

BRUGGE.*INC*

**THUIS VOOR
DE INNOVATIEVE
START-UP**

IMPACT
RAPPORT

Ter nagedachtenis van Ludo Lievens,
mede-architect en bezieler van Brugge.Inc
met een groot hart voor de Brugse regio

6/06/1957-3/05/2024

WELKOM BIJ BRUGGE.INC

In november 2020 werd Brugge.Inc boven het doopvont gehouden. Stad Brugge, Voka – Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en POM West-Vlaanderen zetten samen de schouders onder dit verhaal om de Brugse regio beter in de markt te zetten als innovatieve regio, en vooral om het wegtrekken van creatief ondernemend talent tegen te gaan.

In februari 2021 vonden de eerste drie start-ups hun weg naar onze INC.ubator, toen nog naast het Huis van de Bruggeling. Anderhalf jaar later bleek die locatie al te klein en vonden we met Brugge.Inc onderdak in het Katelijnepoort Business Center. Vandaag zijn daar 45 werkplekken ingenomen door 23 innovatieve, snelgroeiende start-ups.

Deze cijfers, samen met de positieve vibes die je gewoon voelt wanneer je de INC.ubator binnenstapt, geven al een eerste indicatie dat we in ons opzet aan het slagen zijn. Maar we wilden die indicatie verder onderbouwen. We maakten daarom werk van een eerste impactrapport. In dit rapport vind je niet alleen voor de hand liggende cijfers zoals de bezettingsgraad van de INC.ubator, maar gaan we ook kijken naar omzet, tewerkstelling en innovatiegraad van de start-ups die we begeleiden.

Niet alleen de hechte community van start-ups binnen de gebouwen van Brugge.Inc is belangrijk, maar ook de community rondom Brugge.Inc. We geven daarom ook een eerste schets van het Brugse start-up ecosysteem en de plaats die Brugge.Inc daarin inneemt. We illustreren dat aan de hand van cijfers en voorbeelden. We kijken ook hier weer voorbij evidente data, naar bijvoorbeeld het type samenwerkingen dat ontstaat in en vanuit Brugge.Inc. Tot slot reflecteert Omar Mohout, Partner & Head of Digital bij Nova Reperta, over de plaats en impact van Brugge.Inc binnen het start-uplandschap in Vlaanderen met focus op de digitale en tech start-ups in ons huis.



Zowel de evidente als de minder evidente cijfers laten een beeld zien van een organisatie in volle groei, die enthousiast werk maakt van de vooropgestelde ambities, uitdagingen omarmt en nieuwe kansen blijft zien. Brugge.Inc slaagt er op haar beurt in om de innovatieve start-ups in de INC.ubator al even snel te laten groeien en hen voluit kansen te laten grijpen. De impact die zowel Brugge.Inc zelf als de start-ups in de voorbije drie jaar hebben weten te maken, bevestigt dat onze regio nood had aan een initiatief zoals Brugge.Inc.

Ik kijk dan ook al uit naar een volgende editie van het impactrapport en vooral naar de concrete realisaties achter de cijfers. Maar voor nu nodig ik je graag uit om het impactrapport van 2021-2023 door te nemen, of beter nog: de positieve vibes zelf te komen ervaren en mee vorm te geven aan het toekomstverhaal van Brugge.Inc. Je bent bijzonder welkom!

Pablo Annys
Voorzitter Brugge.Inc en
Schepen van Werk en Ondernemen, Stad Brugge
17 juni 2024

INHOUD

05	WAT EN WIE IS BRUGGE.INC
08	HET UNIEKE AAN BRUGGE.INC
10	DE STRUCTUUR VAN BRUGGE.INC
14	HET DNA VAN DE BRUGSE REGIO
16	BRUGGE INC. ALS INITIATOR EN FACILITATOR VAN SAMENWERKING
21	BRUGGE INC. IN CIJFERS
22	BRUGGE.INC DOOR DE JAREN HEEN
24	DE HOUSERS IN CIJFERS
28	VAN UITDAGINGEN EN KANSEN NAAR ACTIE
30	EEN EXTERNE BLIK OP BRUGGE.INC
33	NAWOORD
34	DANK

Colofon

Verantwoordelijke uitgever: Pablo Annys

Maatschappelijke zetel: Burg 12, 8000 Brugge

Samenstelling en redactie: Aline Geldhof, Evy De Bruyker, Conny Van Gheluwe

Vormgeving: Capone

Druk: INNI

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen of openbaar gemaakt, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

WAT EN WIE IS BRUGGE.INC

HISTORIEK

In november 2020 werd de vzw Brugge.Inc formeel opgericht. Deze oprichting was het resultaat van maanden intensief werk: inventariseren en analyseren van het Brugse start-up ecosysteem, aanspreken en overtuigen van partners, opmaken van een haalbaarheidsstudie, zoeken naar een geschikte locatie, de nodige middelen bundelen enz.

Brugge.Inc is dus niet zomaar uit de lucht komen vallen. Het was een onderbouwde, strategische keuze van de **Stad Brugge**, samen met de andere stichtende leden **Voka – Kamer van Koophandel West-Vlaanderen** en de **Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij (POM) West-Vlaanderen**. In 2020 werd immers vastgesteld dat:

- Brugge in de eerste plaats gelinkt werd aan toerisme, gastronomie, shopping, erfgoed en de haven, en veel minder aan ondernemerschap en innovatie, ondanks de vele innovatieve ondernemingen in de regio;
- Brugge weliswaar kon rekenen op een ruim aanbod aan initiatieven en actoren om startende ondernemers te ondersteunen, maar dat dit aanbod versnipperd was en slagkracht miste;
- er binnen dit aanbod weinig of niet werd gefocust op de specifieke noden van tech en digitale start-ups, waardoor deze uit Brugge wegtrokken om hun ondernemersplannen in andere Vlaamse centrumsteden uit te rollen;
- er tegelijk een sterk draagvlak was gegroeid bij individuele ondernemers, de Stad Brugge, de aanwezige kennisinstellingen en partners als Voka West-Vlaanderen en POM West-Vlaanderen om innovatie en ondernemerschap in de Brugse regio te ondersteunen.

Deze vaststellingen leidden tot het uitwerken van een ambitieus actieplan om de Brugse regio Vlaams en zelfs internationaal op de kaart te zetten als **een dynamische, vruchtbare omgeving voor innovatie en ondernemerschap**. Een belangrijke pijler binnen dit actieplan was Brugge.Inc. Dit moest een sterk merk worden dat innovatieve start-ups ondersteunt in hun groeitraject, met zowel een **infrastructureel luik (de INC.ubator)** als een sterk **inhoudelijk programma op maat** van tech en digitale start-ups.





WAARDEN

- VRAAGGEDREVEN** Brugge.Inc werkt op maat van wat de innovatieve start-ups nodig hebben om te kunnen groeien binnen hun type bedrijf, levensfase, ambitie en sector.
- PROACTIEF** Brugge.Inc wacht daarbij de signalen van de start-ups niet af maar daagt hen voortdurend uit om zo samen met hen het juiste coachingstraject te kunnen uitstippelen. Brugge.Inc scout ook systematisch trends en kansen om de regio uit te bouwen als bruisende omgeving voor innovatie en ondernemerschap.
- IN SYNERGIE** Brugge.Inc werkt complementair aan het bestaande aanbod en zoekt binnen het Brugse start-up ecosysteem steeds naar kruisbestuiving tussen start-ups, corporates, kennisinstellingen en publieke partners.
- DUURZAAM** Brugge.Inc gaat niet voor eenmalige of kortstondige ondersteuning van haar start-ups maar zet in op het aanreiken van stevige bouwstenen om duurzame groei mogelijk te maken en te bestendigen in de Brugse regio.



MISSIE

Brugge.Inc promoot ondernemerschap in de Brugse regio en boost innovatieve start-ups en scale-ups.

Uitvalsbasis is de cocreatiehub INC.ubator. Van daaruit maakt Brugge.Inc werk van 3 pijlers:

- een stimulerende werkplek voor ambitieuze en innovatieve start-ups;
- een coachingstraject op maat van hun groeiplannen;
- een dynamische community van, en gerichte matchmaking tussen, start-ups, corporates, kennisinstellingen en de overheid.



VISIE

We maken Brugge.Inc tot dé referentie in Vlaanderen van een efficiënt en effectief regionaal ecosysteem dat innovatief ondernemerschap ondersteunt.

Brugge plaatst zich dankzij Brugge.Inc in de top 10 van beste Vlaamse steden om een start-up te ontwikkelen.



DOELGROEP

Brugge.Inc richt zich tot (toekomstige) ondernemers die:

- de ambitie hebben om (snel) te groeien,
- actief zijn in de Brugse regio, een innovatief product of innovatieve dienst ontwikkelen/aanbieden met (internationaal) groeipotentieel,
- en op zoek zijn naar businesscoaching, een kwalitatief netwerk en een werkplek.

Zij zijn de potentiële housers van onze INC.ubator.

Daarnaast wil Brugge.Inc algemeen **het Brugse start-up ecosysteem versterken** en samenwerken met triple-helix actoren (bedrijven, kennisinstellingen, overheden) om de uitstraling van de Brugse regio rond innovatie en ondernemerschap te verhogen.

"Brugge.Inc is voor mij dé perfecte uitvalsbasis als inwoner van groot-Brugge. Het is centraal gelegen en vlot bereikbaar. Maar het allerbelangrijkste is het netwerk van ondernemers waarmee je in contact komt, de externe klankborden die hun eigen ervaringen delen en je op weg helpen. En zeker de persoonlijke coaching die je krijgt om een niveau hoger te schakelen!"

Gunther Devisch, Promojagers

HET *UNIEKE* AAN BRUGGE.INC

HOUSING ■

Brugge.Inc zet in op 3 pijlers: housing, coaching en community. Deze pijlers zijn op zich niet uniek in het Vlaamse landschap van incubatoren, maar de doorgedreven combinatie ervan is dat wel. Ook bijzonder is de bewuste keuze om voor de coaching-pijler met een tandem van inhouse businesscoaches te werken in plaats van met een pool van externen. De inhouse coaches kennen de start-ups als geen ander, weten gelijkaardige uitdagingen over start-ups heen snel te detecteren en aan te pakken, en kunnen gerichte matches met het ecosysteem maken.

Via de combinatie van deze 3 pijlers willen we:

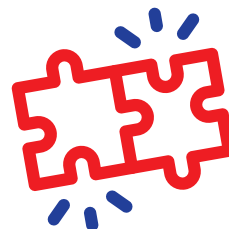
- de overlevingskansen van start-ups in de eerste jaren van hun bestaan verhogen;
- de kansen op een succesvolle omschakeling van vroege start-up¹ naar pre-scale-up² verhogen.

HOUSING

Brugge.Inc brengt gelijkgezinde founders en hun medewerkers samen in een prima uitgeruste en – zowel te voet, met de fiets, de wagen als het openbaar vervoer – goed bereikbare locatie in Brugge. Start-ups maken er werk van hun individuele groeitraject terwijl ze zich omringd weten door collega-ondernemers.

Onze INC.ubator in het kort:

- 24/7 toegankelijk
- Aantrekkelijke meeting- en onthaalruimtes
- Volledig beveiligde internetomgeving voor elke start-up
- Capaciteit van 70 werkplekken



"De INC.ubator is geen zitjesfabriek. Wie er graag een werkplek wil, moet een duidelijke match zijn met de vooropgestelde doelgroep en een selectieprocedure doorlopen", aldus Pablo Annys, voorzitter Brugge.Inc.

COMMUNITY

COACHING

COACHING

Brugge.Inc coacht de start-ups van de INC.ubator (onze 'housers') met het oog op het versterken van hun algemene bedrijfsvoering en het stimuleren van groei. Hebben ze nood aan technologische of andere specifieke expertise, dan worden ze geconnecteerd met partners van de Brugge.Inc-community.

De businesscoaching wordt opgenomen door **een sterke tandem van inhouse coaches**. Deze:

- volgen de ondernemerstrajecten van de housers op de voet;
- bieden een kritisch klankbord voor de founders en challengen hen richting de volgende fase van hun bedrijf;
- reiken hun kennis, ervaring en netwerk aan;
- detecteren gelijkaardige uitdagingen en zetten hierrond gezamenlijke workshops op;
- zorgen voor gerichte matchmaking van de start-ups met experts, ervaren ondernemers, kennisinstellingen, corporates enz.

COMMUNITY

Brugge.Inc bouwt aan een dynamische community van start-ups, corporates, kennisinstellingen, publieke organisaties enz. We leggen daarbij actief en gericht verbindingen met en tussen onze housers om hen te boosten in hun groeitraject. Onze activiteiten zijn aanvullend en versterkend tegenover wat er in het brede Brugse start-up ecosysteem wordt georganiseerd:

Workshops voor de founders van onze start-ups rond uitdagingen die uit de coaching naar boven komen

Zo krijgen ze nieuwe inspiratie en kennis waarmee ze de volgende stap in hun groeitraject kunnen zetten. De workshops worden vormgegeven door de businesscoaches van Brugge.Inc of door experts van bijvoorbeeld een corporate partner.

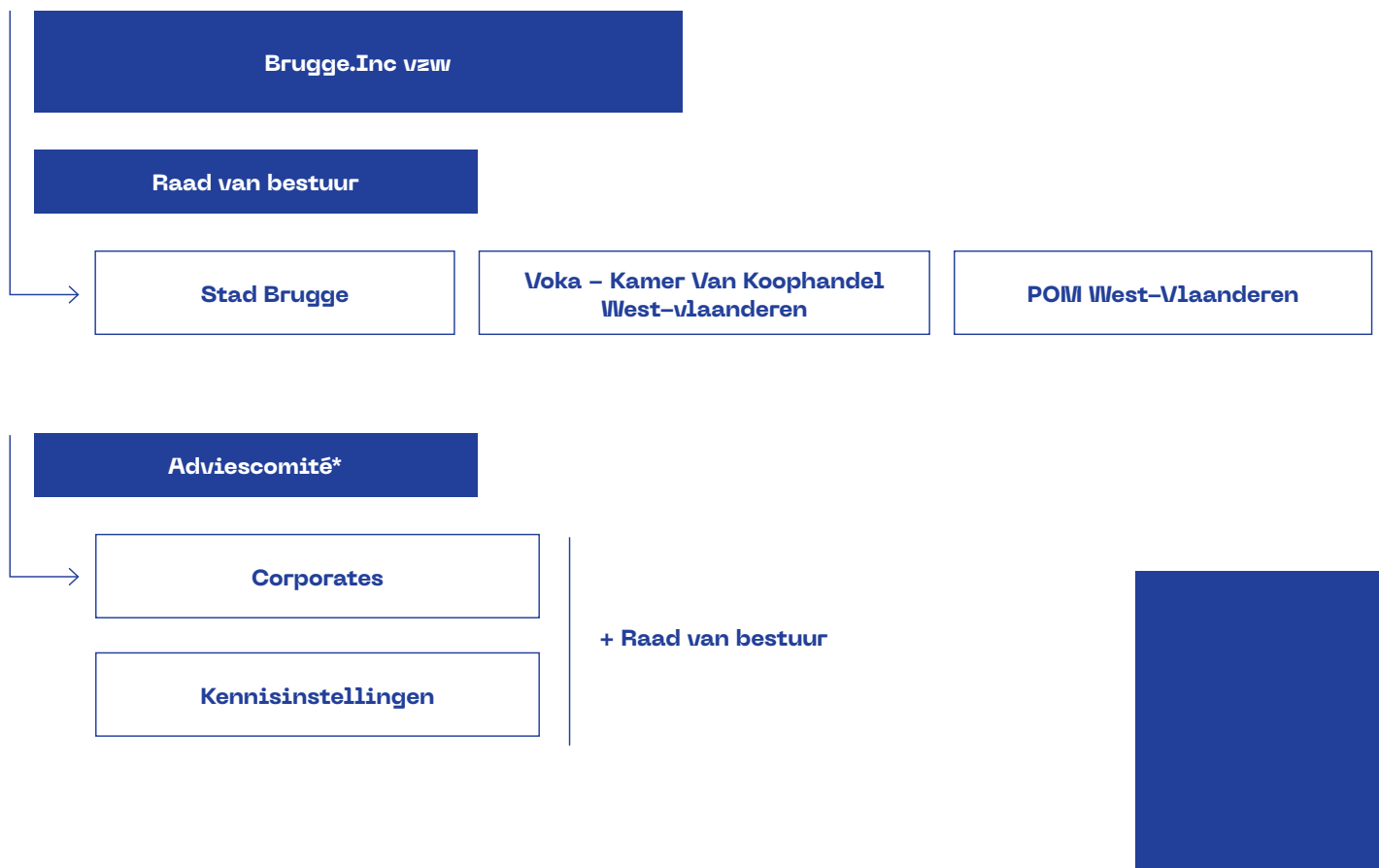
Netwerkactiviteiten voor founders en hun medewerkers

Zo leren ze elkaar kennen en vormen ze een hechte groep die ervaringen met elkaar uitwisselt. Georganiseerde netwerkmomenten door Brugge.Inc worden afgewisseld met spontane afterworkdrinks op initiatief van de housers.

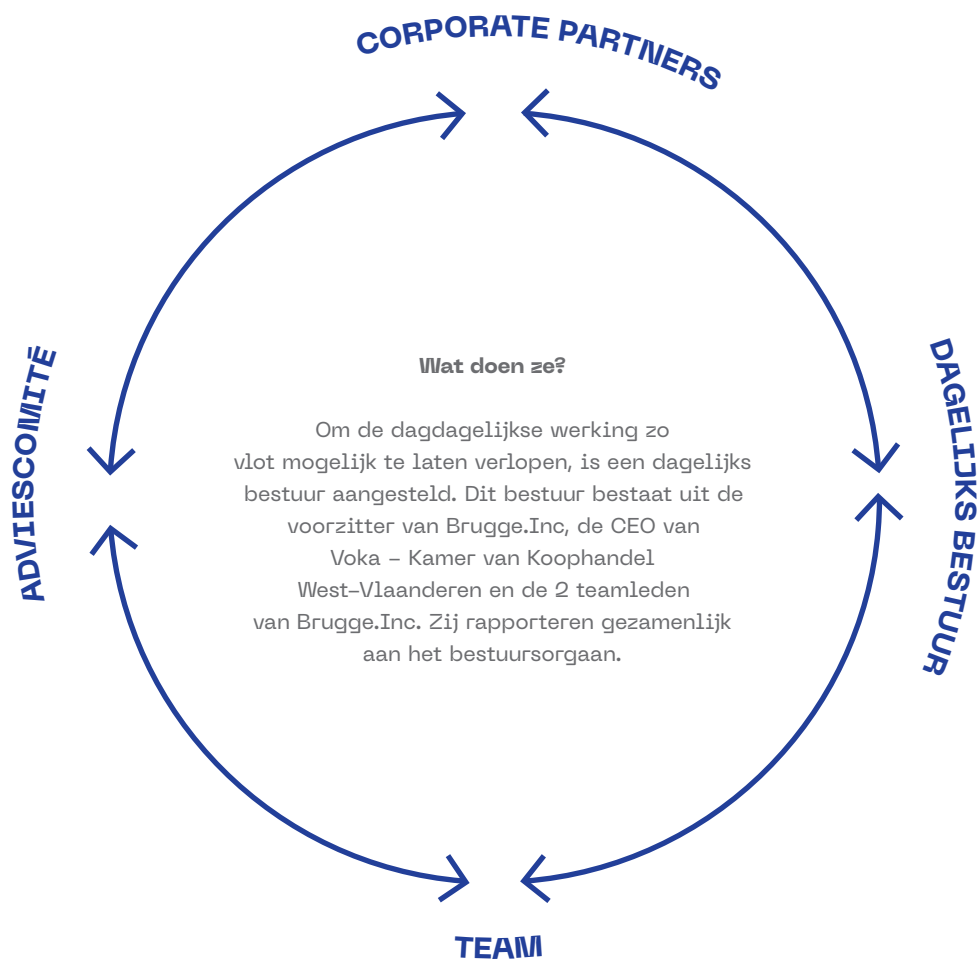
1. De vroege start-ups bevinden zich in de fase van problem-solution fit: zij zijn volop in de ontwikkeling van een product/dienst die afgestemd is op de noden/wensen van hun doelgroep. Vaak zijn er nog geen betalende klanten.
2. De pre-scaleups zijn start-ups die zich al in de fase van product-market fit bevinden: zij hebben producten/diensten ontwikkeld die voldoen aan de noden/wensen van hun doelgroep en zijn volop de markt aan het veroveren zijn.

DE STRUCTUUR VAN BRUGGE.INC.

"Brugge.Inc is het resultaat van een gedetecteerde nood in de Brugse regio om innovatieve start-ups op basis van hun noden en ambities te laten uitgroeien tot scale-ups. Ik ben fier op hoe we ons aanbod en model hebben kunnen vormgeven en in de markt zetten. Een uniek model waarbij coaching en community centraal staan. Dankzij de steun van onze stichtende leden, onze corporate partners en de Brugse kennisinstellingen staat Brugge.Inc aan de vooravond van een groeifase. The best is yet to come!", aldus Evy De Bruyker.



* Zie pagina 12



EVY DE BRUYKER

- > Stond mee aan de wieg van Brugge.Inc in 2020
- > +15 jaar ervaring in het ondersteunen van innovatieve en snelgroeiende start-ups & scale-ups als Bryo-coach bij Voka West-Vlaanderen

ALINE GELDHOF

- > Vervogde het team in 2023
- > 3 jaar ervaring in het ondersteunen van innovatieve en snelgroeiende start-ups als Bryo-coach bij Voka West-Vlaanderen

HET ADVIESCOMITÉ

Wie zijn ze?

Het adviescomité van Brugge.Inc bestaat uit experts van de stichtende leden, de corporate partners en de partner-kennisinstellingen in regio Brugge (Howest, KU Leuven Campus Brugge en VIVES).

Wat doen ze?

De belangrijkste rol van het adviescomité is die van gatekeeper. De leden luisteren naar de pitches van kandidaat-housers en geven hen meteen al een pak **tips & tricks** mee op basis van hun expertise. Daarna geven ze onderbouwd advies over **wie wel/niet een 'go' krijgt** voor onze INC.ubator. Ze baseren zich daarvoor op de missie en visie, de vooropgestelde doelgroep en entrance-parameters.

DE CORPORATE PARTNERS

Wie zijn ze?

Om de werking van Brugge.Inc en de housers van de INC.ubator te ondersteunen, zoekt Brugge.Inc corporate bedrijven die

- de nood kennen en ervaren om regio Brugge verder uit te bouwen tot een topbestemming voor ondernemerschap en innovatie;
- een warm hart hebben voor innovatieve start-ups en een **actieve rol** willen opnemen in het boosten van zo'n start-ups;
- openstaan voor **cocreatie** met innovatieve start-ups om zo ook hun eigen bedrijf duurzaam en futureproof te ontwikkelen.

In 2023 kon Brugge.Inc rekenen op:

- gold partners: Artes, CNH, Citymesh, Group Daenens, AZ Sint-Jan, Port of Antwerp-Bruges
- silver partners: Alstom, ICO Terminals, Pattyn Group

Wat doen ze?

De corporate partners zijn een belangrijke steun voor zowel Brugge.Inc zelf als onze housers:

- Ze hebben uitgebreide expertise over ondernemen in het algemeen en beschikken over diepgaande **sectorgebonden kennis**.
- Experts van de corporate partners maken deel uit van het adviescomité en **challengen en inspireren** de kandidaat-housers.
- Ze zijn bereid om ook tussendoor hun kennis en ervaringen met onze housers te delen en hun **netwerken voor hen open te stellen**.
- Ze staan open om als testcase of early adopter op te treden voor nieuwe concepten ontwikkeld door onze housers.
- Ze zijn vragende partij voor **cocreatie** met de housers van Brugge.Inc, wat een win-win voor beide kanten oplevert.

ENKELE CORPORATE PARTNERS AAN HET WOORD



Olivier De Cock , Innovation and Social Impact Expert bij Group Daenens: "Bij Brugge.Inc hebben we het privilege om jonge dynamische starters te ontmoeten en hen te ondersteunen in hun zoektocht naar antwoorden en oplossingen voor de vele uitdagingen die ze op hun soms hobbelige parcours tegenkomen. Deze kennis en ervaring kunnen delen is het mooiste wat je als ervaren ondernemer of expert kunt doen. Die energie voelen en die steentjes bijdragen tot de creatie van een volwassen en trotse onderneming, daar doen we het met Group Daenens voor."



Tom Lanckriet, manager processen, innovatie en digitalisatie bij Artes: "Als innovatief bouwbedrijf willen we start-ups met nieuwe technologieën die toegepast kunnen worden in de bouwsector ondersteunen in de ontwikkeling van hun producten. We doen dat door onze knowhow, expertise en ervaring in ondernemerschap en de bouwsector met hen te delen. Zo brengen we meteen ook meer innovaties naar de bouwsector."



Mitch De Geest, CEO bij Citymesh: "Als founder en CEO van de snelgroeïende telecomoperator Citymesh weet ik uit ervaring welke uitdagingen komen kijken bij de opstart en snelle groei van een innovatief bedrijf. Die ervaring deel ik graag met founders van de start-ups. Door de housers te challengen op hun business- en technisch model en ons netwerk open te stellen aan hen, willen we een zinvolle bijdrage leveren aan de starters van Brugge.Inc."



Paul Snauwaert, Senior Advisor Advanced Technology and Innovation bij CNH. "Als internationaal corporate bedrijf dragen we R&D hoog in het vaandel. We wisselen onze ervaring en kennis in innovatie graag uit met het Brugge.Inc ecosysteem. Met de kennis en input van innovatieve start-ups uit Brugge.Inc houden we de vinger aan de pols voor nieuwe technologieën zodat we futureproof blijven."

HET DNA VAN DE *BRUGSE REGIO*

5 speerpuntsectoren

Brugge wordt vaak uitsluitend gelinkt aan toerisme. Terecht, want deze sector zet Brugge internationaal op de kaart. Maar ook onterecht, want er beweegt op economisch vlak nog zoveel meer in de stad.

Duik je even dieper in het economische landschap in regio Brugge, dan zie je volgende onmiskenbare sterkhouders opduiken:



Hospitality (food, gastronomie & toerisme): we haalden het al aan, Brugge en toerisme gaan hand in hand. Op drukke dagen krijgt het historische centrum gemiddeld 60.000 bezoekers over de vloer. Hospitality is dan ook de 4de grootste sector van de stad.



De haven van Zeebrugge is een tour de force op het vlak van logistiek. In en rondom de havenactiviteiten werken maar liefst meer dan 20.000 mensen. Mèér dan aanknopingspunten genoeg om start-ups in de blauwe economie aan te trekken.



Ook **de zorgsector** stelt zowat 20.000 mensen tewerk in de Brugse regio. Een sector die voor belangrijke uitdagingen staat, en waarin tech en digitale start-ups een absoluut verschil kunnen maken.



De maakindustrie (productengineerij en mechatronica) is nog zo'n gangmaker in de Brugse regio, goed voor 9.000 jobs, en met internationale kleppers zoals CNH, TE Connectivity en Advionics.



Creativiteit en IT: deze sector biedt een schat van mogelijkheden op het vlak van innovatie en kruisbestuiving met andere sectoren.

De actoren en het aanbod

Op het vlak van het stimuleren en ondersteunen van starters en innovatie, kan de Brugse regio bogen op tal van actoren en initiatieven, zowel privé als publiek. Samen bieden zij een sterk en gevarieerd aanbod, zoals:

- Coworkingruimtes
- Atelierruimte
- Onderzoek
- Opleiding
- Begeleiding
- Advies & consultancy
- Netwerking
- Extern kapitaal
- Subsidies

Hieronder een greep van enkele actoren en initiatieven die een sterk actieve rol opnemen in het Brugse ecosysteem:

- Stad Brugge
- De Republiek
- Turbo
- Start&GO
- Werkkracht 10
- Modulair
- Handmade in Brugge
- Brugge Awards



BRUGGE.INC

ALS *INITIATOR*

Brugge.Inc brengt het ecosysteem samen om innovatie en ondernemerschap te boosten in de Brugse regio. Hiervoor is Brugge.Inc de spin in het web als facilitator en initiator van samenwerkingen.

HOUSERS

Samenwerkingen tussen de housers

Uitwisselen van kennis en ervaringen

Onze start-ups vinden in elkaar een klankbord rond de ups & downs van ondernemerschap, maar wisselen ook tips uit over specifieke thema's zoals kapitaal, het opstellen van subsidiedossiers, CE-markering, personeels- en loonbeleid.

Uitwisselen van netwerk en connecties

Housers leiden klanten naar elkaar toe of delen leads en namen van experts. Zelfs medewerkers worden al eens uitgewisseld: een stagiair of medewerker van één houser gaat ook bij andere start-ups binnen Brugge.Inc aan de slag.

Beroep doen op elkaars expertisedomein

Promojagers gaf bijvoorbeeld voor de klanten van Someflex een expertsessie rond hun TikTok-succes. Someflex werd dan weer ingeschakeld voor de uitbouw van een sociale media-structuur voor collega-houser CoMoveIT.

Samenwerken in concrete klantenprojecten

Ikologik en PropheSea ontwikkelden samen een tool voor een klant rond voorspellend onderhoud van machines.

Samenwerkingen met de stichtende leden

De stichtende leden zetten hun kennis en netwerk in om onze housers snel en gericht te matchen met de juiste actoren.

Wekelijks verzenden we 'Brugge.Inc connects'-mails naar het netwerk en de ondernemende medewerkers van onze stichtende leden. Mèt resultaat. Housers vinden daardoor bijvoorbeeld antwoord op vragen over het aantrekken van buitenlandse profielen of over funding. Of ze worden gematcht met ondernemers die 5 stappen verder zitten om bijvoorbeeld de roadmap van hun SaaS-product af te toetsen.

De stichtende leden treden op als **kritisch klankbord** voor de housers tijdens onder andere het adviescomité.

De stichtende leden verkennen de mogelijke aankoop van een **innovatief product of innovatieve dienst van de houser.**

Een voorbeeld hiervan is Stad Brugge, die intekent op de innovatie en het aanbod van housers Someflex en COSH!

STICHTENDE LEDEN

EN FACILITATOR VAN SAMENWERKING

Samenwerkingen met de corporate partners

- De corporate partner treedt op als kritisch klankbord voor de housers. Tijdens elk adviescomité geven de corporate partners constructief maar daadkrachtig feedback op de pitches van kandidaat-housers. Ze engageren zich ook als expert in topics zoals sociaal-juridische aspecten (Group Daenens) of trends en innovaties als connectiviteit (Citymesh) en mechatronica (CNH).
- De corporate partner verkent de mogelijke aankoop van een innovatief product of innovatieve dienst van de houser. Zo maakte Brugge.Inc al 7 maal een gerichte match.
- De corporate partners brengen start-ups uit hun eigen netwerk aan als potentiële housers bij Brugge.Inc. Alundi, onderdeel van Group Daenens, kreeg in april 2024 een 'go' van het adviescomité om de INC.ubator te vervoegen.
- De corporate partner treedt op als testklant en biedt testfaciliteiten en feedback aan: zie bijvoorbeeld de case van Artes en Robocon op pagina 20.

Samenwerkingen met kennisinstellingen

- Waar relevant maken ze housers wegwijs in de werking en structuur van hun instelling en brengen ze hen in contact met de juiste personen of onderzoeksgroepen. Op deze manier matchen we onderzoek en studenten richting valorisatie in het bedrijfsleven. 1 houser, CoMoveIT, is ontstaan als een spin-off van KU Leuven Campus Brugge. De basis van de technologie achter de Syba-tools werd ontwikkeld in samenwerking met Howest. 48% van onze housers hebben in de afgelopen 3 jaar beroep gedaan op stagiairs uit de hogeronderwijsinstellingen. Bij 2 van de housers konden studenten ook hun bachelor- of masterproef uitwerken.
- 15% van de housers werden door een van de instellingen ingeschakeld als gastdocent.
- De kennisinstellingen brengen start-ups uit hun eigen netwerk aan als potentiële housers bij Brugge.Inc. De start-ups CoMoveIT en Nozzle zijn hiervan een voorbeeld.
- Ze maken deel uit van het adviescomité. Tijdens de jurysessies treden ze op als klankbord voor de pitchende start-ups en geven ze waardevolle feedback.

CORPORATE
PARTNERS

KENNIS
INSTELLINGEN

DE BRAND BRUGGE.INC EN WEDERZIJDSE TOELEIDING

Om de rol van initiator en facilitator te kunnen waarmaken, is een sterke verwevenheid van Brugge.Inc in het Brugse starterslandschap belangrijk. We gingen na of en hoe onze rol een impact heeft gehad op dat ecosysteem gedurende de voorbije 3 jaar: hoe gekend is onze brand na 3 jaar? In welke mate verwijzen andere actoren naar ons door en omgekeerd?

Branding

Sinds de lancering van Brugge.Inc en de INC.ubator werd slechts een beperkt aantal betalende marketingcampagnes opgezet. Toch wint Brugge.Inc gestaag aan naamsbekendheid. Mond-tot-mondreclame speelt daarin een belangrijke rol.

Verder wordt vooral ingezet op online content en aanwezigheid:

Website

Naast de basisinformatie over ons aanbod en de contactgegevens, publiceren we op de website www.Brugge.Inc regelmatig nieuwsberichten van of over onze housers en partners, aankondigingen van relevante events of calls, tips & tricks voor startende ondernemers enz.

Het aantal bezoekers van de website gaat in stijgende lijn. In de beginperiode kwamen bezoekers vooral via verwijzende domeinen op de website terecht. Ondertussen zit ook het organische verkeer in de lift; Brugge.Inc wordt steeds vaker via zoekmachines gezocht en gevonden.

Sociale media

Brugge.Inc is aanwezig op LinkedIn. Hier berichten we wekelijks over onze housers en partners, nieuws en trends rond innovatie en ondernemerschap, interessante projecten of vacatures enz. Op 3 jaar tijd is het aantal volgers op LinkedIn gegroeid tot 1.065.

Digitale nieuwsbrief

Sinds begin 2022 stuurt Brugge.Inc ongeveer 8 maal per jaar een nieuwsbrief uit naar gemiddeld 600 contacten. Daarin zijn naast nieuws van Brugge.Inc zelf ook vaste rubrieken opgenomen zoals nieuws van of over de housers, inspirerende events of calls, en het belichten van het Brugse start-up ecosysteem.

De gemiddelde open rate bedroeg in 2023 52%, de click rate schommelde tussen 4% en 12%.



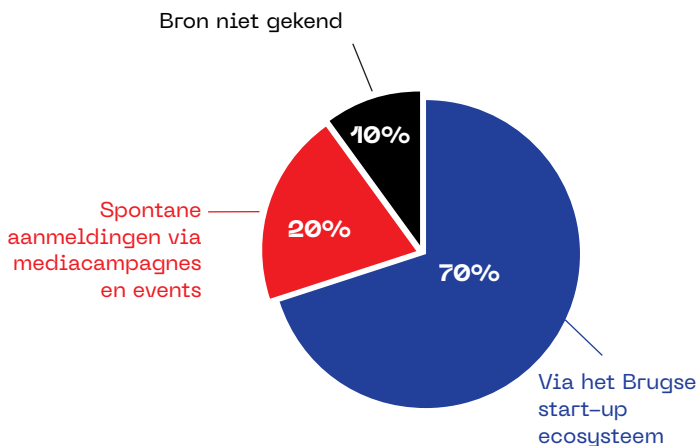
Wederzijdse toeleiding

De afgelopen 3 jaar voerde Brugge.Inc 45 gesprekken met andere partijen binnen het Brugse start-up ecosysteem: collega-startersinitiatieven, experts, investeerdersnetwerken enz. Deze gesprekken waren bedoeld om kennis te maken met elkaars werking en te kijken waar we elkaar kunnen versterken.

Deze gesprekken leidden onder meer tot actieve toeleiding van start-ups of startende ondernemers van Brugge.Inc naar andere actoren en omgekeerd:

Toeleiding naar Brugge.Inc vanuit andere actoren in het Brugse start-up ecosysteem

We peilden tijdens de intakes met potentiële housers naar hoe ze bij Brugge.Inc terecht waren gekomen:



Toeleiding vanuit Brugge.Inc naar andere actoren in het Brugse start-up ecosysteem

De afgelopen 3 jaar waren er in totaal 90 intakes met potentiële housers. 35 van hen mochten hun verhaal pitchen voor het adviescomité, 27 kregen uiteindelijk 'onderdak' in onze INC.ubator.

(Pre) start-ups die geen housing kregen, werden niet aan hun lot overgelaten. We connecteerden hen met partijen in het Brugse start-up ecosysteem die wél een antwoord kunnen bieden op hun specifieke noden en uitdagingen.

Zo verwezen we door naar het startersloket van Stad Brugge, startersinitiatieven zoals Voka Bryo, Start&GO en Turbo, naar ondernemerscoaches van de hogeronderwijsinstellingen, coworkingruimtes, experts, VLAIO, Flanders Investment & Trade enz.

90
intakes

35
start-ups mochten
pitchen

27
van hen werden
geselecteerd

■ CASE

Intensieve samenwerking tussen Robocon en Artes

De start-up Robocon ontwikkelt innovatieve toepassingen voor de bouwsector, op basis van kennis en expertise in de maakindustrie. Corporate partner Group Artes stelt zijn **knowhow** en **expertise** over de bouwsector ter beschikking van Robocon. "We hebben weliswaar diepgaande kennis en expertise in Industrie 4.0, maar niet de nodige operationele kennis van de bouwsector. Het is heel waardevol dat een grote, innovatieve corporate partner zoals Artes **tijd en infrastructuur** ter beschikking stelt zodat we technologieën kunnen ontwikkelen op maat van de bouwsector", zegt Emma Claeys, cofounder van Robocon. Dankzij de samenwerking kon Robocon **prototypes** voor projectiesystemen (uitzetwerk) en cameramonitoring **uittesten** op enkele bouwwerven van Artes. Er vinden periodiek intensieve meetings plaats waarbij medewerkers van Artes hun feedback geven op de technologie. Op die manier kan Robocon de operationele en strategische kennis uit de bouwsector meenemen in de ontwikkeling van producten.

CASE

Ondersteuning housers en het Brugse start-up ecosysteem

360 sessies businesscoaching

30 expertensessies

(Tuesday Lunches):

workshops voor founders in functie van kennisdeling met elkaar en met experts

30 get-togethers (afterworkdrinks) voor housers

- » Stimuleren van samenwerking en cocreatie (zie pagina 16)
- » Continu connecteren van de housers met collega-start-ups, corporate partners, experts, ervaringsdeskundigen, kennisinstellingen en andere relevante contacten

Potentiële housers

70 beschikbare werkplekken

90 intakes in de voorbije 3 jaar

35 start-ups mochten **pitchen** voor het adviescomité

27 van hen werden **geselecteerd**

8 voldeden (nog) niet aan de vooropgestelde doelgroep

BRUGGE.INC IN CIJFERS

Tewerkstelling door Brugge.Inc

2 medewerkers

2 stagiairs

6 structurele leveranciers

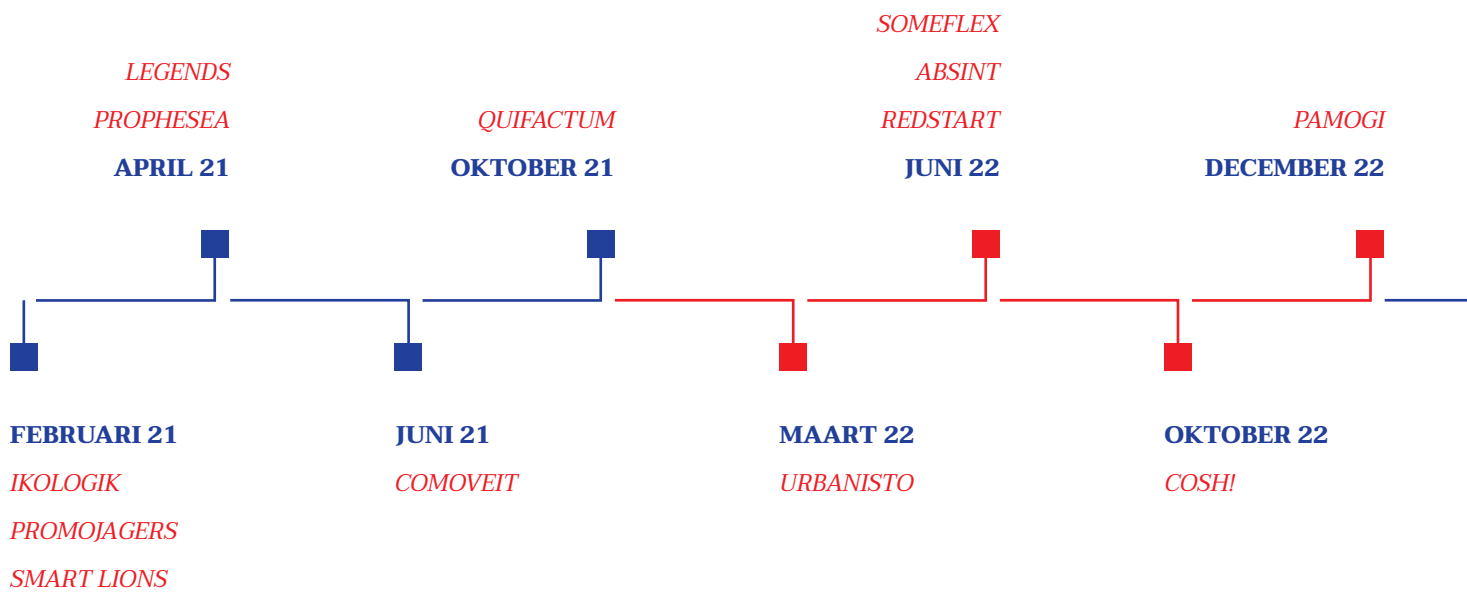
Housers

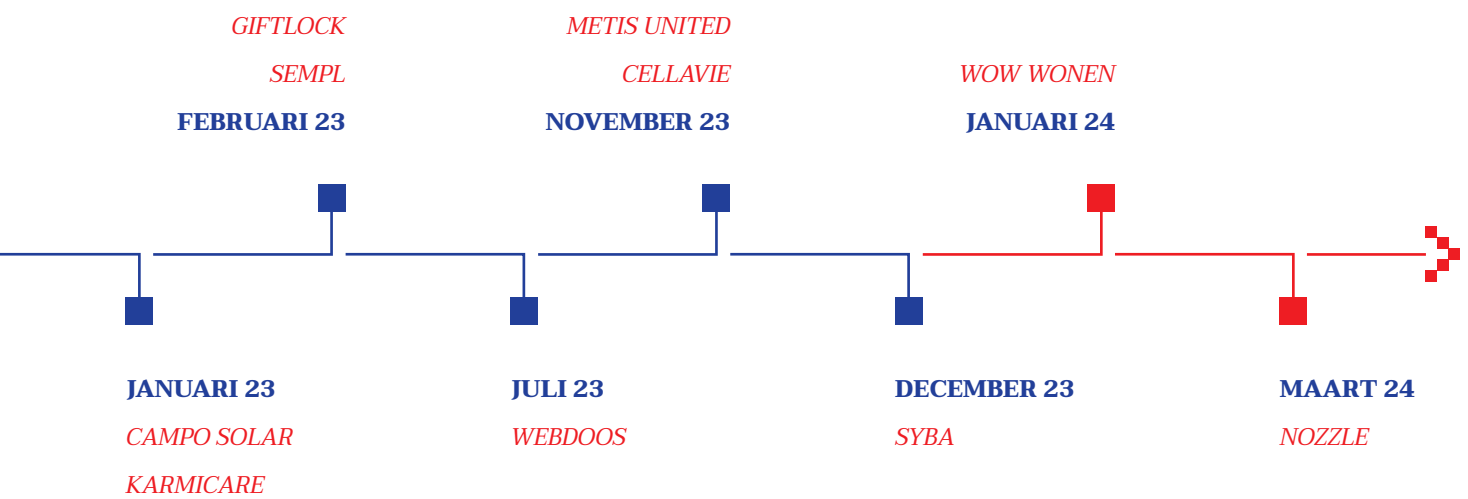
25 housers in de voorbije 3 jaar
Voorjaar 2024: 23 housers, samen goed voor 45 werkplekken

- » **57%** in vroege **start-upfase**
- » **43%** in **pre-scale-upfase**
- » **67%** van de **housers** in pre-scale-upfase **maakten de opstap** naar deze fase terwijl ze in Brugge.Inc gehuisvest waren

BRUGGE.INC

DOOR DE JAREN HEEN





DE HOUSERS IN CIJFERS

Domeinen

- » Verdeling van de housers per speerpuntsector
 - » **Productengineering** en **mechatronica: 14%**
 - » **Creativiteit** en **IT: 71%**
 - » **Zorgsector: 10%**
 - » **Haven** en **blauwe economie: 5%**
- » Aantal housers actief in
 - » **tech** en **digitalisering: 57%**

Innovatiegraad

- » De housers ontvingen in totaal **€ 1,993 mio subsidies** voor O&O en innovatie.
- » **3 housers** dienden een **patentaanvraag** in.
- » **57%** van de housers brachten **disruptieve producten/diensten op de markt.**
- » Nominaties/awards:
 - » 13 housers genomineerd voor de Brugge Awards
 - » 1 zilveren Henry Van de Velde Award
 - » 3 Entrepreneurship World Cup
 - » 1 erkenning als incubatee van ESA (European Space Agency)

De housers
realiseerden
in 2023
samen
€ 7.450.762
omzet.



7.450.762

Aandeelhoudersstructuur

➤ **38%** van de **housers heeft 1 vennoot**; 62% heeft 2 of meer vennoten.

➤ **76%** van de **housers heeft enkel actieve vennoten** die strategisch of operationeel een rol opnemen.

Kapitaalstructuur

Extern kapitaal

De housers hebben in totaal **€ 1,387 mio** aan extern kapitaal via externe investeerders opgehaald sinds de oprichting van hun bedrijf, waarvan het merendeel via **private investeerders**.

€ 580,136 extern kapitaal werd aangetrokken via **leningen** en **crowdfunding**.

Eigen middelen (founders + vennoten)

De housers hebben in totaal **€ 2.068.800** aan **eigen middelen** in hun start-up geïnvesteerd sinds de oprichting.

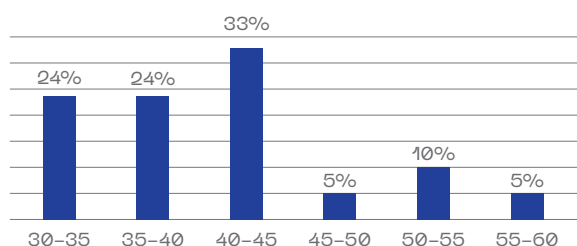
De founders

Nationaliteit

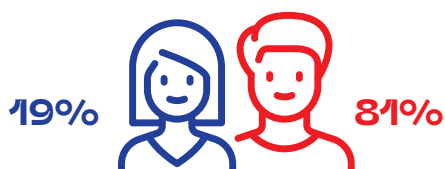
95% van de founders heeft de **Belgische nationaliteit**, 5% de Franse nationaliteit.

Leeftijd

Alle founders zijn tussen de 30 en 56 jaar oud. 81% is ouder dan 30 maar jonger dan 45 jaar.



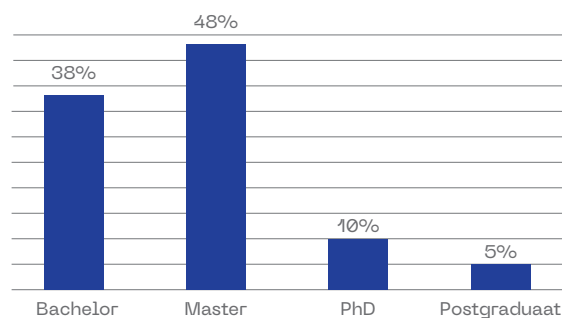
Geslacht



Opleiding

24% van de founders studeerde aan een hogeronderwijsinstelling in West-Vlaanderen, 63% aan een Belgische hogeronderwijsinstelling buiten West-Vlaanderen, en 13% aan een buitenlandse hogeronderwijsinstelling.

Type opleiding



Ervaring met ondernemerschap

48% van de founders namen eerder al een actieve rol op als zelfstandige, founder van een start-up, of binnen een familiebedrijf. Het merendeel is **voor het eerst founder** van een innovatieve, snelgroeiende start-up.

Internationalisatie

Ondanks de vroege fase waarin onze housers zich bevinden, zetten zij al in op internationalisatie.

52% van de start-ups hadden samen **in totaal 34 buitenlandse projecten**, van eenmalige tot langdurige projecten.

Tewerkstelling door de housers

Concrete cijfers per 31/12/23

Vaste medewerkers

- **43%** heeft **vaste medewerkers** op de payroll (in totaal 34 medewerkers).
- **52%** doet **geen beroep op vaste medewerkers**.

Freelancers

- **67%** heeft een structurele samenwerking met **freelancers**.
- Zij schakelden in 2023 in totaal **67 freelancers** in.

PhD

10% van de housers versterkten in 2023 hun team met in totaal 5 PhD-studenten:

- Belgische, Amerikaanse of Nederlandse nationaliteit
- Hogeronderwijsinstelling: KU Leuven
- Opleiding: rechten, farmaceutische wetenschappen

■ CASE

Someflex

Om het succes van een start-up te beoordelen wordt vaak gekeken naar het aantal vaste medewerkers op de payroll. Maar soms beslist een start-up doelbewust om vooral beroep te doen op freelancers.

Houser Someflex – online opleidingen en leercommunity rond sociale media en AI – bijvoorbeeld maakte de strategische keuze om slechts een **beperkt aantal vaste medewerkers** in huis te halen en zich vooral te omringen met een **groep van freelancers**.

Deze groep bestaat mei 2024 uit 8 tot 10 freelancers. Someflex werkt met hen **structureel** samen (in functie van meerdere projecten). Waar nodig schakelt Someflex ad hoc (voor eenmalige projecten) andere freelancers in.

Waarom Someflex voor deze manier van werken kiest:

- Someflex wil opleidingen aanbieden die altijd up-to-date zijn. Door specifieke expertise van freelancers binnen te halen in plaats van de eigen medewerkers continu bij te scholen, kan Someflex **snel schakelen** bij nieuwe trends/vragen in de markt.
- Someflex heeft een budget voor freelancers dat **flexibel** kan worden ingezet naargelang de nood en de financiële mogelijkheden.

CASE

Algemene vaststellingen

De start-ups creëerden duidelijk bijkomende tewerkstelling in de Brugse regio, zowel door beroep te doen op medewerkers op de payroll als freelancers. Het vinden van de juiste profielen blijft een uitdaging, voornamelijk wat betreft IT-profielen, technische profielen en business developers. Per 1 mei 2024 stonden in totaal 10 vacatures bij de housers open. Het verloop bij de vaste medewerkers van de housers is miniem.


De start-ups worden in mindere mate geleid door solo-founders. Het merendeel van de start-ups kent meerdere vennoten die voornamelijk een actieve rol opnemen.

De start-ups zijn in hun huidige levensfase voornamelijk aan het bootstrappen. Aantrekken van extern kapitaal is voor een aantal ook aan de orde.




VAN UITDAGINGEN EN KANSEN NAAR ACTIE

Brugge.Inc heeft in de eerste 3 jaar een stevige basis weten te leggen en is goed op weg om de ambities te realiseren. Er zijn evenwel op bepaalde vlakken nog groeimogelijkheden. We versterken, verfijnen of vernieuwen daarom onze acties in de komende 3 jaar:

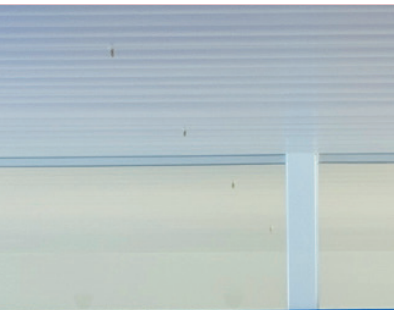
 We zetten versterkt in op het promoten van het merk Brugge.Inc, zowel **binnen als buiten de Brugse regio**.

 We blijven focussen op het aantrekken van de juiste (pre)start-ups. We willen immers de INC.ubator duurzaam laten groeien tot de maximale bezetting zonder toegevingen te doen op de vooropgestelde profielen. **Kwaliteit primeert boven kwantiteit, Brugge.Inc is geen zitjesfabriek.**

 Samen met de kennispartners zetten we extra in op het **valoriseren van onderzoeksprojecten** in spin-offs en het **incuberen** van deze spin-offs bij Brugge.Inc.

 We blijven de combinatie van de 3 pijlers van housing, coaching en community zo optimaal mogelijk inzetten zodat onze housers **versneld uitgroeien tot scale-ups** en hun positieve impact op de Brugse regio nog vergroten.





We maken werk van een **netwerk van investeerders** zodat de start-ups sneller een antwoord vinden op hun nood aan extern kapitaal.



We hebben de eerste 3 jaar hard gewerkt om de entrance-parameters te verfijnen; nu is het tijd om ook **exit-parameters** uit te werken. We streven met de INC.ubator immers naar rotatie zodat er telkens weer ruimte vrijkomt voor nieuwe, veelbelovende housers. Deze exit-parameters moeten toelaten om objectief te bepalen wanneer de housers onze INC.ubator ontgroeid zijn.



Samen met Stad Brugge brengen we het aanbod in kaart van **groeilocaties** in de Brugse regio voor start-ups die het huis verlaten.



In de voorbije periode zetten we vooral in op verkennende gesprekken en afstemming. In de komende periode willen we de sterk aanwezige goodwill binnen het Brugse start-up ecosysteem doorvertalen in **concrete samenwerkingen en triple-helix cocreaties**.



EEN *EXTERNE* BLIK OP BRUGGE.INC

Een bruisende hub voor innovatief ondernemerschap
in West-Vlaanderen door **Omar Mohout**

Brugge.Inc is een opmerkelijk voorbeeld van innovatief ondernemerschap en vormt een dynamische hub die de traditionele verwachtingen van een incubator overtreft. Naast het functioneren als een campus en community, fungeert het als een cruciale cluster in de regio Brugge, waarbij de impact verder reikt dan enkel economische cijfers en in de lokale samenleving resoneert. Deze hub is de plek waar gedreven start-ups en scale-ups samenkomen om de toekomst te creëren. We nemen een inkijk in Brugge.Inc en de start-ups uit Brugge.Inc die inzetten op tech en digitalisering.

Een klein wonder in een competitief landschap

Hoewel Brugge op de kaart van technologie-ondernemerschap in België slechts een bescheiden plek inneemt, onderscheidt het zich door een focus op kwaliteit boven kwantiteit. Dit wordt geïllustreerd door trendsettende bedrijven zoals dotOcean, Sol.One en CoMoveIT, die hoog scoren op de Belgische innovatie-index. En Brugge.Inc speelt hier een cruciale rol. Een bezoek aan Brugge.Inc op een willekeurige werkdag biedt een blik op de constante stroom van innovatieve technologieën en bedrijfsmodellen die hier worden ontwikkeld, waardoor de toekomst van Brugge tastbaar wordt.

Clusters zijn geografische locaties waar technologiebedrijven en bedrijfjes in hoge densiteit aanwezig zijn. Dat kan een campus zijn (bv. Hangar K), een wetenschapspark (bv. Ostend Science Parc), een bedrijvenpark (bv. het Benelux/Kennedypark), een incubator (bv. Bluebridge), een gebouw (bv. O-Forty) of een adres (bv. de Engelse Wandeling).

Er zijn 106 clusters in dit land waar digitale productbedrijven geconcentreerd zijn, waarvan 70 in Vlaanderen en 10 in West-Vlaanderen gelegen zijn. Die plekken zijn belangrijk want nabijheid weegt ook in een digitale wereld nog altijd zwaar door. Deze clusters vormen niet alleen de bouwstenen van een ecosysteem maar worden, eenmaal ze een kritische massa bereiken, zelfversterkende krachten die innovatie en ondernemerschap stimuleren. Als medeoprichter en voorzitter van de Brusselse digitale skills-campus BeCentral en als lid van de selectiejury voor het Gentse

Wintercircus, heb ik vanop de eerste rij meegemaakt hoeveel middelen nodig zijn om dat vliegwiel uit te bouwen. Zonder garantie op succes.

Meer dan een kwart van de Belgische technologie-bedrijven bevindt zich in een cluster. De grootste cluster in België op dit moment is Corda Campus nabij Hasselt. Sommige zijn sterk gegroeid in de laatste jaren zoals The Beacon in Antwerpen, andere zijn ondertussen verdwenen zoals het eveneens Antwerpse Idealabs. Het blijft een werk van lange adem.

Gegeven dit kader, laten we inzoomen op Brugge.Inc om de prestaties en positie objectief te kunnen duiden. Te beginnen met de thuisregio West-Vlaanderen. Brugge.Inc is de op een na jongste cluster in West-Vlaanderen maar is meteen al de grootste: het aantal bedrijven in de portfolio van Brugge.Inc is goed voor zo maar eventjes 31% van alle West-Vlaamse clusters. De tweede West-Vlaamse cluster is een derde kleiner. Opgericht met beperkte middelen in een regio met uitdagingen op het vlak van start-ups en scale-ups, heeft Brugge.Inc in nog geen 4 jaar een opmerkelijke prestatie neergezet.

Op Vlaams niveau staat Brugge.Inc in de top 10 en moet enkel giganten zoals het eerder genoemde Corda Campus of een Tech Lane (Gent-Zwijnaarde) laten voorgaan. Maar het nog jonge Brugge.Inc scoort wel significant beter dan het Leuvense Arenberg Science Park, het Genkse C-Mine Crib of het Gentse Dok Noord.

Op Belgisch niveau zakt Brugge.Inc naar een respectabele 15de plaats. Hangar K, de andere West-



De noodzaak aan een sterke lokale speler is evident. Zonder Brugge.Inc zouden Brugse start-ups gedwongen zijn om elders te floreren, met het risico dat ze definitief vertrekken.

Vlaamse hotspot, staat op plaats 27 in deze ranking en het Oostendse Bluebridge staat op plaats 56.

De onmiskenbare impact van Brugge.Inc op de Brugse regio

Terugkerend naar de regio Brugge wordt de substantiële lokale invloed van Brugge.Inc direct duidelijk. Maar liefst 48% van de Brugse start-ups en scale-ups die deelnemen aan een acceleratieprogramma zijn begeleid door INC.ubator. Gevolgd door zusterorganisatie Bryo en andere belangrijke spelers zoals Startit @KBC, imec.istart en Scaleup Vlaanderen die samen de top 5 vormen.

De noodzaak aan een sterke lokale speler is evident. Zonder Brugge.Inc zouden Brugse start-ups gedwongen zijn om elders te floreren, met het risico dat ze definitief vertrekken. Dit was een realiteit die ik zelf heb ervaren als mentor bij Scaleup Vlaanderen, waar ik start-ups uit West-Vlaanderen begeleidde die naar Brussel moesten afreizen.

Brugge.Inc biedt nu een thuishaven voor deze ambitieuze ondernemers. Dankzij de focus op lokale ondersteuning kan ik nu zelf een halve dag naar Brugge afreizen en een groot deel van de start-ups begeleiden die ik anders nooit had bereikt. De impact van Brugge.Inc reikt dus verder dan de incubatormuren: het creëert een bruisend ecosysteem waar talent kan ontplooiën en innovatieve ideeën tot leven komen.

Een baken van inclusie en diversiteit

Nu we de positie en het belang van Brugge.Inc hebben bepaald, kunnen we dieper ingaan op de karakteristieken waarmee ze zich onderscheiden. Te beginnen met inclusie en diversiteit.

Slechts 11% van de technologische ondernemingen in dit land heeft een vrouwelijke CEO aan het hoofd. Bij Brugge.Inc is dat zomaar eventjes dubbel zoveel! Van

het oprichtersteam heeft zelfs 47% minstens een vrouw als medeoprichter. Daarmee staat Brugge.Inc aan de top in dit land. Het vrouwelijke leiderschap aan het hoofd van Brugge.Inc zal daar niet vreemd aan zijn.

Het trekt ook internationaal talent aan, hoewel het op dit gebied middelmatig presteert in vergelijking met andere clusters zoals Hangar K in Kortrijk.

Ook op het vlak van hoogopgeleid talent is Brugge.Inc een magneet voor diversiteit. De meeste oprichters van de Brugge.Inc-bedrijven hebben een diploma van KU Leuven, gevolgd door UGent en Howest. Op dit vlak slaagt Brugge.Inc er wel in om talent te behouden of aan te trekken. 23% heeft een ingenieursdiploma. Daarmee volgt Brugge.Inc niet alleen de landelijke trend – een hele prestatie gegeven het beperkte opleidingsaanbod in de provincie – maar zuigt het zo goed als alle ondernemend ingenieurstalent in het Brugse naar zich toe. Enkel op de masters Computerwetenschappen scoort het lager dan het landelijke gemiddelde. Maar ook hier is de reden niet ver te zoeken: de afstudeerrichting bestaat niet in de provincie. Anders gezegd, ondanks de diplomahandicap van de provincie slaagt Brugge.Inc erin om talent te verankeren en aan te trekken.

Innovatieve technologieën en creatieve bedrijfsmodellen

Brugge.Inc is een generieke incubator en campus. Het Brugse ecosysteem is voorlopig te klein voor specialisatie. De diversiteit van sectoren (onderwijs, energie, gezondheid, mobiliteit, toerisme enz.) in de portfolio zijn zelfs een sterkte, ook voor het lokale economische en maatschappelijke weefsel.

Opvallend is de focus op maatschappelijk verantwoorde ondernemingen (MVO): maar liefst 48% van de start-ups en scale-ups in Brugge.Inc dragen ESG hoog in het vaandel.

Brugge.Inc volgt de nieuwste technologische trends op de voet, met focus op SaaS, apps, artificiële intelligentie, Internet of Things, QR-codes en data-analyses. Op het vlak van verdienmodellen zijn de bedrijven in Brugge.Inc echter creatiever dan de rest van het land. Community- en gamification-gedreven bedrijfsmodellen komen veel meer aan bod.

Ook de veel grotere focus op consumenten (61%) dan op bedrijven door Brugge.Inc start-ups en scale-ups maakt van hen een buitenbeentje in het Belgische (28%) en zelfs Europese ecosysteem (39%). Dat geeft de kans om unieke kennis op te bouwen en dat uit te spelen in het aantrekken van dat type bedrijven. Zeker omdat

opschalen van consumentengerichte bedrijven veel complexer is dan in een business-to-business context.

Ondanks haar locatie trekt Brugge.Inc ook universitaire spin-offs zoals CoMoveIT aan en een aanzienlijk deel van de portfoliobedrijven kan gecategoriseerd worden als deeptech. Dit zal niet noodzakelijk de focus of USP van de organisatie moeten worden maar telt wel mee als indicatie van de ondersteuningskwaliteit die niet moet onderdoen voor de grote universiteitssteden in Vlaanderen.

Een springplank naar internationaal succes

Brugge.Inc heeft een mooie mix van start-ups (78%) en scale-ups (22%) zodat het peer-to-peer leren van elkaar maximaal is. Het is een indicatie dat de organisatie erin slaagt om beginnende ondernemers over de streep te trekken en tegelijkertijd maximale economische return te behalen door ze te laten doorgroeien naar scale-ups, liefst met een internationaal bereik. Dat is geen verre droom, sommige hebben nu al internationale activiteiten ontplooid in Duitsland, Nederland en de VS, ondersteund door de missies van Brugge.Inc.

Maar koken kost geld. Om van een start-up naar een scale-up door te groeien is geld nodig, zeer veel geld zelfs. En daar wringt het schoentje. Sinds het ontstaan van Brugge.Inc is er meer dan € 2 miljard gevloeid naar technologiebedrijven in clusters overal te lande, waarvan slechts een peulschil naar de Brugge.Inc bedrijven. Zonder een stevige financiële hefboom, liefst met een regionale focus, zal de Brugse regio minder de vruchten plukken van het potentieel dat in Brugge.Inc aanwezig is.

Een toekomst vol belofte

De toekomst van Brugge.Inc ziet er rooskleurig uit. Met een gedreven team, toegewijde partners en een ecosysteem van innovatieve bedrijven, is Brugge.Inc klaar om de Brugse regio op de kaart te zetten als een hotspot voor technologie en ondernemerschap. De nood aan een stevige financiële hefboom is echter groot om de volledige potentie van Brugge.Inc te benutten en de Brugse regio te laten profiteren van de unieke kansen die deze parel te bieden heeft. Ik kijk alvast uit naar de volgende 3 jaar en heb het volste vertrouwen dat ik ook dan zal verrast worden door de prestaties en groei, die scone stad van het land waardig. Welkom in een toekomst die al begonnen is.

Omar Mohout

Voormalige professor UAntwerpen en ULB
Partner & Head of Digital, Nova Reperta

NAWOORD



Zoals Omar Mohout aanhaalt zijn fysieke clusters belangrijk voor technologiebedrijven, hoewel het niet zo evident is om deze clusters duurzaam uit te bouwen. Dat beseften ook de Stad Brugge, Voka – Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en POM West-Vlaanderen toen ze eind 2020 het startschot voor Brugge.Inc gaven. De nood was evenwel onmiskenbaar: ambitieuze tech en digitale start-ups trokken weg uit de Brugse regio om hun ondernemingsplannen elders in Vlaanderen uit te rollen. Een kostbare bron van innovatie en dynamiek ging op die manier verloren. Niets doen was geen optie.

We werkten dan ook een ambitieus actieplan uit om Brugge als innovatieve, ondernemende regio op de kaart te zetten en om tech en digitale start-ups zo goed mogelijk in hun groeiplannen te ondersteunen. Voor de uitvoering van dat plan konden we bogen op de expertise, middelen en netwerken van de stichtende leden maar ook van corporates en kennispartners uit de Brugse regio.

We kozen daarbij niet voor de makkelijkste weg. In de voorbije 3 jaar passeerden genoeg kandidaat-starters om de zitjes in de INC.ubator te vullen. We blijven evenwel strikt onze doelgroep voor ogen houden; enkel innovatieve start-ups met de ambitie om te groeien krijgen bij ons een werkplek. Kwaliteit gaat boven kwantiteit.

Onze housers krijgen ook veel meer dan een werkplek. Brugge.Inc beperkt zich bewust niet tot het uitsluitend aanbieden van coworkingruimte of het organiseren van netwerkevents. Daarvoor zijn er binnen het Brugse start-up ecosysteem andere actoren die dat op een uitstekende manier doen. We kiezen wel voor een systematische combinatie van werkruimte, community, en coaching.

Die coaching gebeurt bewust door vaste, eigen coaches. Daardoor houden we de vinger aan de pols en kunnen we efficiënt en effectief inspelen op de vragen en noden van de start-ups. Ook bij het community-luik gaan we verder dan netwerken. We matchen proactief en heel gericht onze start-ups met partners uit het ecosysteem om zo tot cocreatie te komen.

Deze manier van werken is bijzonder intensief. Dit eerste impactrapport, dat terugkijkt op 3 jaar werking, bevestigt evenwel dat het ook een bijzonder doeltreffende manier van werken is. Uit de analyse blijkt dat Brugge.Inc als organisatie een positieve impact genereert op innovatie en ondernemerschap in de Brugse regio. Veel belangrijker nog is dat mede dankzij Brugge.Inc veelbelovende start-ups versneld en versterkt doorgroeien en op hun beurt voor innovatie, tewerkstelling, en uitstraling in de regio zorgen.

We zijn dus op goede weg, ook al is die weg nog lang niet afgelegd. We nemen de aanbevelingen van Omar Mohout ter harte en maken de komende jaren werk van het uitbouwen van een investeerdersnetwerk. We zetten ook nog intensiever in op cocreatie, als bron van innovatie en ondernemerschap, niet alleen voor onze housers maar ook voor corporates en kennisinstellingen. En we ontwikkelen een 'exitstrategie' voor de housers die de pre-scale-up fase ontgroeid zijn zodat zij hun ondernemerschap binnen de Brugse regio blijven ontplooien.

Op die manier bouwen we stap voor stap aan een duurzame cluster van innovatieve tech en digitale bedrijven in de Brugse regio.

Bert Mons
Gedelegeerd bestuurder Voka-Kamer van Koophandel
West-Vlaanderen

Dank aan de volgende geëngageerde en inspirerende partners om ook in 2024 Brugge.Inc te steunen.

stichtende leden



gold partners



silver partner



kennisinstellingen





**"Qua internationale
uitstraling is Brugge top!
Iedereen in Sydney en London
wil naar Brugge komen.
Wie zou hier dan niet
willen ondernemen?"**

Matias Madou, cofounder en CTO Secure Code Warrior