

Verslag consultatie business case Antwerpen

Dinsdag 23 september 2025 (digitaal)

Aanwezig: Joeri Vandendriessche (UA), Wito Van Oijstaeijen (UA), Thomas Machiels (UA), Heleen Van Hecke (Stad Antwerpen), Bart De Greef (Stad Antwerpen), Jens Pée (Stad Antwerpen)

Inhoudsopgave

1. ONDERZOEK NAAR DE BEREIDWILLIGHEID VAN BEDRIJVEN TOT BETALING	2
METHODOLOGIE VAN DE BEVRAGING (SURVEY) – FOCUS OP TECHNOLOGIEBEDRIJVEN	2
LIGGING EN LOCATIE VAN BEDRIJVEN	2
BESCHIKBARE RUIMTE BIJ BEDRIJVEN IN FUNCTIE VAN GROEN OP OF BUITEN HET EIGEN TERREIN	3
2. DE ROL VAN DE STAD ANTWERPEN (SAMENWERKING EN MATCH-MAKING).....	3
SAMENWERKEN MET BEDRIJVEN EN AANBIEDERS	3
MATCH-MAKING TUSSEN AANBIEDERS EN BEDRIJVEN	4
3. COMMUNICATIE MET BEDRIJVEN EN TERMINOLOGIE.....	5
4. BUSINESSCASE EN DE TECHNOLOGISCHE COMPONENT.....	5
DE COMPLEXITEIT VAN EEN DIGITAAL (BLOCKCHAIN) SYSTEEM	5
SUBSIDIES INBRENGEN IN HET DIGITAAL SYSTEEM	6

1. Onderzoek naar de bereidwilligheid van bedrijven tot betaling

Methodologie van de bevraging (survey) – focus op technologiebedrijven

Antwerpen vraagt waarom technologiebedrijven zijn bevestigd via de survey. In de literatuurstudie wordt aangehaald dat de resultaten afhankelijk kunnen zijn van het type bedrijf. Heeft dit een impact op de resultaten die daaruit voortvloeien?

Het antwoord van InnoFiNS is dat de keuze voor technologiebedrijven vooral pragmatisch was. Vrijwel alle sectorfederaties werden aangeschreven, maar de interesse was niet altijd groot. Het bevragen van de leden van de federaties was voor velen geen prioriteit. Anderzijds is de technologiesector een belangrijke, energie-intensieve sector die sterk aanwezig is in Antwerpen. Idealiter zouden meer bedrijven uit verschillende sectoren zijn bevestigd, met in eerste instantie de havenbedrijven in het algemeen, maar de respons daarop was lauw. Er zijn gesprekken geweest met onder andere Voka in Antwerpen, en er is geprobeerd contact op te nemen met de haven zelf, maar de timing bleek ongelukkig — een rode draad doorheen het proces. Veel bedrijven of federaties toonden bovendien geen interesse omdat het onderwerp gevoelig lag, of vanwege tijdsgebrek, onder meer door drukke periodes rond ESG- en CSRD-verplichtingen.

Antwerpen merkt hierop het volgende op:

- Dit kan een impact hebben gehad op de resultaten. De bevestigde bedrijven waren grote ondernemingen die vermoedelijk vooral geïnteresseerd waren omwille van de CSRD-verplichtingen. De steekproef is dus niet geheel representatief. Dit kan worden opgenomen als kritische reflectie, met de nodige disclaimers.
- Uit de bevraging blijkt dat de motivatie van bedrijven uiteenvalt in verschillende categorieën. Met de komende wetgeving is de verwachting dat veel bedrijven vinden dat ze voldoende, of zelfs veel, doen wanneer ze voldoen aan de wettelijke verplichtingen. De CSRD-wetgeving is vooral van toepassing op grote bedrijven, maar onrechtstreeks zullen daardoor veel kmo's als toeleveranciers van grote ondernemingen in dat verhaal worden meegetrokken. De belangrijkste motivatie zal in de toekomst dus vooral in dat luik liggen. De businesscase kan daarom niet enkel op de eerste twee categorieën worden gebouwd.

Ligging en locatie van bedrijven

Er wordt gesproken over Vlaamse technologiebedrijven. De vraag rees vanuit Antwerpen welke van deze bedrijven zich in Antwerpen bevinden, en in welke mate er rekening is gehouden met het feit dat de businesscase (BC) specifiek betrekking heeft op Antwerpen. De antwoorden van bedrijven kunnen immers sterk afhangen van die context.

InnoFiNS geeft aan dat er tijdens het onderzoek vooral werd gekeken naar investeringen in groen buiten de bedrijventerreinen — dus naar groen in de bredere context van het bedrijf, niet noodzakelijk op het terrein zelf. Het gaat dan bijvoorbeeld om ingrepen die ook voordelen opleveren voor de omliggende buurt. De uitdaging binnen InnoFiNS is steeds geweest om een balans te vinden tussen vergroening op privéterrein — in dit geval bedrijventerreinen — en vergroening in het publieke domein. In dit kader is ervoor gekozen om te onderzoeken welke projecten zich in de stad, op publiek domein, bevinden, en in welke mate bedrijven bereid zijn deze te financieren.

Het aspect van ruimtelijke dichtheid werd binnen het team besproken en kan inderdaad worden beschouwd als een motivatie om niet op het eigen terrein — waar ruimte beperkt is — maar daarbuiten te investeren. In bijvoorbeeld Zaventem zijn er heel wat dienstenbedrijven die vergroening in hun nabije omgeving financieren, maar niet op hun bedrijventerrein. Daarbij werd vastgesteld dat niet alle, maar wel een aantal bedrijven bereid zijn om financieel bij te dragen.

Bij grote private ontwikkelingen bekijkt stad Antwerpen per case binnen het kader van de Stedelijke Ontwikkelingskost (SOK) hoeveel compensatie, in eerste instantie in natura, er wordt opgelegd. Wanneer een projectaanvraag binnenkomt, wordt de SOK vooral gebruikt als compensatiemechanisme voor de

invulling van maatschappelijke noden. De SOK wordt dus niet actief ingezet om bedrijven te benaderen en private financiering aan te trekken.

Beschikbare ruimte bij bedrijven in functie van groen op of buiten het eigen terrein

Antwerpen was verrast dat bedrijven vaak aangaven bereid te zijn om maatregelen op eigen terrein te nemen, terwijl de stad toch veel kmo's telt die in de praktijk over weinig ruimte beschikken. Er kunnen daarbij bedenkingen worden gemaakt: kleinere bedrijven houden weinig ruimte over zodra men tot uitvoering overgaat, waardoor vermoedelijk een vraag en interesse zal ontstaan om te betalen voor projecten op andere locaties, waaronder het publieke domein.

De meeste bedrijventerreinen in Antwerpen zijn bovendien al erg volgebouwd, terwijl er nog steeds nood is aan bijkomende ruimte voor bedrijven. Er is een groot verschil tussen de hoge densiteit in Antwerpen en de blijvende vraag naar bedrijventerreinen, in tegenstelling tot de situatie in andere gemeenten. Dit beïnvloedt mede de bereidheid tot investeren in vergroening.

Er is wel enige marge om de bestaande ruimte beter te benutten — bijvoorbeeld door grote parkeeroppervlakken efficiënter in te richten, zodat er restruimte vrijkomt. Bedrijven zullen echter enkel investeren in vergroening of milieumaatregelen wanneer dat juridisch strikt noodzakelijk is. Een parkeertoren als optimalisatie van een parkeeroppervlakte, bijvoorbeeld, brengt hoge kosten met zich mee. Bedrijven zullen die kosten enkel dragen als er een duidelijke verplichting bestaat. Hun primaire doel blijft immers hun economische activiteit uit te oefenen, niet om te vergroenen.

Bij brownfields kunnen bedrijven mogelijk wél worden overtuigd om maatregelen te nemen op terrein-niveau, bijvoorbeeld waterinfiltrerende maatregelen. Dit zal echter enkel gebeuren als duidelijk is hoeveel vierkante meter terreinwinst zij kunnen behalen en bijkomend kunnen bebouwen op hun eigen terrein door een gezamenlijke aanpak.

2. De rol van Stad Antwerpen (samenwerking en match-making)

Samenwerken met bedrijven en aanbieders

Binnen de BC is slechts beperkt onderzocht hoe het perspectief van de stad kan worden geïntegreerd. InnoFiNS stelt daarbij de vraag of de stad al actief samenwerkt met bedrijven, bijvoorbeeld via CSR-bijdragen.

Antwerpen gaf aan dat wanneer een bedrijf ruimtenood heeft, er wordt gepromoot om te bekijken wat er mogelijk is op het eigen terrein qua optimalisatie. Mogelijk kan stapelen daarbij een oplossing bieden, omdat zo minder groene ruimte wordt aangesneden. Er zijn echter grote verschillen tussen bedrijven in de mate waarin zij belang hechten aan de beeldkwaliteit en belevingskwaliteit van hun eigen site. Sommige bedrijven willen daar ver in gaan. Zo is er bij BlueGate Antwerpen bijvoorbeeld een beeldkwaliteitsplan opgesteld; de bedrijven die zich daar vestigen zijn doorgaans actief in eco-innovatie en bereid om mee te werken aan de doelstelling om een bepaald percentage open ruimte te behouden op hun terrein.

InnoFiNS geeft aan dat er aanbieders zijn die zeer geïnteresseerd zijn in het aanbieden van lokale vergroeningsprojecten aan bedrijven, maar dat zij moeilijk ingang vinden bij de lokale administraties. Wordt hier bijvoorbeeld op ingezet in Antwerpen?

De stad toont over het algemeen veel interesse in het versnellen van vergroeningsprojecten, wat voor verschillende stedelijke diensten relevant en interessant is. Een belangrijk knelpunt ligt echter bij de uitvoeringstermijn. Bedrijven zoeken doorgaans naar projecten die binnen het jaar kunnen worden gerealiseerd, omdat zij mikken op een snelle return als voorwaarde om financiering beschikbaar te stellen. Vergroeningsprojecten binnen een stedelijke administratie kennen daarentegen vaak een doorlooptijd van meerdere jaren, ingepland binnen budgetten waarin geen rekening wordt gehouden met private financiering. Dat maakt het moeilijk om dergelijke projecten af te stemmen op de bedrijfslogica. Er bestaat

dus potentieel om bestaande projecten te versnellen, maar zelfs dan blijven de doorlooptijden vaak te lang om aan de verwachtingen van bedrijven te voldoen.

Stad Antwerpen heeft in de zomer van 2023 het project “Bedrijfssites van de toekomst” opgestart. Voorheen bestond er geen nauwe samenwerking tussen de klimaat- en economische diensten binnen de stad, noch in de contacten met bedrijven. Intussen is die samenwerking er wél, en wordt bekeken hoe deze beter kan worden georganiseerd rond thema's zoals klimaatmitigatie, klimaatadaptatie en bredere duurzaamheidsdoelstellingen.

Match-making tussen aanbieders en bedrijven

InnoFiNS stelde de vraag of Stad Antwerpen technologiebedrijven in de haven van Antwerpen rond de tafel kan brengen om hierover mee na te denken. Welke rol kan de stad hierin opnemen? Heeft de stad hier ervaring mee, of worden er dergelijke momenten georganiseerd? We weten bijvoorbeeld dat de stad in het verleden actief is geweest met digitale projecten, waaronder Antwerp Coin.

Antwerpen geeft aan dat het actief promoten van specifieke ondernemingen volgens de Wet op Overheidsopdrachten niet toegestaan is — bijvoorbeeld om aanbieders rechtstreeks met bedrijven te matchen of te verbinden. De stad kan wél netwerkmomenten organiseren om partijen samen te brengen, maar één-op-één matchmaking is niet toegestaan. Voor gezamenlijke projecten moet een publiek-private samenwerkingsstructuur (PPS) worden opgezet, wat administratief belastend is. Als zoiets enkel zal gaan over adaptatie, zullen vooral de “usual suspects” worden bereikt. Op die manier krijg je niet de representatieve doorsnede van bedrijven die je eigenlijk wil betrekken.

Als voorbeeld verwijst Antwerpen naar een matchmakingevent dat wordt georganiseerd in samenwerking met POM Antwerpen en dat gaat over energie-innovatie. Daarbij blijft de overheid neutraal: niemand wordt voorgetrokken en alle geïnteresseerde bedrijven mogen deelnemen.

Adaptatie als thema zou in een toekomstig event kunnen worden meegenomen. Zo'n event bestaat uit een plenair gedeelte waarin een aantal thema's en cases worden toegelicht, gevolgd door een zuiver matchmakinggedeelte. Een mogelijke piste is om het thema technologie op te nemen in een toekomstig evenement, eventueel als onderdeel van een ruimer programma. Om zo'n initiatief te laten slagen, moet vooral de nood en vraag bij bedrijven leven. De ervaring leert dat het mobiliseren van kmo's moeilijk blijft: men moet hen iets aanbieden waarvan zij het gevoel hebben dat het relevant is voor hun bedrijfsvoering. Als dat niet het geval is, haken ze af.

InnoFiNS geeft aan dat het vooral belangrijk is om een kritische massa te bereiken. Het is niet realistisch om alle bedrijven te bereiken, maar de stad kan wel een faciliterende rol spelen door de relevante actoren samen te brengen en zo matchmaking te stimuleren.

Stad Antwerpen verwijst ook naar het voorbeeld van de organisatie van een Vastgoed Connect-evenement, waar vastgoedactoren samenkomen en updates krijgen over onder meer de Ring en Oosterweel. Daar zijn ook projectontwikkelaars aanwezig, en er worden aanpassingen aan de vergunningswetgeving toegelicht. Dit is een type netwerkevent waar veel ontwikkelaars aanwezig zijn. Aanbieders van vergroenings- of klimaatoplossingen zouden met deze actoren kunnen connecteren, waardoor meteen voldoende schaalgrootte ontstaat.

Ontwikkelaars streven in eerste instantie winst na, maar moeten ook voldoen aan verschillende duurzaamheidsdoelstellingen. Als er een duidelijke businesscase bestaat waarbij men op ruimtelijk efficiënte wijze bijvoorbeeld aan waterinfiltratie kan doen, zullen ze daar zeker naar willen kijken. Maar ook hier blijft de vraag: wat is de return on investment?

Op het niveau van kmo's en kleine bedrijven speelt bovendien dat sommigen eigenaar zijn van hun gebouw en zelf kunnen investeren, terwijl velen huren of werken met built-to-suit-constructies. Hierdoor nemen ontwikkelaars vaak een sleutelrol in. Wanneer deze ontwikkelaars kunnen worden meegetrokken, ontstaat

er schaalvoordeel zonder dat met een groot aantal afzonderlijke bedrijven contact moet worden opgebouwd.

3. Communicatie met bedrijven en terminologie

Antwerpen merkt op dat bedrijven vaak het onderscheid tussen mitigatie en adaptatie niet kennen. Om bedrijven mee te krijgen, moeten bredere en toegankelijker termen worden gebruikt. Mitigatie en adaptatie behoren niet tot het jargon dat in de bedrijfswereld wordt gehanteerd. Daarom is het belangrijk na te denken over meer omvattende termen waarmee bedrijven zich beter kunnen identificeren. Duurzaamheid is bijvoorbeeld meer ingeburgerd taalgebruik. Toch blijft ook dat begrip in de haven een beladen term, aangezien er veel bedrijven actief zijn waarvan de activiteiten moeilijk als duurzaam kunnen worden bestempeld. Er worden daarom stappen gezet om het gesprek op een andere manier te organiseren en op zoek te gaan naar kansrijke partners.

InnoFINS geeft aan dat de terminologie ook tijdens het onderzoek een uitdaging bleef. Enerzijds bevat de wetgeving termen die vaak een connotatie van verplichting hebben. Anderzijds zeggen mitigatie en adaptatie op zichzelf weinig voor bedrijven. Daarnaast is er biodiversiteit, maar dat dekt niet de volledige lading van nature-based solutions (NBS) en hun co-benefits. Doorheen het project werd hiervoor geen sluitend antwoord gevonden. Gedurende het onderzoek werden telkens nieuwe termen gebruikt voor vergelijkbare concepten, wat de bevraging bemoeilijkt.

Bedrijven denken bovendien in termen van businesscases: zij zoeken niet altijd een financiële return in de vorm van directe cashopbrengsten, maar wél een vorm van rendement. Dat aspect is essentieel om bedrijven te betrekken. Aanbieders proberen daarop in te spelen door bedrijven een geïntegreerd pakket aan te bieden, inclusief teambuilding, communicatie en HR-componenten. De vraag is hierbij welke rol de stad hierin kan spelen, maar het blijkt wel een belangrijk element om bedrijven effectief te engageren.

De aanspreekbaarheid binnen bedrijven verschilt sterk per afdeling. Een ingang kan worden gevonden via marketing, leidinggevendenden of duurzaamheidsmanagers, enzovoort. Tijdens gesprekken met aanbieders bleek dat men bij persoon X binnen een bedrijf (bv. van de afdeling duurzaamheid) op een “nee” kan stuiten, terwijl iemand uit een andere afdeling (bv. de afdeling marketing) wél openstaat voor samenwerking. Dit lijkt vaak voort te komen uit de uiteenlopende doelstellingen (of prioriteiten) die binnen en tussen de verschillende afdelingen van het bedrijf gelden, ook al lijkt dit op het eerste gezicht tegenstrijdig of minder evident. Dit fenomeen kan ook binnen overheidsadministraties herkenbaar zijn.

Antwerpen gaat hierop verder door aan te geven dat de bereidheid van bedrijven om te investeren ook kan afhangen van de groeifase waarin een bedrijf zich bevindt. De stad probeert dit te detecteren om tijdig advies te geven bij vergunningsaanvragen — advies dat betrekking kan hebben op duurzaamheid, klimaatadaptatie, maar ook op ruimtelijke optimalisatie en verweving. Bedrijven die uitbreidingsplannen hebben, kunnen in een vroeg stadium worden benaderd om de voordelen van duurzame maatregelen te benadrukken. Wanneer de plannen van bedrijven al gefinaliseerd zijn, is het vaak te laat om nog aanpassingen te doen. De stad heeft echter weinig zicht op welke bedrijven zich in welke fase bevinden, wat gerichte opvolging bemoeilijkt. Vaak wordt dit pas duidelijk bij de indiening van een omgevingsvergunningsaanvraag. Toch is dit net de levensfase waarin de stad de grootste impact kan realiseren en de meeste bereidheid kan aantreffen om in te stappen in het duurzaamheidstraject.

4. Businesscase en de technologische component

De complexiteit van een digitaal (blockchain) systeem

Antwerpen merkt op dat er in de studie enerzijds een bevraging van bedrijven plaatsvond, maar dat deze geen duidelijk antwoord opleverde op de vraag wat precies de return on investment is die bedrijven zou kunnen overtuigen om effectief te investeren. Anderzijds bespreekt het rapport verschillende innovatieve financiële constructies, maar conservatieve bedrijven zullen moeilijk te overtuigen zijn om verder te gaan

dan wat zij juridisch verplicht zijn te doen op vlak van vergroeningsmaatregelen. Extra onzekerheden — zoals complexe technologieën — doen de bereidheid nog verder afnemen. Het algemene aanvoelen is dat dit geldt voor de meerderheid van de bedrijven. Ondernemingen die al moeilijk te overtuigen zijn, staan doorgaans niet open voor innovatieve financiële structuren. Monitoring via technologie kan bepaalde aspecten wel tastbaarder maken, maar automatische betaalsystemen kunnen weerstand oproepen, vooral bij boekhoudafdelingen.

Volgens Antwerpen is er potentieel om het onderzoek verder te verdiepen. Er wordt de vraag gesteld of de businesscases al gevalideerd zijn met de bevraagde bedrijven, en of hun betalingsbereidheid zou veranderen wanneer bijvoorbeeld blockchaintechnologie wordt toegepast. Mogelijk creëren andere systemen meer vertrouwen, zoals het marktsysteem van de catchment markets met biodiversiteitscredits in het Verenigd Koninkrijk, dat een interessant referentiepunt vormt. Het zou daarom waardevol zijn om verschillende opties voor te leggen aan bedrijven.

InnoFiNS bevestigt en geeft mee dat het de bedoeling is om de businesscases aan een aantal technologiebedrijven voor te leggen om hun kant van het verhaal te horen.

Verder wordt vanuit InnoFiNS meegegeven dat het technologische aspect in eerste instantie opgenomen werd omdat het deel uitmaakt van de veranderende realiteit. Tegelijkertijd bleek het een uitdaging om een complex thema als nature-based solutions (NBS) te combineren met technologie. Aan het einde van de businesscase-fase wordt erkend dat veel bedrijven moeilijk te betrekken zullen zijn bij het technologische luik. Technologiebedrijven staan hier waarschijnlijk meer voor open. Toch zijn er interessante elementen, zoals transparantie — zeker in het geval van vele kleinere projecten — die het waardevol maken om technologie te integreren. Dit stelt bedrijven in staat te verifiëren wat er met hun middelen gebeurt. Tijdens het onderzoek werd dan ook gezocht naar een evenwicht: in welke mate moet het technologische verhaal op de voorgrond treden, rekening houdend met barrières zoals greenwashing en gebrek aan transparantie? Voor InnoFiNS blijft het een zoektocht om te achterhalen hoe verschillende types bedrijven op deze benadering zullen reageren. Het technologische deel van het onderzoek is hoofdzakelijk exploratief, geïnspireerd door literatuur waarin relevante barrières zijn geïdentificeerd. Het is echter niet louter theoretisch: er bestaan al voorbeelden van toepassingen waarbij dergelijke technologieën worden ingezet. Bovendien hoeft blockchain niet noodzakelijk complex te zijn.

In de BC wordt ook gekeken naar situaties waarin overheden het systeem uitbesteden aan een externe partij, wat uiteraard bijkomende kosten met zich meebrengt. De overheid moet dan wel zeker zijn dat er voldoende kritische massa is om die investering te verantwoorden, en dat de verwachte resultaten opwegen tegen de gemaakte kosten.

Subsidies inbrengen in het digitaal systeem

InnoFiNS onderzocht ook de mogelijkheid om subsidiesystemen te integreren in een technologisch platform, aangezien Stad Antwerpen verschillende subsidieregelingen aanbiedt. Zo'n koppeling zou het systeem operationeel kunnen ondersteunen en op langere termijn helpen bestendigen. In dat kader werd aan de stad gevraagd of de bestaande subsidies succesvol zijn.

Stad Antwerpen merkt op dat men zich momenteel aan het begin bevindt van een nieuwe bestuursperiode. Dit betekent dat reglementen en subsidies uit de vorige legislatuur kritisch worden geëvalueerd. Die herziening is op dit moment aan de gang. De subsidiereglementen uit de vorige bestuursperiode blijven geldig tot het einde van 2025, waarna beslist wordt welke regelingen al dan niet worden verlengd.

Een van de lopende subsidies is de klimaatpremie. Deze subsidie wordt toegekend op basis van het aantal vierkante meter ontharding, aanleg van groendaken of waterretentie (vanaf 40 m²). De premie kent echter slechts een beperkt succes en blijkt in de praktijk aan optimalisatie toe te zijn om bedrijven of inwoners op een effectieve manier aan te zetten tot actie. De havenbedrijven maken er slechts mondjesmaat gebruik van, en ook bij andere ondernemingen blijft de interesse beperkt. De vereiste minimale oppervlakte van 40 m² vormt in stedelijke context een bijkomende drempel, met name voor inwoners, ook al laat het reglement

toe dat verschillende eigenaars hun oppervlaktes kunnen samenleggen om aan deze grens te voldoen. Voor ondernemingen zijn de bedragen te klein om een reële financiële stimulans te vormen, en bedrijven die van nature minder duurzaam georiënteerd zijn, zullen hierdoor niet overtuigd worden.

Ook binnen de dienst Economie worden momenteel verschillende subsidieregelingen geëvalueerd. Zo bestaan er subsidies ter ondersteuning van innovaties in bedrijfsprocessen, waarin vaak een vergroeningselement vervat zit, bijvoorbeeld het afvangen en hergebruiken van stikstof of CO₂ binnen het productieproces.

Daarnaast merkt Antwerpen op dat sommige bedrijven terughoudend staan tegenover bebossingsprojecten, uit vrees dat zij de geplante bomen later niet meer mogen kappen. Deze perceptie werkt remmend: zo ligt er momenteel een dossier stil waarin een aanvraag werd ingediend om drie bomen te verwijderen op een parkeerterrein.