

adem Pauze

“Relaties zo oud als
de straat zijn in onze
sector goud waard”

AXEL VERBERCKMOES,
CEO Levenston Seafood



05_2023 Verschijnt 2 keer per jaar

TODI

“Je kan nergens op deze schaal
indoor duiken tussen fauna en flora”

PITCH YOUR SEAT

Booster van de Limburgse
startup-vibe

DOORBRAAK-FINANCIERING

“LRM zet bedrijven op weg naar
een duurzame energietransitie”

- 04** Voorwoord
- 06** LRM Locatie: TODI



10

Expert Talk: UHasselt Leerstoel

- 12** LRM Global: Aerobel
- 14** Moment

16

Growth Talk: ZINQ Group x LRM



- 18** Behind the Business:
Axel Verberckmoes
- 22** 5x op teambuilding in Limburg
- 24** Talking numbers

25

be-NATURE

“We geven een deel
van de Beringse mijnsite
terug aan de natuur”

- 28** Team in de kijker:
Transaction Services
- 29** Werken bij LRM
- 30** Doorbraak-Financiering
zet duurzame
energietransitie in gang
- 32** Let's connect



- 34** Startup story
Kevin Kurylak van BUNCH
- 36** Pitch Your Seat
Het incubatieprogramma
van het Limburgse
incubatorennetwerk
- 41** LSU Partners
Maak kennis met
onze partners
- 42** Nieuwigheden
Made in Startup Limburg

LRM als aanjager van investeringen

Als toonaangevende investeringsmaatschappij bouwen we mee aan groeitrajecten van ondernemingen in onze provincie. Als *compagnon de route* ondersteunen we ondernemers van droom naar realisatie. We begeleiden hen met kennis, netwerk en kapitaal, en bouwen zo samen aan duurzame groei en jobs in Limburg. Ook in 2022 konden we die ambities waarmaken. We delen dan ook vol trots onze cijfers met jullie: we investeerden maar liefst **58 miljoen euro** in Limburgse bedrijven en projecten.

Geteld vanaf 1999, heeft LRM de kaap van **1 miljard euro aan investeringen in Limburg** overschreden. Twee derde van onze investeringen ging naar bedrijfsfinanciering, Een derde naar vastgoed. LRM investeert nooit alleen, maar altijd samen met banken of via eigen inbreng van ondernemers en consortiumpartners. Hierdoor kunnen we trots stellen dat wij een hand hebben gehad in 3 miljard euro aan investeringen in de provincie.



Mark Maesen
Voorzitter

Tom Vanham
Algemeen directeur

Sterke ambities

In alles wat wij doen, streven we winst na. We kunnen niet anders, omdat we een rollend fonds zijn en onze eigen werkings- en investeringsmiddelen zelf moeten verdienen. Naast economisch rendement, kijken we ook naar maatschappelijk rendement.

In maart lanceerden we samen met UHasselt een nieuw initiatief: de LRM Chair of Entrepreneurship. Een leerstoel, zonder directe return in winst, maar met een andere toegevoegde waarde die voor LRM, voor Limburg en voor Vlaanderen het verschil zal maken.

Bij LRM worden investeringsbeslissingen gedreven door ondernemerschap en een aanzienlijke portie buikgevoel. De academische inzichten die we gaan verwerven met de leerstoel, zullen ons helpen ons investeringsbeleid aan te scherpen. We krijgen er als het ware een intellectueel kompas bij.

LRM wil zelf slimmer worden, om nog relevanter te kunnen zijn voor Limburgse ondernemers die we met *smart money* willen ondersteunen in hun groei of de transformaties binnen hun bedrijf. We willen immers niet alleen financieel maar ook strategisch relevant zijn.

Een andere belangrijke drijfveer is **duurzaamheid**. Limburgse kmo's mogen de duurzaamheidstrein niet missen. We zijn zelf een SDG Champion en incorporeerden duurzaamheid in onze investeringsbeslissingen. Kmo's zien duurzaamheid nog te veel als een last. Onze uitdaging is om een wetenschappelijk onderbouwde argumentatie te ontwikkelen die aantoont dat duurzaam ondernemen ook interessant kan zijn voor zelfs de kleinere kmo's.

Tot slot wil LRM de regio Limburg **sterker en veerkrachtiger** maken. Performantere regio's hebben sterke onderwijs- en kennisinstellingen nodig. Zij zijn immers dé leveranciers van talent, competenties, innovatie en knowhow. Maar ook partnerschappen en samenwerkingsmodellen zijn erg relevant, op dat vlak zijn we nog op zoek naar de juiste handleiding.

LRM zal er altijd zijn voor de Limburgse ondernemer. De slagkracht die we vergroten zal van LRM een nog sterkere aanjager van investeringen maken. LRM zal blijven investeren in de transformatie van Limburg met aandacht voor het verleden, met de voeten in het heden en met de blik op de toekomst.

LRM-locatie in de kijker: TODI

Op de mijnsite van be-MINE Beringen vind je TODI: het grootste indoor belevingsduikcentrum van Europa – en vermoedelijk zelfs van de hele wereld. Jan Verstrepen, centrummanager TODI en Zwembad be-MINE, en Michaël Schouwaerts, algemeen directeur Groep Sportoase, leiden ons rond.



DE FAVORIETE PLEK VAN JAN

Jan: “Ik ben hier overal graag. Maar veel passanten komen speciaal langs voor onze fish view. Iedereen kan hier binnenwandelen en op de tweede verdieping in ons bassin kijken, onze vissen bewonderen en duikers in actie zien. Via een buitentrap bereik je de vierde verdieping, het wateroppervlak van de duiktank.”

Jan: “We zitten hier op een van de best bewaarde mijnsites van Europa, waar alle gebouwen nog rechtstaan die destijds nodig waren voor de steenkoolontginning. Een van die gebouwen is deze indikker, waarmee het spoelwater van de kolen gezuiverd werd. Het gezuiverde water ging terug naar de kolenwasserij, het vuil dat achterbleef werd afgevoerd en vormde mee de terril.”

“Toen oprichters Dirk en Wouter een locatie zochten om de outdoor duikbelevens naar een indoorconcept te vertalen, kwamen ze met LRM hier terecht. Het bleek al snel een match *made in heaven*.”

“In het oude bassin, dat nu dienstdoet als duiktank, bootsten we koraalriffen na, bouwden we tempelruïnes, tunnels en grotten en legden we oude wrakken op de bodem. Zo vind je er originele treinsporen uit de mijnperiode en de drie laatste Ford Mondeo’s die van de band rolden in de oude Fordfabriek in Genk.”

“Daarnaast hebben we zo’n achtduizend tropische vissen waarvoor

we zelfs twee fulltime visverzorgers en een dierenarts in dienst hebben. De kogelvissen zijn daarbij onze eyecatchers, onze mascottes. De vaste groep van duikers die hier vaak komt, kan die vissen ook effectief allemaal van elkaar onderscheiden. De betrokkenheid is met andere woorden heel groot.”

MET DE BUS
UIT FRANKRIJK NAAR TODI

Michaël: “We mikken bij TODI op meerdere doelgroepen, waarbij de snorkelaars, vrije duikers en duikers in opleiding de voornaamste zijn. We hebben een eigen duikschool in huis voor initiatielessen en duikopleidingen, maar daarnaast zijn ook andere duikscholen of duikgroepen bij ons welkom. Zeker in de winter, wanneer buiten duiken niet mogelijk is, zijn ze graag bij ons te gast.”

“We hebben drie leslokalen voor onze opleidingen, omdat er toch heel wat theorie komt kijken bij duiken. Daarnaast zijn er kleinere en minder diepe oefentanks waarin beginners

leren ademen met een duikfles, dalen en hun oren klaren. Zo kunnen ze in een veilige omgeving hun eerste duikervaring opdoen.”

Jan: “Wat we hier doen, is uniek in Europa en in de wereld. Je kan nergens op deze schaal indoor duiken tussen fauna en flora. De gemiddelde reistijd van duikers naar TODI is maar liefst drie uur. Op sommige dagen zie je hier bussen uit Frankrijk of Duitsland aankomen, met groepen duikers die TODI willen ontdekken.”

SUCCESVERHAAL NOG
NIET UITGESCHREVEN

Michaël: “LRM, eigenaar van TODI, stelde ons enkele jaren geleden de vraag om vanuit onze operationele en commerciële expertise naar het duikcentrum te kijken. We waren zelf al actief op be-MINE als medeaandeelhouder en met ons zwembad Sportoase be-MINE. We ondersteunen nu het team van TODI, waarbij TODI zijn eigenheid behoudt en wij de extra laag toebrengen die nodig is om een vervolg te breien aan dit succesverhaal.”

“Je kan nergens op deze
schaal indoor duiken
tussen fauna en flora”

Jan: “We hebben dan ook nog heel wat plannen. Zo willen we TODI nog meer in de markt zetten als een eventsite. We hebben conferentieruimtes, vergaderzalen en horecagelegenheden die zich hier perfect toe lenen. Daarbij willen we ook verdere samenwerkingen opzetten met bijvoorbeeld het Terhills Resort.”

“En we willen nog meer inzetten op professionelen zoals brandweerkorpsen. Zo zijn onlangs nog brandweerteams van Nederlands-Limburg hier drie dagen komen trainen. Ook heel wat (hobby) fotografen en fotografieclubs vinden de weg naar hier om bijvoorbeeld materiaal of bepaalde fotografietechnieken uit te testen.”

“We willen ook onze duikerscommunity blijven ondersteunen met nieuwe initiatieven. Enkele jaren geleden bekeken we de mogelijkheden van een duikreis al eens, maar corona stak er een stokje voor. Maar uitstel hoeft geen afstel te betekenen. Nog meer dan genoeg ideeën en ambities op de plank, dus (*licht*).” •

DE FAVORIETE PLEK
VAN MICHAEL

Michaël: “Mijn eerste favoriete plek is zonder twijfel het indrukwekkende duikbassin zelf. De tweede is achter de schermen, in de verzorgings- en quarantaineruimtes van de vissen. Ik vind het geweldig om te aanschouwen hoe liefdevol er met de vissen wordt omgegaan. Mijn derde plek ligt eigenaardig genoeg niet in het gebouw zelf, maar op de Avonturenberg van be-MINE. Om van daarboven te zien hoe dit authentieke gebouw zo’n unieke functie heeft gekregen, dat vind ik prachtig.”

Bekijk de openingsuren
van het duikcentrum en
de horeca via de QR-code:



LRM en UHasselt lanceren leerstoel om het ondernemende landschap in Vlaanderen te versterken

Helpen duurzame investeringen bedrijven echt groeien?
Hoe kunnen we ondernemingen versneld laten doorgroeien?
En hoe moeten stakeholders in een ondernemend ecosysteem duurzame samenwerkingsverbanden opzetten om ondernemerschap te stimuleren? Om deze actuele beleidsvraagstukken te beantwoorden, richt LRM een leerstoel op rond “duurzaam ondernemen” aan Universiteit Hasselt.



De LRM Chair of Entrepreneurship is het startschot van een verdere strategische en structurele samenwerking tussen LRM en UHasselt. Tussen de organisaties bestaat er al een lange geschiedenis

van samenwerkingen, met deze leerstoel worden de volgende drie jaar verder stappen gezet om fundamentele inzichten te krijgen in het creëren van sterkere ondernemende ecosystemen. Het unieke Limburgse ondernemende landschap wordt een belangrijke proeftuin in dit academisch onderzoek. “Met de resultaten kunnen we nieuwe aanbevelingen aanreiken die kwantitatief en kwalitatief ondernemerschap moet stimuleren en leiden tot economische groei en welvaart in Vlaanderen en daarbuiten”, zeggen promotor van de leerstoel prof. **dr. Pieter Vandekerckhof** en uitvoerder van het onderzoek **dr. Maarten Colson**.

Met de ontwikkeling van incubatoren en bedrijvencampussen en het aanbieden van risicokapitaal, heeft LRM mee de fundamentele gelegd van een dynamisch ondernemersklimaat in de provincie Limburg. “We willen nog beter begrijpen hoe we bedrijven in elke levensfase kunnen helpen groeien én hoe we meer bedrijven op de duurzaamheidstrein kunnen krijgen. Onze investeringsbeslissingen worden gedreven door ondernemerschap en een belangrijke portie buikgevoel. De academische inzichten die we gaan verwerven uit de leerstoel, moeten ons een kompas aanreiken om het eigen investeringsbeleid bij te stellen”, aldus **Tom Vanham**, Algemeen Directeur LRM.

DE LEERSTOEL RICHT ZICH OP DRIE PIJLERS:

Startups helpen groeien

Vlaanderen heeft de voorbije jaren een sterke ondernemende groei gekend. Maar internationaal zitten we in de middenmoot, ondanks het grote potentieel. **Maarten**: “Dat komt omdat we te weinig groei-bedrijven hebben. Limburg is hier een schoolvoorbeeld van. Deze regio heeft dan wel een sterke reconversie achter de rug, mede door het grote aantal startups die er zijn bijgekomen, maar in vergelijkend perspectief groeien er in zulke regio's historisch veel te weinig ondernemingen door tot groei-bedrijven. Deze zijn nochtans de échte motoren van jobcreatie.”

Pieter: “Binnen de leerstoel willen we daarom het groeiproces van ondernemingen in kaart brengen. Vanuit de literatuur weten we daar al heel wat over, maar met de inzichten uit deze leerstoel gaan we de effectieve voorspellers van versnelde groei tastbaar maken zodat stakeholders als LRM daar ook mee aan de slag kunnen om ondernemerschap te stimuleren.”

Investeren in duurzaamheid

Tom: “Bij LRM zit duurzaamheid in ons DNA. We zijn gecertificeerd door de Verenigde Naties als ‘SDG Champion’, en dit als één van de eerste bedrijven in Vlaanderen.” Zo ontwikkelde LRM vorig jaar een ESG-scan die ze gebruiken in hun investeringsprocedures. “Dit doen we om een dashboard te hebben van bedrijven waarin we investeren en om verbeteringen op duurzaamheidsvlak te kunnen doorvoeren. Daarnaast

willen we bedrijven bewust maken van het belang van duurzaam ondernemen. De uitdaging is nu om wetenschappelijk onderbouwde argumentatie op te bouwen waaruit blijkt dat duurzaam ondernemen een lust en geen last is, ook voor kleinere kmo's.”



Pieter: “In een ondernemend ecosysteem zijn investeringsmaatschappijen zoals LRM cruciale actoren die ook hun rol verder zien evolueren richting een duurzaam investeringsbeleid dat bedrijven stimuleert om te verduurzamen. Binnen de leerstoel willen we dan ook in kaart brengen wat het effect op de groei is van ondernemingen die strategisch inzetten op duurzaamheid. Op die manier willen we unieke inzichten genereren waarmee stakeholders gericht aan de slag kunnen gaan om ondernemingen op een nog efficiëntere manier richting duurzame groei te begeleiden.”

Langdurige partnerschappen

Iedereen is overtuigd van het belang van een breed netwerk om te groeien. De sterkte van een ondernemend ecosysteem valt en staat met de spelers die zich hierin bevinden. Toch is er nog maar weinig geweten over hoe strategische en langdurige partnerschappen tussen publieke en private spelers bestendig

worden opdat ze het ondernemend landschap versterken. **Maarten**: “Met deze leerstoel willen we handvaten aanreiken voor het bestuurlijk optimaliseren van ondernemende ecosystemen want dat kan tot directe economische groei leiden.”

Tom: “We hebben al een aantal partnerschappen binnen de provincie en op Euregionaal niveau. Het blijft een uitdaging om voorbij het protocollaire te geraken en tot effectieve samenwerkingsprojecten of concrete investeringsprojecten te komen, wat nog altijd de raison d'être van LRM is. We willen deze chemie beter begrijpen, vandaar dat dit de derde pijler van de leerstoel is.”

Ook **Jo Brouns**, Vlaams minister van Werk, Economie, Innovatie en Landbouw onderstreept het belang van deze leerstoel: “LRM en UHasselt zijn twee belangrijke actoren in het Limburgs en Vlaams economische weefsel. De strategische samenwerking tussen beiden, die met de nieuwe leerstoel versterkt wordt, zal niet alleen relevante inzichten geven voor de provincie en de rest van Vlaanderen, maar zal hopelijk ook andere bedrijven inspireren om hetzelfde te doen. Een leerstoel is namelijk een ideaal bindmiddel om de economische en academische wereld met elkaar te verbinden.” •

MEER INFO:

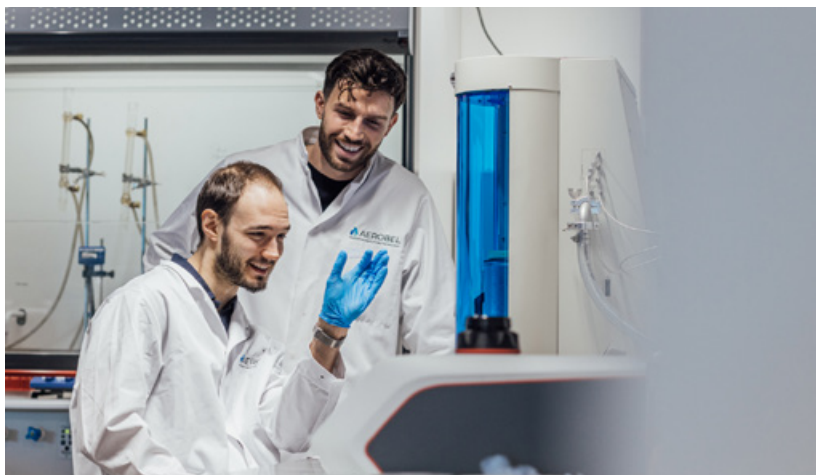
Pieter Vandekerckhof:
pieter.vandekerckhof@uhasselt.be

Jeroen Bloemen:
j.bloemen@lrm.be



“Tegen 2028 willen we marktleider zijn in Europa”

“Onze aerogels zijn ecologischer, circulaire en significant goedkoper”



Het beste isolatiemateriaal ter wereld. Dat is wat de breinen achter Aerobel de afgelopen jaren ontwikkelden en ondertussen al succesvol op de markt brachten. Sam Chartouni is founder van het ambitieuze bedrijf: “We zijn nu het kleine broertje van de mastodonten in onze sector, maar willen zelf een mastodont worden. Niet omdat we dromers zijn, wel omdat we de juiste kennis en producten in huis hebben.”

Sam: “Met Aerobel brengen we een baanbrekend, verticaal geïntegreerd productieproces voor aerogels en aerobinders op de markt. Een idee waarop ik al langer broedde en waaraan ik haast obsessief werkte in mijn niet 100% veilige labo in een garage (*lacht*). Aerogel is de best isolerende vaste stof op aarde die ook nog eens heel ecologisch, brandwerend en waterafstotend is. We vertrekken in ons proces van afvalstoffen of natuurlijke bronnen en zetten die om naar hoogwaardige groene chemicaliën die we vervolgens gebruiken voor de productie van het beste isolatiemateriaal ter wereld.”

“We gebruiken in ons productieproces tot dertig keer minder chemicaliën en verbruiken beduidend minder energie. Daardoor hebben we niet alleen een meer ecologisch en circulair product, maar ook één dat significant goedkoper is. Om maar te zeggen: nieuwe technologie en ecologie hoeft niet altijd duur te zijn.”

“We werken louter B2B, waarbij we onze uitvindingen gebruiken als grondstof om huidige producten en systemen van andere partijen

te vergroenen en performanter te maken. Op die manier werken we samen met onze klant om hun eindproduct te verbeteren.”

“Naast de aerogels zijn we gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van andere duurzame bindmiddelen. Zo ontwikkelden we al een bindmiddel voor isolatiesystemen dat het mogelijk maakt om het beste EPS-vloerisolatie systeem ter wereld te vormen.”

LRM ALS EERSTE KATALYSATOR VOOR WORLD DOMINANCE

“Ik word hierin bijgestaan door een sterk team, met CTO Steve De Pooter en CFO Niels Diepvens als steunpilaren. We staan nu voor een enorme opschalingsuitdaging waarbij we een nieuwe productielijn nodig hebben. Een investering van om en bij de 30 miljoen euro. LRM kende ons afgelopen jaar al een Doorbraaklening toe, als katalysator voor onze *early stage* opschaling. Ondertussen zijn we gestart met een nieuwe investeringsronde. We zoeken

daarbij bewust naar *smart money*, net zoals dat bij LRM het geval was.”

“Omdat de hele wereld gebaat is bij duurzame isolatiematerialen én onze producten en diensten industrieel schaalbaar zijn, durven we meteen hoog te mikken. We hebben nu al afzet in België, Nederland, Luxemburg, Duitsland, Polen, Zwitserland en het Verenigd Koninkrijk. Tegen 2028 willen we in Europa een significant marktaandeel innemen of zelfs marktleider zijn. Daarna lonkt de rest van de wereld en willen we enkele jaren later ook in de Verenigde Staten, Canada, Zuid-Afrika en Zuid-Amerika aanwezig zijn.”

“We hebben al toekomstige afnamecontracten getekend waarbij we mogen spreken van miljoendeals. Dat, gecombineerd met de vier patenten die we op drie jaar tijd afsloten voor vier baanbrekende producten, sterkt ons in onze ambitie dat de wereld veroveren echt wel mogelijk is. Dat klinkt misschien *bold*, maar we houden onze voetjes tegelijkertijd wel op de grond en werken er keihard voor.” •

Moment



Zelfrijdende shuttles @ Terhills

Bezoekers en verblijfgasten van de toeristische hotspot Terhills kunnen zich sinds november met zelfrijdende shuttles verplaatsen binnen de uitgestrekte site. Een ambitieus proefproject van minstens één jaar, dat bij succes wordt verlengd tot tien jaar.



“Duurzaam produceren en rendabel blijven? Ja, het kan”



LRM versterkt en versnelt al meer dan 25 jaar Limburgse ondernemingen. Zo ook ZINQ Group, een Europese Surface Technology Group met hoofdkwartier in Houthalen, dat focust op het duurzaam thermisch verzinken van staal. Ze kregen eind 2022 bij LRM een achtergestelde lening van 10 miljoen euro voor de verdere uitbouw en internationalisering van de groep. Een interview met Lars Baumgürtel, CEO bij ZINQ Group, en Dominique Roux, Head of LRM Private.

Lars: “ZINQ Group bestaat momenteel uit meer dan vijftig entiteiten in vijf landen: Duitsland, Frankrijk, België, Nederland en Polen. Verschillende culturen en markten maar wel altijd dezelfde doelgroep: producenten van staal dat gebruikt wordt voor uiteenlopende toepassingen. Van infrastructuur en transport tot energie en chemie. In totaal hebben we meer dan 25.000 klanten.”

“Zij kloppen allemaal bij ons aan met hetzelfde doel: hun materiaal beschermen en zo de kwaliteit en levensduur ervan verhogen. Dat doen wij door staal te beschermen met onze zelfontwikkelde *branded* oppervlaktebehandelingsproducten.”

PLANET ZINQ: PRODUCTEN MET ZERO IMPACT

“Als een Klimaschutzunternehmen company – oftewel: een bedrijf dat klimaatbescherming nastreeft – proberen we in onze sector echt voorloper te zijn op het vlak van duurzaamheid. Want ja, ook in een energie- en grondstoffenintensieve industrie als de metaalindustrie is dat mogelijk. Als je het goed doet, tenminste. We namen zelf ons volledige productieproces en de levenscyclus van onze producten onder de loop: van grondstofgebruik tot recyclage in gesloten loops.”

“Als energie- en grondstoffenintensieve industrie willen we bewijzen dat ook onze producten kunnen bijdragen aan een circulaire economie”

“Onze oppervlaktebehandelingsproducten zijn de meest duurzame manier om staal te beschermen tegen corrosie, en zijn *cradle-to-cradle* gecertificeerd en gedocumenteerd met door derden gevalideerde EPD's (Environmental Product Declarations). Dat past perfect binnen ons circulair bedrijfsmodel 'Planet ZINQ', waarmee we streven naar nul CO2-uitstoot, nul afval en nul vervuiling. Door een breed scala aan efficiëntie-



DUURZAAMHEID ALS GEMENE DELER

“Lars en ik kennen elkaar al jaren, noem het een huwelijk op professioneel vlak (lacht). We focussen met LRM Private al langer op de ondersteuning van mature bedrijven en de maakindustrie. Als groot bedrijf is ZINQ een standvastige werkgever in onze regio die zorgt voor heel wat toegevoegde waarde. Daarnaast delen wij duurzaamheid als gemene deler in ons DNA en zijn we trots om dit bedrijf te mogen ondersteunen in hun groei. Zowel in Limburg als in de rest van de wereld.”

Dominique Roux, Head of LRM Private

en effectiviteitsmaatregelen te implementeren, kunnen we onze klanten nu al CO2-credits toekennen wanneer ze voor onze producten kiezen.”

“We zijn daar heel strikt in: we zullen nooit een nieuwe coating op de markt brengen als die niet duurzamer is op het vlak van circulaire kwaliteit dan onze huidige producten. We willen hierin een voorbeeld stellen voor andere bedrijven en aantonen dat het mogelijk is om op een echte duurzame manier te produceren en tegelijkertijd rendabel te blijven.”

“We dragen graag bij aan kwalitatieve groei en de ontkoppeling van grondstoffengebruik, om zo ecologie en economie met elkaar te verzoenen. We nemen zowel leveranciers als klanten mee op onze reis naar een circulaire transformatie. We willen onze verantwoordelijkheid nemen en onze impact op de wereld aanzienlijk verminderen.”



“We zetten die lijnen graag mee uit en proberen zowel leveranciers als klanten mee te trekken in ons verhaal. Ik vind dan ook dat wij als industrie onze verantwoordelijkheid moeten nemen om onze impact op de wereld significant te verkleinen.”

LANGETERMIJNRELATIE MET LRM OPENT DEUREN

“Mede dankzij onze samenwerking met LRM kunnen wij die ambities verder uitbreiden in belangrijke Europese markten. We zien deze samenwerking dan ook als een langetermijnrelatie, waarbij LRM ons op meerdere vlakken bijstaat. Niet alleen financieel, want ook hun netwerk is belangrijk voor ons. Met hun steun kunnen we onze boodschap nog meer uitdragen en ZINQ nog beter in de markt zetten als *not your common galvanizing company*.” •



“Relaties zo oud als de straat zijn in onze sector goud waard”

Dat Axel Verberckmoes in de vissector zou terechtkomen, zat er als het ware ingebakken. Waar zijn grootvader in de Tweede Wereldoorlog haring smokkelde voor de Mechelaren, staat Axel vandaag aan het hoofd van Levenstond Seafood, met visverwerkingsfabrieken in het Limburgse Vlijtingen én in Oostenrijk.



Axel: “Mijn roots in de sector gaan terug tot 1927, het jaar waarin mijn grootvader als haringroker begon. Tijdens de oorlog werd zijn bedrijf geconfisqueerd door de Duitsers en werden massa's haring vanuit Mechelen naar het front getransporteerd. Mijn grootvader mocht voor die transfers een aantal vrachtwagens houden, waarmee hij 's nachts haringen smokkelde voor de inwoners van Mechelen. Hij werd opgepakt, belandde in

de Dossinkazerne maar werd gelukkig nooit gedeporteerd.”

Anno 2023 hangt het portret van Axels grootvader op in de Visfactorij in Vlijtingen, een van de drie viswinkels die onder Levenstond Seafood vallen. “Ik had al jarenlang ervaring in de vissector, voornamelijk in Mechelen, voor ik in Vlijtingen terechtkwam door de liefde. Mijn schoonfamilie had er het transportbedrijf Levenstond. Het is van daaruit dat ik ben gestart met Levenstond Seafood.”

“Mijn ultieme ambitie is om een gezond bedrijf over te dragen aan de jonge ploeg die hier zit”

MET IJSLANDSE VISSERS NAAR ROCK WERCHTER

“Bij Levenstond Seafood verwerken en verdelen we verse vis naar retailers, met Spar en Metro als onze grootste partners. Daarnaast hebben we ook onze eigen vishandels in Vlijtingen, Bree en Herentals, waar particulieren rechtstreeks bij ons aankopen. Onze vis wordt minstens één keer per dag ingevlogen vanuit de Luikse luchthaven Bierset, een fantastische cargo-luchthaven. Het is onze belangrijkste aanvoerlijn.”

“Onze vis wordt uitsluitend overgevoerd uit IJsland, waar ze een heel goed visbeheer hebben en de vissers echt leven voor hun stiel. Het is een hele kleine wereld waar je heel afhankelijk bent van de goodwill van vissers en farmers. Ze hebben zoveel afzetmogelijkheden en moeten niet per se met ons samenwerken. Heel wat van onze relaties zijn zo oud als de straat en houden we met veel zorg in ere. Ik ken veel vissers persoonlijk, ga jaarlijks een paar keer naar IJsland en nodig hen ook regelmatig uit in België. Zo ging ik enkele jaren geleden met een tiental IJslandse vissers naar Rock Werchter. Op het einde van de nacht kende de helft van de festivalwei ons (*lacht*).”

LIMBURGS BOERENDORP ALS LOGISTIEKE HUB VOOR VERSE VIS

“Momenteel bestaat ons afzetgebied grotendeels uit de Benelux, Oostenrijk, Tsjechië en Slowakije. Noord-Italië, Kroatië en Slovenië zijn *the next steps*. Mede daarom openden we onlangs een nieuwe fabriek in Oostenrijk. We zaten hier aan onze maximale capaciteit en Oostenrijk ✓





was voor ons al langer een heel interessante markt. Bovendien is het de ideale toegangspoort naar de Balkan.”

“Consumenten gaan bewuster om met hun voedsel en gooien minder weg. Dat is niet slecht, maar bedrijven moeten zich daaraan aanpassen”

“We zijn er sinds oktober operationeel, zij het nog niet op volle kracht. Medewerkers die in opleiding zijn, productielijnen die nog gefinetuned worden. Wanneer

we op snelheid zitten, dan zijn we klaar voor die volgende stappen.”

“Voor onze uitbreiding naar Oostenrijk deden we vanuit Vlijtingen enkel aan secundaire visverwerking. Dan heb ik het bijvoorbeeld over visslaatjes maken en vis verpakken. Een groot deel van die activiteiten verhuisden we nu naar Oostenrijk, waardoor we hier nog meer kunnen inzetten op primaire verwerking, zoals het zelf fileren van de vis. Zo gaan we een stap verder in onze verticale integratie. Van de vis fileren en portioneren tot ‘m verwerken en verpakken als eindproduct. We doen het allemaal.”

“Daarvoor voeren we momenteel ook in Vlijtingen heel wat vernieuwingen door en bouwen we er als het ware een nieuwe fabriek. Zo worden we nog



meer een logistieke hub voor verse vis, met slimme en geautomatiseerde processen waarvoor we onze eigen software ontwikkelden. Wettelijke bepalingen rond voedselveiligheid zijn zo belangrijk voor ons en veranderen zo snel dat we niet afhankelijk willen zijn van een andere partij. Daarom richtten we ons eigen IT-bedrijf op, LSF Services, met ondertussen meerdere grote voedings- en farmaceutische bedrijven als klant. Denk maar aan een Pfizer of The Gudrun Group.”

MINDER CONSUMEREN, MEER RECYCLEREN

“We doorzwoommen al heel wat woelige watertjes met Levenstond Seafood: van onze grootste klant die wegviel tot de oorlog in Oekraïne.

Momenteel worden we geconfronteerd met torenhoge inkooprijzen, hoger dan ik ze ooit heb meegemaakt. En vis wordt algemeen al beschouwd als een luxeproduct. Consumenten gaan bewuster om met hun voedsel en gooien minder weg. Dat is niet slecht, maar bedrijven moeten zich daaraan aanpassen.”

“En uiteraard is er het duurzaamheidsverhaal, waar we ook aan proberen mee te schrijven. Zo onderzoeken we nu hoe we tot 80% van ons verbruikt water terug in onze productie kunnen krijgen. Bij ons transport herbekijken we onze verpakkingen en gaan we samenwerken met een Tongers isolatiebedrijf dat onze polyboxen recycleert en hergebruikt voor de bouwindustrie. En in Oostenrijk is onze fabriek voor 90% energie-onafhankelijk en zitten we met een volledig elektrisch wagenpark.”

EEN JONGE PLOEG VOOR DE TOEKOMST

“Als er iets is dat me kan wakker houden, dan is het mijn verantwoordelijkheid naar onze mensen toe. Ik heb mensen in dienst die bij ons begonnen als jobstudent of *school dropout* en nu nog altijd bij ons werken. Zorgen voor mensen, op mijn manier, dat is voor mij zo belangrijk.”

“In die optiek hebben we ook een aantal Oekraïners opgevangen, gehuisvest en tewerkgesteld. De families die wilden komen, hebben we ook naar hier gehaald en gehuisvest. Een van die mannen voetbalt nu bij een voetbalploeg in de buurt. Een aantal zijn ondertussen naar Oostenrijk verhuisd om daar in onze fabriek te werken. De gemeente Riemst heeft hier heel hard aan meegewerkt en het was vooral mijn vrouw die hier intern die kar heeft getrokken.”

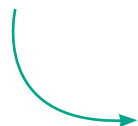
“Ondertussen ben ik 51 jaar. En al betrap ik mezelf vaak nog op gesprekken om nieuwe dingen te doen, toch denk ik ook na om wat te stabiliseren. Mijn ultieme ambitie is om aan de jonge ploeg die hier zit, een gezond bedrijf over te dragen en hen daarop verder te laten bouwen.”

“Net zoals ik op privévlak hetzelfde wil bereiken voor mijn dochter: dat ik haar alle kansen kan geven en heb gegeven voor een goed leven. Ze studeert momenteel nog in Leuven en doet aan paardrijden op hoog niveau. Een passie die we delen. Soms belt ze me door de dag met de boodschap: ‘Ik ga nu even met de paarden springen, kom je ook?’ We wonen hier vlakbij, dus dan neem ik een uurtje pauze en keer erna terug. Zie het als mijn interpretatie van een goede work-life balance. Want ons bedrijf, ons familiebedrijf, volledig loslaten, dat zit niet in onze aard.” •

“WIJ ZIJN EEN KLANKBORD VOOR AXEL, MAAR HIJ EVENGOED VOOR ONS”

Roeland Engelen, Head of Investments bij LRM, kent Axel en Levenstond Seafood al jaren. “Nog voordat we een effectieve samenwerking aangingen, hadden we al een goed contact. Axel kan altijd bij ons terecht, maar evengoed is hij voor ons een klankbord bij bepaalde dossiers in de voedingssector. Met de opstart van hun nieuwe bedrijf in Oostenrijk en uitbreidingen in Vlijtingen zijn we als partner meegestapt in hun business plan. Met een achtergestelde lening ondersteunen we hen in hun groeiplannen. Levenstond Seafood is dan ook een fantastisch bedrijf, het was voor ons meer dan logisch om in hun verhaal mee te gaan.”

5x origineel op teambuilding



Klimmen en klauteren

@ Terhills Aquapark

Daag je collega's uit voor een obstakelrace op dit opblaasbaar speeleiland. Combineer met een rondje waterskiën of wakeboarden, een boottochtje aan het Terhills Resort of relaxen in de Terhills Beachbar.

Meer info:
www.terhillscablepark.be/aquapark



Duiken tussen duizenden vissen

@ TODI

Ga samen duiken of snorkelen in de indoor onderwaterwereld van TODI. Je zwemt in het duikbassin van tien meter diep tussen tropische zoetwatervissen en levensechte decorelementen. Snorkel er gezellig op los of volg een initiatieles duiken.

Meer info:
www.todi.be

Hoe ziet de ideale teambuilding voor je bedrijf eruit?

Inspannen, ontspannen of een combinatie van de twee: in Limburg vind je het allemaal.



De hoogte in

@ Alpamayo

Alpamayo Klimcentrum op be-MINE heet zowel beginnende als ervaren klimmers welkom in verschillende klimzalen. Wie van je collega's durft het hoogst te klimmen?

Meer info:
www.alpamayo.be



Op logement

@ Martin's Rentmeesterij

Ontdek de landcommanderij van Alden Biesen tijdens een verblijf in het Martin's Rentmeesterij-hotel. Kom er tot rust in de spa, geniet met je team van een heerlijk diner in restaurant Akko en laat je betoveren door de geschiedenis van de omgeving.

Meer info:
www.martinshotels.com



Luxueus overnachten

@ Terhills Hotel

Geniet met je team van de luxe in het Terhills Hotel in Maasmechelen. Een viersterrenhotel pal in het Limburgse groen en tussen indrukwekkende waterpartijen. Waar een Franse tuin en toegangspoort tot het enige Nationale Park van België de perfecte *getaway* bieden en je gebruik kan maken van alle voorzieningen die het hotel biedt.

Meer info:
www.terhillshotel.com



1.000.000.000

Het totaal aantal kredieten dat LRM al verleende aan ondernemers, startups, kmo's en corporate bedrijven voor een beloftevol investeringsproject met impact op Limburg.



“Met be-NATURE brengen we erfgoed en natuur samen”

Be-MINE, de gerenoveerde koolmijnsite in Beringen, is al langer een toonbeeld van herbestemming. Daar doen ze nu een schepje bovenop met de uitrol van het be-NATURE project. Na een intensief consultatietraject met erfgoedverenigingen, de Vlaamse Bouwmeester, de kwaliteitskamer van stad Beringen, overheden en administraties, ligt er een breed gedragen totaaloplossing op tafel en is de omgevingsvergunning voor het project ook ingediend. Karolien Sas, algemeen directeur van be-MINE, vertelt meer over het project dat haar nauw aan het hart ligt.



Karolien: “Wie rondwandelt op be-MINE, merkt dat er al heel wat ontwikkelingen zijn gebeurd op de site. Al liggen nog een aantal gebouwen er verloederd bij, zoals de majestueuze Kolenwasserijen 1 en 3. Samen goed voor een voetafdruk van 3300 vierkante meter over een hoogte van 45 meter. Jaren geleden was het plan om Kolenwasserij 1 te slopen, maar dat stuitte op veel bezwaar. Voor velen maken de gebouwen intrinsiek deel uit van de mijnsite.”

“We hebben samen met het team verschillende pistes bewandeld in de zoektocht naar het laatste ontbrekende puzzelstukje voor de site. Daarbij hebben we alle stakeholders meteen betrokken. Denk aan erfgoedverenigingen zoals Europa Nostra en VVIA, de Vlaamse Bouwmeester, de kwaliteitskamer van stad Beringen, Provincie Limburg,

overheden en de Beringenaren zelf. Samen met het architectenconsortium ARAT/DELVA en onze andere partners hebben we het concept van be-NATURE verder vormgegeven, om het in 2021 te lanceren en af te toetsen bij onze stakeholders. Met de feedback die hieruit voortkwam zijn we aan de slag gegaan met als resultaat: het project zoals het nu op tafel ligt.”

“We geven een deel van de mijnsite terug aan de natuur”

“Met be-NATURE willen we een deel van de mijnsite teruggeven aan de natuur. Door de natuur binnen te brengen in de gebouwen, wordt hier

in de toekomst CO2 opgenomen in plaats van uitgestoten.”

“Eind 2022 dienden we de vergunningsaanvraag in, ondertussen loopt het openbaar onderzoek. De uiterlijke beslissingsdatum valt in juli van dit jaar. Krijgen we groen licht, dan is het onze ambitie om aansluitend de werken aan te vatten. De financiering van het project is vorig jaar ook rond geraakt, met een extra investering van vijf miljoen euro via Toerisme Vlaanderen. We staan te popelen om ons van de tekentafel te verplaatsen naar de werf.”

“Het is onze ambitie om tegen eind 2024 klaar te zijn. Een pittige timing, we zullen zien of het haalbaar is of niet. Maar we willen die ambitie wel uitspreken, zodat het volledige team hetzelfde doel voor ogen heeft.”

SYMBIOSE TUSSEN BE-NATURE EN MIJNBELEVINGSCENTRUM BE-MINE PIT

Gedeputeerde van toerisme en erfgoed **Igor Philtjens:**

“Door de plannen van be-NATURE consolideren we de beeld- en ensemblewaarde van de site. Het verhaal en de beleving van het mijnverleden op de Limburgse en Euregionale sociaal-economische ontwikkeling en op de Limburgse samenleving krijgt een plaats in het mijnbelevingscentrum be-MINE PIT. Bezoekers kunnen letterlijk in de voetsporen van de mijnwerkers treden en door het pad van de mijnwerker wordt het aanwezige industrieel erfgoed in zijn totaliteit beleefbaar gemaakt. Door een geïntegreerde ontwikkeling, die veel verder reikt dan het gezamenlijk uitkijkpunt in de kapeltoren, zorgen we voor een all-in beleving op de grootste mijnnerfgoedssite van Europa. Met het Kolenspoor trekken we die beleving zelfs naar de ruime Limburgse omgeving, van Beringen tot Eisden.” •

BE-NATURE EEN UNIEKE COMBINATIE VAN INDUSTRIEEL ERFGOED EN GROEN

Be-NATURE is een project dat architectuur en natuur combineert. Wandel tussen de indrukwekkende, hoge structuren van de kolenwasserij op be-MINE, die in het begin van de vorige eeuw werd gebouwd. Tegelijkertijd beweeg je tussen streekeigen vegetatie die groeit op de schrale mijngronden aan de voet van de kolenwasserij en die via de kern verticaal het gebouw binnendringt.

In het hart van het gebouw maken bezoekers kennis met erfgoed, natuur en water via een belevingstrap die hen tussen de historische machines en het groen meeneemt tot het hoogtepunt van de site: de kapeltoren. Daar genieten ze van een 360°-uitzicht.



Meet the team



OP DE FOTO:
KAREL BYL, SANDY HABETS,
LIEVE POELS, JEFFREY VAN DEN HEUVEL,
THEO DONNÉ, FREDDY DANIÉLS

Ook achter de schermen wordt er bij LRM hard gewerkt aan het groeiverhaal van onszelf en van al onze ondernemingen in onze portefeuille. Een onmisbare schakel daarin is ons team Transaction Services. Zij zorgen er onder andere voor dat alle contracten en juridische documenten piekfijn worden afgeleverd.

Werken bij LRM?

Dat is kiezen voor een job met impact, waarin je meebouwt aan de economische groei van Limburg.



- ✓ Werken in een ambitieus team
- ✓ Kans om te blijven groeien
- ✓ Plezier op en naast de werkvloer



Bekijk onze vacatures
op lrm.be/vacatures

SDG Doorbraak-Financiering

LRM wil bedrijven aansporen om te investeren in een duurzamer productieproces, infrastructuur en bedrijfsvoering. Ons nieuwe product, Doorbraak-Financiering, moet een veertigtal bedrijven de volgende vijf jaar daarbij het nodige duwtje in de rug geven. Jeroen Bloemen, Luc Driesen en Nathalie Roosen lichten toe.



- ✓ GROOTSCHALIG INNOVATIEPROJECT ROND ENERGIETRANSITIE?
- ✓ UITDAGING ROND FINANCIERING?
- ✓ GEEN TIJD OF EXPERTISE OM JE HIERIN TE VERDIEPEN?

Dan is onze Doorbraak-Financiering mogelijk iets voor jou.

Contacteer ons voor meer informatie:

→ Nathalie Roosen: n.roosen@lrm.be

→ Luc Driesen: l.driesen@lrm.be



“Met het doorbraakkapitaal maken we kapitaalparticipaties door LRM tot 1 miljoen euro per onderneming mogelijk, specifiek om hun bedrijfsvoering ingrijpend te verduurzamen. Zo ondersteunen we onze Limburgse ondernemingen met de middelen om de nodige toekomstgerichte investeringen vandaag te realiseren en hun afhankelijkheid van fossiele energiebronnen – en daarmee hun energierekening - sterk te verminderen. Zo creëren we een groener en duurzamer Limburg, in een groener en duurzamer Vlaanderen.”

Jeroen: “Net zoals gewone huishoudens, werden bedrijven het afgelopen jaar geconfronteerd met torenhoge energieprijzen. Een aanzienlijke uitdaging, maar eentje die tegelijkertijd een katalysator kan zijn voor bedrijven die willen investeren in het verduurzamen van hun productieproces en/of bedrijfsvoering.”

“Al is dat niet vanzelfsprekend, want niet elk bedrijf heeft het kapitaal, de tijd of de expertise hiervoor in huis. Daarom ontwikkelden we bij LRM de Doorbraak-Financiering. Een product dat we kunnen realiseren met de steun van Vlaams Minister van Werk, Economie, Innovatie en Landbouw, Jo Brouns, die het voorstelde aan de Vlaamse regering en zo dertig miljoen euro kapitaalsverhoging wist vrij te maken.”

FINANCIERING EN PROJECTOPVOLGING IN ÉÉN

Luc: “Bedrijven kunnen bij ons aankloppen voor uiteenlopende projecten, zolang duurzame energietransitie het doel is. We denken in eerste instantie aan PV-zonnepanelen of laadpalen, maar ook andere energieprojecten of investeringen in het machinepark komen in aanmerking. Aan de ene kant ondersteunen we hen met een financiering, waarbij zowel een lening als kapitaalsverhoging tot de mogelijkheden behoren. Daarbij kunnen we een specifieke projectvennootschap (SPV) opzetten waarin je als bedrijf deels kan participeren. Geen must, maar iets wat zeker te bespreken valt bij de grotere projecten.”

Nathalie: “Aan de andere kant staan we in voor het volledige projectmanagement van de gewenste investeringen, gaande van

marktbevragingen en vergunningen tot de zoektocht naar exploitanten, leveranciers en dienstverleners. We werken daarbij complementair aan de markt en doen steeds beroep op marktspelers voor de plaatsing, realisatie en het onderhoud van projecten.”

VAN ZONNEPANELEN TOT GEOTHERMIE EN ALLES DAARTUSSEN

Luc: “De Doorbraak-Financiering past perfect bij het duurzame investeringsbeleid van LRM. We werkten de afgelopen jaren al aan meerdere projecten die ook binnen dat verhaal passen. Zo is er Kristal Solar Park in Lommel, het grootste zonnepark van de Benelux, dat stroom levert aan Nyrstar. Bedrijven met grote daken, leegstaande gronden of stortplaatsen mogen ons

zeker contacteren voor soortgelijke energieprojecten, al hoeft dat niet op dezelfde schaal te zijn als het zonnepark in Lommel.”

Nathalie: “Maar ook geothermie, windenergie, batterijparken, ... behoren tot de mogelijkheden. Of bedrijven die hun productieproces willen optimaliseren qua energieverbruik door hun machinepark te updaten. Qua omvang kijken we daarbij algemeen naar kapitaalintensieve projecten die een extra investering vragen ten opzichte van de normale bedrijfsvoering. We rekenen dat onze kapitaalinjecties zich situeren tussen de 500.000 en 1 miljoen euro per dossier.”

Jeroen: “Wil je dus de stap zetten naar duurzame(re) energie maar kan je hulp gebruiken? Contacteer ons en we kijken samen wat we voor je kunnen betekenen.” •



Het schepencollege van Dilsen-Stokkem heeft vrijdag goedkeuring gegeven aan de omgevingsvergunning voor de geplande fiets- en wandelbrug over het meer van Terhills Resort in Lanklaar.



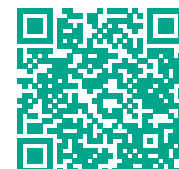
Volg onze sociale mediakanalen
en blijf in realtime op de hoogte
van ons laatste nieuws.



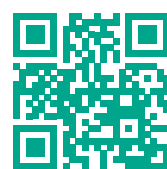
instagram



LinkedIn



Twitter



PITCH YOUR SEAT

BOOSTER VAN DE LIMBURGSE STARTUP-VIBE



“IK ONTVANG HET FAVV LIEVER OP AGROPOLIS DAN THUIS AAN DE KEUKENTAFEL”

Kevin Kurylak ruilde een jaar geleden de sterrenrestaurants in voor de keukentafel en garage van zijn ouders. Hij startte er met BUNCH: organic raw bars die op het vlak van smaak en vorm van hoger niveau zijn dan de huidige markt van proteïnerepen. Een ambitie die hij ondertussen najaagt vanuit zijn eigen productie-unit op Agropolis.



Kevin: “Ik ben kok van opleiding en heb tot vorig jaar altijd in gastronomische keukens gewerkt, onder meer als hoofd patisserie bij Sergio Herman. Maar ik heb altijd geweten dat ik ooit zelf wilde ondernemen, ik kom dan ook uit een echt ondernemersgezin. Ik had al veel ideeën, maar het is pas op reis dat BUNCH concreter vorm kreeg.”

“In die periode kwamen voedingsrepen zoals proteïnerepen op, waarbij de smaak vaak meeviel maar er amper aandacht was voor de vorm. Terwijl ik in de keuken net heel visueel werkte. Vanuit die insteek begon ik te experimenteren en groeide BUNCH uit tot waar het vandaag voor staat: organische, veganistische en glutenvrije gezonde snacks.”

“BUNCH zit momenteel in de scale-upfase: ik ken de markt, heb een vaste groothandel, Hygiena, waarmee ik samenwerk en heb goed zicht op de prijsmarges van mijn product. Om *the next steps* goed te zetten, verhuisde ik onlangs naar Agropolis. Tot enkele maanden geleden runde ik alles nog vanuit de garage van mijn ouders. Maar wanneer ik dan controles kreeg

» “BUNCH ZIJN
RAW BARS
DIE NIET
ALLEEN GOED
SMAKEN,
MAAR ER OOK
GOED UITZIEN”

van het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen en er bij mijn ouders plots vreemden aan de keukentafel zaten, leek het me geschikter om uit te wijken (*lacht*).”

“De locatie en de ruimte die ik op Agropolis ter beschikking heb, waren de hoofdredenen om me hier te vestigen. Maar ook de omkadering is heel welgekomen. Ik kwam via de Expertentafel al in contact met de LSU-partners, die me met gegronde feedback verder lieten nadenken over mijn business. Ook maakte ik gebruik van de Innovatrix, een tool



die helpt om doelen te concretiseren en op te volgen. En natuurlijk is er de ondersteuning van het team en de omgeving aan zich. Ik ben hier omringd door gelijkgestemden, en dat in een heel huiselijke setting. Ik werk momenteel nog alleen – met de nodige hulp van mijn vriendin – maar dat is hier toch aangenamer dan op mijn eiland thuis.”

BUNCH @ Agropolis

Kristof Das is manager bij Agropolis en verwelkomde BUNCH enkele maanden geleden in de Kinrooise incubator: “Kevin past met BUNCH volledig in het verhaal van Agropolis, waar de focus ligt op voeding en voedselproductie. Kevin heeft een jong bedrijf met nood aan omkadering en hij staat daar ook echt voor open. Het is leuk om zo iemand in huis te hebben en hem te ondersteunen in zijn verdere groeiproces.”

“Daarnaast is het op Agropolis ook gemakkelijker en professioneler om potentiële klanten of partners te ontvangen. Vroeger kon ik al eens stressen wanneer ik op zoek moest naar een degelijke plek voor een meeting. Hier kan ik bezoekers zonder zorgen ontvangen en mij veel meer focussen op de inhoud van mijn bedrijf.”

“Na de verhuis heb ik dan ook volop gewerkt aan nieuwe reeksen om op de markt te brengen. Ondertussen zitten we weer in volle productie. Bedoeling is om op termijn coöperatieven op te zetten met lokale producenten en onze grondstoffen rechtstreeks aan te kopen bij kwekers of plantages. En daarnaast wil ik natuurlijk het aanbod van BUNCH blijven uitbreiden, niet alleen met raw bars maar ook met andere biologische en ecologische voedingsconcepten. *To be continued*, als het van mij afhangt (*lacht*).”

PITCH YOUR SEAT

In Limburg hangt een sterk groeiende startup-vibe. Een vibe die Limburg Startup (LSU), Agropolis, BioVille, C-mine Crib, Corda INCubator, Greenville, IncubaThor en DronePort aangrijpen om beginnende ondernemers de kans te geven om hun innovatieve ideeën uit te werken. Hoe? Met het nieuwe Pitch your seat-programma, dat in februari 2023 van start ging.

Via Pitch your seat krijgen recent gestarte ondernemers twee keer per jaar de kans om te solliciteren voor een gratis werkplek in een van de zeven Limburgse incubatoren én een pakket coaching en begeleiding gedurende zes maanden. Ze dienen zich hiervoor kandidaat te stellen en worden na aanvaarding uitgenodigd om te pitchen voor een jury. Wie de selectie haalt, mag deelnemen aan het traject.



Want to pitch your seat?

- » Actief in ICT, health, energie, drones, creative, agro of cleantech?
- » Broed je op een innovatief idee of ben je minder dan twee jaar geleden gestart?
- » Geëngageerd voor een begeleidingstraject van zes maanden?

Stel je dan nu al kandidaat voor ons volgende Pitch your seat-traject, dat zal starten in de zomer:



Pitch your seat, dat is:

- » Maandelijkse coaching door onze programma-manager
- » Assessment via de LRM Innovatrix, met opvolging van de vastgelegde KPI's
- » Profiel op CommunityBooster.io
- » Deelname aan de Expertentafel
- » Connectie met de LSU-community in de incubatoren
- » Groepssessies
- » Screening financierings- en subsidiemogelijkheden + begeleiding bij aanvraag ervan (samen met Vlaio)

Lien Verwimp Daymaker



“Samen met Nico Mullens richtte ik Daymaker op, een *user generated* contentplatform dat reisinspiratie aanbiedt 100% op maat van je profiel. Want wie tegenwoordig op zoek gaat naar reisinspiratie, bezoekt gemiddeld 38 websites vooraleer ze de juiste informatie vinden. Reizigers en reisorganisaties of toeristische diensten kunnen hun eigen tips delen of op zoek gaan naar inspiratie op basis van hun persoonlijke interesses. We willen de Airbnb van de reisinspiratie worden.”

“We zijn ondertussen ongeveer een jaar bezig. Eerst allebei *on the side*, ondertussen werk ik fulltime voor Daymaker. We zochten daarbij niet alleen een fysieke plek om in contact

te komen met andere ondernemers, maar ook begeleiding van de nodige experts. Dat is precies wat Pitch your seat ons biedt. We hebben nu een kantoor in Corda INCubator, waar we binnenkort onze eerste werknemer zullen verwelkomen.”

“Wat me vooral aantrok in het Pitch your seat-programma is het netwerk waar je tot toetreedt en de omkadering die je als startup krijgt. Daarnaast is het fijn om te kunnen sparren met andere beginnende ondernemers, die vaak van dezelfde zorgen wakker liggen. Ik ben ervan overtuigd dat ik nog vele jaren ga kunnen terugvallen op de hechte community die ik nu leer kennen.”

» **DANKZIJ PITCH
YOUR SEAT
KAN ONZE
EERSTE
WERKNEMER
TERECHT
IN CORDA
INCUBATOR**

“Ik ben al meer dan tien jaar actief als foto- en videograaf onder de naam Point of View en werk als marketing-freelancer voor bedrijven. Momenteel werk ik aan de lancering van EXID, een tool waarmee je als gebruiker gemakkelijk en snel professionele video’s maakt met behulp van templates. Mijn doel is nu om zo snel mogelijk een eerste stabiele versie van EXID te lanceren en het bedrijf vervol-

gens succesvol in leven houden. Ik wil geen eendagsvlieg worden.”

“Ik had de oproep van Pitch your seat zien voorbijkomen en voelde me meteen aangesproken. Extra begeleiding is mooi meegenomen en geeft een boost om EXID succesvol op poten te zetten. Ik koos voor een plek op C-mine Crib, waar ik me meteen thuis voelde.”

“Het eerste begeleidingsmoment met Marc Beenders van LSU en Marijke Steegen van C-mine Crib was meteen heel *hands-on* en verhelderend. Je krijgt echt handvaten om de volgende stappen te zetten en wordt uitgedaagd om op een andere manier na te denken. Het vermijdt dat je een tunnelvisie creëert, iets wat al sneller gebeurt wanneer je alleen onderneemt. Ik kijk uit naar wat nog volgt.”



Jeroen Olaerts
EXID

» EXPERTEN
HELPEN JE OM
ANDERS NA TE
DENKEN OVER
JE BEDRIJF
OF PRODUCT,
WAT WAARDEVOL
IS WANNEER JE
SOLO WERKT

Cameron Verhelst en Mike Heremans TRICKLE

Cameron: “TRICKLE is de eerste zelf-managende kalender, een idee dat we ontwikkelden vanuit onze eigen ervaringen in de corporate wereld. Iedereen met een drukke agenda kent de frustratie wel rond het (her)plannen van afspraken. Afspreken in groep, mails met timeslots waarbij de eerste deelnemer niet meer kan wanneer de laatste heeft geantwoord, ... In totaal besteden we gemiddeld vier tot acht uur per week aan het managen van meetings. Onproductief én onnodig.”

Mike: “TRICKLE heeft alle technologische capaciteiten om iedereen op twintig seconden een event te laten samenstellen, rekening houdend met de beschikbaarheden van alle aanwezigen. Je kan zelfs prioriteiten in je events steken, zodat je efficiënter met je tijd kan omgaan. Het doel: agenda’s optimaliseren, mentale druk weg nemen en efficiënter kunnen plannen. We noemen TRICKLE zelf al eens de *self-driving car* voor agenda’s.”

Cameron: “We zijn in juli 2022 gestart en namen eerst de tijd voor een uitgebreid marktonderzoek. Sinds januari 2023 zijn we bezig met de app te bouwen en uit te testen. Doordat we zelf uit de corporate wereld komen, zijn startups ons niet zo bekend, waardoor



we ons eerst de vreemde eend in de bijt voelden in incubatoren. Ondertussen hebben we sinds begin dit jaar in de Corda INCubator onze plek gevonden. Het is daar dat Roel Mentens ons voorstelde om deel te nemen aan Pitch your seat. En zo geschiedde.”

Mike: “We laten het traject op ons afkomen en doen mee met alles. Zo kijken we uit naar de Expertentafel en de feedback die de LSU Partners ons nog kunnen geven. Pitch your seat en onze verhuis naar Corda INCubator hebben ons zeker al geholpen om onze propositie nog sterker af te lijnen en ons verhaal nog beter over te brengen. Het is leuk om ideeën uit te wisselen, andere startups te leren kennen en elkaar vooruit te helpen.”

» WE KOMEN
UIT DE
CORPORATE
WERELD EN
VOELDEN
ONS EERST
DE VREEMDE
EEND IN DE BIJT

Bart Dooms

B³ET

“B³ET (uitgesproken als triple BET) staat voor Bio-based Business Ecosystem Transformations. We streven naar CO2-regeneratie bij het verwerken van gerooide appelbomen, waarin de toegevoegde waarde zal verdeeld worden met alle stakeholders in de waardeketen. Ik ben al meer dan dertien jaar op zoek naar valorisatiemogelijkheden van gerooide appelbomen. Nu is de tijd rijp om hier een ecosysteem rond op te zetten en de bio-based economie te versnellen.”

“Vorig jaar kon ik al rekenen op innovatieve starterssteun van VLAIO, wat het voor mij mogelijk maakte om meer tijd in B³ET te steken. Daarna kwam ik enkele maanden geleden Pitch your seat tegen, waar de connectie met andere bedrijven en het start-

upnetwerk me aansprak. Ik verdeel mijn tijd tussen Greenville en DronePort. De eerste omwille van de focus die er ligt op duurzaamheid, de tweede omdat DronePort midden in de fruitregio ligt.”

“Via Pitch your seat kon ik mijn netwerk al uitbreiden en verkreeg ik

nieuwe inzichten dankzij onder meer de rondleidingen bij en kennismakingen met andere bedrijven en experts. Er is nog veel werk aan de winkel, maar met de tijd en omkadering die ik nu heb, kan ik volop inzetten op de eerste omzet en toegevoegde waarde die we met B³ET willen creëren.”

» **IK VERDEEL MIJN TIJD TUSSEN GREENVILLE EN DRONEPORT. DE ENE VOOR DE FOCUS DIE ER LIGT OP DUURZAAMHEID, DE ANDERE VOOR DE PERFECTE LIGGING IN DE FRUITREGIO”**



WANT TO PITCH YOUR SEAT?

Stel je nu al kandidaat voor ons volgende Pitch your seat-traject, dat zal starten in de zomer:



ONZE EXPERTS

STAAN VOOR JE KLAAR

» Gevers

gevers.eu



Bart Quanten

bart.quanten@gevers.eu
+32 (0) 11 26 59 92

» KBC en Start it @KBC

kbc.be en startit.be



Nadia Van der Velden

nadia.vandervelden@kbc.be
en nadia@startit.be
+32 (0) 470 90 01 02

» SD WORX

sdworx.be



Yves Vanhees

yves.vanhees@sdworx.com
+32 (0) 479 79 00 06

» Van Havermaet

vanhavermaet.be



Jonas Derycke

jonas.derycke@vanhavermaet.be
+32 (0) 472 66 80 42

» Voka

voka.be



Ellen Olislagers

ellen.olislagers@voka.be
+32 (0) 476 33 33 20

» LRM

lrn.be



Marc Beenders

m.beenders@lrn.be



Welk voordeel heb je als bewoner van het Limburgs incubatorennetwerk?

Scan de QR-code en bekijk per partner van welke voordelen je geniet.



100% MADE IN STARTUP LIMBURG

Wat leeft er in de wereld van de Limburgse startups?
Welke nieuwe producten zijn er op de markt?
Wij zetten enkele leuke startups en hun producten
in de kijker. 100% Made in Startup Limburg!



» Corda Campus

Windocare

Windocare, gevestigd in Greenville en opgericht in 2019, is specialist in de nazorg van ramen, deuren, vliegenramen, rolluiken en screens. De gecertificeerde servicevakmannen herstellen, onderhouden en stellen alle buitenschrijnwerk minutieus af. Als zelfstandige spin-off en officiële servicepartner van experts en verdelers in ramen en deuren nemen zij de dienst na plaatsing voor hun rekening.

Meer informatie: www.windocare.be

Raw Stadia



Raw Stadia is een sporttechnologiebedrijf dat zich specialiseert in de interactie tussen veld en atleet. Ze zijn gevestigd op de Corda Campus. Met hun testing tools en SaaS Pitch/Surface Analytics Platform helpt Raw Stadia elite sportteams om consistent data te verzamelen en inzicht te krijgen in de staat van hun sportvelden. Die gegevens kunnen gecorreleerd worden met de gegevens van spelers. Zo kunnen clubs, liga's en federaties preventieve maatregelen nemen om blessures te vermijden en sportprestaties te verbeteren.

Meer informatie: www.rawstadia.com



» IncubaThor

ScoptVision

ScoptVision, gevestigd in IncubaThor, is een softwarebedrijf waarbij SCOPT staat voor Self Consumption OPTimiser. Het bedrijf ontwikkelde een slimme energieapplicatie waarmee je al je technieken met elkaar verbindt en grote verbruikers (EV, warmtepomp en thuisbatterij) slim kunt aansturen en monitoren. De kracht van hun systeem zit hem voornamelijk in het volledig automatisch optimaliseren van deze energiestromen zonder dat hier input van de klant voor nodig is.

Meer informatie: www.scoptvision.com

» Leuven

Cumul.io

Met het cloudplatform van Cumul.io voeg je als SaaS- of softwareleverancier interactieve dashboards toe aan je product en krijgen je klanten op een gemakkelijke manier toegang tot data en analytics. Je bouwt charts en dashboards vlot via de bouwstenen van Cumul.io, zonder dat je zelf aan het coderen hoeft te slaan.

Meer informatie: www.cumul.io



» IncubaThor

Comate



Comate is een ingenieursbureau gespecialiseerd in het vertalen van ideeën naar marktklare producten. Zij zijn gevestigd in IncubaThor in Genk. Sinds hun oprichting in 2010 heeft Comate, dankzij haar unieke combinatie van engineering en design, al verschillende awards in de wacht gesleept met haar producten. Met trots mag Comate zich een van de drijvende krachten noemen achter verschillende high tech-bedrijven als Deltaray, MiDiagnostics, Bedal, Pickit 3D, Shayp, Fox Biosystems.

Meer informatie: www.comate.be

CAMPUSSEN



MIJNSITES



INCUBATOREN

