

Jaarverslag

20

24

**De kronieken van
hub.brussels**

Inhoudsopgave

1. Inleiding

p5

2. Woord van de voorzitsters

p9

3. Het agentschap in cijfers

p11

4. Ondernemen zonder drempels

p14

5. Brussel als motor van de duurzame economie

p21

6. hub.brussels, de one-stop-shop voor informatie en oriëntering voor ondernemers

p30

7. Brussel: een ideale plek voor internationaal zakendoen

p37

8. hub.brussels als kompas van het Brusselse ondernemerslandschap

p43

9. Naar een inspirerend en innovatief overheidsagentschap

p47

10. Vooruitkijken naar 2025

p51

1. Inleiding

Elk jaar is het activiteitenverslag van hub.brussels een kans om terug te blikken, vooruit te kijken en te benoemen wat werkt én waar nog werk aan is.

In 2024 bevestigde hub.brussels zijn rol als drijvende kracht achter het Brusselse ondernemerschap. Gesterkt door de nieuwe beheersovereenkomst zette het Agentschap grote stappen op het vlak van duurzame economische transformatie, internationale positionering, toegankelijkheid van overheidsdiensten en organisatieontwikkeling.

Isabelle Grippa, directeur-generaal, en Annelore Isaac, adjunct-directeur-generaal, blikken terug op een jaar vol impact en evolutie.

2024 was het eerste jaar onder de nieuwe beheers-overeenkomst. Wat betekende dat concreet voor hub.brussels?

Isabelle: Die overeenkomst gaf ons een helder kompas, afgestemd op de Europese duurzaamheidsambities, en positioneert hub.brussels expliciet als volwaardige publieke dienst. We kunnen onze acties nu structureren rond vier prioriteiten: de toegang tot gewestelijke diensten vereenvoudigen, de economische transitie versnellen, de internationale uitstraling van Brussel versterken, en ons intern beheer moderniseren.

Annelore: Door deze nieuwe richting in te slaan, kunnen we ons aanbod afstemmen op de reële behoeften op het terrein. We zijn een versnelling hoger geschakeld om bedrijven te ondersteunen in hun transformatie naar duurzamere modellen, met concrete maatregelen die voortkomen uit de gewestelijke strategie voor economische transitie, Shifting Economy. Ook onze rol als uniek informatieloket werd versterkt, met hub.info als hét aanspreekpunt voor elke ondernemer in Brussel.

Welke evoluties waren er in 2024 op vlak van ondernemerschap?

Isabelle: We hebben sterk ingezet op **toegankelijk ondernemerschap voor iedereen omdat het een belangrijke hefboom is voor sociale emancipatie**. In 2024 kregen we bijvoorbeeld het **'Kids Friendly'-label**, als beloning voor onze inspanningen om ondernemende ouders te ontvangen in ruimtes die aangepast zijn aan hun behoeften en die van hun kinderen. Verder ontwikkelden we nieuwe tools en, zoals **verschillende online zelftests**, en boden gerichte steun aan kwetsbare sectoren zoals de horeca en de culturele en creatieve industrie.

Annelore: We hebben ook onze rol als **analist van de Brusselse ondernemersdynamiek versterkt**. Via studies en monitoring kunnen we onze dienstverlening beter afstemmen op de realiteit, zowel lokaal als internationaal. En overheden kunnen rekenen op objectieve aanbevelingen om hun beleid te verfijnen.

Brussel is een Europese en internationale economische hoofdstad. Hoe heeft hub.brussels in 2024 zijn uitstraling versterkt?

Isabelle: Een van de hoogtepunten van het jaar was **de opening van een nieuw economisch bureau in Genève**, een strategische stad voor financiën en internationale diplomatie. We waren ook aanwezig op grote internationale evenementen zoals Gamescom voor de gamingsector, het SIAL in Parijs voor de voedingsindustrie en organiseerden een missie naar Singapore om investeerders aan te trekken.

Annelore: We hebben de **gewestelijke citymarketingstrategie** verder uitgewerkt, door Brussel nog meer op de kaart te zetten als economische hub. **De samenwerking met Visit.brussels rond het Brussels House in Milaan**, dat dit jaar zijn eerste verjaardag vierde, is een mooi voorbeeld waarin budgettaire optimalisering en meer zichtbaarheid voor Brussel hand in hand gaan.

Interne veranderingen hebben hub.brussels ook wendbaarder en efficiënter gemaakt. Wat zijn de belangrijkste verbeteringen?

Isabelle: We hebben actief bijgedragen aan het programma **OPTIris**, dat inzet op efficiëntere overheidswerking. Daarnaast kregen we het vertrouwen van het Gewest om mee de communicatie- en marketingstructuur van de Brusselse overheidsinstellingen te stroomlijnen. En dankzij een nieuw **gestructureerd rapporteringssysteem** optimaliseren we de toewijzing van budgetten en menselijke middelen.

Annelore: En we blijven ook investeren in onze mensen. We ontwikkelen steeds flexibelere werkmethodes en bouwen aan een moderne, toegankelijke organisatiecultuur. Dat loont: 86% van onze begunstigden is tevreden, en 87% van onze medewerkers voelt zich sterk gemotiveerd. Dat is een krachtige bevestiging van onze aanpak.

Tot slot: als jullie 2024 in enkele woorden moeten samenvatten?

Isabelle: Een startjaar. Van een nieuwe beheersovereenkomst, van een heldere rol als publieke speler, van een economie die toegankelijker, inclusiever en duurzamer wordt.

Annelore: Een jaar waarin hub.brussels zijn rol als **facilitator** voor de Brusselse economie verder bevestigde, door zich aan te passen aan de huidige uitdagingen en in te spelen op de uitdagingen van morgen.

Isabelle & Annelore



2.

Woord van de voorzitsters

Evelyne Huytebroeck

Voorzitster van de Raad van Bestuur

2024 markeerde een nieuwe mijlpaal in het traject van hub.brussels: dat van een agentschap dat zich resoluut inzet voor de economische transitie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Als antwoord op de klimaat-, sociale en economische uitdagingen heeft het Agentschap opnieuw zijn maatschappelijk nut bewezen, met een duidelijke focus op **inclusiviteit** en **veerkracht**.

Of het nu gaat om de ondersteuning van buurtwinkels, begeleiding bij innovatie of

aanwezigheid op het terrein: hub.brussels treedt op als **facilitator van verandering**. Ze brengt mensen samen, luistert, en mobiliseert alle levende krachten van het Gewest om **duurzame oplossingen te laten ontstaan** – diep verankerd in de Brusselse realiteit.

Ik wil alle teams, partners en bestuurders van harte bedanken die het afgelopen jaar hebben bijgedragen aan deze dynamiek – in dienst van een **Brusselse economie in volle transitie**.

Lydia Desloover

Vicevoorzitster van de Raad van Bestuur

In 2024 bleef hub.brussels een sterke bondgenoot voor Brusselse ondernemingen die hun grenzen willen verleggen. In een volatiele geopolitieke en economische context heeft het Agentschap meer dan ooit ingezet op **ondersteuning bij internationalisering en export** – als hefboom voor een **duurzame en weerbare economie**.

De internationale groei van Brusselse bedrijven gaat vandaag hand in hand met transitie: niet alleen zoeken ze **nieuwe markten, maar ook nieuwe manieren van ondernemen,**

produceren en samenwerken. Dankzij een breed netwerk van economische vertegenwoordigers, strategische partnerschappen en gerichte begeleiding helpt hub.brussels ondernemingen zich **duurzaam en toekomstgericht te positioneren** op het wereldtoneel.

Brussel bevestigt zijn positie als **dynamische hoofdstad op Europees en mondiaal niveau**, en hub.brussels speelt daarin een sleutelrol: als **gids, klankbord** en **brug tussen lokale ondernemers en de wereld**.



3.

Het agentschap in cijfers

Kerncijfers 2024

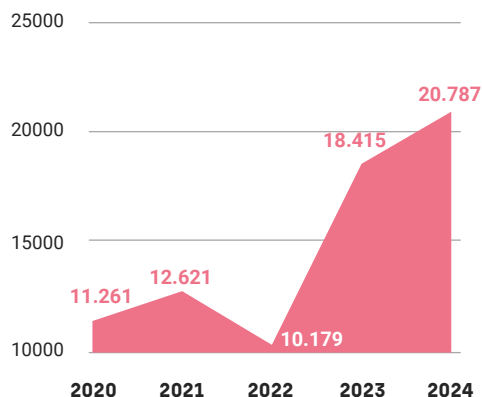
5.171

ondersteuningsdossiers

9.665

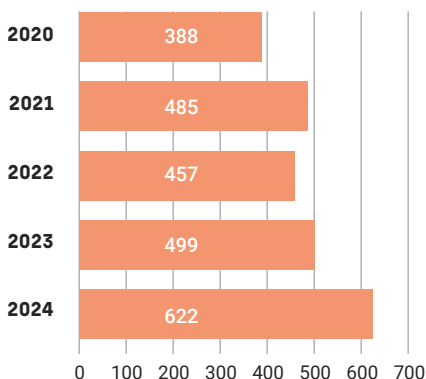
informatieverzoeken

Aantal deelnemers aan collectieve acties - Evolutie over 5 jaar

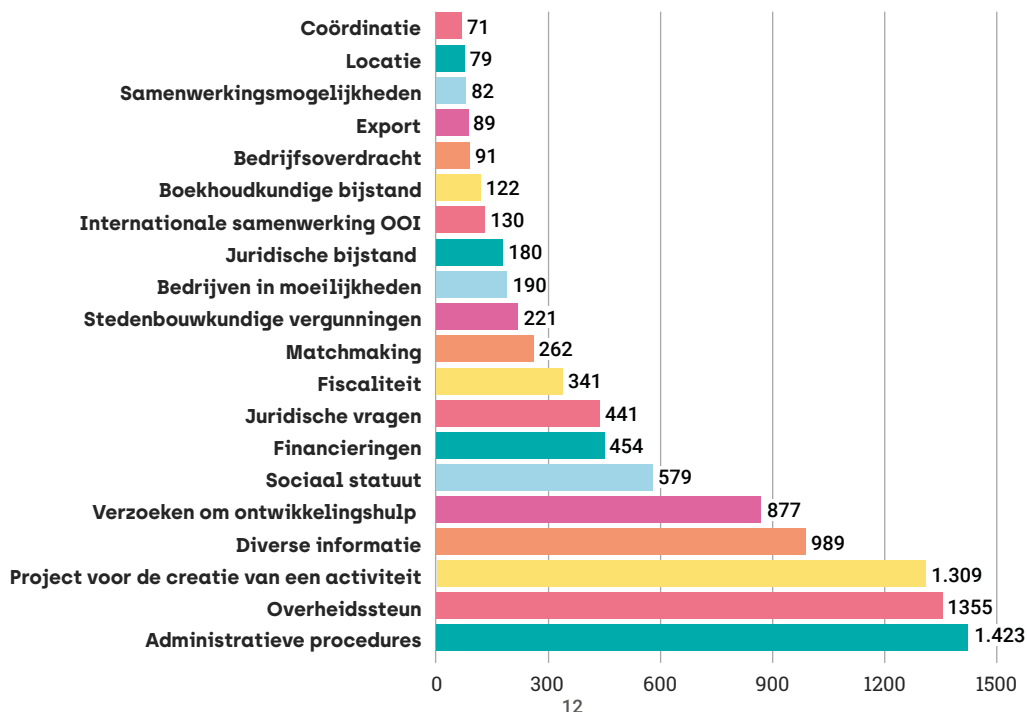


*(peer to peer, seminars, info sessies, networking...)

Aantal collectieve acties Evolutie over 5 jaar

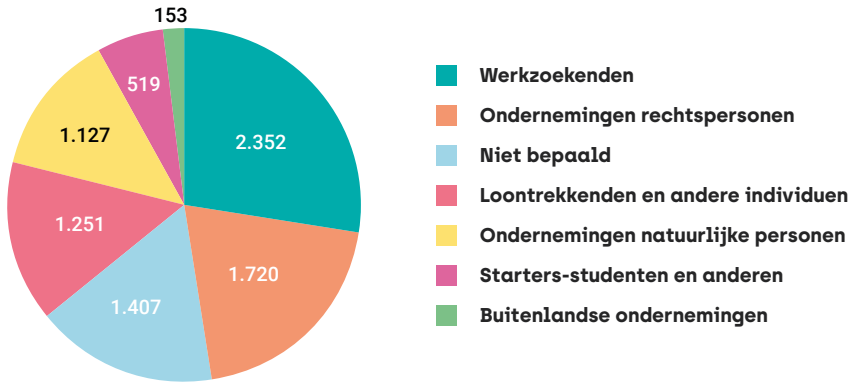


Top 20 van ontvangen informatieverzoeken

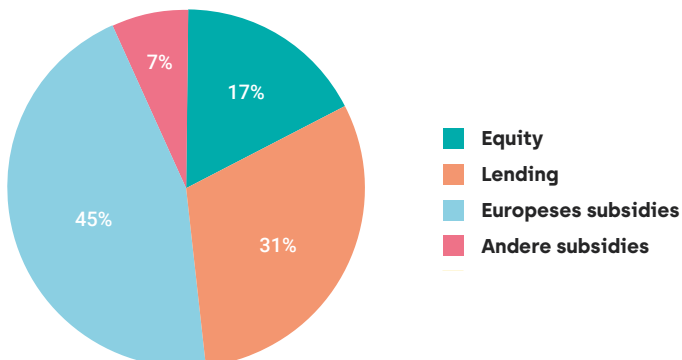


Soorten begunstigden van onze dienst hub.info

8.576 adviezen van hub.info



Type externe financiering verkregen door de 66 ondersteunde bedrijven



4.

**Ondernemen
voor
*iedereen***

Ondernemerschap is een krachtige hefboom voor emancipatie. Maar die kans mag niet voorbehouden blijven aan enkelen. In 2024 zette hub.brussels een versnelling hoger om drempels weg te werken en écht iedereen toegang te geven tot de tools, het advies en de ondersteuning om hun eigen zaak op te starten. Met gerichte campagnes, lokale verankering, datagedreven inzichten en vooral praktische oplossingen, werkte het Agentschap aan een ondernemerschapsaanpak die inclusiever, laagdrempeliger en meer op maat is dan ooit.

4.1 Informatie op maat voor iedereen

Hoewel de diversiteit van Brussel een enorme troef is voor onze economie, blijft de toegang tot ondernemerschap ongelijk verdeeld. Daarom voerde hub.brussels in 2024 een reeks gerichte initiatieven door om drempels weg te nemen en ervoor te zorgen dat iedereen – ongeacht achtergrond of situatie – over de juiste informatie, ondersteuning en kansen beschikt.

- **De afschaffing van de toegang tot beheer.** Sinds april 2024 hoeven kandidaat-ondernemers geen attest bedrijfsbeheer meer voor te leggen. Dat maakt het eenvoudiger om een eigen zaak op te starten, maar roept tegelijk vragen op over essentiële

ondernemersvaardigheden. hub.brussels speelde hier proactief op in met infosessies en toegankelijke videoreeksen, zodat starters zelfstandig de nodige kennis kunnen opbouwen.

- **PAFMI: op maat van nieuwkomers.** Ook het Europese programma **PAFMI** (Partnerships and Financing for Migrant Inclusion), gecoördineerd door hub.info en MicroStart, werd verder uitgebouwd. Via meertalige infosessies, campagnes en een reizende fototentoonstelling bereikten we 1.511 deelnemers met relevante en begrijpbare info over administratie, begeleiding en rechten. Doel? Ondernemers met een migratieachtergrond de weg tonen in het Brusselse ondernemerslandschap.

- **Vrouwen versterken in hun ondernemersparcours.** Ondanks dat vrouwen de helft van de bevolking uitmaken, botsen ze nog te vaak op structurele obstakels, vooral rond financiering. In mei organiseerde hub.brussels de 4^e editie van de projectoproep **Women in Business**, gericht op organisaties die vrouwelijke ondernemers ondersteunen. Het **Women Digital Festival** bood vier dagen lang opleidingen en tools om hun digitale slagkracht te vergroten. Daarnaast werd een **Gender Equality Plan** uitgerold om ongelijkheden in kaart te brengen én aan te pakken.
- **Oriëntering voor werkzoekenden.** Voor wie op zoek is naar werk kan ondernemerschap een realistisch alternatief zijn – als dat goed wordt voorbereid. Daarom organiseerde

hub.brussels 17 infosessies waarin deelnemers samen met experts hun profiel, talenten én risico's analyseerden om zo weloverwogen stappen te zetten richting zelfstandigheid.

Door te investeren in informatie op maat, versterkt hub.brussels de inclusiviteit en wendbaarheid van het Brusselse ondernemersecosysteem. Elke stap in de richting van duidelijke, begrijpbare en toegankelijke communicatie maakt ondernemen in Brussel weer een stukje eerlijker en haalbaarder voor iedereen.

543

deelnemers
aan het Women
Digital Festival

1.511

nieuwkomers
bereikt via
PAFMI-
informatie-
sessies

4

Sessies
aangeboden in
4 talen: Frans,
Engels, Spaans
+ Oekraïense
vertaling

17

oriëntatie-
sessies voor
werkzoekenden,
goed voor 1051
deelnemers

STORY

PAFMI met Augusta



© Lies Engelen Photography

Augusta arriveerde in 2018 in België en begon aan een nieuw leven, vol uitdagingen: een taalbarrière, geen netwerk, en een zoektocht naar zingeving. Maar met doorzettingsvermogen leerde ze de taal, behaalde ze een diploma in bedrijfsbeheer en bouwde ze stap voor stap aan een nieuwe toekomst.

Vandaag is Augusta coach en consulente voor andere

nieuwkomers die de sprong naar het ondernemerschap willen wagen. Ze begeleidt hen met praktische hulp — van administratie tot netwerken — en moedigt hen aan om hun eigen koers uit te stippelen.

Haar droom? Een meertalig platform oprichten dat nieuwkomers op weg helpt tijdens hun eerste stappen als ondernemer.

STORY

Herbes Folles: een geëngageerde boekhandel in het hart van de wijk



Herbes Folles is meer dan een buurtwinkel: het is een plek waar mensen elkaar ontmoeten en ideeën worden gedeeld. hub.brussels was een grote steun bij het opstarten van mijn project.

Het is misschien een cliché dat je een boek niet op z'n kaft mag beoordelen, maar bij Els voel je de gedrevenheid al vanaf de eerste bladzijde. Na 15 jaar in het verenigingsleven droomde ze van een ontmoetingsplek in haar wijk, toegankelijk voor iedereen.

Die droom kreeg vorm met Herbes Folles, een onafhankelijke boekhandel in de Sint-Guidostraat in Anderlecht. Van graphic novels tot kinderboeken: het aanbod is net zo divers als het publiek dat er over de vloer komt. De winkel is ook een vzw en combineert literatuur met koffie, workshops en zelfs een mini-wintertuin.

Dankzij de ondersteuning van hub.brussels en het Lokale-Economieloket (LEL) van Anderlecht kon Els haar idee structureren, kreeg ze juridisch advies en volgde ze coaching rond communicatie. Vandaag is Herbes Folles uitgegroeid tot een warme, levendige plek waar je niet alleen boeken ontdekt, maar ook verbinding.

4.2 Steeds meer lokale ondersteuning

In 2024 bleef hub.brussels zich inzetten om zo dicht mogelijk bij de Brusselse ondernemers te staan. Door sterker lokaal aanwezig te zijn en bedrijven actief te ondersteunen die geconfronteerd worden met stedelijke veranderingen, bevestigde het Agentschap zijn rol als economische facilitator in het hart van de gemeenten.

- **Consulenten in de wijk.** De fysieke permanenties van onze hub.info-

consulenten beperken zich allang niet meer tot de benedenverdieping van het Agentschap. Elke donderdag zijn ze ook aanwezig in het Beroepenpunt in Sint-Joost-ten-Node – een warme, laagdrempelige plek waar vooral jongeren en werkzoekenden hun ondernemersambities kunnen verkennen.

- **Informereren op drukbezochte plekken.**

Onze dienst hub.info was in 2024 aanwezig op 8 salons en organiseerde of begeleidde bijna 80 infosessies verspreid over heel Brussel. Dankzij ons Data-team werden sommige brochures zelfs huis-aan-huis verspreid, zodat we ook moeilijker bereikbare doelgroepen informeerden.

- **Mobiele begeleiding via de**

Formtruck. In samenwerking met Bruxelles Formation trokken onze consulenten door verschillende wijken in de Formtruck: een mobiel kantoor waar geïnteresseerden info kregen over het opstarten van een zaak, administratie en financiering. Een doeltreffende manier om letterlijk dichterbij de mensen te komen.



- **Kokotte breidt uit naar Jette.** Na het succes van de HoReCa-incubator in het centrum opende hub.brussels in april een nieuwe Kokotte in Jette. Dankzij een uitgeruste keuken en persoonlijke begeleiding kunnen starters daar hun horecaproject testen in een reële omgeving, met beperkt risico én veel leeropportunities. Zo versterken we de lokale dynamiek op een duurzame manier.
- **Ondersteuning bij openbare werken.** Stadsvernieuwing heeft een grote impact op handelaars. Ook in 2024 ondersteunde hub.brussels lokale partners en winkels die getroffen werden door werken. Bij de werken aan het Toots Thielemans-project boden we extra ondersteuning, zoals psychologische begeleiding en het organiseren van evenementen de dynamiek van de wijk te behouden.



Dankzij Kokotte heb ik één van mijn levensdromen kunnen waarmaken. Zo eenvoudig is het: Kokotte maakt dromen tastbaar. Je leert er écht hoe het eraan toegaat in de praktijk. Het is de uitvergroete versie van je idee – met alle intensiteit, uitdagingen en emoties die daarbij horen

Marie-Christine
Oprichtster van Unda

5

keer reed de Formtruck uit in 4 gemeenten (Jette, Molenbeek, Schaarbeek, Koekelberg)

80

infosessies van hub.info in verschillende Brusselse wijken

4

ondernemers testten hun project bij Kokotte Jette

121

handelaars individueel begeleid bij hun schadeaanvraag (Toots Thielemans-site)

4.3 Een administratie die reguleert en ondersteunt

In 2024 zette hub.brussels zich actief in om juridische en administratieve drempels te verlagen voor Brusselse ondernemers. Want te veel regels en onduidelijke procedures mogen geen rem zijn op initiatief en groei.

- Op basis van een rondvraag bij 1.000 ondernemers – representatief voor het Brusselse economische weefsel – en op basis van input van consultants van hub.brussels en lokale-economieloketten, stelde hub.brussels een nieuwe lijst op met de prioritaire noden rond administratieve vereenvoudiging. Bovenaan die lijst? De complexiteit van de regelgeving rond stedenbouwkundige vergunningen – een dossier dat dringend aangepakt moet worden.

- Via het Agile-platform, beheerd in samenwerking met Leefmilieu Brussel en Brupartners, ging het Agentschap nog een stap verder. Er werden concrete voorstellen gedaan om bepaalde reglementeringen aan te passen, met als doel: de economische transitie versnellen. Dit leidde tot een eerste vereenvoudiging van de normen voor kleine vergunningen en tijdelijke vestigingen.

Dit structurele werk helpt om knelpunten voor ondernemers helder in kaart te brengen én de dialoog met de gewestelijke overheid constructief te voeren. Zo werkt hub.brussels mee aan een ondernemersklimaat waarin procedures eenvoudiger worden, informatie duidelijker is en de weg naar ondernemerschap voor iedereen een stuk toegankelijker wordt.

5.

**Brussel als
motor van de
duurzame
economie**

Brussel staat voor grote ecologische en sociale uitdagingen, maar grijpt die ook aan als hefboom voor vernieuwing. De hoofdstad versterkt haar rol als pionier in duurzame innovatie – lokaal én internationaal.

Om die transformatie mee vorm te geven, bereidt hub.brussels bedrijven voor op de nieuwe Europese duurzaamheidsregels en helpt het hen om duurzaamheid om te zetten in een concurrentieel voordeel.

De aanpak van hub.brussels focust op drie strategische pijlers:

- 1. Versnellen van de transitie van bedrijven**
- 2. De Brusselse expertise internationaal uitdragen**
- 3. De duurzame economie verankeren in de wijken**

5.1 Bewustmaking en begeleiding in de transitie

De economische transitie zal pas echt impact hebben als ze voor elke onderneming toegankelijk wordt – klein of groot. In 2024 schakelde hub.brussels een versnelling hoger om bedrijven te sensibiliseren én gericht te begeleiden. De focus lag op tastbare oplossingen, technologische innovatie en structurele ondersteuning.

- **Digitalisering met impact.** Met de projectoproep 'Digitalisering en economische transitie' werden ondernemingen aangemoedigd om duurzame IT-oplossingen te integreren in hun werking. Sommige hertekenden hun digitale infrastructuur om hun

CO₂-uitstoot te beperken, anderen ontwikkelden tools rond circulariteit of zetten artificiële intelligentie in om hulpbronnen efficiënter te beheren.

- **Brussels GreenTech Forum.** Een van de hoogtepunten van het jaar was de eerste editie van het Brussels GreenTech Forum, waar meer dan 695 deelnemers samenkwamen: bedrijven, experts, investeerders. Het forum bood inspiratie, matchmaking én informatie over financiering van groene innovaties – van hernieuwbare energie tot hergebruik van materialen
- **Speed Up Transition 2: begeleiding op maat.** In 2024 ging de tweede editie van Speed Up Transition van start. Dankzij dit programma kregen 164 bedrijven een strategische milieudiagnose, begeleiding bij de voorbereiding op Europese

duurzaamheidsverplichtingen, én ondersteuning om hun waardeketens circulair te maken – via eco-design en duurzame sourcing.

- **Duurzame labels begrijpbaar maken.** Tijdens de Beurs voor Duurzame Labels in maart konden Brusselse ondernemers kennismaken met 10 erkende certificeringen op het vlak van milieu en sociale impact. Een initiatief dat duidelijk aansloeg: 95 deelnemers gingen met praktische inzichten naar huis. Want waar labels vaak als

complex aanvoelen, kunnen ze net hét verschil maken in marktpositionering én toegang tot Brusselse premies.

- **Project Restore: ook kleinhandel mee in beweging.** Met Restore richtte het retailteam zich specifiek op handelaars die vandaag het verst staan van de economische transitie. Het project helpt hen stap voor stap vooruitgang boeken richting meer duurzame bedrijfsmodellen – laagdrempelig, haalbaar én lokaal ingebed.

164

deelnemers
aan Speed up
Transition

10

labels
vertegenwoordigd
+ 95 bezoekers
op de Beurs voor
Duurzame Labels

695

aanwezigen op
het Brussels
GreenTech Forum

22

ingediende
dossiers voor de
projectoproep
Digitalisering &
Economische
Transitie



Vind het HLN-artikel: "**Brussel organiseert speeddate-evenement voor duurzame voeding**"

5.2 Brussel, een model van duurzame innovatie op het internationale toneel

hub.brussels volgt niet alleen duurzame transformatie, het is er ook de drijvende kracht achter. In 2024 profileerden Brusselse ondernemingen zich sterker dan ooit als innovatieve krachten in circulaire architectuur, ecodesign en bio-based materialen. hub.brussels speelde een sleutelrol in de internationale doorbraak van deze bedrijven: via

economische missies, begeleiding op maat en Europese ondersteuning op het juiste moment.

In maart trok een economische missie naar Marokko, georganiseerd door ecobuild.brussels. Brusselse ondernemingen toonden er hun expertise in biogebaseerde materialen, energierenovatie en bioklimatologische architectuur. De missie leidde tot nieuwe samenwerkingen en voorbereidingen voor concrete pilootprojecten op het terrein.

In juni werd de Brusselse circulaire bouw kennis in de kijker gezet tijdens

een prinselijke missie naar Noorwegen. Uitwisselingen met Noorse architecten, stedenbouwkundigen en aannemers boden een unieke gelegenheid om praktijken rond bouwafvalbeheer, hergebruik van materialen en modulair ontwerpen te vergelijken.

De Ice Box Challenge: passief bouwen, actief overtuigen

Tijdens de missie naar Oslo leidde architect Sebastian Moreno-Vacca (A2M) de Ice Box Challenge, een sprekend experiment: twee identieke constructies, één volgens klassieke bouwnormen, de andere als Passiefhuis. Elke box bevatte een ton ijs. Na een maand liet het smeltvolume zien hoe groot het verschil in energie-efficiëntie werkelijk is.

De constructie met gerecycleerde en hergebruikte materialen (zoals houten ramen en gevelbekleding) bewees dat circulair en klimaatvriendelijk bouwen haalbaar én noodzakelijk is. Een krachtig Brussels exportproduct met meetbare impact



STORY

In Between International: van waterplant tot businessmodel



© In Between International
bekroond bij de hub.awards 2023

'We wilden van een milieuprobleem een economische en maatschappelijke kans maken.'

Niels De Spiegeleer

medeoprichter van In Between International

Op het eerste gezicht is de waterhyacint een onschuldige waterplant. Maar in Afrika koloniseert deze invasieve soort rivieren, blokkeert ze de scheepvaart en verstikt ze ecosystemen. Het Brusselse In Between International zag in deze uitdaging een opportuniteit: de plant wordt verzameld, gedroogd en verwerkt tot een biologisch afbreekbare grondstof – geschikt voor meubels, isolatiepanelen en verpakkingen.

Met de steun van hub.brussels heeft In Between International haar businessmodel kunnen verfijnen, haar banden met Belgische fabrikanten kunnen versterken en nieuwe internationale opportuniteiten kunnen vinden. Adviseurs van Enterprise Europe Brussels hielpen hen ook om een analyse op maat uit te voeren van de manier waarop ze innovatie beheren

en optimaliseren. Dankzij deze steun kon het bedrijf - met de steun van NCP Brussels - een aanvraag indienen voor Europese financiering via de EIC Accelerator, een programma dat bedoeld is om de meest veelbelovende innovatieve start-ups en KMO's te helpen.

Dankzij meerdere economische missies in 2024 breidt het bedrijf nu zijn impact verder uit.

5.3 Europese programma's ter ondersteuning van innovatie

Onderzoek, ontwikkeling en innovatie zijn krachtige hefboomen voor economische groei. Daarom zet het Brussels Hoofdstedelijk Gewest sterk in op steun voor bedrijven en organisaties met het potentieel én de ambitie om internationaal door te groeien. Via twee strategische initiatieven biedt het Gewest, met hub.brussels als actieve spil, ondersteuning op maat: het **National Contact Point (NCP Brussels)** en **Enterprise Europe Brussels (EEB)**.

NCP Brussels, in Brussel beheerd door hub.brussels, helpt bedrijven, universiteiten, onderzoekscentra en andere spelers in het ecosysteem om toegang te krijgen tot Europese financiering voor onderzoek en innovatie. Dankzij hun begeleiding slagen Brusselse projecten erin om sterker, gericht en kansrijker in te dienen voor Europese programma's zoals Horizon Europe.

In 2024 ondersteunde het NCP **62 projectvoorstellen** tot en met de indiening bij open Horizon Europe-oproepen. Daarvan kregen **38 projecten een positieve evaluatie** door de Europese Commissie. Uiteindelijk kwamen **13 door NCP Brussels begeleide voorstellen** in aanmerking voor financiering, goed voor een totaalbedrag van **13 miljoen euro**. Nog eens **20 projecten** werden als excellent beoordeeld, maar konden niet worden gefinancierd vanwege een gebrek aan budget – een bewijs van het hoge niveau en potentieel van Brusselse innovatie.

Enterprise Europe Brussels, een initiatief dat in Brussel wordt gedragen door hub.brussels en BECI, ondersteunt vooral kmo's bij hun internationale ambities. Door hen te verbinden met technologische en commerciële partners over de grenzen heen, helpt EEB hen om hun bedrijfsmodellen duurzamer, innovatiever en digitaal te maken.

In 2024 leidde die ondersteuning tot **19 Advisory Achievements**, waarbij bedrijven specifiek advies kregen over onder meer duurzaamheid, digitalisering en innovatie. Daarnaast werden **3 Partnership Achievements** gerealiseerd: concrete internationale samenwerkingsakkoorden op het vlak van innovatie en onderzoek & ontwikkeling.

Met deze twee initiatieven versterkt hub.brussels de rol van Brussel als Europese innovatieregio – waar talent, ondernemingszin en ondersteuning samenkomen om grensverleggende projecten mogelijk te maken.

STORY

Noosa, circulaire textielpionier



We streven naar systemische verandering: de steun van Europa en van programma's zoals het National Contact Point en Enterprise Europe Brussels is cruciaal om onze doelen te bereiken.

Luna Aslan
medeoprichtster van NOOSA

NOOSA, opgericht in 2020, is wereldwijd de eerste start-up die biogebaseerde textielvezels produceert op basis van suiker uit niet-GGO-gewassen. De vezels zijn volledig recycleerbaar en milieuvriendelijk, en vormen een duurzaam alternatief voor traditionele textielmaterialen.

Vanaf het begin kon NOOSA rekenen op de steun van hub.brussels, onder meer via het zoeken naar exportsubsidies. Zo kon het bedrijf deelnemen aan internationale handelsbeurzen en zijn netwerk uitbouwen met merken, producenten en onderzoeksinstituten die dezelfde ambities delen. Dankzij deze zichtbaarheid kreeg het toegang tot de juiste spelers én de juiste markten.

In 2024 bereikte NOOSA een belangrijke mijlpaal met de financiering van het R-SOCK-project, in het kader van de EuroBoosTex-oproep – een Europees

programma ter ondersteuning van textielinnovatie. Het project, dat wordt uitgevoerd in samenwerking met de Franse kmo NOLT, wil circulariteit toepassen op een alledaags, maar massaal geproduceerd product: de sportsok. Van ontwerp tot recyclage: alles wordt herdacht met oog op duurzaamheid.

NOOSA kon bij zijn aanvraag rekenen op de steun van hub.brussels, via NCP Brussels en Enterprise Europe Brussels. Die begeleiding hielp het bedrijf om de Europese vereisten te doorgronden, geschikte partners te vinden en zijn kandidatuur scherp te stellen. Met succes.

Vandaag heeft NOOSA een proefproductielijn opgezet in Anderlecht en werkt het aan de uitbouw van een Europees productie-ecosysteem. De erkenning van de Solar Impulse Foundation in 2021 was een eerste stap. Wat nu volgt, is een structurele doorbraak. Dankzij zijn inzet én de juiste institutionele steun, profileert NOOSA zich als een sleutelfiguur in de textieltransitie – klaar om de normen in de sector te herdefiniëren.

5.4 Verankering van duurzame transformatie in strategische sectoren

In 2024 kreeg een aantal strategische sectoren extra aandacht, met een focus op innovatie in de gezondheidszorg, **de ambachtelijke sector en de heropleving van Brusselse wijken**.

- Op initiatief van de cluster lifetech. brussels werd binnen het Universitair Ziekenhuis Brussel (H.U.B.) een nieuw Centrum voor Medische Innovatie opgericht, met als doel de **samenwerking tussen zorginstellingen en technologische vernieuwers te versterken**. In dat kader liep een pilootproject waarbij traditionele bekabeling voor patiëntenbewaking werd vervangen door een draadloos systeem. 25 patiënten die een thorax- of slokdarmoperatie ondergingen, werden opgevolgd via deze nieuwe technologie. De resultaten spreken voor zich: meer bewegingsvrijheid voor patiënten, betere postoperatieve zorg en een efficiëntere inzet van verplegend personeel.
- In het kader van de **stadsvernieuwing rond het Zuidstation ontwikkelde** hub.brussels een nieuwe methodologie voor territoriale economische diagnose. Die aanpak maakt het mogelijk om de noden van lokale economische actoren concreet in kaart te brengen en te koppelen aan beleidsvoorstellen voor herwaardering en herontwikkeling van het gebied.

- Voor de **ambachtelijke sector** zette hub.brussels in op netwerking, visibiliteit en uitwisseling van expertise. Het Ambachtsplan resulteerde in de campagne Craft in Brussels, gericht op lokale consumenten, en in de organisatie van een kerstmarkt – de Creators Factory – die ambachtelijke makers letterlijk en figuurlijk in de schijnwerpers zette.



- Ook binnen de circulaire economie werden stappen gezet. In oktober bracht de cluster **circlemade.brussels** diverse actoren samen in een werkgroep om het herindustrialisatiepotentieel van Brussel te evalueren, met focus op circulaire productie. Obstakels zoals een tekort aan geschikte ruimtes, gebrek aan financiering en schaarste aan technische profielen kwamen naar voren. Op basis daarvan formuleerde de cluster gerichte aanbevelingen: van het versterken van de samenwerking met onderzoekscentra tot het opzetten van incubators voor circulaire productie.

Met deze initiatieven versterkt hub.brussels de verankering van duurzame transformatie in sectoren die mee het DNA van de stad bepalen. Doel: een veerkrachtige stedelijke industrie opbouwen, in lijn met de principes van de Shifting Economy.

STORY

Cohop - Brouwen met oog voor morgen



Achter Cohop – voluit Coopérative houblonnière – staan vier Brusselse brouwerijen: Witloof, DrinkThatBeer, 1B2T en de bakkerij-brouwerij Janine. Samen hebben ze één doel: hun productie herlokaliseren in het hart van de hoofdstad en controle houden over elke stap in het proces.

Cohop draait om gedeelde kosten, maar nog meer om gedeelde waarden: samenwerking, ecologische verantwoordelijkheid en lokale verankering. Op de historische site van het Arsenaal in Etterbeek, op nummer 950 van de Waversesteenweg, delen ze installaties, grondstoffen en ruimte. Er wordt gewerkt met korte ketens, regenwaterrecuperatie en energiezuinige technieken. En bovenal: er is plaats voor ontmoeting, proeven en cultuur.

De coöperatie kon rekenen op de steun van hub.brussels, onder andere via subsidies zoals OpenSoon en Be Circular, en via gerichte begeleiding bij milieu- en stedenbouwkundige vergunningen. Dankzij die ondersteuning kreeg een duurzaam en collectief ondernemersverhaal de ruimte om te groeien.

5.5 Beslissings-ondersteuning: barometers van de transformatie

Om de duurzame transformatie van het Brusselse economische weefsel te ondersteunen én beter te sturen, versterkte hub.brussels in 2024 zijn monitoringtools. Twee nieuwe barometers werden ingevoerd om evoluties in het gedrag en de praktijken van Brusselse ondernemingen te meten, en om het ondersteuningsbeleid beter af te stemmen op de realiteit op het terrein.

- **De Digitalisatiebarometer** geeft een actuele stand van zaken over het gebruik van digitale technologieën in de hoofdstad. Door het gebruik van digitale tools te analyseren – net als de drempels die bedrijven ervaren en de specifieke noden van kmo's – bracht deze barometer waardevolle inzichten aan het licht over de uitdagingen én kansen van de digitale transitie.
- **De Economische transitiebarometer** focust op de evolutie van bedrijfsmodellen richting duurzamere praktijken. Door te meten in welke mate ondernemingen

inzetten op ecodesign, circulaire economie en maatschappelijke verantwoordelijkheid, werd duidelijk welke sectoren al sterk geëngageerd zijn, en waar extra ondersteuning nodig blijft.



152

ambachtslieden ondersteund in 2024, waaronder 57 erkende ambachtslieden

12

Brusselse circulaire bedrijven sloten zich aan bij de werkgroep rond stedelijke industrialisering

1

praktische gids ontwikkeld door het Brussels Health Innovation Center, verspreid in alle Belgische ziekenhuizen én internationaal (Frankrijk, Spanje, Zwitserland, Nieuw-Zeeland)

10

inspirerende video's gedraaid in verschillende Europese ziekenhuizen



6.

hub.brussels, de *one-stop-shop* voor informatie en oriëntering voor ondernemers

Een onderneming starten of laten groeien in Brussel vraagt meer dan alleen een goed idee. Door de veelheid aan informatiebronnen en voortdurend veranderende regelgeving is het vaak moeilijk om snel en helder de juiste weg te vinden. Precies daarom bevestigde hub.brussels in 2024 zijn rol als **dé centrale toegangspoort tot informatie en begeleiding voor ondernemers** in het Gewest.

Via duidelijke tools, gerichte communicatie en sterke samenwerkingen met andere economische actoren werd het dienstenaanbod nog beter vindbaar, toegankelijker én afgestemd op de concrete noden van Brusselse ondernemers.

De focus lag op drie speerpunten: het verder uitbouwen van digitale informatie-instrumenten, het verhogen van de zichtbaarheid van onze begeleiding, en het versterken van partnerschappen binnen het economische ecosysteem van de stad.

6.1 hub.brussels? Ja, dat ken ik!



In 2024 zette hub.brussels stevig in op zijn zichtbaarheid als dé referentie voor Brusselse ondernemers. Begin dit jaar werd een brede communicatiecampagne gelanceerd om het grote publiek vertrouwd te maken met de rol en missie van het Agentschap.

Een van de opvallendste mijlpalen was de overgang van 1819 naar hub.info. Meer dan een eenvoudige rebranding betekende deze stap een strategische keuze: informatie werd nog centraler aangeboden en de gebruikerservaring werd verbeterd. Dankzij deze evolutie versterkte hub.brussels zijn positie als uniek aanspreekpunt voor alle vragen rond ondernemerschap, en werd de weg naar ondersteuning, advies en programma's nog vlotter vindbaar.



*1819 blijft mijn favoriete nummer.
Zo blijf ik altijd op de hoogte.*

Najat Bouzalmad
Beheerder van het

gezondheidscentrum GO SANTÉ

6.2 Voor een beter beeld van de gewestelijke ondersteuning

Als centraal toegangspunt voor alle gewestelijke ondersteuningsprogramma's helpt hub.info ondernemers om sneller en gericht hun weg te vinden. In 2024 werden verschillende initiatieven gelanceerd om de zichtbaarheid en het begrip van de beschikbare hulp te verbeteren.

- Tijdens de **Focus Days** kregen ondernemers rechtstreeks antwoord op hun vragen. Elke editie draaide rond een concreet thema – digitalisering, financiering, e-commerce, circulaire economie – met telkens een duidelijke verwijzing naar het ondersteuningsaanbod dat in Brussel beschikbaar is, zowel van publieke als private actoren.



- Sterk verankerd in de realiteit op het terrein bracht het Agentschap ook **professionals uit de HoReCa-sector** samen. Samen gingen ze op zoek naar werkbare oplossingen voor de uitdagingen waarmee deze kwetsbare sector al enkele jaren kampt.
- **Met de Business Networks**, een initiatief van hub.brussels in samenwerking met de plaatselijke besturen, werd ingezet op lokaal netwerken. Ondernemers kregen in hun eigen gemeente de kans om kennis te maken met de belangrijkste economische spelers: hub.brussels uiteraard, maar ook Brussel Economie en Werkgelegenheid, de lokale economieloketten, Leefmilieu Brussel en andere partners.



- De **website van hub.info** werd verder uitgebreid met een handige Gids voor de CCI (culturele & creatieve industrieën), die ondernemers wegwijs maakt in het Brusselse ecosysteem van economische ondersteuning.



Ik dacht dat ik met 25 jaar carrière achter de rug mijn vak volledig onder de knie had, maar je moet jezelf steeds opnieuw uitvinden.

Sébastien

Brouwerij Le Central

6

Business Networks
georganiseerd in
samenwerking met lokale
besturen, met meer dan 400
deelnemende ondernemers

18

Focus Days
georganiseerd door
hub.info

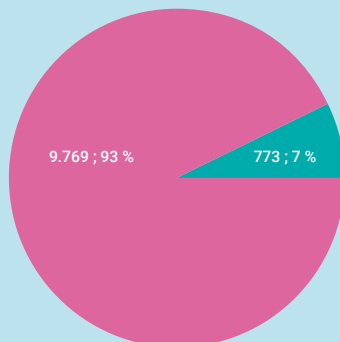
3.985

inschrijvingen voor
de verschillende
workshops tijdens de
Focus Days

Doorverwijspercentage van hub.info-advies naar publieke en private partnerstructuren - 2024

8.576 adviezen van hub.info in 2024
Doorverwijspercentage = 61%

Alleen oriënteren naar hub 
Oriëntering naar andere instanties 



6.3 Versterking van de gewestelijke partnerschappen

Betere toegang tot informatie vraagt ook om betere samenwerking. In 2024 versterkte hub.brussels zijn partnerschappen met andere gewestelijke spelers om ondernemers sneller en gericht toe te leiden naar het juiste ondersteuningsaanbod.

Een van de opvallendste realisaties was de ondertekening van een nieuwe overeenkomst tussen gewestelijke en gemeentelijke overheden – waaronder hub.brussels, de MIVB, Brussel Economie en Werkgelegenheid, Net Brussel – en de handelaarsverenigingen

in het kader van het metroproject Toots Thielemans. Dit samenwerkingsverband maakte gerichte steunmaatregelen mogelijk voor getroffen handelszaken, met bijzondere aandacht voor de toegang tot financiële ondersteuning.

Daarnaast tekende hub.brussels nieuwe kaderovereenkomsten met **Actiris** en **Bruxelles Formation**, met als doel ondernemerschap, aanwerving en opleiding nauwer te koppelen. Zo ondersteunen deze partners ondernemers die zich laten omscholen, en worden opleidingen afgestemd op reële bedrijfsnoden en toekomstige economische trends in het Gewest.

Actiris en hub.info werkten in 2024 samen aan de organisatie van de infosessies 'Ondernemen zonder een groot risico te nemen', die op heel wat

interesse konden rekenen. hub.brussels en Bruxelles Formation bundelden dan weer de krachten voor het programma Export Managers: een intensieve opleiding waarin deelnemers in enkele maanden de essentiële vaardigheden verwerven om een bedrijf internationaal uit te bouwen. hub.brussels ondersteunt dit traject door stageplaatsen te helpen vinden en contacten te leggen met zijn internationale netwerk, zodat deelnemers hun competenties ook in de praktijk kunnen toepassen.

Het Agentschap speelt bovendien een coördinerende rol in de ondersteuning van de **Culturele en Creatieve Industrieën (CCI)**, via het platform **creative.hub**, dat bijna 80 partners samenbrengt. In 2024 werd het werk rond het **Implementatieplan voor de creatieve economie** afgerond: een plan met 95 maatregelen, gebaseerd op een eerste nodenanalyse die eind 2023 werd opgesteld. Van deze 95 acties werden er 34 toegewezen aan hub.brussels, waarvan er in 2024 al 18 (56%) werden opgestart of uitgevoerd. De acties focussen op drie prioritaire noden in de sector: betere eerstelijnsinformatie, meer inzicht in financieringsmogelijkheden en internationale groeikansen.

Twee plenaire sessies brachten de partners van creative.hub samen rond thema's zoals innovatieve bedrijfsmodellen en de impact van artificiële intelligentie op de creatieve sectoren. Daarnaast werden vier thematische werkgroepen opgericht rond transitie, tijdelijk gebruik, internationalisering en financiering. Doel: ervaringen delen, informatie verspreiden en concrete acties versnellen.

Tot slot droeg hub.brussels actief bij aan de lancering en ondersteuning van **sociaaleconomische projecten van gewestelijk belang**, onder meer rond werkgelegenheid. Dat gebeurde via de **Economische Coördinatieraad (ECR)**, waarvan hub.brussels het secretariaat verzorgt. De ECR, uniek in België, brengt vier keer per jaar de minister van Economie, zijn kabinet en de directies van 20 economische instellingen samen. In 2024 identificeerde de Raad **15 nieuwe 'Grote Prioritaire Dossiers'**, die samen goed zijn voor **1.170 huidige en toekomstige jobs**.

STORY

Les Savonneries Bruxelloises: van traditie naar transitie



We hadden het geluk een onderneming te kunnen overnemen die perfect aansluit bij onze waarden: lokaal, duurzaam en kwaliteitsvol. Dat die missie ook trouw blijft aan de visie van de oorspronkelijke oprichters, is essentieel voor de ontwikkeling van ons project.

Maxime de Villenfagne en Maxime Pecsteen
Savonneries Bruxelloises

Al bijna een eeuw lang zet Les Savonneries Bruxelloises een uniek Brusselse vakmanschap voort. Toen Maxime de Villenfagne en Maxime Pecsteen het bedrijf in 2019 overnamen, was hun missie duidelijk: de traditie en kwaliteit bewaren, en tegelijk het merk klaarstomen voor een duurzame en innovatieve toekomst.

Die ambitie kreeg meteen een vuurdoop. Twee maanden na de overname brak de COVID-19-crisis uit. Later volgden stijgende energie- en grondstofprijzen en de uitdagingen om binnen de stad uit te breiden. In deze turbulente context bleek de steun van het Brussels Gewest en de begeleiding van hub.brussels van onschatbare waarde. Het bedrijf werd erkend als een Groot Prioritair Dossier (GPD).

Met behulp van energiepremies konden de ondernemers hun activiteiten voortzetten en nieuwe strategische stappen zetten. Ze ontwikkelden duurzamere producten, zoals vaste shampoos, en testten hun markt met een tijdelijke winkel in de Sint-Hubertusgalerijen – een succesformule die later hun vaste flagship store zou worden.

Tegelijk ondersteunt hub.brussels hen bij het verkrijgen van milieu- en stedenbouwkundige vergunningen – essentieel om lokale productie binnen de stad te verankeren. Via het exportteam worden ze begeleid bij hun deelname aan internationale vakbeurzen, waar ze hun vakkennis tonen en nieuwe markten aanboren.

Vandaag produceert Les Savonneries Bruxelloises 500 ton zeep per jaar,

waarvan 75% wordt geëxporteerd. De productie blijft trouw aan het ambacht: met machines uit de jaren '70, bediend door een team van vaklui, die het bedrijf zelfs de prestigieuze titel van Hofleverancier opleverde.

6.4 Online zelftesten die ondernemers vooruithelpen

Informatie vinden is één ding, maar weten waar je staat als ondernemer is minstens even belangrijk. Daarom breidde hub.brussels in 2024 zijn aanbod aan zelftesten verder uit. Deze tools helpen ondernemers om op eigen tempo hun situatie in te schatten en in actie te komen – met begeleiding op maat, wanneer dat nodig is.

Na eerdere zelftesten rond handel, duurzaamheid en exportbereidheid, lanceerde het Agentschap een nieuwe tool: de zelftest voor digitale volwassenheid. Via een reeks gerichte vragen krijgen ondernemers inzicht in hun digitale aanpak: van online zichtbaarheid tot het gebruik van digitale tools, cyberbeveiliging, automatisering en gegevensbeheer.



De resultaten leiden tot concrete en gepersonaliseerde aanbevelingen. Denk aan gerichte opleidingen, aangepaste begeleiding of toegang tot financiering – telkens afgestemd op de noden van het bedrijf. Zo ondersteunt hub.brussels Brusselse ondernemers bij het versterken van hun concurrentiekracht in een economie die steeds digitaler wordt, zonder dat ze hun weg hoeven te verliezen in de complexiteit

6.5 Exporteren: goed voorbereid internationaal groeien

Internationaal uitbreiden is een belangrijke stap voor veel Brusselse bedrijven. Maar wie de sprong wil wagen, doet dat best goed voorbereid. Daarom ontwikkelde hub.brussels in 2024 nieuwe tools die ondernemers helpen om hun exportplannen beter in te schatten – nog vóór ze actief de buitenlandse markt betreden.

Een van de belangrijkste realisaties is de **nieuwe generatie landenfiches**. Die fiches bundelen **gedetailleerde en actuele informatie over 26 internationale markten**, inclusief lokale regelgeving, sectortrends en relevante contactpersonen. Dankzij deze updates beschikken ondernemers over een **praktische en betrouwbaar bijgewerkte bron**, waarmee ze snel kunnen inschatten of hun product of dienst een kans maakt in een specifieke markt.

De nieuwe landenfiches zijn meer dan een informatiebron: ze zijn een

strategisch hulpmiddel voor wie wel ambitie heeft, maar nog met de juiste kennis wil vertrekken. Zo ondersteunt hub.brussels bedrijven om hun internationale stap doordacht, efficiënt en met meer slagkracht te zetten.

26

landenfiches bijgewerkt in 2024

12

internationale nieuwsbrieven verzonden

7.

**Brussel:
een ideale
plek voor
internationaal
zakendoen**

In een wereld in volle verandering is de internationale aantrekkingskracht van Brussel van cruciaal belang voor de groei en het concurrentievermogen van haar bedrijven. hub.brussels speelt daarin een sleutelrol: door Brusselse ondernemers te begeleiden op buitenlandse markten, investeerders aan te trekken én het imago van het Gewest wereldwijd te versterken.

Binnen het kader van de Shifting Economy, waarin ook ecologische en sociale criteria mee de richting bepalen, verschoof de focus in 2024 opnieuw nadrukkelijk naar Europa – goed voor 64% van de internationale activiteiten. Bovendien koos hub.brussels steeds vaker voor multisectorale economische missies (43%) om meer impact te creëren en de efficiëntie van zijn internationale strategie te vergroten.



7.1 Een nieuw kantoor in het buitenland

Om Brusselse bedrijven nog beter te ondersteunen bij hun internationale ontwikkeling, blijft hub.brussels zijn netwerk van economische en handelskantoren afstemmen op de mondiale context. In 2024 werd een nieuw kantoor geopend in Genève – een strategische zet om de positie van Brussel te versterken in een stad die bekendstaat als knooppunt voor financiën, diplomatie en internationale organisaties.

Het nieuwe kantoor kadert in een bredere campagne om de zichtbaarheid van Brusselse bedrijven te vergroten bij invloedrijke economische spelers en instellingen. Door de lokale

aanwezigheid van hub.brussels beschikken ondernemingen nu over een direct aanspreekpunt ter plaatse. Dat vergemakkelijkt hun integratie in het Zwitserse ecosysteem en opent de deur naar nieuwe zakelijke kansen en partnerschappen in één van Europa's belangrijkste internationale steden.

🔗 Vind het Bruzz-artikel: "**Brussels gewest opent nieuw economisch en handelskantoor in Genève**"

54

Brusselse bedrijven ondersteund bij hun internationale ontwikkeling via het nieuwe kantoor in Genève

8

Zwitserse architecten uitgenodigd in Brussel voor een werkbezoek aan sites rond hergebruik en circulair bouwen

7.2 Internationale zichtbaarheid geven aan Brusselse bedrijven

Internationaal ondernemen betekent niet alleen nieuwe markten betreden, maar ook zichtbaar zijn, opvallen en de juiste partners vinden. In 2024 versterkte hub.brussels zijn ondersteuning voor bedrijven met internationale ambities via grote vakbeurzen, economische missies en B2B-initiatieven, in het kader van het Internationaal Actieplan.

Heel wat sectoren konden dankzij dat plan hun positie op prioritaire markten versterken. Een sprekend voorbeeld is de videogamesector, waarin hub.brussels Brussel actief positioneert via zijn cluster play.brussels. Tijdens Gamescom 2024, Europa's grootste beurs voor videogames, trok Brussel de kaart van ambitie: met een grotere delegatie, meer zichtbaarheid en betere matchmaking kregen Brusselse gamebedrijven de kans om internationale samenwerkingen op te bouwen en hun innovatie te tonen aan een wereldwijd publiek.

🔗 Vind het Bruzz-artikel: "**50 Brusselse bedrijven reizen naar Brazilië voor economische missie**"

STORY

David Moriamé – Mad Lab



De hulp van hub.brussels is essentieel om deel te nemen aan internationale beurzen. Zonder hen had ik nooit mijn Spaanse, Zweedse, Zwitserse of Franse distributeurs gevonden. En het contact met andere producenten op de collectieve stand? Onschatbaar.

Mad Lab bewijst dat circulair ondernemen ook heerlijk kan smaken. Het Brusselse atelier verwerkt het draf van lokale brouwerijen tot biologische koekjes – goed voor het milieu én voor de smaakpapillen. Tussen 90 en 99% van de overige ingrediënten komt uit de korte keten.

Met een combinatie van creativiteit, vakmanschap en positieve impact maakt Mad Lab het verschil. De ambities reiken intussen verder: nieuwe hartige producten en een uitbreiding van de verkoop in de buurlanden. Dankzij de begeleiding van hub.brussels kreeg Mad Lab toegang tot drie toonaangevende voedingsbeurzen in Frankrijk en Duitsland: SIAL, ISM en Biofach. Daar vonden ze niet alleen nieuwe distributeurs, maar ook waardevolle inzichten dankzij het uitwisselen van kennis en best practices met collega-producenten op de gedeelde stand

genieten van extra zichtbaarheid via een collectieve stand.

AppTweak is als een kompas voor wie zich wil oriënteren in de jungle van app-stores. Het Brusselse bedrijf ontwikkelde het eerste op datawetenschap gebaseerde SEO-platform ter wereld – een technologie die vandaag ook in Silicon Valley hoge ogen gooit. Onder hun klanten? Namen als Zynga, King, Uber, HBO Max en de uitgever van Pokémon Go.

De internationale groei van deze scale-up kreeg een stevige boost dankzij de deelname aan grote technologiebeurzen, in samenwerking met hub.brussels. Van het Mobile World Congress tot VivaTech, van de Game Developers Conference tot Gamescom: elke beurs was een kans om het netwerk uit te bouwen, visibiliteit te vergroten en nieuwe klanten aan te trekken – met de steun van een vertrouwde partner aan hun zijde.

STORY

Lara Garits – AppTweak



Internationale beurzen zijn onmisbaar om nieuwe klanten aan te trekken, maar ze zijn duur en vragen veel organisatie. Dankzij hub.brussels konden we tegen een voordelig tarief deelnemen en

7.3 Het Gewest in al zijn facetten promoten in het buitenland

De aantrekkingskracht van Brussel als economische motor en diplomatieke hotspot berust niet alleen op haar centrale ligging, maar ook op haar vermogen om zich wereldwijd te onderscheiden. In 2024 zette hub.brussels zich volop in om het Gewest sterker te positioneren op het wereldtoneel – via zichtbaarheid, netwerking en gerichte ondersteuning voor internationale expansie.

Een van de hoogtepunten van het jaar was de **eerste verjaardag van het Brussels House in Milaan**: een etalage voor Brusselse expertise op het vlak van handel, innovatie en cultuur. Deze ruimte biedt bedrijven en partners een platform voor **zakelijke ontmoetingen, netwerkevents en culturele uitwisseling** — en fungeert als brug tussen Brussel en Italië.

In oktober begeleidde hub.brussels **10 Brusselse bedrijven naar SIAL in Parijs**, de grootste vakbeurs ter wereld voor de voedingsindustrie. Met meer dan 1.500 Belgische agrovoedingsbedrijven — waarvan bijna 200 uit Brussel — vertegenwoordigt de sector bijna **14% van de Belgische export**. Dankzij deze missie kregen de deelnemende bedrijven de kans om hun innovaties



Brussels House Milano



SIAL Paris

in de kijker te zetten, **strategische partnerschappen te sluiten** en nieuwe markten te verkennen.

Voor wie zijn eerste stappen in de export zette, lanceerde hub.brussels het programma **Export Accelerator**. Tien bedrijven volgden gedurende **10 maanden** een intensief coachingstraject rond marktanalyse, digitale marketing en juridische aspecten van internationaal zakendoen. Dankzij een praktijkgerichte aanpak, waaronder marktonderzoek uitgevoerd door **70 EPHEC-studenten**, konden deze nieuwe exporteurs hun strategie verfijnen en marktopeningen realiseren, onder andere in de Verenigde Staten.

Ook op het vlak van buitenlandse investeringen speelde hub.brussels een actieve rol. In 2024 hielp het **31 internationale bedrijven** zich in Brussel te vestigen – een duidelijke bevestiging van de aantrekkingskracht van het Gewest. Frankrijk (7) en India (7) waren het sterkst vertegenwoordigd, gevolgd door de Verenigde Staten (3), Japan (2), China (2), Zuid-Korea (2) en andere landen zoals Duitsland, het VK, Nederland, Litouwen, Ierland, Marokko, Turkije en de VAE (elk 1).

De bedrijven kwamen vooral uit sectoren als **digitale technologie** (10), **transport en logistiek** (5), **culturele en creatieve industrieën** (4), **business services** (4), en ook **hernieuwbare energie, voeding, juridische diensten en gezondheid**.

De eerste contacten verliepen voornamelijk via het platform **why.brussels**, via de clusters en economische vertegenwoordigingen van hub.brussels in het buitenland, en via hun aanwezigheid op internationale beurzen en missies.

Tot slot werd ook de **citymarketingstrategie** van het Gewest versterkt, met campagnes die de unieke troeven van Brussel centraal zetten: een broedplaats voor innovatie, een kosmopolitische hoofdstad, en een economische hub die openstaat voor samenwerking met de rest van de wereld.

✳️ Vind het HLN-artikel: [Brusselse exportcijfers groeien: “We hebben nood aan een sterke exportmarkt en aan buitenlandse investeringen in het merk Brussel”](#)

67

exportevenementen georganiseerd, met 1.147 deelnemende bedrijven

32

evenementen in het Brussels House in Milaan, met 111 bedrijven begeleid door onze lokale vertegenwoordiger

2.449

ondernemers ondersteund door het internationale netwerk van economische kantoren van hub.brussels

8.

hub.brussels
als
kompas
van het
Brusselse
ondernemers-
landschap

Begrijpen om beter te handelen: dat uitgangspunt staat centraal in de rol die hub.brussels opneemt als observator van het Brusselse ondernemerslandschap. Met zijn expertise in data-analyse en veldonderzoek ondersteunt het Agentschap bedrijven, beleidsmakers en andere economische actoren met **diepgaande inzichten, strategische aanbevelingen en concrete besluitvormingstools**.

In 2024 versterkte hub.brussels zijn positie als **kennispartner en waarnemer van de Brusselse economie**. Door trends vroegtijdig te detecteren, ondernemersgedrag nauwgezet in kaart te brengen en groeidynamieken op wijkniveau te analyseren, leverde het Agentschap cruciale informatie om het economische ecosysteem veerkrachtiger en toekomstgerichter te maken.

8.1 De kracht van data voor de economie van morgen

Een van de kernopdrachten van hub.brussels als waarnemer is het **in kaart brengen van structurele economische uitdagingen**. In 2024 zette het team van sociaaleconomische analisten dit werk verder door **opkomende tendensen bij ondernemers te analyseren** en **strategische studies te ontwikkelen** die beleidsmakers en begeleidingsprofessionals concrete handvatten aanreiken.



Centraal in elk onderzocht thema staat dezelfde fundamentele vraag: **welke hefboomen zijn nodig om de veerkracht, duurzaamheid en concurrentiekracht van Brusselse ondernemingen te versterken?** Vanuit dat perspectief publiceerde hub.brussels zijn jaarlijkse **rapport over de demografie van ondernemingen**, een diepgaande analyse van oprichtingen en stopzettingen in het Brussels Gewest.

Dit rapport biedt een helder en genuanceerd beeld van het lokale ondernemerschap, met bijzondere aandacht voor **groeisectoren**, kwetsbare profielen en de **uitdagingen waarmee jonge bedrijven te maken krijgen**. Het is een essentiële tool om toekomstige economische structuren beter af te stemmen op de realiteit van vandaag.

8.2 Economische gegevens verzamelen en valoriseren

Wie duurzame economische strategieën wil uittekenen, moet kunnen rekenen op betrouwbare en relevante data. Daarom combineert hub.brussels verschillende methodes om het ondernemerslandschap in Brussel zo nauwkeurig mogelijk in beeld te brengen. Kwantitatieve cijfers – afkomstig van eigen metingen of via partners – worden aangevuld met kwalitatieve gegevens, benchmarks, enquêtes en inzichten uit gespreksgroepen. Die **gemengde aanpak** maakt het mogelijk om trends te detecteren én te duiden.

In 2024 werd verder geïnvesteerd in **tools voor dataverzameling en -analyse**, onder meer via veldgegevens van

consulenten én via **stromingssensoren** in diverse handelswijken. Een goed voorbeeld is de **barometer van de handelswijken**: een jaarlijks rapport dat een gedetailleerde cartografie oplevert van het aantal en type handelszaken, het voetgangersverkeer én de beleving van zowel handelaars als klanten.

Die inzichten maken het mogelijk om **sterke en kwetsbare zones te identificeren**, trends in de winkelervaring te capteren én aanbevelingen te formuleren voor verdere ontwikkeling.

Om die strategische monitoring nog te versterken, begon het Agentschap in 2024 ook te werken met een **tool op basis van artificiële intelligentie** – een nieuwe stap richting snellere detectie van evoluties en meer onderbouwde beleidsaanbevelingen.



8.3 Analyses en strategische aanbevelingen maken

In 2024 zette hub.brussels extra in op **impactvolle en toegankelijke** analyses. Door de resultaten **duidelijker te presenteren en actief te delen via presentaties en workshops**, konden meer doelgroepen er praktisch mee aan de slag: van beleidsmakers en bedrijven tot lokale actoren op het terrein.



Een van de markante publicaties dit jaar was de **Balans van de Brusselse buitenlandse handel**, die inzicht bood in de import- en exportstromen van het Gewest. Het rapport identificeerde **kansen en risico's per sector en per markt** en gaf bedrijven concrete aanknopingspunten om hun internationale strategie te verfijnen – met focus op sectoren met sterke exportpotentie en markten met groeimogelijkheden.

Daarnaast voerden de experts van hub.brussels een **unieke studie uit naar het aanbod van geldautomaten in Brussel**. Deze analyse bracht een

ongelijke toegang tot contant geld in bepaalde wijken aan het licht. De inzichten maakten het mogelijk om zones in kaart te brengen waar het aanbod ontoereikend is, en om **aanbevelingen te formuleren** richting federale, gewestelijke en lokale overheden én naar bankoperatoren. Doel: **de toegang tot zowel 'cash-in' als 'cash-out'-automaten** verbeteren voor bewoners, bezoekers én handelaars.

Door zijn observaties om te zetten in **gerichte acties en beleidsadviezen**, bevestigt hub.brussels zijn rol als **bruggenbouwer tussen data en besluitvorming** – altijd met de ondernemersrealiteit in gedachten.

4.500

veldonderzoeken uitgevoerd in 2024

23.579

verkooppunten in kaart gebracht en geregistreerd in 2024

50

handelszwingen geanalyseerd

65

sensoren voor het meten van voetgangersstromen

9.

**Naar een
inspirerend
en innovatief
*overheidsagentschap***

Om Brusselse bedrijven met kwaliteit en toewijding te ondersteunen, heeft hub.brussels zelf ook nood aan geëngageerde, veerkrachtige en goed omkaderde teams. In 2024 zette het Agentschap zijn interne transformatie verder, met als doel de organisatie wendbaarder, innovatiever én mensgerichter te maken.

Deze dynamiek is gebaseerd op drie pijlers:

- ✓ **Het aanbieden van kansen voor professionele groei, om talent aan te trekken, te ontwikkelen én te behouden**
- ✓ **Het welzijn van medewerkers centraal stellen, als fundament voor duurzame betrokkenheid**
- ✓ **Het stimuleren van flexibele en inclusieve werkvormen, die meebewegen met de realiteit van vandaag**

Deze initiatieven sluiten naadloos aan bij de ambitie van hub.brussels om een **efficiënt, transparant en menselijk overheidsagentschap** te zijn — een organisatie die niet alleen ondernemers ondersteunt, maar ook de **waarden van samenwerking, innovatie en respect** in de eigen werking verankert.

9.1 Samenwerken is samen groeien

Talent aantrekken én laten groeien is essentieel voor de slagkracht van hub.brussels. Daarom investeerde het Agentschap in 2024 verder in de **ontwikkeling van competenties** en het aanbieden van verrijkende loopbaantrajecten voor al zijn medewerkers.

Het programma **Shifting Academy** werd verder uitgebouwd en biedt teams opleidingen op maat van de economische uitdagingen van vandaag. Thema's zoals digitale transitie, bedrijfsinnovatie en begeleiding van ondernemingen in verandering stonden centraal. Dankzij deze sessies konden collega's hun expertise uitbreiden en hun impact vergroten in het ondersteunen van Brusselse bedrijven.

Daarnaast stimuleert hub.brussels **interne mobiliteit**. Medewerkers worden actief aangemoedigd om nieuwe rollen op te nemen binnen het Agentschap. Zo worden **transversale competenties gevaloriseerd**, ontstaat er ruimte voor persoonlijke groei en wordt tegelijk het personeelsbeleid wendbaarder en duurzamer georganiseerd.

» Er werden 23 activiteiten rond welzijn georganiseerd in 2024, waaronder 11 initiatieven geleid door hubsters.

9.2 Inclusie als hoeksteen

Bij hub.brussels staat het welzijn van teams niet los van de werkcultuur: het is er de kern van. In 2024 versnelde het Agentschap zijn inspanningen om een **inclusieve, evenwichtige en stimulerende werkomgeving** te creëren waarin iedereen zich erkend en ondersteund voelt.

Het programma **hub.inclusion** werd verder ontwikkeld om **gelijke kansen en diversiteit structureel te verankeren**. Dat vertaalde zich in concrete acties: opleidingen rond respect en inclusie, begeleiding voor eerlijkere aanwervingsprocedures en aandacht voor evenwichtige vertegenwoordiging binnen de organisatie.

In januari werd het **tweede Diversiteitsplan** gelanceerd, gedragen door een **transversaal team** waarin alle departementen vertegenwoordigd zijn, met aandacht voor **gender- en taalpariteit**.



De aanpak is niet louter symbolisch: in 2024 was **63% van het personeelsbestand vrouwelijk**.

Er werd ook werk gemaakt van **toegankelijkheid** via een aangepaste aanwervingsprocedure voor mensen met een handicap, met redelijke aanpassingen waar nodig.

De betrokkenheid van hub.brussels reikt verder dan de interne werking. Het Agentschap nam actief deel aan **gewestelijke initiatieven zoals Pride Week**, georganiseerd door het netwerk *everyone.brussels*, en werkt mee aan een **Innoviris-onderzoeksproject** dat de impact van zijn interne diversiteitsbeleid evalueert. Dit project, geleid door de ULB in samenwerking met Actiris, biedt een

wetenschappelijk kader voor reflectie én actie.

Inclusie is geen eindpunt, maar een proces in beweging. En bij hub.brussels blijven we bouwen aan een werkcultuur waarin verschil geen drempel is, maar een kracht.

To be continued!

75,7 %

van de medewerkers volgde een opleiding rond het voorkomen van discriminatie op de werkvloer

14

nieuwsberichten over diversiteit gepubliceerd op het intranet, om te informeren, inspireren en verbinden

9.3 Flexibiliteit en wendbaarheid

Om beter in te spelen op de noden van Brusselse ondernemers, werkte hub.brussels in 2024 actief aan een **flexibeler organisatiecultuur** en een **toegankelijker dienstverlening**.

Zo ontving het Agentschap het label **Kids Friendly**, een erkenning voor zijn inspanningen om ouders met kinderen gastvrij te ontvangen. De onthaalruimtes werden ingericht als **gezinsvriendelijke omgevingen**, met onder andere een speelzone, borstvoedingsruimte, kindertoilet, luiertafel en ruimte voor bakfietsen en gezinswagens. Deze aanpak past binnen het **Brusselse**

plan voor eenoudergezinnen en wil de toegang tot ondernemerschap inclusiever maken.



Daarnaast versterkte hub.brussels zijn **UX-aanpak (user experience)** om diensten beter af te stemmen op de reële behoeften van ondernemers. Met de hulp van **Service Designers** werden trajecten en tools hertekend, zodat ze intuïtiever, efficiënter en gebruiksvriendelijker zijn – met de gebruiker als vertrekpunt.

Ook op gewestelijk niveau speelt het Agentschap een actieve rol in het programma **OPTIris**, dat inzet op efficiëntere overheidswerking door **samenwerking, kostenoptimalisatie en gedeelde middelen**. hub.brussels neemt deel aan 13 projecten en stuurt er zelf 2 aan, met als doel mee te bouwen aan een **samenhangende, performante overheid**.

Tot slot werd een **nieuw rapporteringssysteem** ingevoerd om de inzet van middelen (budget en personeel) nog transparanter en flexibeler te maken. Zo kan het Agentschap sneller schakelen en doelgerichter bijsturen waar nodig – altijd in dienst van de ondernemer.

10. Vooruitkijken naar 2025

Voortbouwend op de vooruitgang van 2024, start hub.brussels 2025 met een duidelijke ambitie: zijn bijdrage aan de transformatie van de Brusselse economie verder versterken en verdiepen. Het Agentschap wil blijven anticiperen op trends, inspelen op reële noden en ondernemers ondersteunen met **op maat gemaakte, innovatieve en toegankelijke oplossingen**.

Komend jaar zal in het teken staan van de verdere digitalisering van onze diensten, gekoppeld aan sterkere lokale verankering en intensievere samenwerking met gewestelijke én internationale partners. Nieuwe digitale tools zullen de toegang tot begeleiding en financiering vergemakkelijken, terwijl gerichte initiatieven bedrijven helpen de stap te zetten naar duurzame bedrijfsmodellen.

Internationaal blijft Brussel zich profileren als een aantrekkelijke economische hub. In 2025 wil hub.brussels de internationale

zichtbaarheid van zijn ondernemers blijven versterken, nieuwe markten openen en investeerders aantrekken.

Het Agentschap blijft ook inzetten op zijn rol als observator van het ondernemerschap in het Gewest. Via diepgaand onderzoek, strategische barometers en actuele data wil hub.brussels beleid en begeleiding scherper onderbouwen en besluitvormers de juiste inzichten aanreiken.

2025 wordt een jaar van kansen, verbinding en versnelling. Door zijn verwezenlijkingen te consolideren en nieuwe strategieën te activeren, wil hub.brussels bijdragen aan een weerbare, innovatieve en inclusieve economie – en van Brussel een voorbeeld maken van hoe een stad haar ondernemers toekomst geeft.

Bijlagen

Bijlage 1

Operationeel plan 2024

Inhoudstabel	2
1. Inleiding.....	3
2. Strategie 2024-2029 van hub.brussels	4
3. Diensten van hub.brussels.....	5
4. Operationeel plan 2024.....	5
5. Focus op het internationaal actieplan	13
6. Jaarlijkse begrotingen 2024	15
Bijlage 1: Tabel met strategische doelstellingen op 5 jaar en jaarlijkse uitwerking ervan in operationele doelstellingen voor het jaar 2024	16
Bijlage 2: Internationaal actieplan 2024	21

1. Inleiding

1.1 Kader

Dit operationeel plan 2024 past binnen het kader van de nieuwe Ordonnantie tot reorganisatie van het Agentschap en de nieuwe beheersovereenkomst 2024-2029.

De nieuwe ordonnantie

Op 3 juli 2017 richtte de regering het Brussels Agentschap voor de Ondersteuning van het Bedrijfsleven op, in de vorm een publiekrechtelijke naamloze vennootschap met sociaal oogmerk.

De naamloze vennootschap met sociaal oogmerk bestaat niet meer als dusdanig in het nieuwe Wetboek van vennootschappen en verenigingen, en er moest dus een nieuwe rechtsvorm worden gekozen. Er werd voor gekozen om het Agentschap voortaan de vorm van een overheidsbedrijf te geven.

Daaruit vloeit een nieuwe Ordonnantie voort, tot reorganisatie van de werking en de opdrachten van het Agentschap, afgekondigd op 23 november 2023.

De nieuwe beheersovereenkomst

De tweede beheersovereenkomst van het Agentschap werd goedgekeurd door de RvB op 19 december 2023.¹ Ze omvat inzonderheid de opdrachten van het Agentschap in de zin van voorgemelde Ordonnantie en de strategie op 5 jaar van het Agentschap, geconcretiseerd aan de hand van een reeks strategische doelstellingen met bijbehorende ambities, die inspelen op de grote sociaal-economische uitdagingen waarmee het Agentschap de komende jaren zal worden geconfronteerd.

Het operationele plan 2024

Dit operationeel plan 2024 beschrijft de manier waarop het Agentschap in 2024 van plan is zijn opdrachten uit te voeren evenals de uitvoering van de strategische doelstellingen, opgesomd in de beheersovereenkomst, met de middelen die eraan worden toegewezen.

Elke operationele doelstelling gaat gepaard met realisatie-indicatoren en de in 2024 te bereiken streefwaarden.

¹ De overeenkomst moet nog door de regering worden goedgekeurd en wordt van kracht na de goedkeuring ervan bij regeringsbesluit en op de datum die in dit besluit wordt vastgelegd.

1.2 Gewestelijke budgettaire context

De Brusselse regering wil het gewestelijke tekort met zo'n 150 miljoen euro verlagen, vergeleken met 2023. De gewestelijke begroting 2024 sluit dan ook aan bij een kader van bezuinigingen, en de besparingen die in 2024 van hub.brussels worden gevraagd bedragen 5% op de werkingskosten, 10% op de investeringskosten en 3% op het personeel. Dat is in totaal goed voor een besparing van om en bij de 17,3 miljoen euro.

Tegelijkertijd moet het Agentschap in 2024 rekening houden met dalende inkomsten uit de opdrachten met externe financiering, en met een verhoging van de loonbarema's door het mechanisme van de functionele loopbaan.

2. Strategie 2024-2029 van hub.brussels

'Brussel, hoofdstad van duurzaam ondernemerschap ten dienste van iedereen', dat is de visie van het Agentschap.

Als openbare dienst ter ondersteuning van het ondernemerschap, in goede verstandhouding met zijn ecosysteem (onder meer de private sector), informeert en begeleidt hub.brussels de ondernemingen. Tegelijk coördineert het de begeleidingsstructuren die door het Brussels Gewest worden gesubsidieerd, promoot het Brussel en zijn ondernemingen op internationaal niveau en adviseert het de Regering over ondernemerschap.

De **strategische doelstellingen** van de beheersovereenkomst 2024-2029 zijn de volgende:

1. De duurzame transformatie van de Brusselse economie ondersteunen
2. De openbare referentiespeler zijn voor informatie en verwijzing binnen het ecosysteem van het ondernemerschap in Brussel
3. De toegang tot ondernemerschap voor iedereen maximaal waarborgen
4. De internationale invloed van Brussel versterken
5. hub.brussels als een inspirerende, aantrekkelijke, innovatieve en succesvolle openbare instelling positioneren

3. Diensten van hub.brussels

De activiteiten die worden gerealiseerd door hub.brussels ten voordele van de Brusselse ondernemers in het kader van haar opdrachten, kunnen worden ingedeeld in 6 grote diensten:

- a) **De Dienst voor eerstelijnsinformatie en oriëntatie** moet ondernemers een maximale toegankelijkheid bieden, ongeacht de vraag die ze stellen;
- b) **De Dienst voor de ondersteuning van ondernemingen bij de economische transitie** moet die transitie ondersteunen, faciliteren en versnellen;
- c) **De Dienst voor vereniging en structurering van het gewestelijke ecosysteem** groepeerde de activiteiten voor het coördineren van de netwerken en vereniging van het gewestelijke ecosysteem, teneinde eenieder een kwalitatief, duidelijk en toegankelijk aanbod te kunnen garanderen;
- d) **De Dienst voor representatie en promotie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest** is hoofdzakelijk verantwoordelijk voor de promotie van de buitenlandse handel;
- e) **De Dienst voor ondersteuning van de Brusselse regering door monitoring en studie** biedt de regering en het Agentschap informatie, aanbevelingen en analyses aan teneinde het beleid optimaal af te stemmen op de behoeftes van de begunstigden;
- f) **De Dienst voor transversale ondersteuning** staat in voor de activiteiten die niet rechtstreeks gericht zijn op de begunstigden, maar onmisbaar zijn voor het uitvoeren van de prestaties die hen worden aangeboden.

4. Operationeel plan 2024

De strategische doelstellingen van hub.brussels worden jaarlijks aangevuld met jaarlijkse operationele doelstellingen, die moeten worden beschouwd als een reeks aandachtspunten waarmee rekening wordt gehouden bij het realiseren van de diensten en activiteiten van hub.brussels. De details van die strategie zijn opgenomen in bijlage 1 (blz. 16).

In de volgende tabellen zijn de 6 diensten van het Agentschap opgenomen.

- Met een gedetailleerde beschrijving van de **activiteiten** waaruit ze bestaan en de belangrijkste deliverables die deze activiteiten aan de begunstigden aanbieden;
- Geven aan binnen welke activiteiten de **jaarlijkse operationele doelstellingen 2024** in aanmerking zullen worden genomen;

- En leggen via die operationele doelstellingen de link met de overeenkomstige **strategische** doelstellingen².

a) Dienst voor eerstelijnsinformatie en oriëntatie

Deze dienst draagt bij tot de strategische doelstellingen 1, 2 en 3 (zie de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1).

Activiteiten	Voornaamste deliverables ten dienste van de begunstigden	In 2024 zijn die activiteiten gericht op de volgende operationele doelstellingen:
De rol opnemen van enige loket voor ondernemingen in Brussel	• Fysiek en digitaal loket voor initiatiefnemers van economische projecten • Loket 'why.brussels' voor buitenlandse investeerders	2.1. De website aan te vullen met informatie over CCI, ambachten en internationale handel 3.3 Samenwerking met gemeenschappen met diverse achtergronden uit te breiden
Algemene en thematische informatie verstrekken	• Deskundige informatie • Informatie over Europese programma's • Informatie voor handelszaken • Informatie over export	
Proactief informatie op het terrein verspreiden	• Van deur tot deur informatie verstrekken via het team op het terrein	3.5. De omscholing van terreinmedewerkers afronden om onze informatieopdracht in de wijken te garanderen
Informatie- en oriëntatietools verstrekken	• Informatieve artikels • Informatieve video's en tutorials • Informatieve gidsen en brochures	2.1. De website aan te vullen met informatie over CCS, ambachten en internationale handel 3.4 Ondernemers te informeren en toe te rusten om het verdwijnen van toegang tot bedrijfsbeheer te compenseren
Tools voor zelfdiagnose ontwikkelen en aanbieden	• Zelfdiagnose 'Retail 360°' • Zelfdiagnose 'Transitie'	1.1 Een waardeketen voor ET-begeleiding voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose

² De nummering van de operationele doelstellingen in de tabellen van dit operationele plan maakt het mogelijk om de link te leggen met de strategische doelstellingen van de tabel met de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1: zo is '2.1 De website aan te vullen met informatie over CCS, ambachten en internationale handel' is de operationele doelstelling nr. 1 binnen de strategische doelstelling nr.2.

	• Zelfdiagnose 'Digitale transformatie' • Zelfdiagnose 'Producttesting'	en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage
Informatie- en oriëntatiesessies organiseren	• Algemene informatie- en oriëntatiesessies over ondernemerschap • Gespecialiseerde informatie- en oriëntatiesessies (handelszaken, economische transitie, Europese programma's, stedenbouw en leefmilieu, ontmoetingen met het ECC-net) of aangepast aan een bepaald doelpubliek	3.4 Ondernemers te informeren en toe te rusten om het verdwijnen van toegang tot bedrijfsbeheer te compenseren 3.6. Het programma ter ondersteuning van ondernemerschap voor nieuwkomers uit te voeren
Bewustmakingscampagnes organiseren	• Bewustmaking rond de economische transitie; • Bewustmaking rond het inclusieve ondernemerschap	1.1 Een waardeketen voor ET-begeleiding voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage 1.2. Het project Refresh te operationaliseren 3.1. Een actieprogramma op te stellen om de digitale kloof bij ondernemers te dichten 3.7. Het exportluik van de WIB-acties te stimuleren

b) Dienst ter ondersteuning van ondernemingen in de economische transitie

Deze dienst draagt bij tot de strategische doelstellingen 1, 3 en 4 (zie de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1).

Activiteiten	Belangrijkste deliverables	In 2024 zijn die activiteiten gericht op de volgende operationele doelstellingen:
Programma's voor incubatoren en acceleratoren aanbieden en leiden	• Incubatie sector gezondheidstechnologie: MedTech • Incubatie Retail & horeca: Kokotte, Auberge espagnole • Incubatie - duurzame businessmodellen: Greenlab • Incubatie buitenlandse investeerders	1.11 Verduurzamen accelerator MedTech 3.9. De doelgroep van de commerciële incubatoren te verbreden
Programma's voor de ondersteuning van specifieke	• Ondersteuning van grote prioritaire dossiers	1.2. Het project Refresh te operationaliseren

sectoren en doelgroepen aanbieden en leiden	- Ondersteuning van doelgroepen die het verst staan van de transitie - Ondersteuning van de meest kwetsbare doelgroepen - Ondersteuning van handelaars - Ondersteuning van buitenlandse investeerders (registratie, zoeken van locatie, opbouwen netwerk, enz.) - Ondersteuning van de export - Ondersteuning bij bepaalde thema's (overheidssteun, stedenbouw, leefmilieu, financiering, RDI, enz.) - Ondersteuning van de deelname aan Europese projecten en financiering - Ondersteuning van de leden van de clusters	1.6. De eerste maatregelen in het CCS-actieplan uit te voeren 1.7. De uitvoering van het Ambachtenplan voort te zetten 1.9 Een Cluster Food & Beverage op te zetten 1.10 Het project B-Earth te ontwikkelen 3.6. Het programma ter ondersteuning van ondernemerschap voor nieuwkomers uit te voeren 3.8. Het universele karakter van de begeleiding van handelszaken en horeca te versterken, met name door een beroep te doen op het lokale begeleidingsnetwerk en het programma Refresh 4.1 De begeleiding van neo-exporteurs te versterken 4.5. Het éénloketsysteem en het Welcome Package voor buitenlandse investeerders promoten, evalueren en versterken
De aanpassing van de ondernemingen ondersteunen	- Aangepaste ondersteuning bij de economische transitie - Thematische seminars en workshops rond de economische transitie	1.1 Een waardeketen voor ET-begeleiding voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage 1.5 Een actieprogramma op te stellen om de ET in buitenlandse bureaus te bevorderen

c) Dienst voor vereniging en structurering van het gewestelijke ecosysteem

Deze dienst draagt bij tot de strategische doelstellingen 1, 2, 3 en 4 (zie de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1).

Activiteiten	Belangrijkste deliverables	In 2024 zijn die activiteiten gericht op de volgende operationele doelstellingen:
Coördinatie van economische en gewestelijke platformen	- Raad voor Economische Coördinatie - Platform Agile - Coördinatie van het sectorale CCI-platform	1.6. De eerste maatregelen in het CCS-actieplan uit te voeren

		1.8 De uitbreiding van het AGILE-platform voortzetten en toezien op de correcte uitvoering van zijn opdrachten
Partnerships en samenwerkingsverbanden met gewestelijke en gemeentelijke institutionele spelers	• Coördinatie en begeleiding van werven met gewestelijke omvang, zoals de Werf Toots Thielemans • Coördinatie van NCP Brussels • Ondersteuning van Brussel Economie en Werkgelegenheid voor de toekenning van overheidsfinanciering via projectoproepen en facultatieve subsidies • Kaderovereenkomsten (Actiris, Beroepenpunt, perspective.brussels, enz.) • Coördinatie van het Programma Shifting Economy	1.1 Een waardeketen voor ET-begeleiding voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage 2.6 De samenwerking met actoren in de 3 pijlers beter te structureren 3.2. De economische dynamiek van de wijk Zuidstation te ontwikkelen 3.3 Samenwerking met gemeenschappen met diverse achtergronden uit te breiden
Coördinatie van partner- en ondernemingsnetwerken	• Coördinatie van de netwerken WIB, YET, circulaire economie, digitalisering, sociaal ondernemerschap • Coördinatie van het netwerk met lokale partners • Coördinatie van het netwerk met partners van onze informatiedienst • Coördinatie van de gesubsidieerde begeleiding (lokale economieloketten, publieke incubatoren, enz.) • Coördinatie van de clusters	1.1 Een waardeketen voor ET-begeleiding voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage 1.3. De Academy ET op te zetten 1.9 Een Cluster Food & Beverage op te zetten 2.2 De samenwerking en/of coördinatie van gesubsidieerde actoren te verbeteren door de complementariteit van de diensten te verbeteren 2.5. De toegangsvoorwaarden voor de verschillende begeleidingsdiensten die door de partners voor ondersteuning aan ondernemingen worden aangeboden
Uitwerken van overlegstrategieën	• Strategieën buitenlandse handel (vijfjarenstrategieën voor de versterking van Brussel in het buitenland)	4.2. De vijfjarenstrategie uit te rollen om het economisch gewicht van Brussel op het internationale toneel te versterken 4.4 Het interregionale samenwerkingsakkoord tussen de 3 Belgische TPO's (Trade Promotion Organisations) versterken
Gewestelijk Single Point of Contact	• Facilitator 'grote ondernemingen' en sectorfederaties	1.1 Een waardeketen voor ET-begeleiding voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose

	• SPOC van de lokale partners en handelswijken • SPOC voor grote prioritaire dossiers	en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage
--	--	--

d) Dienst voor vertegenwoordiging en promotie van het BHG

Deze dienst draagt bij tot de strategische doelstellingen 1 en 4 (zie de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1).

Activiteiten	Belangrijkste deliverables	In 2024 zijn die activiteiten gericht op de volgende operationele doelstellingen:
Vertegenwoordiging van het BHG bij overheids- en privépartners	• Mandaten en zetels in raden van bestuur en andere instellingen • Deelname aan acties, georganiseerd door partners (eenmalige vertegenwoordiging in jury's, werkgroepen, enz.)	
Economische diplomatie	• Kantorennetwerk in het buitenland: beheer van relaties FIT & Awex, screening van posten in het buitenland, operationele opvolging van de EHA's, enz. • Diplomatieke en protocolaire vertegenwoordiging • Staatsbezoeken	4.3. Het unieke merkimago en de strategie inzake citymarketing te integreren in de bureaus en bij de acties in het buitenland 4.6 De EHA's op te leiden om hun vaardigheden te verbreden (toerisme, cultuur, diplomatie, academische wereld)
Promotie van de buitenlandse handel	• Detecteren van zakelijke opportuniteiten (prospectie buitenlandse klanten, monitoring zakelijke opportuniteiten, enz.) • Handels- en prinselijke missies naar het buitenland • Gewestelijke aanwezigheid op beurzen en salons in het buitenland. • Uithangbord van het Brusselse ondernemerschap (Brussels Houses, pop-up stores voor de export)	1.4 Selectiecriteria te ontwikkelen om de deelname-aanvragen prioritair te richten op internationale collectieve acties met beperkte plaatsen in het buitenland 4.2. De vijfjarenstrategie uit te rollen om het economisch gewicht van Brussel op het internationale toneel te versterken 4.8. Het programma van het Brussels House in Barcelona op te starten
Aantrekken van buitenlandse investeringen	• Prospectie van buitenlandse ondernemingen	4.7. Waken over de valorisatie van het BHG in internationale rankings met betrekking tot de

	• Valorisatie en promotie van de aantrekkelijkheid van het gewest (Brussels days, acties gericht op het imago van Brussel, enz.)	economische transitie en het oprichten van ondernemingen.
--	--	---

e) Dienst voor de ondersteuning van de regering middels monitoring en studies

Deze dienst draagt bij tot de strategische doelstellingen 3 en 4 (zie de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1).

Activiteiten	Belangrijkste deliverables	In 2024 zijn die activiteiten gericht op de volgende operationele doelstellingen:
Ondersteuning bij de besluitvorming van de regering van het BHG	• Analyses en specifieke studies (lijst met behoeften, economische diagnoses, enz.) • Adviezen en aanbevelingen • Ondersteuning van het parlementaire werk	3.2. De economische dynamiek van de wijk Zuidstation te ontwikkelen
Gegevensverzameling en -verwerking	• Verzamelen van gegevens op het terrein en via het aankopen van databases (telling voetgangersstroom, enquêtes en peilingen, enz.) • Gegevensverwerking en -analyse (analytics.brussels, cartografie, enz.)	
Monitoring	• Thematische monitoring (monitoring informatiedienst, handelswijken, internationale markten, enz.)	4.7. Waken over de valorisatie van het BHG in internationale rankings met betrekking tot de economische transitie en het oprichten van ondernemingen.
Analyse van de Brusselse economie	• Analyses 'ondernemingen' • Analyses 'handel' • Analyses 'inclusie' • 'Sectorale' analyses • Analyses 'transitie' • 'Internationale' analyses	
Kennisdeling	• Verspreiden van kennis via verschillende kanalen (waaronder het platform analytics.brussels)	

f) Overkoepelende ondersteuningsdienst

Deze dienst draagt rechtstreeks bij tot de strategische doelstellingen 2, 4 en 5 (zie de strategie op 5 jaar van hub.brussels in bijlage 1) en, door zijn overkoepelende aard, onrechtstreeks tot alle strategische doelstellingen van hub.brussels.

Activiteiten	Belangrijkste deliverables	In 2024 zijn die activiteiten gericht op de volgende operationele doelstellingen:
Kennisbeheer	• Valoriseren van kennis (kennisbibliotheek, wetenschappelijke vulgarisatie, enz.)	
Innovatiemanagement	• Zoektocht naar Europese financiering • Ontwerpen van diensten en ruimtes • Collectieve intelligentie en ondersteuning • Projectenbeheer	
Financieel beheer	• Boekhouding en budgetten	
HR	• Opleidingsplannen, uitbetaling, HR-management	5.2. Een intern opleidingsprogramma over ET aan te bieden 5.5. Een opleidingsprogramma voor nieuwe People Managers op te zetten
Beheer governance	• CRM, RSE, juridisch, interne controle, beheerscontrole, kmo	5.6. Een nieuwe CRM-omgeving te ontwikkelen om aan onze behoeften te voldoen 5.3 Een cultuur van impactanalyses en een eerste reeks indicatoren te invoeren
Logistiek beheer en IT	• Interne logistiek en IT	5.7 Het label 'kids friendly' te verwerven
Beheer communicatie en marketing	• Interne en externe communicatie, marketing	2.3. Campagnes rond de naamsbekendheid van hub te organiseren op basis van kennis over de typische profielen van Brusselse ondernemers 2.4 De merken 1819 en hub.brussels samen te voegen 4.3. Het unieke merkimago en de strategie inzake citymarketing te integreren in de bureaus en bij de acties in het buitenland
Management	• Strategische en operationele sturing	5.1 Bij te dragen aan het Optiris-programma

		5.4. Een rapportagesysteem op te zetten om de toewijzing van middelen (budgetten en HR) op te volgen
--	--	--

5. Focus op het internationaal actieplan

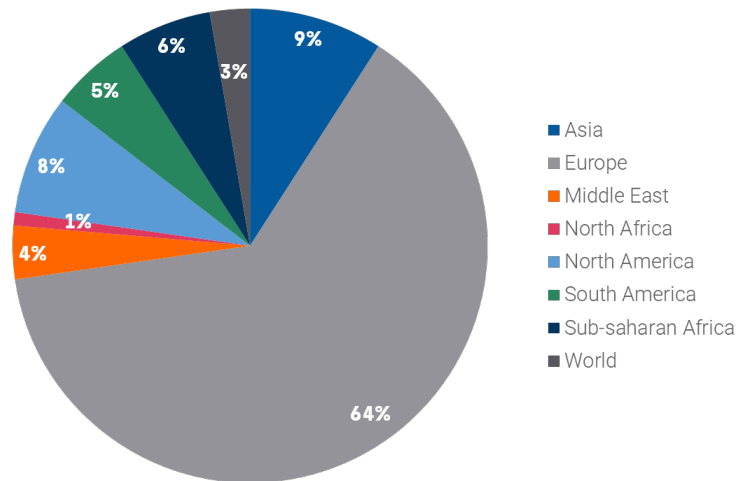
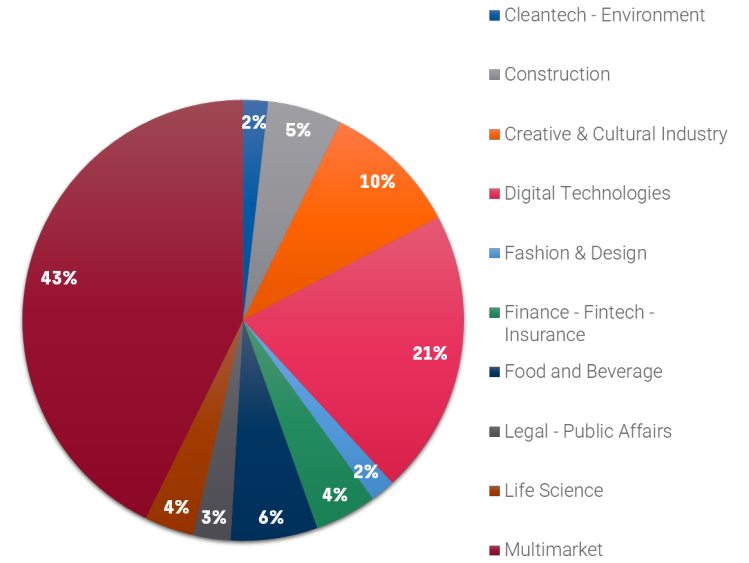
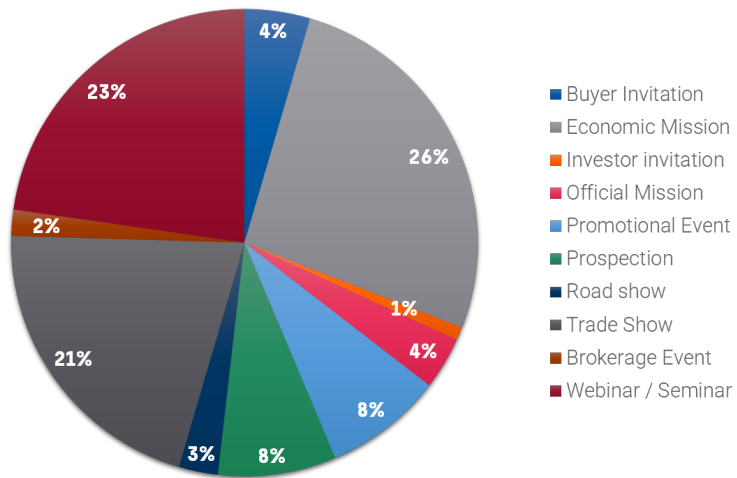
In dit hoofdstuk worden de internationale projecten van hub.brussels voor 2024 verder toegelicht, die voortvloeien uit **strategische doelstelling 4 'De internationale invloed van Brussel versterken'**. Die streeft met name naar de organisatie van internationale collecties acties in sectoren met een hoog exportniveau en in zones met een aangetoond economisch belang.

In de tabel in bijlage 2 (blz. 21) zijn alle projecten opgenomen, met vermelding van onder meer hun beschrijving, geografische bestemming en beoogde activiteitensector. Het gaat om acties voor de promotie van de Brusselse export en om acties die de aantrekkelijkheid van buitenlandse investeringen moet vergroten.

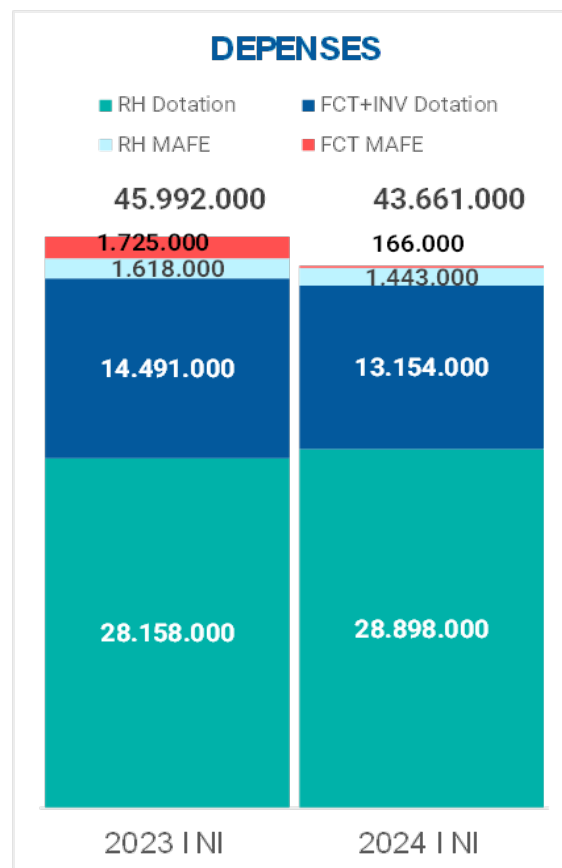
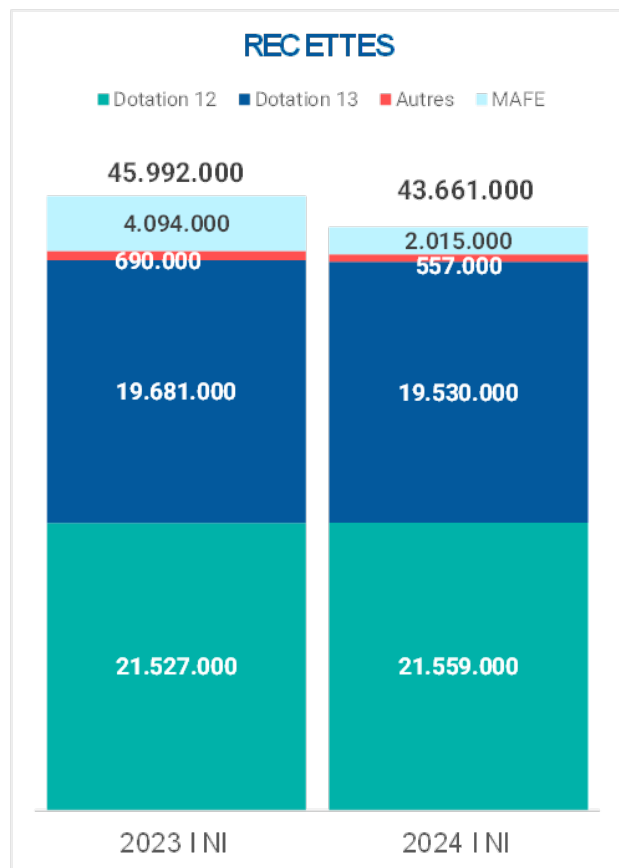
Tegen de achtergrond van de verschuivende economie, die belang hecht aan de ecologische gevolgen van activiteiten, de wereldwijde inflatie en de strategische focus op neo-export, zijn de volgende maatregelen gepland :

- We zullen ons sterker concentreren op de Europese markt (64% van de acties), want de verre export wordt voor onze kmo's en zkmo's plots duurder. Dat we ons meer toeleggen op Europa sluit tevens aan bij de principes van het beleid van Shifting.economy van het Brussels Gewest en de ondersteuningsstrategie van de neo-export van hub.brussels.
- We plannen meer multisectorale acties dan gebruikelijk (43% van de acties) om de efficiëntie van onze activiteiten in het buitenland te maximaliseren.
- We organiseren meer seminars/webinars en nodigen meer klanten uit (27% van de acties) daar dergelijke acties geen enkele financiële investering door de Brusselse ondernemingen vergen.

In de volgende grafieken wordt de verdeling van de acties per geografische en economische zone en per type actie weergegeven.



6. Jaarlijkse begrotingen 2024



Legenda:

- Dotatie 12: budget kabinet Trachte
- Dotatie 13: budget kabinet Persoons
- MAFE = Extern gefinancierde missies
- FCT = Werkingskosten
- INV = Investeringskosten

Bijlage 1: Tabel met strategische doelstellingen op 5 jaar en jaarlijkse uitwerking ervan in operationele doelstellingen voor het jaar 2024

Strategische doelstellingen	Ambities op 5 jaar voor de strategische doelstellingen	NR. OO	Uitwerking per jaar: Operationele doelstellingen 2024
OD 1 De duurzame transformatie van de Brusselse economie ondersteunen KPI - Aantal ondernemingen dat bij de economische transitie ondersteund wordt - Aantal ondernemingen dat ondersteund wordt en voorbeeldig wordt - Aantal TE-acties van de ECC's	Om de volgende uitdagingen aan te gaan: - ertoe bijdragen dat de Brusselse economie de levenskwaliteit in Brussel verbetert - de veerkracht van de ondernemers in Brussel versterken - bijdragen aan de doelstellingen van duurzame ontwikkeling van de VN - Brussel positioneren als hoofdstad op het gebied van ET en als inspiratiebron voor het buitenland - respect voor de mensenrechten mee in aanmerking nemen bij begeleidingsacties in het buitenland streeft hub.brussels ernaar: - bij te dragen tot de uitrol van de Shifting Economy - zijn kennis over economische transitie te ontwikkelen - alle ondernemers te sensibiliseren en te informeren over de uitdagingen van de economische transitie - alle ondernemers te ondersteunen bij de economische transitie - tools te ontwikkelen om ondernemingen in staat te stellen om te gaan met de Europese ESG-verplichtingen en -uitdagingen - de prioritaire sectoren en de handel te ondersteunen³ - zijn incubatoren en acceleratoren te beheren	1.1	Een waardeketen voor ondersteuning van de economische transitie in verschillende fases voor te stellen, onder meer bewustmaking, (zelf)diagnose en begeleiding, gemeten door middel van een rapportage
		1.2	Het project REFRESH te operationaliseren
		1.3	De 'Academy ET' op te zetten
		1.4	Selectiecriteria te ontwikkelen om de deelname-aanvragen prioritair te richten op internationale collectieve acties met beperkte plaatsen in het buitenland
		1.5	Een actieprogramma voor de promotie van de economische transitie in buitenlandse bureaus op te stellen
		1.6	De eerste maatregelen in het CCS-actieplan uit te voeren
		1.7	De uitvoering van het Ambachtenplan voort te zetten
		1.8	De uitbreiding van het AGILE-platform voortzetten en toezien op de correcte uitvoering van zijn opdrachten
		1.9	Een Cluster Food & Beverage op te zetten (<i>onder voorbehoud van akkoord EFRO</i>)

³ Het gaat om sectoren die deelnemen aan de economische transitie, dus inzonderheid die van de clusters, beheerd door hub.brussels (digitaal, gezondheid, circulaire economie, duurzaam bouwen, hospitality, gaming en audiovisueel), de artisanale sector en culturele en creatieve industrie.

	• bij te dragen tot de monitoring van de economische transitie in Brussel • de juridische en administratieve belemmeringen voor de circulaire economie in kaart te brengen en bij te dragen tot het wegnemen ervan.	1.10	Het project B-Earth opzetten ⁴ (onder voorbehoud van akkoord EFRO)
		1.11	De accelerator MedTech in stand te houden ⁵ (na EFRO-financiering)
OD 2 De openbare referentiespeler zijn voor informatie en verwijzing binnen het ecosysteem van het ondernemerschap in Brussel KPI • Groeipercentage bekendheid • Aantal geïnformeerde en georiënteerde begunstigden • Tevredenheidsgraad van de begunstigden voor wat het nut van de informatie en de oriëntatie betreft	Om de volgende uitdagingen aan te gaan: • het globale aanbod aan economische steun in Brussel vereenvoudigen • ondernemers de weg wijzen/ begeleiden naar de meest geschikte oplossingen in het ecosysteem • de oprichting en ontwikkeling van ondernemingen vereenvoudigen en vergemakkelijken • iedere begunstigde op weg helpen naar duurzame transformatie • elke ondernemer/beslisser nuttige kennis aanbieden voor het ontwikkelen van zijn/haar activiteit streeft hub.brussels ernaar: • het aanbod aan ondersteuning voor ondernemers duidelijk/zichtbaar te maken • de zichtbaarheid van het ondersteuningsaanbod voor de internationale werking van Brusselse ondernemingen te versterken • de ondernemers te sensibiliseren voor de export • het merk hub.brussels te versterken en de bekendheid ervan te vergroten • de begunstigden objectief en neutraal naar de juiste partners te leiden	2.1	De website aan te vullen met informatie over CCS, ambachten en internationale handel
		2.2	De samenwerking en/of coördinatie van gesubsidieerde actoren te verbeteren door de complementariteit van de diensten te verbeteren
		2.3	Campagnes rond de naamsbekendheid van hub te organiseren op basis van kennis over de typische profielen van Brusselse ondernemers
		2.4	De merken 1819 en hub.brussels samen te voegen
		2.5	De toegangsvoorwaarden voor de verschillende begeleidingsdiensten die door de gesubsidieerde partners voor ondersteuning aan ondernemingen worden aangeboden, waaronder die van hub.brussels
		2.6	De samenwerking met actoren in de 3 pijlers beter te structureren ⁶

⁴ BeEarth is een EFRO-project waarvoor hub.brussels een kandidatuurdossier heeft ingediend (nog niet bevestigd). De doelstelling van het project is om het aantal projecten rond stedelijke industrie die worden ingediend bij de accelerator Greenlab te diversifiëren en op te trekken, op basis van de geïdentificeerde behoeften.

⁵ MedTech Accelerator® is een Brussels initiatief dat in 2016 werd ontwikkeld door de cluster lifetech.brussels van hub.brussels en ondersteund door EFRO. Samen met MedTech Accelerator® wil hub.brussels het innovatiepotentieel HealthTech dat in Brussel aanwezig is, versnellen door gebruik te maken van de beschikbare knowhow, infrastructuur en ecosystemen op het nationale grondgebied.

⁶ De 3 pijlers zijn Begeleiding, Financiering en Lokalisatie

	• de openbare referentiespeler te zijn voor de Brusselse ondernemingen tijdens hun hele ondernemerstraject • een monitoring op te zetten van de actoren voor de ondersteuning van ondernemingen • kennis te ontwikkelen over het ondernemingsleven in Brussel • partnerschappen binnen en tussen de gewesten te versterken.		
OD 3 De toegang tot ondernemerschap voor iedereen waarborgen KPI • Aantal ondersteunde in het BHG opgerichte ondernemingen • Aantal (bezoldigde) banen gecreëerd in het BHG door de ondersteunde ondernemingen • Overlevingspercentage na 1, 2, 3, 4 en 5 jaar van de ondersteunde in het BHG opgerichte ondernemingen • Aantal mensen dat economische projecten opzet dat deel uitmaakt van de doelgroepen	Om de volgende uitdagingen aan te gaan: • het aantal opgerichte/ondersteunde ondernemingen/banen verhogen • iedereen in staat stellen ondernemerschap te zien als een hefboom voor emancipatie • de arbeidsparticipatie van Brusselaars te helpen verhogen • De lokale economie te ontwikkelen ten behoeve van de inwoners • het aantal mensen dat economische projecten opzet verhogen onder de doelgroepen die het verst van het ondernemerschap afstaan hub.brussels streeft ernaar: • bewustmakingscampagnes op te zetten op maat van elke doelgroep • de betere integratie van vrouwen in de internationale handel te bevorderen • de diversiteit van Brussel als economische troef in te zetten • de partnerschappen met de ondersteunende structuren voor doelgroepen te versterken • Onze steun voor economische ontwikkeling in de verschillende wijken te versterken	3.1	Een actieprogramma op te stellen om de digitale kloof bij ondernemingen te dichten
		3.2	De economische dynamiek van de wijk Zuidstation te ontwikkelen
		3.3	Samenwerking met gemeenschappen met diverse achtergronden uit te breiden
		3.4	Ondernemers te informeren en toe te rusten om het verdwijnen van toegang tot bedrijfsbeheer te compenseren
		3.5	De omscholing van terreinmedewerkers afronden om onze informatieopdracht in de wijken te garanderen
		3.6	Het programma ter ondersteuning van ondernemerschap voor nieuwkomers uit te voeren
		3.7	Het exportluik van de WIB-acties te stimuleren
		3.8	Het universele karakter van de begeleiding van handelszaken en horeca te versterken, met name door een beroep te doen op het lokale begeleidingsnetwerk en het programma Refresh
		3.9	De doelgroep van de commerciële incubatoren te verbreden

OD 4 De internationale invloed van Brussel versterken KPI - Aantal ondernemingen dat met succes ondersteund wordt bij de export - Aantal ondersteunde buitenlandse en in het BHG gevestigde ondernemingen - Aantal (bezoldigde) banen gecreëerd in het BHG door de ondersteunde buitenlandse ondernemingen	Om de volgende uitdagingen aan te gaan: - de Brusselse ondernemingen dankzij de export verder uitbouwen - buitenlandse investeerders aantrekken voor sectoren die een sterk tewerkstellingspotentieel bieden in het BHG - Brussel in staat stellen economische beslissingen op internationaal niveau te beïnvloeden - de waarde van Brussel in de internationale economische ranglijsten doen stijgen - de uitstraling van Brussel als hoofdstad van Europa verzekeren - van de kantoren van hub.brussels de universele toegangspoort van het gewest tot het buitenland maken hub.brussels streeft ernaar: - een gepersonaliseerde begeleiding en een intense ondersteuning van de export aan te reiken - collectieve internationale acties te organiseren in sectoren met een sterk exportpotentieel en in gebieden met aangetoond economisch belang - te zorgen voor een optimale locatie van zijn kantoren in het buitenland - zichtbaarheid te geven aan de Brusselse ondernemingen in het buitenland - het Gewest in al zijn facetten te promoten in het buitenland - de samenwerkingen te versterken binnen en tussen de gewesten (samenwerkingsakkoord met de gewestelijke entiteiten en kaderovereenkomst met de Brusselse internationale actoren) en op internationaal vlak (bi- en multilateraal) - ondernemingen beter voor te bereiden op collectieve acties en deze op te volgen - sociale en ecologische aspecten mee te nemen bij de keuze van acties in het buitenland	4.1	De begeleiding van neo-exporteurs te versterken
		4.2	De vijfjarenstrategie uit te rollen om het economisch gewicht van Brussel op het internationale toneel te versterken
		4.3	Het unieke merkimago en de strategie inzake citymarketing te integreren in de bureaus en bij de acties in het buitenland
		4.4	Het interregionale samenwerkingsakkoord tussen de 3 Belgische TPO's (Trade Promotion Organisations) versterken
		4.5	Het éénloketsysteem en het Welcome Package voor buitenlandse investeerders promoten, evalueren en versterken
		4.6	De ECC's op te leiden om hun vaardigheden te verbreden (toerisme, cultuur, diplomatie, academische wereld)
		4.7	Waken over de valorisatie van het BHG in internationale rankings met betrekking tot de economische transitie en het oprichten van ondernemingen.
		4.8	Het programma van het Brussels House in Barcelona op te starten

	• De ECC's tot vertegenwoordigers van het BHG te maken, op al zijn bevoegdheidsgebieden • van exporteren waar mogelijk een kans te maken, de exportmogelijkheden te verduidelijken en de bekendheid ervan te verhogen		
--	--	--	--

OD 5 hub als een inspirerende, aantrekkelijke, innovatieve en succesvolle overheidsinstelling positioneren KPI • Tevredenheidsgraad van de hubsters voor wat hun welzijn op het werk betreft • Tevredenheidsgraad van alle begunstigden in het algemeen en van de doelgroepen in het bijzonder	Om de volgende uitdagingen aan te gaan: • zich te positioneren als een model van sociale innovatie dankzij de expertise van zijn teams • de positieve impact van de ondernomen acties door de overheidsdienst op het welzijn van de Brusselaars aantonen • ondernemers en openbare diensten in het gewest te inspireren • talent aan te trekken zonder discriminatie ten behoeve van de Brusselse economie streeft hub.brussels ernaar • de hubsters permanent op te leiden en van de passende tools te voorzien • de procedures en de governance te vereenvoudigen • de op de begunstigden gerichte ondernemingscultuur nog verder te versterken • inclusieve praktijken bij zijn personeel aan te moedigen • het potentieel van de digitalisering en AI te benutten om de efficiëntie te verbeteren • aandacht te hebben voor het welzijn van de hubsters • een flexibel en wendbaar agentschap te blijven, dat zich snel kan aanpassen aan veranderende behoeften en omstandigheden • de impact van zijn diensten voortdurend te beoordelen om ze aan te passen aan de werkelijke behoeften van zijn doelgroepen • een marketingaanpak te ontwikkelen die is afgestemd op zijn doelgroepen.	5.1	Bij te dragen aan het Optiris-programma
		5.2	Een intern opleidingsprogramma over ET aan te bieden
		5.3	Een cultuur van impactanalyses en een eerste reeks indicatoren te ontwikkelen
		5.4	Een rapportagesysteem op te zetten om de toewijzing van middelen (budgetten en HR) op te volgen
		5.5	Een opleidingsprogramma voor nieuwe People Managers op te zetten
		5.6	Een nieuwe CRM-omgeving te ontwikkelen om aan onze behoeften te voldoen
		5.7	Het label 'kids friendly' te verwerven

Bijlage 2: Internationaal actieplan 2024

Kleurenlegende

	Acties voor de promotie van de Brusselse export
	Acties voor het aantrekken van buitenlandse investeringen
	Gemeende acties 'Invest - Export'
	Acties met het oog op de innovatie van de Brusselse onderneming via internationale partnerships

Noord-Europa

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
ISM	Germany	Koln	2	Trade Show	Food and Beverage	LAT	FIT	COMINT 8	World's largest trade fair for sweets and snacks, held annually in Cologne, Germany. The next ISM Cologne will be held from January 28-31, 2024. ISM Cologne is a trade fair, so only trade visitors are admitted. This includes buyers of confectionery, food and beverage wholesale, import and purchasing associations. ISM Cologne is a major event for the confectionery and snack industry, and it attracts exhibitors and visitors from all over the world. The trade fair features a wide range of products, including candy, chocolate, biscuits, snacks, and ice cream. hub.brussels will organize a collective stand with 15 SMEs from Brussels at ISM Cologne 2024
Biofach	Germany	Nürnberg	3	Trade Show	Food and Beverage	LAT	AWEX	COMINT 8	BIOFACH is the world's leading trade fair for organic food and agriculture. It is a global hub for organic industry professionals to connect, showcase innovations, and shape the future of sustainable food production. Held annually in Nuremberg, Germany, BIOFACH brings together thousands of exhibitors and visitors from around the world to experience the full spectrum of organic products, from fresh produce to processed goods and beverages. More than just a trade fair, BIOFACH is a vibrant platform for knowledge exchange and industry collaboration. It hosts a diverse range of events, including conferences, workshops, and product demonstrations, fostering discussions on the latest trends and developments in the organic sector.

									hub.brussels will organize a collective stand with 10-12 SMEs from Brussels
It takes a city	Belgium	Brussels	3	Buyer Invitation	Creative & Cultural Industry	hub		ICC 11	'It takes a city,' the new bi-communal festival, is the initiative of eight Brussels-based cultural institutions: four supported by the Flemish community—Beursschouwburg, Kaaithater, Kunstenwerkplaats Pianofabriek, Workspace Brussels; and four supported by the French Community of Belgium—Les Halles de Schaerbeek, Charleroi danse (via their site in Brussels, La Raffinerie), l'Atelier 210, and la Balsamine. The festival will feature 15 different performances, totaling 30 shows spread over two weekends in February 2024. hub.brussels is participating by inviting 50 international programmers identified by the festival organizers. The goal is to provide international visibility to the artists and facilitate the sale of their creations to international theaters or festivals.
Mission Tech - London	UK	London	3	Economic Mission	Digital Technologies	AGORIA	Innoviris	DIGI14	'Mission Tech,' organized in collaboration with Agoria as part of Scale.brussels, is a program aimed at encouraging Brussels-based tech scale-ups to internationalize.
MIPIM	France	Cannes	4	Trade Show	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	LAT	AWEX CityDev	COMINT 10	MIPIM is the world's leading real estate market event. It is an annual event held in Cannes, France, that brings together professionals from all sectors of the real estate industry to network, learn, and do business. MIPIM is more than just a trade fair. It is also a forum for discussing the latest trends and challenges facing the real estate industry. The event features a wide range of events, including conferences, workshops, and networking opportunities. MIPIM is an important event for the real estate industry. It provides a platform for businesses of all sizes to connect with potential partners and clients, and to learn about the latest trends and developments in the sector. MIPIM 2024 will be held from March 12-15, 2024, under the theme 'Transforming the World.' This theme reflects the event's commitment to promoting innovation and sustainability in the real estate industry. hub.brussels co-organizes the regional pavilion with visit.brussels and we will provide a discounted access for Brussels companies.
Série Mania	France	Lille	5	Promotional Event	Creative & Cultural Industry	hub	BI (TBC) ⁷	ICC 11	Série Mania is a television festival held annually in Lille, France. It is a major event for the television industry, and it attracts exhibitors and visitors from all over the world. The festival features a wide range of programs, including screenings, workshops, and networking events. Hub.brussels will be supporting Brussels companies at Série Mania 2024 by providing access to festival and by organizing specific networking events.

⁷ Belangstelling voor een missie in Rijsel en Berlijn ter versterking van de bestaande akkoorden

Webinar / Seminar - E-Commerce Bordering Countries	Netherlands	Brussels	5	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	This webinar / seminar will cover the basics of e-commerce for businesses that want to sell to customers in bordering countries. Topics will include market research, legal and tax considerations, and shipping and logistics. This webinar / seminar will provide businesses with the information they need to start selling to customers in bordering countries. The webinar / seminar will cover a variety of topics, including: • Market research: How to identify and research your target market in bordering countries • Legal and tax considerations: What laws and taxes apply to your business when selling to customers in bordering countries • Shipping and logistics: How to ship your products to customers in bordering countries in a cost-effective and timely manner
Study Tour - Berlin	Germany	Berlin	5	Economic Mission	Life Science	hub	Innoviris/ BI (TBC) ¹	SANTE 9	This study tour will provide brussels based companies with the opportunity to learn from the best practices in e-health in Berlin, Germany. Berlin is a leader in the field of e-health, and the study tour will include visits to hospitals, clinics, and startups that are developing innovative e-health solutions. The study tour will also include a visit to DMEA, Europe's leading trade fair for digital health. DMEA is a unique event that brings together the entire digital health ecosystem, from startups to established companies to policymakers. It is a great opportunity to learn about the latest trends and developments in e-health, and to network with other professionals in the field.
Vivatech	France	Paris	5	Trade Show	Digital Technologies	AWEX	FiB / Innoviris	DIGI 14	Vivatech is the world's largest tech startup event, held annually in Paris, France. Vivatech 2023 in figures: • 150,000 attendees from 174 countries • 2,800 exhibitors • 11,400 startups • 450 speakers Vivatech is one of the largest and most influential tech events in the world. It is a great opportunity for hub.brussels to showcase its services and programs to a global audience and to network with tech startups, investors, customers, and partners. EXPORT: hub.brussels will participate in Vivatech 2023 by having a booth on the show floor for 10 start-ups, with exhibiting and pitching opportunities.

									INVEST: Our Manager will prospect scale-up potentially interested to develop their business in Belgium. Belgium is often considered by French companies as the first country to start an international expansion.
Mission ICC Europe	TBC	TBC	TBC	Economic Mission	Creative & Cultural Industry			ICC 11 COMINT 6	Exploration mission of the ICC ecosystem in a city of Europe (TBC) across various sectors such as audiovisual, VR-XR, cinema, cultural heritage, dance, stand-up, music, events including nightlife & performing arts. Additionally, a business-to-business (B2B) mission in audiovisual, tourism, and culture at large. Quebec represents a key ICC ecosystem, offering opportunities for exchanges and partnerships for the ICC platform and B2B interactions for members of both the Play and Hospitality clusters. This presents an opportunity to initiate the first international exchange mission with an exclusive focus on ICC in economically significant sectors for the region, contributing to its attractiveness. The mission will have two components: • Component 1. Study trip: 12 members of the ICC platform • Component 2. B2B Mission & Exhibition (TBC)/ Festivals: 5 in audiovisual (PLAY) + 4 in cultural heritage (HOSPITALITY) + 4 (Music, Festivals, Dance, Communication & Digital Culture, etc.) This mission will serve as preparation of a ICC mission in Canada in 2025.
PLMA	Netherlands	Amsterdam	5	Trade Show	Food and Beverage	LAT	FIT / AWEX	COMINT 8	PLMA is the world's largest private label trade show, held annually in Amsterdam, Netherlands. It is a great opportunity for retailers and suppliers of private label products to network and do business. hub.brussels will participate in PLMA 2024 by bringing a delegation of 5 Brussels-based companies to showcase their private label products at the trade show. PLMA figures: 1,600+ exhibitors 40,000+ attendees from 120+ countries \$120+ billion in private label sales generated annually
Industry 4.0 Poland	Poland	Poznan	6	Economic Mission	Digital Technologies	FIT	FIT/AWEX/Innoviris	DIGI14	hub.brussels, FIT, and AWEX will organize a Belgian mission to Poland in the Industry 4.0 sector. Why Poland: • The Polish government has launched a number of initiatives to support Industry 4.0, including the Industry 4.0 Strategy, the National Center for Industry 4.0, and the Industry 4.0 Competence Centers.

									- Poland is home to a number of leading universities and research institutes that are working on Industry 4.0 technologies. - Poland has a number of strong companies that are active in the Industry 4.0 sector, such as Comarch, Polkomtel, and KGHM Polska Miedź. Overall, Poland is a great place to do business in Industry 4.0. The country has the right mix of government support, skilled workforce, competitive costs, and strategic location to make it a successful destination for Industry 4.0 companies.
SantExpo	France	Paris	5	Economic Mission	Life Science	hub	FiB	SANTE 9	SantExpo is the leading French event for healthcare professionals, bringing together decision-makers and professionals from all sectors of the healthcare system. It is organized by the French Hospital Federation (FHF) and takes place annually in Paris. The next edition of SantExpo will be held from May 21 to 23, 2024 at Paris Expo – Porte de Versailles. The theme of the 2024 edition is ‘Health at the heart of democracy.’ SantExpo offers a comprehensive overview of the latest technologies, services, and solutions for the healthcare system. Visitors can discover new products and services, meet with exhibitors, and attend conferences and workshops on a wide range of topics. Some of the key areas covered by SantExpo include: - Management and governance - Digital health - Care pathways - Patient experience - Equipment and materials - Construction and transformation of healthcare facilities SantExpo is the perfect opportunity for healthcare professionals to stay up-to-date on the latest trends and developments in the sector, to network with colleagues, and to find new solutions to improve the quality and efficiency of healthcare delivery. In addition to the exhibition, SantExpo also features a number of other events, such as: - Conferences and workshops: SantExpo offers a wide range of conferences and workshops on a variety of topics related to healthcare management, digital health, care pathways, patient experience, and more. - The SantExpo Awards: The SantExpo Awards recognize and reward innovative products and services that are improving the healthcare system.

									- The SantExpo Village: The SantExpo Village is a space where visitors can learn more about the work of healthcare organizations and associations. - SantExpo is a free event for healthcare professionals. Visitors can register online in advance or on-site at the event. Main objectives for taking part to this leading event: (1) knowledge development by participating in the rich panel of conferences offered; (2) identification of potential businesses and synergies for the cluster members; (3) meeting with key players in the French ecosystem; (4) inspiration on key topics to improve the services offered by the cluster lifetech to its current and future members.
Webinar / Seminar - Selling Services in Europe	Switzerland	Brussels	6	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	Seminar focusing on the international sale of services covers various aspects, including the challenges of selling services globally, the different stages of international sales, and the specificities of selling services. The seminar will also have a specific focus on the Swiss and Geneva markets, exploring opportunities in Switzerland, market specificities, and best practices tailored to that region.
Belgian Economic Mission to Norway	Norway	Oslo	6	Official Mission	Multimarket	BFTA	FIT/ AWEX / BFTA CityDev /Innoviris	COMINT 6	The Belgian economic mission, presided over by Princess Astrid, is set to take place in Norway. The main focuses will be on sustainable construction, craftsmanship, social economy, and health, including health technology. Additionally, there might be a tri-regional component on green energy and hydrogen.
Economic Mission to the Netherlands	The Netherlands	Amsterdam	5	Economic Mission	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate – Smart Cities)	hub		COMINT 6 COMINT 10	Economic mission to the Netherlands in the field of Smart Cities. The mission will include project visits, institutional meetings, networking events, business-to-business encounters, and seminars.
Economic Mission to the Nordic countries	Sweden	Stockholm	6	Economic Mission	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	hub	CityDev /Innoviris	COMINT 6 COMINT 10	Side sector mission to the Princely Mission of Norway in June Sector: Sustainable building Goals: To learn about the latest sustainable building technologies and practices in Norway and Scandinavia.

									- To identify opportunities for collaboration between Norway and other countries on sustainable building. - To promote the adoption of sustainable building practices in other countries. Activities: - Visits to sustainable buildings in Norway, Sweden and Denmark, including the Velux Project in Copenhagen. - Meetings with Norwegian government officials, businesses, and experts in the field of sustainable building. - Networking events with other professionals in the field of sustainable building.
Craft Week	UK	London	5	Promotional Event	Fashion & Design	hub		COMM 14	London Craft Week is an annual festival that celebrates the best of British and international craftsmanship. It is held in early May each year, and features over 750 makers, designers, brands, and galleries from around the world. The festival showcases a wide range of crafts, including ceramics, glass, furniture, jewelry, textiles, and more. Visitors can attend events and workshops, see demonstrations by skilled craftspeople. London Craft Week is a great opportunity to learn about the different types of crafts that exist, and to appreciate the skill and dedication of the people who make them. Hub.brussels will organize a tour of the LCW for 3 to 5 craftsmen from Brussels.
International Procurement Seminar @UN	Danemark	Copenhagen	6	Economic Mission	Multimarket	FIT	FIT / AWEX		International Procurement Seminars, also known as Multi-Agency Business Seminars, are opportunities for UN Buyers and Vendors to meet in person. Selected UN Agencies participate and typically deliver a brief presentation of their Agency as well as take part in workshops and panel debates. The business seminars also allow for one-to-one meetings between UN buyers and vendors. The IPS are organized by UN Global Marketplace and follow a fixed predefined pattern. Countries that want to organize an IPS for their companies must submit an application for this in accordance with a timeline set by the UN. Belgium is negotiating with France, Germany and Austria to organize an IPS in S1 2024. Brussels companies will have the opportunity to learn more and gain insight about the procedures, discover commercial opportunities, will be able to discuss directly with UN buyers and share experiences and best practices.
Gamescom	Germany	Cologne	8	Trade Show	Creative & Cultural Industry	FIT	FIT / AWEX	DIGI14	Gamescom is the world's largest event for computer and video games, and Europe's most comprehensive business platform for the games industry. It is held annually in Cologne, Germany, and typically attracts over 350,000 visitors from over 100 countries.

							FiB		hub.brussels will participate in the Belgian booth in collaboration with the Brussels Federation of Video Games (Game Brussels). Several packages will be offered, including individual stands, shared stands, and guided tours of the exhibition.
Realty 2024 BXL	Belgium	Brussels	9	Buyer Invitation	Infrastructure (Sustainable Construction - PropTech - Real estate)	hub	CityDev	COMINT 6 COMINT 10	Realty is the biggest B2B gathering for real estate leaders, and political authorities. It is held annually in September at the Gare Maritime in Brussels. The 2024 edition of Realty will be held on September 2024. The theme for this year's event is 'Milestone - How will we live in 2050?'. Realty is a great opportunity for real estate professionals to network, learn about the latest trends and developments in the industry, and meet with potential partners and clients. The event features a variety of activities, including conferences, workshops, exhibitions, and networking events. Realty is a must-attend event for anyone who is involved in the real estate industry in Belgium. Hub.brussels will organize an invitation of international architect to the event. Invitation of architects from the UK, Switzerland, and Germany would help to make Realty more international and increase its credibility in the sector. These countries are home to some of the world's leading architects and architectural firms, and their participation would attract attention from other international architects and businesses. This would help to position Realty as a leading international event for the real estate and architecture sectors. Inviting architects from the UK, Switzerland, and Germany to participate in the VIP program would give them the opportunity to learn more about the real estate market in Belgium and to meet with potential clients and partners. This would help to build relationships and create new business opportunities for Brussels-based architects. The conference would provide an opportunity for architects from different countries to meet and network. This could lead to new collaborations and partnerships between Brussels-based architects and architects from other countries. This would help to strengthen the Brussels real estate and architecture sectors and to promote Brussels as a global hub for these industries. The conference would be a good opportunity to showcase Brussels' expertise in sustainable construction. Brussels is a leader in sustainable development, and its architects and businesses are at the forefront of developing new sustainable construction methods and technologies. By highlighting this expertise, the conference would help to promote Brussels as a destination for sustainable construction.

Grand Final - Bière à Lille	France	Lille	9	Trade Show	Food and Beverage	hub	BI (TBC) ¹	COMINT 8 COMINT 10	Lille will host the Grand Final, an event that marks the last two days of the Beer Festival in Lille. For 2 days, a hundred brewers offer their beers on their stand for tasting and for sale. The BAL festival organizes a professional time to develop the offer of craft beers during BtoB meetings. The Lille office supplements these BtoB meetings by inviting its own network of Drinks distributors in the Region
Commercial Agent - Strasbourg	France	Strasbourg	10	Economic Mission	Multimarket	hub			BtoB Meeting between commercial agent and brussels companies in Strasbourg Meeting with a commercial agent is a relevant step to enter the French market because they have the local knowledge, expertise, and connections to help you navigate the complex business landscape. They can also provide you with valuable insights into the French market, such as consumer preferences, trends, and regulations.
SIAL Paris	France	Paris	10	Trade Show	Food and Beverage	LAT	FIT / AWEX FiB	COMINT 8 COMINT 10	SIAL Paris is the world's largest food innovation exhibition, held every two years in Paris, France. It is a trade fair that specializes in the food processing industry, bringing together over 7,000 exhibitors and 300,000 visitors from over 200 countries. SIAL Paris is a unique opportunity for food professionals to discover the latest trends and innovations, meet new suppliers and customers, and network with other industry leaders. The event features a wide range of food products, from fresh and processed foods to beverages and food ingredients. In addition to the exhibition, SIAL Paris also offers a variety of other events and activities, such as conferences, workshops, and cooking demonstrations. These events provide attendees with the opportunity to learn about the latest trends in the food industry and to network with other professionals. SIAL Paris is an essential event for anyone involved in the food industry, from producers to retailers to distributors. It is a great place to discover new products, find new suppliers and customers, and learn about the latest trends and innovations. [^] hub.brussels will organize a collective booth for 10-12 companies in the Fine Grocery Pavilion, along with a guided tour for new exporters.
SaaStock	Ireland	Dublin	10	Economic Mission	Digital Technologies	Hub	AWEX	DIGI 14	SaaStock Dublin is a two-day conference for SaaS founders, executives, and investors, held every October in Dublin, Ireland. It is the world's largest SaaS conference outside of the United States, and it attracts over 5,000 attendees from all over the world. hub.brussels will organize a visit to the trade show as well as business-to-business (B2B) meetings, in collaboration with AWEX.
Webinar / Seminar -	Germany	Brussels	TBC	Webinar	Multimarket	Hub		(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Europe. Subject and focus TBC.

Opportunities in Europe									
Nordic Organic Food	Sweden	Malmö	TBC	Trade Show	Food and Beverage	LAT	AWEX	COMINT 8	The Nordic Organic Food Fair is an annual trade fair for organic and sustainable products, held in Malmö, Sweden, in November. It is the largest organic food fair in the Nordic region, and it attracts over 5,000 visitors and 500 exhibitors from all over the world. The Nordic Organic Food Fair is a great place to discover new organic products and suppliers, to learn about the latest trends in the organic food industry, and to network with other professionals in the field. The fair features a wide range of organic products, from fresh and processed foods to beverages and food ingredients. In addition to the exhibition, the Nordic Organic Food Fair also offers a variety of other events and activities, such as conferences, workshops, and cooking demonstrations. These events provide attendees with the opportunity to learn more about the organic food industry and to network with other professionals. hub.brussels will organize a collective booth for 5 companies
Slush Finland	Finland	Helsinki	TBC	Trade Show	Digital Technologies	LAT	FIT /AWEX FiB	DIGI 14	Slush is a two-day technology trade fair designed to bring in contact with one another startups, investors, and commercial contacts. Booth spaces are very sought after, as are entry passes because the event is b2b oriented, spaces and tickets are allocated through selective procedure by the organisers to ensure the highest quality of tech companies. Slush is oriented on tech companies active in impact technologies with a strong focus on the solving ecological issues the world is facing. hub.brussels, in association with FIT and AWEX, is offering interested start-ups the opportunity to attend this event and present their project to investors.
Salon Connect Lille	France	Lille	TBC	Trade Show	Digital Technologies	Hub	BI (TBC) ¹	DIGI 14	The Salon Connect Lille is the annual gathering of decision-makers in retail from the Northern region of France. With a focus on the digitization of the retail sector, the event aims to cultivate business opportunities through B2B meetings and informal networking sessions. For startups and tech enthusiasts, it offers a prime platform for exposure to national and international brands such as La Redoute, Maison du Monde, Boulanger, Leroy Merlin. Beyond visibility, it's an opportunity to showcase expertise, enhance brand image, engage in quality networking, and meet prospective clients through personalized one-on-one appointments. Don't miss this chance to elevate your presence and forge meaningful connections in the dynamic retail landscape.

Warsaw Proptech Forum	Poland	Warsaw	TBC	Economic Mission	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	Hub	FiB CityDev	COMINT 10	The Proptech mission of 2021 with Pascal Smet was one of the 1st hub.brussels trade mission organized in Europe in a still 'pandemic' context. A successful action but forced to downgrade its scale (limited number of participants and one external event cancelled). It needed a proper follow-up. The idea would be in the same week to participate to two cyclical events in Warsaw (this is somehow the 'Real Estate week' of the Polish capital) with 'pitch' opportunities for the Brussels participants. Firstly, the November edition of the 2024 Warsaw Property Forum specialized on one Focus 'the future of Real Estate' where our companies can really defend well their concept. The bulk of the budget will be reserved for the participation in this private international event. And secondly, the CRED, the Construction & Real Estate Day of the Belgian Business Chamber of Poland which also takes place this week. In no other market in the world is the position, in proportion, of the Belgian Developers (Ghelamco, BPI, ImmoBel, Athenor,...etc.) as strong as in the Warsaw market. Belgian Developers are among the 1st players on this market and are open to new solutions from start-ups from their native country. We should play this card of networking and commercial opportunities of meeting with local potential clients from Belgian origin. The mission will 'finish' by a set of B2B meetings organized by the hub.brussels office.
Food and Beverage Buyers Invitation	Belgium	Brussels	3	Buyer Invitation	Food and Beverage	Hub		COMINT 8	Invitations of buyers from Switzerland, Luxembourg, and location TBC, in the realm of food for the upcoming BioXpo. BioXpo is the premier trade fair for the organic, ecological, natural, and sustainable sector in Belgium, taking place annually in Brussels in March. With over 250 exhibitors and 10,000 visitors from around the globe, it provides a unique platform. The invitation entails an exclusive tour of the exhibition and Brussels-based exhibitors, personalized business-to-business (B2B) meetings, and curated visits to local producers. This immersive experience promises to connect buyers with cutting-edge products and innovations in the organic and sustainable sector, fostering meaningful collaborations and business opportunities.
Publisher Invitation Gaming	Belgium	Brussels	TBC	Buyer Invitation	Creative & Cultural Industry	TBC	FIT / AWEX FiB	DIGI 14 ICC 11	An of international publishers to meet with Brussels-based gaming studios. This unique gathering provides an opportunity to explore the creative and innovative talent of the local gaming studios. Publishers will have the chance to engage in fruitful discussions, establish strategic partnerships, and discover exciting projects in development.
Visit EBRD	UK	London	3	Economic Mission	Multimarket	TBC	FIT / AWEX		Visit of the EBRD HQ in London with a delegation of Belgian companies interested in participating in programs funded by the EBRD.

									Selected EBRD programs and funds deliver a brief presentation of their objectives and orientations as well as may take part in workshops and panel debates. The visit allows for one-to-one meetings between EBRD program managers and representatives of Belgian companies. Since the EBRD plays a key role in the reconstruction of Ukraine, a particular attention will be paid to the contribution that the Belgian private sector could make to the reconstruction of that country.
Fintech Economic mission to Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg	3	Economic Mission	Finance - Fintech - Insurance	Hub	Innoviris	DIGI 14	2 day visit of Luxembourg with a delegation of Brussels fintech and/or tech4fin companies. The program will consist of visits, sharing experiences, learning from best practices, networking, pitch session and b2b meetings.
Road Show – Neo Export	France	North	TBC	Economic Mission	Multimarket			COMINT 05	In orchestrating an economic mission for emerging exporters in Italy and Switzerland, our primary focus is to familiarize participants with these dynamic markets. The mission encompasses thoughtfully curated seminars for awareness, training, and market insights. Alongside, engaging site visits and strategic B2B interactions are seamlessly integrated. This initiative goes beyond geographical boundaries; it's a collaborative journey towards understanding, learning, and establishing meaningful connections in the business landscapes of France
prospection at Hannover Messe	Germany	Hannover	4	Prospection	Digital Technologies				The Hannover Messe is one of the world's largest trade fairs, dedicated to the topic of industry development. It is organized on the Hanover Fairground in Hanover, Germany. Typically, there are about 6,500 exhibitors and over 200,000 visitors. One of its particularities is that decision-makers (CEO...) are often present at the booth of their companies. INVEST: it is the ideal place to prospect German companies potentially interested to develop (and set-up) their business in Belgium. Provided that meetings are set in advance. Both our Area Manager Invest and our CEC will be there to prospect investors.
BIG brotaru 2024 Event UK-BXL	UK		5	Prospection	Digital Technologies				BIG Brotaru is a multi-country and multi-cluster event organised by Belgian games developers in Brussels. It is an event where gaming companies around Europe can present their projects and have the chance to become recognised internationally. It is also an excellent opportunity to draw attention of international investors towards the Belgian gaming industry and its tax shelter benefits. INVEST: prospection of foreign start-up considering to develop their business in Belgium. If we have additional budget (tbc) we may invite a delegation of UK-based companies.

State Visit - France	France	Paris	5	State Visit	Multimarket		BI		State Visit are prestige events dedicated to promote the image of Belgium and its Regions in a specific country. They always include a business (selected CEO's of Belgian companies having a business in the host countries) and academic delegation (Rectors of Belgian Universities). The official programs includes one 'economic activity' which is usually a Business Forum including an opening ceremony with VIP, followed by panel discussions and a networking lunch. There are no real opportunities for Export for Brussels companies or Invest prospection.
Money 2020	Netherlands	Amsterdam	6	Prospection	Fintech				Money2020 is the most important European fair in the fintech sector (+8.000 attendees from +75 countries). INVEST: our Area Manager Invest and our CEC will prospect potential investors from NL and the rest of Europe.
Invest seminar Digital Tech Bordeaux	France	Bordeaux	TBC	Seminar	Digital Technologies			COMINT 12	INVEST: organization of an Invest seminar on digital technologies (& promotion of Welcome package)+ networking event in collaboration with 'La French tech' which is a government organizations which aims at 'bringing together startups, investors, policymakers and community builders'.
Invest seminar on Public Affairs Lithuania-BXL	Lithuania	Vilnius	TBC	Promotional event	Legal - Public Affairs			COMINT 12	INVEST : organization of an invest seminar & networking event on 'Solving Lithuanian issues in Brussels' in Vilnius. Information session and meeting with Lithuanian companies on the theme of lobbying & legal support in European matters, taking the opportunity of the Belgian Presidency of the Council of the EU, with the participation of the Ambassador of Belgium to Poland & Lithuania. This topic has been already used with success in Poland and has led to numerous prospects in the field of Public Affairs. The seminar will bring as an example the sector of Energy Transition, with presentation of Brussels lobbyist, EU Lawyer having experience and a testimonial from a Lithuanian company.
Prospection on We Are Developers Berlin	Germany	Berlin	7	Prospection	Digital Technologies		BI (TBC) ¹		Prospection de start-ups sur le salon « WeAreDevelopers World Congress » qui rassemble près de 10.000 développeurs du monde entier afin de les attirer à Bruxelles.
Prospection on Oslo Innovation week	Norway	Oslo	9	Prospection	Digital Technologies				Oslo Innovation week is a rising event bringing together technological start-up, incubators and investors mostly from Scandinavian countries (but not only) and composed of various events taking place all around the city. Excellent place to prospect scale-up looking to expand internationally. INVEST: our Area Manager Invest and CEC will prospect potential investors and promote the welcome package.

Invest seminar at Tech BBQ Copenhagen	Danemark	Copenhagen	9	Prospection	Digital Technologies				TechBBQ has become the heartbeat of the startup and innovation ecosystem in Scandinavia. This event has evolved into a large-scale summit that draws attendees from around the world for two days of inspiration, networking, and growth. It is B2B-focused event with a melting pot of diverse participants, including startups, investors, journalists, politicians, national delegations, international speakers, and industry giants such as Google, Maersk, and Microsoft. A matchmaking platform from the organizers will be set up to easily connect with other participants. It appears like an ideal occasion for invest prospection in Denmark. INVEST: our Area Manager Invest and CEC will prospect potential investors and promote the welcome package.
Digital Finance Summit	UK		12	Seminar	Finance - Fintech - Insurance			COMINT 12	DFS is a one-day conference taking place in Brussels centred on the digitalisation of the financial industry. It brings together companies across Europe working on RegTech, AI, Blockchain, Cybersecurity and other digital services in the finance sector. It is organised by Fintech Belgium every year since 2016. INVEST: We will invite a British delegation of companies in fintech sector considering to open a subsidiary on the continent (due to post-Brexit regulations) and introduce them to the Belgian fintech ecosystem.
Festival de Cannes - Marché du Film	France	Cannes	5	Promotional Event	Creative & Cultural Industry			ICC 11	Film market organized in conjunction with the Cannes Film Festival. It is the largest film market in the world, bringing together over 12,500 professionals from the film industry, including producers, distributors, sales agents, buyers, financiers, and journalists. The Marché du Film is a key event for the film industry, as it provides a platform for professionals to connect, discover new films and projects, and network with potential partners. The Marché du Film features a variety of events and screenings, including: • Project Pitches: Professionals can pitch their films and projects to potential buyers and partners. • Screenings: There are over 1,500 screenings of films from around the world, including world premieres, international premieres, and out-of-competition screenings. • Networking Events: There are many opportunities for professionals to network with one another, including receptions, cocktail parties, and matchmaking events. • Conferences and Workshops: There are a number of conferences and workshops on topics of interest to the film industry, such as financing, distribution, and marketing.

Voyages d'étude - Cluster	TBC	TBC	TBC	Study Trip	Multimarket				Organization of sector-specific study trips in the presence of cluster members to explore the ecosystem of a defined country. These trips are not aimed at commercial purposes but rather for inspiration.
EEB matchmaking events or company missions	Europe			Brokerage Events					

Zuid-Europa

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
MWC	Spain	Barcelona	2	Trade Show	Digital Technologies	hub	AWEX / FIT Fib	DIGI 14	Mobile World Congress (MWC) is the world's largest and most influential mobile event. It is held annually in Barcelona, Spain, and attracts over 100,000 visitors from all over the world. MWC is a showcase for the latest and greatest in mobile technology. Companies from all over the world come to MWC to unveil their new products and services, and to network with other industry leaders. MWC is also a major event for the mobile app industry. Many app developers come to MWC to launch their new apps and to meet with potential investors and partners. EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 10-15 companies INVEST: our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to open an office in Brussels
Milan Design Week	Italy	Milan	4	Economic Mission	Fashion & Design	mad.b russels	WBDM Flanders DC	COMM 14	Milan Design Week is the world's largest and most influential design event. It is held annually in Milan, Italy, and attracts over 300,000 visitors from all over the world. Milan Design Week is a showcase for the latest and greatest in design, from furniture and lighting to fashion and architecture. Companies from all over the world come to Milan Design Week to unveil their new products and services, and to network with other industry leaders. Milan Design Week is a must-attend event for anyone involved in the design industry. It is a great place to see the latest and greatest in design, to network with other industry leaders, and to learn about the latest trends and developments hub.brussels is collaborating with MAD (along with WBDM and Flanders DC) in the Belgian is Design collective. This year's objective is to rent a space in the center of

									Milan to showcase Belgian designers and facilitate business meetings. The Brussels house in Milan will also be mobilized for the occasion.
4YFN Barcelona	Spain	Barcelona	2	Trade Show	Digital Technologies	hub	Fib	DIGI 14	4YFN is the startup event at MWC Barcelona, the world's largest mobile event. It is a four-day event that brings together startups, investors, and other industry leaders to showcase the latest mobile innovations and to network with each other. 4YFN is a great opportunity for startups to get exposure to their products and services, to find new customers and partners, and to raise funding. It is also a great opportunity for investors to learn about the latest startups and to identify new investment opportunities. EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 10 companies INVEST: Our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to set up an office in Brussels
Economic Mission Serbia	Serbia	Belgrade	6	Economic Mission	Multimarket	hub	FIT / AWEX	COMINT 6	The Belgian economic mission to Serbia is set to be filled with opportunities. The agenda includes business-to-business meetings, visits, networking moments, and seminar sessions meticulously designed to (in)form entrepreneurs. The goal is clear: maximize their chances of success in the Serbian market.
Rebuild	Spain	Madrid	3	Trade Show	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	hub		COMINT 10	Economic mission organized within the framework of Rebuild. The goal is to raise awareness among Brussels-based businesses involved in sustainable construction about the existing opportunities in the Spanish market. EBUILD is a trade fair for the construction and renovation sector, held annually in Madrid, Spain. It is the leading event in Spain for innovation in construction, renovation, and energy efficiency. REBUILD brings together over 20,000 visitors and 500 exhibitors from all over the world. The event features a wide range of products and services, including construction materials, tools, machinery, and software. REBUILD also offers a variety of other events and activities, such as conferences, workshops, and demonstrations. These events provide attendees with the opportunity to learn about the latest trends and innovations in the construction industry and to network with other professionals. The sustainable construction market in Spain is growing rapidly, as the country is increasingly committed to reducing its environmental impact. The government has set ambitious targets for reducing greenhouse gas emissions and increasing the share of renewable energy in the energy mix. This is driving investment in sustainable construction technologies and materials.

Webinar /seminar - Opportunities in Spain	Spain	Brussels	3	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Spain. Subject and focus TBC.
Webinar /seminar - Opportunities in Türkiye	Belgium	Brussels	9	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Türkiye. Subject and focus TBC.
Webinar Expo 2027	Serbia	Belgrade	3	Webinar	Multimarket	hub	FIT / AWEX		Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities within the context of the Belgrade Expo 2027. Expo 2027 Belgrade will be the first Specialised Expo to be held in Southeastern Europe. It will run from 15 May to 15 August 2027, under the theme 'Play for Humanity: Sport and Music for All'. The Expo site will be located at the confluence of the Sava and Danube rivers, in the New Belgrade district of the city. The site is part of a larger urban development project, which includes a new National Stadium and a Retail Complex. The Expo is expected to attract over 5 million visitors from around the world. It will feature pavilions from participating countries and organizations, as well as a variety of cultural and educational events. The Expo theme 'Play for Humanity' is designed to promote the power of sport and music to bring people together and to create a better future for all. The Expo will explore how sport and music can be used to promote physical and mental health, social inclusion, and sustainable development.
Animation of the Brussels Houses	Spain / Italy	Barcelona / Milan	TBC	Promotional Event	TBC				The Brussels Houses will be animated with various commercial activities aimed at promoting Brussels exports and attracting investments to Brussels.
Road Show Neo Export	Italy / Switzerland	Milan / Geneva	TBC	Trade Mission	Multimarket			COMINT 05	In orchestrating an economic mission for emerging exporters in Italy and Switzerland, our primary focus is to familiarize participants with these dynamic markets. The mission encompasses thoughtfully curated seminars for awareness, training, and market insights. Alongside, engaging site visits and strategic B2B interactions are seamlessly integrated. This initiative goes beyond geographical boundaries; it's a collaborative journey towards understanding, learning, and establishing meaningful connections in the business landscapes of Italy and Switzerland.
Economic Mission Türkiye	Türkiye	Istanbul	TBC	Trade Mission	Multimarket				Multimarket mission in Türkiye.

Invest seminar - Retail sector Istanbul	Türkiye	Istanbul		Prospection	Multimarket		BI (TBC) ⁸	COMINT 12	Turkish retail companies are very much interested to develop their business in brussels as they consider it as an excellent test market for their development in the rest of Europe. INVEST: our Area Manager Invest and CEC will organize a prospection tour including a seminar presenting how we can help the to set-up a retail in Brussels, with the support of BU Retail.
Websummit	Portugal	Lisbon	11	Trade Show	Multimarket	hub	AWEX FiB	DIGI 14	Web Summit is a global technology conference that takes place annually in Lisbon, Portugal. It is one of the largest and most prestigious tech events in the world, bringing together thousands of entrepreneurs, investors, and thought leaders from around the globe. Web Summit is a valuable event for any business that is looking to stay ahead of the curve in the ever-changing tech industry. It is an opportunity to learn about the latest trends, connect with potential partners and investors, and discover new opportunities for growth.
Milan Fintech Summit	Italy	Milan	10	Promotional Event	Finance - Fintech - Insurance			COMINT 12	MFS is the reference event in Italy to highlight the importance of Fintech, strengthen the culture of financial technology and attract attention, talents and investments to the Italian and, more specifically, Milanese fintech ecosystem. INVEST: it is the ideal location to prospect Italian fintech companies potentially interested to set up in Brussels. Next to the prospection at the fair, we will organize a seminar at the Brussels House.
Promotion Media Park Madrid	Spain	Madrid	10	Investor invitation	Audiovisual		SAU (tbc)	COMINT 12	INVEST: networking event organized at the ambassador's residence focusing Spanish media companies interested in expanding their business in EU (important private media groups, broadcasters, streamers, media technologies) . Will include a presentation of the Media Park in Brussels, and incentives for invest. Could be followed by a visit to Brussels Media Park in 2025.
Invest Seminar Legal - Public Affairs Milan	Italy	Milan	5	Seminar	Legal - Public Affairs			COMINT 12	INVEST: organization of an Invest seminar on Public Affairs during the Belgian Presidency of the EU targeting law firms and public affair companies. Will take place at the Brussels house.

⁸ Indien de ondertekening van een samenwerkingsakkoord met Istanbul plaatsvindt

Afrika ten zuiden van de Sahara

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Economic Mission to Senegal	Senegal	Dakar	12	Economic Mission	Multimarket	hub	FIT /AWEX	COMINT 6	The Belgian economic mission to Senegal aims to follow up on the successful royal mission that took place in May 2023. The mission will include visits, business-to-business (B2B) meetings, and networking opportunities.
Economic Mission to DRC	DRC	Kinshasa	10	Economic Mission	Multimarket		Embuild BI (TBC) ⁹	COMINT 6	The economic mission to the Democratic Republic of the Congo (DRC) will have a focus on construction and infrastructure. This mission is aligned with ExpoBeton RDC Salon de la Construction et des Infrastructures, the largest trade fair for the construction and infrastructure sector in the DRC. Held annually in Kinshasa, the capital of the DRC, this event serves as a crucial platform for industry professionals. EmBuild Brussels has already expressed interest in actively participating in this mission.
Economic Mission to Cameroun	Cameroon	Yaoundé	2	Economic Mission	Multimarket			COMINT 6	Multimarket mission in Cameroon. The mission will include visits, business-to-business (B2B) meetings, and networking opportunities. Cameroon is a challenging country, but with good opportunities: - Investment in infrastructure: The government is investing heavily in infrastructure, such as roads, ports, and power generation. This investment is expected to boost economic growth and create jobs. - Natural resources: Cameroon is rich in natural resources, such as oil, gas, and minerals. The exploitation of these resources could generate significant revenue for the government and boost economic growth. - Young population: Cameroon has a young population who could be a driver of economic growth in the coming years.
African Business Session	Belgium	Brussels	TBC	Seminar	Multimarket		ABL-ACP	(COMINT 5)	Seminars organized in Brussels in collaboration with the Chamber of Commerce. The objective of these seminars is to raise awareness among entrepreneurs about economic opportunities in Africa.

⁹ Indien minister aanwezig

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Arab Health	UEA	Dubai	1	Trade Show	Life Science	FIT	AWEX / FIT	SANTE 9	Arab Health is the largest healthcare event in the Middle East and North Africa (MENA) region. It is held annually in Dubai, United Arab Emirates, and attracts over 100,000 visitors from all over the world. Arab Health is a trade show and conference that showcases the latest products, services, and innovations in the healthcare sector. It is also a platform for healthcare professionals to network, learn, and share knowledge. The event is divided into several different zones, including: • Medical equipment and devices • Disposables and consumer goods • Orthopaedics and physiotherapy • Imaging and diagnostics • Healthcare and general services • IT systems and solutions • Healthcare infrastructure and assets • Wellness and prevention Arab Health is an important event for the healthcare industry in the MENA region. It helps to promote the development of the sector and provides a platform for healthcare professionals to access the latest products, services, and information. EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 10 companies INVEST: Our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to set up an office in Brussels
Gitex	UEA	Dubai	10	Trade Show	Digital Technologies	AWEX	AWEX FiB	DIGI 14	GITEX GLOBAL is the world's largest technology event, taking place annually at the Dubai World Trade Centre in the United Arab Emirates. It is a global platform for the tech industry to connect, collaborate, and showcase the latest innovations. GITEX GLOBAL 2023 will be held from October 16-20, 2023, and is expected to attract over 100,000 visitors from over 170 countries. The event will feature over 5,000 companies and startups showcasing the latest technologies in areas such as artificial

									intelligence (AI), machine learning (ML), robotics, 5G, 6G, cloud computing, blockchain, and the metaverse. GITEX GLOBAL is also home to a number of conferences and workshops, where attendees can learn from experts about the latest trends and developments in the tech industry. The event also features a number of networking opportunities, allowing attendees to connect with potential partners and customers. EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 8-10 companies INVEST: Our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to set up an office in Brussels
Economic Mission Morocco	Morocco	Rabat	2	Economic Mission	Multimarket		BI Citydev (TBC)	COMINT 6	The 18th edition of Brussels Days will take place in Morocco. EXPORT: hub.brussels will showcase the construction/infrastructure sector as well as the healthcare sector. INVEST: an invest seminar will be organized (sector still to be defined)
Mission to Saudi Arabia	Saudi Arabia	Riyad	11	Economic Mission	Multimarket	FIT	AWEX / FIT / Innoviris	COMINT 6	The economic mission to Saudi Arabia will be multisectoral, with a focus on entertainment, immersive technologies, esports, and gaming. The entertainment, gaming, and esports market in Saudi Arabia is growing rapidly. In 2022, the market was valued at \$1.2 billion and is expected to reach \$2.2 billion by 2027. This growth is being driven by several factors, including the increasing number of internet users, the adoption of smartphones, and the popularity of video games and esports competitions.
Seminar – Opportunity in MENA	Belgium	Brussels	TBC	Seminar	TBC			(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in MENA. Subject and focus TBC.

Amerika

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Belgian Economic Mission Brazil	Brazil	Sao Paulo	10	Economic Mission	Multimarket	BFTA	AWEX / FIT / BFTA	COMINT 6	The Belgian economic mission, presided over by Princess Astrid, is set to take place in Brazil. The main focuses are TBC. INVEST: hub will co-organize an invest lunch with FIT and Awex.
Economic Mission to NYC	USA	New York	5	Economic Mission	Multimarket		FiB	COMINT 6 COMINT 10	DO MORE WITH LESS' Mass consumption and continuous pressure to increase profits push companies to use harmful, cheap ways of producing goods and to set up services with little or no consideration for our planet. Increasingly, entrepreneurs as

							Citydev (TBC) Innoviris		well as consumers, are looking for solutions to 'do more with less'. For those innovators, the project starts with the idea in mind that we cannot continue to use so many resources, create so much waste and do so much harm to our planet. Start-ups from Brussels and New York want to reverse that trend and come up with innovative solutions through technology, products, and services in different important verticals. New York and Brussels have the strong ambition to be fore runners in that field and to create better 'Cities for the people' in the process. Through panel discussions, exchange of best practices, our innovative companies can put themselves in the spotlight and exchange with American peers and experts. We want to highlight these important verticals: - Eco-Design, Optimization, Recycle and Reuse of Materials and Resources - Transportation, Logistics, Urban planning, Last Mile Delivery, Congestion, Noise Reduction - Addressing Climate change through better buildings: Reversible design, Regenerative architecture, Retrofitting, Passive house, Green Buildings, Carbon negative, Cleantech, Proptech, Smart-City The program will consist of information sessions, pitch and discussion rounds, networking opportunities and personalized BtoB's. At the same time, it is a Brussels city branding project. If relevant for the program (depending on the participants) we can add 1 day in Washington DC with the help of the Belgian Embassy.
Trade Mission Canada	Canada	Montreal	10	Economic Mission	Multimarket			COMINT 6	Economic mission as part of MTL Connect. The sectors will be determined based on the industries highlighted within the framework of MTL. The mission will include a 'woman in business' component as well as several side events.
GDC San Francisco	USA	San Francisco	3	Economic Mission	Creative & Cultural Industry	AWEX	FIT /HUB FiB	DIGI 14 ICC 11	The Game Developers Conference (GDC) is the world's largest and most influential annual event for game developers. It is held in San Francisco, California, at the Moscone Convention Center. GDC 2024 will take place from March 18-22, 2024. The conference will feature over 600 sessions and workshops on a wide range of game development topics, including programming, art, design, audio, production, and business. In addition to the sessions and workshops, GDC also features an expo hall where attendees can see and try out the latest game development technologies and products. There are also a variety of networking events and social gatherings.

									GDC is attended by over 27,000 game developers from all over the world. It is a great opportunity for developers to learn new skills, network with other professionals, and see the latest trends in game development. hub.brussels will organize a visit to the trade show, with the possibility of arranging business-to-business (B2B) meetings at the AWEX-FIT booth. Visits to the gaming ecosystem in San Francisco are also planned.
Cleantech Buyer invitation	Uruguay	Montevideo	6	Buyer Invitation	Energy		FIT /AWEX	COMINT 10	Opportunities in cleantech in Latin America Latin America is a continent with great potential for the development of clean technologies. The energy sector is one of the main drivers of this potential, with strong demand for renewable solutions to meet growing population and economic growth. Renewable energy: Latin America has a significant potential for renewable energy, including solar, wind, and hydroelectric power. The solar energy sector is particularly growing rapidly, with increasing demand for solar panels for residential, commercial, and industrial applications. Energy efficiency: Latin America is a continent with high energy consumption. Energy efficiency is therefore an important area for reducing energy consumption and greenhouse gas emissions. There are many opportunities to develop energy efficiency technologies and solutions in the industrial, transportation, and building sectors. Circular economy: The circular economy is an economic model that aims to reduce waste and maximize resource utilization. There are many opportunities to develop circular economy technologies and solutions in Latin America, including in the waste, agriculture, and manufacturing sectors. Latin American governments are also taking steps to support the development of clean technologies. For example, Mexico has launched a national plan for the development of renewable energy, while Brazil has passed an energy efficiency law. Uruguay Uruguay is a country in South America with a population of about 3.5 million people. It is a relatively small country, but it has a large potential for cleantech development. Uruguay has a strong commitment to renewable energy. The country has set a target of generating 90% of its electricity from renewable sources by 2030. Uruguay also has a strong commitment to energy efficiency. The country has a national energy efficiency plan that aims to reduce energy consumption by 20% by 2030. Here are some of the specific opportunities for cleantech development in Uruguay:

									• Solar energy: Uruguay has an abundance of solar energy resources. The country has an average of 2,500 hours of sunshine per year. • Wind energy: Uruguay also has good wind energy resources. The country has an average wind speed of 12 meters per second. • Hydroelectric power: Uruguay has a number of hydroelectric power plants. The country's largest hydroelectric power plant is the Salto Grande Dam, which has a capacity of 1,700 megawatts. • Energy efficiency: Uruguay has a number of opportunities for energy efficiency improvements in the industrial, transportation, and building sectors. Uruguay is a promising market for cleantech companies. The country has a strong commitment to renewable energy and energy efficiency, and it has a number of opportunities for cleantech development. This buyer invitation is a tri-regional action that has the potential to increase critical mass of companies and reduce costs.
Techcrunch	USA	San Francisco	10	Trade Show	Digital Technologies			DIGI 14	TechCrunch Disrupt is an annual event organized by TechCrunch that brings together the most innovative startups and investors from around the world. The event is held in San Francisco and features a series of talks, panels, and demos from the most promising startups in the world. Here are some of the things you can expect at TechCrunch Disrupt in San Francisco: • Pitch Competition: This is the main event of TechCrunch Disrupt, where a panel of judges selects the most promising startups to pitch their ideas to a live audience of investors and potential customers. • Startup Showcase: This is a chance for startups to showcase their products and services to a wider audience. There are also booths where startups can meet with potential investors and partners. • Investor Track: This track is for investors who want to learn more about the latest trends in startups and meet with promising entrepreneurs. There are also workshops and panels on fundraising and investment strategies. • Media Track: This track is for journalists and other media professionals who want to cover TechCrunch Disrupt. There are press conferences, interviews, and networking opportunities. • Community Events: There are also a number of community events, such as parties, networking events, and happy hours, where attendees can socialize and make new connections.

Seminaire - E-commerce USA	USA	Brussels	6	Seminar	Multimarket	FIT	FIT /AWEX		Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities with a focus on e-commerce towards the USA through major online selling platforms.
Webinar - Economic outlook 2024	USA	New York	2	Webinar	Multimarket		AWEX / FIT		Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in the US, by giving them the main trends for 2024.
Webinar / seminar - Opportunities in Dominican Republic	Dominican Republic	Brussels	9	Webinar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in the Dominican Republic.
Webinar - Economic outlook - Brazil	Brazil	Brussels	4	Webinar	Multimarket		AWEX / FIT		Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Brazil, by giving them the main trends for 2024.
Invest AI - AR - VR Mission USA-BXL	USA	New York	10		Digital Technologies		Innoviris	COMINT 12	Invitation of a US delegation of AI companies at the occasion of the FARI conference in Brussels. FARI is a 2-day international conference aiming at co-shaping AI for the common good and addressing pressing challenges (climate crisis, humanitarian conflicts, and health crisis) while respecting fundamental rights and ethical safeguards. INVEST: on top of the conference, the Invest team will organize a program including visits to incubators and potential clients and/or partners in Brussels.
Cleantech Forum North America 2024	USA	San Diego	1	Trade Show	Cleantech - Environment				CF is a 3-day event of high-quality meetings and deal-making where investors, corporates and innovators find new partners. Limitless opportunities over three days to make connections, prospect and meet the right leaders in the sustainable innovation ecosystem, from start-ups, scale-ups, investors, corporates, government and more. INVEST: Our Area Manager Invest (America) as well as our CE from NY, SF, Montreal (TBC) and Vancouver (TBC) will gather at the event to prospect scale up interested to develop their business in Europe.
Websummit Rio	Brazil	Rio	4	Prospection	Digital Technologies				In 2023, Web Summit Rio brought together 21,000+ people and the companies redefining the tech industry. For 2024, organizer aims bringing together 30,000+ people. Brazil CEC attended previous edition and was able to get in touch with valuable technology companies and to interest them in considering setting up an operation in Brussels.

									INVEST : Hub.brussels CEC from Latin America (Brazil, Uruguay) will prospect potential investors from their respective country.
Invest in Brussels Seminar for Fintech Brazil	Brazil		5	Seminar	Finance - Fintech - Insurance			COMINT 12	Brazil and Uruguay are of the most promising countries in the region in terms of Fintech development (cf. 2021 Global Fintechs Rankings). INVEST: With this seminar our Invest team will showcase the potential of Brussels to a selected number of start-ups and investors from the financial and insurance sector from both countries.
Invest Promotion Boot - Collision Toronto	Canada	Toronto	6	Prospection	Digital Technologies				The Collision Conference in Toronto is a premier tech and innovation event that gathers entrepreneurs, startups, investors, and industry leaders from around the world and is known as 'North America's fastest-growing tech conference.'. The event features insightful talks, panel discussions, workshops, and exhibitions, providing valuable opportunities to connect, collaborate, and stay at the forefront of the latest trends in the tech and business landscape. INVEST: Our Area manager Invest will prospect scale-up potentially interested to set up an office in Europe

Azië

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Economic Mission China	China	Shanghai	4	Economic Mission	Legal - Public Affairs				This action is co-organised with CEPANI, one of the most important European arbitration institution, and is aimed at promoting Brussels as an international center for arbitration. The mission will include Brussels-based law firm willing to promote their services to Chinese counterparts and clients. EXPORT: This mission aims to promote service-oriented companies specializing in access to the European market. INVEST : Our Area Manager Invest will participate to the mission as it is an excellent opportunity to meet with Chinese companies willing to develop their business in Europe and potentially set up an office here.
Economic Mission Vietnam	Vietnam	Hanoi	10	Economic Mission	Multimarket				Brussels economic mission as a follow-up to the state visit to Vietnam. The sectors to be highlighted are still to be determined.
Switch Singapore	Singapore	Singapore	11	Trade Show	Digital Technologies	LAT	FIT	DIGI 14	The Singapore Week of Innovation and Technology (SWITCH) is an event that brings together leaders, entrepreneurs, creators, accelerators and investors from the Global-Asia innovation ecosystem.

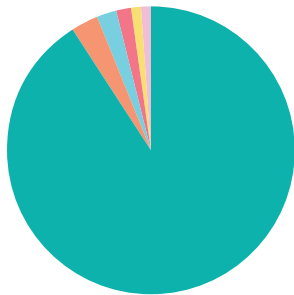
									SWITCH is a must-attend event for anyone interested in the latest trends and developments in deep tech innovation. It is a great opportunity to learn from and network with leaders in the field, and to see the latest technologies that are shaping the future. It's a cheaper alternative to the Singapore Fintech Festival focusing more on startups/scalups. EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 5 companies INVEST: Our Area Manager Invest will prospect potential investors and promote our Welcome package. The budget for invest includes the possibility to organize an invest seminar or a networking event.
Webinar / Seminar - E-commerce China	China	Brussels	3	Seminar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities, while selling online to China.
Webinar / Seminar - Opportunities in Vietnam	Vietnam	Brussels	5	Webinar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Vietnam (Sector TBC)
Webinar / Seminar - Opportunities in Japan	Japan	Brussels	10	Seminar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Japan (Sector TBC)
Road Show India	India	Chennai	8	Road show	Digital Technologies		F&IB	COMINT 12	INVEST: Organization of roadshow for promoting Brussels to Indian startups in different tech capitals of India. Replicate and build further on the success of our roadshow in 2023 and add potentially 2 more cities. Sectorial focus is mostly on digital startups but can be sector agnostic as well.
Road Show Japan	Japan	Tokyo	8	Road show	Digital Technologies		F&IB	COMINT 12	INVEST: Organization of a roadshow for promoting Brussels to Japanese SME's developing their business in Europe + follow of BEM 2022. Sectorial focus is mostly on digital sector but can be sector agnostic as well.
State Visit Vietnam	Vietnam	Hanoi		State Visit	Multimarket		BI		State Visit are prestige events dedicated to promote the image of Belgium and its Regions in a specific country. They always include a business (selected CEO's of Belgian companies having a business in the host countries) and academic delegation (Rectors of Belgian Universities). The official programs includes one 'economic activity' which is usually a Business Forum including an opening ceremony with VIP, followed by panel discussions and a networking lunch.

									There are no real opportunities for Export for Brussels companies or Invest prospection.
CHTF Trade Show	China	Shenzhen	11	Trade Show	Multimarket				CHTF is the largest technological fair in China. It takes place in Shenzhen where Brussels region has an office since 10 years. INVEST: our Invest team will prospect Chinese technological companies potentially interested to set up an office in Europe. Having a booth in the fair is also a way to strengthen our links and visibility with local authorities.

Bijlage 2

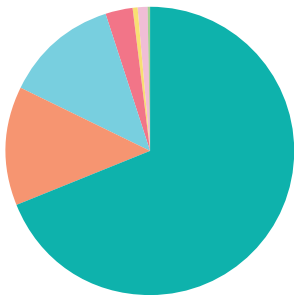
Onze begroting

Inkomsten 2024



Dotatie	42.007.000 €
EU-financiering	1.353.000 €
Financiering BHG	1.040.000 €
Financiering EFRO	762.000 €
Overige	604.000 €
Eigen inkomsten	400.000 €
Totaal	46.166.000 €

Uitgaven 2024



31.875.000 €	Bezoldigingen
6.186.000 €	Actiekosten
5.897.000 €	Werking
1.383.000 €	Huur
305.000 €	Investerings
509.000 €	Overdrachten
11.000 €	Overige
46.166.000 €	Totaal

Bijlage 3



Group S - Secrétariat Social a.s.b.l.

1er Secrétariat Social Agréé d'Employeurs

Votre partenaire en gestion sociale

www.groups.be

100/100-16/215805

Agence Bruxelloise pour l'Accompagnement
de l'Entreprise

CHAUSSÉE DE CHARLEROI 110
1060 SAINT-GILLES

Bruxelles, le 29.01.2025

Madame, Monsieur,

Concerne : Bilan social

Afin de nous permettre d'établir votre bilan social, nous avons complété le document en annexe à partir des informations déjà en notre possession.

Toutefois, certaines des données à mentionner nous font défaut. D'autres ne correspondent peut-être pas ou plus à la réalité.

Ces informations ont été préétablies sur base d'informations actuellement en notre possession, alors que demandées à la clôture de l'exercice.

Nous vous demandons donc d'apporter à ce projet de bilan les changements que vous estimeriez justifiés et de nous retourner le document ainsi corrigé, afin de nous permettre de produire votre bilan social complet et définitif. Prière d'indiquer également si vous souhaitez recevoir ce bilan sur papier ou sur support électronique.

En restant bien volontiers à votre disposition pour vous fournir de plus amples informations, nous vous prions, Madame, Monsieur, d'accepter l'expression de nos sentiments distingués.

Group S - Secretariat social a.s.b.l.

CS1				1	EUR	100/100-16/215805	
NAT.	Date de la réception par la BNB	N°	Page	U	D		CS1/1.

BILAN SOCIAL établi selon le MODELE COMPLET
MENTION DES MONTANTS EN UNITES D'EUROS

Dénomination: **Agence Bruxelloise pour l'Accompagnement**

CHAUSSÉE DE CHARLEROI 110 - 1060 SAINT-GILLES

Forme juridique : **Société anonyme**

Adresse : **CHAUSSÉE DE CHARLEROI** N° : **110** Bte :

Code postal : **1060** Commune : **SAINT-GILLES**

Numéro d'entreprise¹ : **678485603**

Description de l'activité principale de l'entreprise :

PUBLIC

Bilan social relatif à l'exercice comptable qui couvre la période du **01.01.2024** au **31.12.2024**

Responsable de l'entreprise à contacter

Nom :

Téléphone : Téléfax :

Adresse e-mail :

Signature pour l'entreprise :

¹ Ou numéro d'inscription auprès de la Centrale des Bilans. Ce numéro doit être repris dans le coin supérieur gauche de chaque page dans la case réservée à cet effet.

BILAN SOCIAL

Numéros des commissions paritaires dont dépend l'entreprise: 999.00 .999.00 .999.00

ETAT DES PERSONNES OCCUPEES

TRAVAILLEURS POUR LESQUELS L'ENTREPRISE A INTRODUIT UNE DECLARATION DIMONA OU QUI SONT INSCRITS AU REGISTRE GENERAL DU PERSONNEL

Au cours de l'exercice	Codes	Total	1. Hommes	2. Femmes
Nombre moyen de travailleurs				
Temps plein	1001	242,1	111,1	131,0
Temps partiel	1002	57,6	10,7	46,9
Total en équivalents temps plein (ETP)	1003	285,8	118,6	167,2
Nombre d'heures effectivement prestées				
Temps plein	1011	342.794,3	161.604,8	181.189,5
Temps partiel	1012	61.653,0	11.540,9	50.112,1
Total	1013	404.447,3	173.145,7	231.301,6
Frais de personnel				
Temps plein	1021	21.448.181	10.258.100	11.190.081
Temps partiel	1022	3.723.551	678.159	3.045.392
Total	1023	25.171.732	10.936.259	14.235.473
Montant des avantages accordés en sus du salaire	1033	337.526	132.548	204.978

Au cours de l'exercice précédent	Codes	P. Total	1P. Hommes	2P. Femmes
Nombre moyen de travailleurs en ETP	1003	286,5	120,0	166,5
Nombre d'heures effectivement prestées	1013	409.048,0	179.033,8	230.014,2
Frais de personnel	1023	23.613.894	10.407.832	13.206.062
Montant des avantages accordés en sus du salaire	1033	337.643	134.807	202.836

TRAVAILLEURS POUR LESQUELS L'ENTREPRISE A INTRODUIT UNE DECLARATION DIMONA OU QUI SONT INSCRITS AU REGISTRE GENERAL DU PERSONNEL (suite)

	Codes	1. Temps plein	2. Temps partiel	3. Total en équivalents temps plein
A la date de clôture de l'exercice				
Nombre de travailleurs	105	237	53	277,3
Par type de contrat de travail				
Contrat à durée indéterminée	110	231	50	269,5
Contrat à durée déterminée	111	6	2	7,6
Contrat pour l'exécution d'un travail nettement défini	112			
Contrat de remplacement	113		1	0,3
Par sexe et niveau d'études				
Hommes	120	108	9	114,4
de niveau primaire	1200	4		4,0
de niveau secondaire	1201	28		28,0
de niveau supérieur non universitaire	1202	18	2	19,7
de niveau universitaire	1203	58	7	62,7
Femmes	121	129	44	162,9
de niveau primaire	1210	1		1,0
de niveau secondaire	1211	28	5	31,7
de niveau supérieur non universitaire	1212	21	9	27,9
de niveau universitaire	1213	79	30	102,3
Par catégorie professionnelle				
Personnel de direction	130	8		8,0
Employés	134	229	53	269,3
Ouvriers	132			
Autres	133			

PERSONNEL INTERIMAIRE ET PERSONNES MISES A LA DISPOSITION DE L'ENTREPRISE

	Codes	1. Personnel intérimaire	2. Personnes mises à la disposition de l'entreprise
Au cours de l'exercice			
Nombre moyen de personnes occupées	150		
Nombre d'heures effectivement prestées	151		
Frais pour l'entreprise	152		

TABLEAU DES MOUVEMENTS DU PERSONNEL AU COURS DE L'EXERCICE

ENTREES

Nombre de travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui ont été inscrits au registre général du personnel au cours de l'exercice

Par type de contrat de travail

Contrat à durée indéterminée
 Contrat à durée déterminée
 Contrat pour l'exécution d'un travail nettement défini
 Contrat de remplacement

Codes	1. Temps plein	2. Temps partiel	3. Total en équivalents temps plein
205	27	8	30,9
210	10		10,0
211	17	7	20,6
212			
213		1	0,3

SORTIES

Nombre de travailleurs dont la date de fin de contrat a été inscrite dans une déclaration DIMONA ou au registre général du personnel au cours de l'exercice

Par type de contrat de travail

Contrat à durée indéterminée
 Contrat à durée déterminée
 Contrat pour l'exécution d'un travail nettement défini
 Contrat de remplacement

Par motif de fin de contrat

Pension
 Chômage avec complément d'entreprise
 Licenciement
 Autre motif
 Dont: le nombre de personnes qui continuent, au moins à mi-temps, à prester des services au profit de l'entreprise comme indépendants

Codes	1. Temps plein	2. Temps partiel	3. Total en équivalents temps plein
305	40	13	47,5
310	15	2	16,6
311	25	11	30,9
312			
313			
340	2		2,0
341			
342	7		7,0
343	31	13	38,5
350			

RENSEIGNEMENTS SUR LES FORMATIONS POUR LES TRAVAILLEURS AU COURS DE L'EXERCICE

Initiatives en matière de formation professionnelle continue à caractère formel à charge de l'employeur

	Codes	Hommes	Codes	Femmes
Nombre de travailleurs concernés	5801	114	5811	172
Nombre d'heures de formation suivies	5802	2.415,87	5812	5.730,22
Coût net pour l'entreprise	5803	131.348,08	5813	316.202,12
dont coût brut directement lié aux formations	58031	131.348,08	58131	316.202,12
dont cotisations payées et versements à des fonds collectifs	58032	0,00	58132	0,00
dont subventions et autres avantages financiers reçus (à déduire)	58033	0,00	58133	0,00

Initiatives en matière de formation professionnelle continue à caractère moins formel ou informel à charge de l'employeur

Nombre de travailleurs concernés	5821	15	5831	25
Nombre d'heures de formation suivies	5822	364,8	5832	203,3
Coût net pour l'entreprise	5823	17.108,27	5833	9.647,86

Initiatives en matière de formation professionnelle initiale à charge de l'employeur

Nombre de travailleurs concernés	5841	0	5851	0
Nombre d'heures de formation suivies	5842	0	5852	0
Coût net pour l'entreprise	5843	0,00	5853	0,00