

Lerend Netwerk Circular Economy Connect: samen leren, sneller vooruit

03 september 2026, 16:00

Thomas Vandenhaute

Hoe maakt u circulaire ambities concreet?

Circulair ondernemen vraagt meer dan een goed idee. U moet klanten meekrijgen, partners vinden, nieuwe verdienmodellen testen en uw organisatie laten evolueren. Toch hoeft u die zoektocht niet alleen te maken. In [Circular Economy Connect](#) brengen Sirris en Agoria technologiebedrijven samen om ervaringen, uitdagingen en oplossingen te delen.

Zo leert u van wat werkt, maar ook van wat minder goed loopt. Praktijkcases, peer-to-peer learning en feedback helpen u om nieuwe perspectieven te ontdekken en concrete vervolgstappen te bepalen.

Wat kan u verwachten?

1. [Wat is Circular Economy Connect?](#)
2. [Hoe werkt leren van en met elkaar?](#)
3. [Wat halen deelnemende bedrijven eruit?](#)
4. [Waarom maakt samen leren het verschil?](#)
5. [Welke lessen keren telkens terug?](#)
6. [Wat leert 10 jaar Circular Economy Connect?](#)

Klaar voor Circular Economy Connect 2026-2027?

Wilt u circulaire economie concreet maken in uw bedrijf? Breng uw eigen case mee en werk binnen **Circular Economy Connect** samen met andere technologiebedrijven en

experts aan concrete vervolgstappen.

[Schrijf u in voor CE Connect 2026-2027](#)

Dit programma maakt deel uit van het Industriepartnerschap waarin 13 Vlaamse innovatiepartners een geïntegreerde dienstverlening aanbieden om groei en innovatie in de Vlaamse industrie te stimuleren in de 6 volgende thema's: AI, Circulariteit, Cybersecurity, Digitalisering, Klimaat & Energie en Industrie 4.0. Ze doen dit onder leiding van Agoria en Sirris en met de steun van Agentschap Innoveren & Ondernemen.

Samen innoveren,
samen **groeien.**

www.industriepartnerschap.be

A.I.

Cir

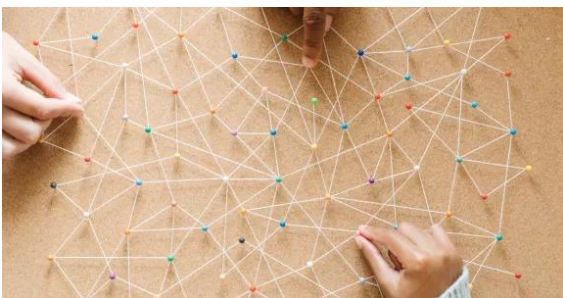
Digitalisering

partner
#sterkondernem

©Sirris

1. Wat is Circular Economy Connect?

Circulair ondernemen doet u niet alleen. CE Connect brengt technologiebedrijven samen die hun circulaire ambities willen vertalen naar concrete acties.



Sirris en Agoria creëren een omgeving waar bedrijven vragen, ervaringen en eigen cases delen. Deelnemers leren tijdens de sessies én van elkaar. Ook hulpmiddelen en de CE Connect-community ondersteunen hun volgende stappen.

2. Hoe werkt leren van en met elkaar?

De uitdagingen van de deelnemers bepalen mee het programma. **Bedrijfscases, feedback en uitwisseling** maken het leren meteen praktisch.

De huidige cyclus telt 5 sessies verspreid over een jaar. Deelnemers brengen eigen cases mee, krijgen feedback en verkennen samen concrete oplossingen. Sirris en Agoria ondersteunen hen met expertise en praktijkvoorbeelden.

[Bekijk hoe CE Connect werkt](#)



3. Wat halen deelnemende bedrijven uit CE Connect?

Bedrijven leren vooral van **goede én minder goede ervaringen van anderen**. Zo worden kansen en knelpunten sneller zichtbaar.



Cases uit andere sectoren bieden nieuwe perspectieven op uw eigen projecten. Ze helpen om prioriteiten en bestaande sterktes te herkennen. Het netwerk biedt tegelijk een klankbord voor volgende stappen.

[Lees de ervaringen van bedrijven](#)

4. Waarom maakt samen leren het verschil?

Niemand weet exact hoe de circulaire economie zal evolueren. **Samen leren en experimenteren** helpt bedrijven om te gaan met die onzekerheid.

Een duidelijke visie geeft richting. Kleine experimenten tonen vervolgens wat werkt. Door ervaringen te delen, ontdekt u sneller welke volgende stap voor uw bedrijf zinvol is.

[Ontdek waarom samen leren werkt](#)



5. Welke lessen keren telkens terug?

De transitie verloopt niet lineair. **Begin klein, leer samen en blijf in beweging.** Die boodschap keert telkens terug.



Er bestaat geen universele aanpak. Levensduurverlenging, diensten, productontwerp en nieuwe samenwerkingen bieden verschillende routes. Welke werkt, hangt af van uw product, klant en waardeketen.

[Bekijk de terugkerende lessen](#)

6. Wat leert 10 jaar Circular Economy Connect?

Na 10 jaar wordt een zaak duidelijk: **de grootste circulaire uitdagingen zijn zelden uitsluitend technisch.**

Klantrelaties, samenwerking, data en nieuwe inkomstenmodellen zijn minstens even belangrijk. Meer dan 20 praktijkcases tonen hoe dezelfde vragen in uiteenlopende sectoren terugkeren.

[Ontdek 10 lessen uit 10 jaar CE Connect](#)



Ontdek 10 lessen uit de praktijk in deze whitepaper

[Gids naar circulaire economie.](#)

In deze whitepaper bundelen Sirris en Agoria 10 inzichten uit meer dan twintig praktijkcases van bedrijven zoals Atlas Copco, Signify, Proximus en Daikin. Ontdek welke keuzes circulaire koplopers maken, welke uitdagingen ze tegenkomen en welke lessen daaruit voortkomen.

[Download de whitepaper](#)

Klaar voor Circular Economy Connect 2026-2027?

Wilt u circulaire economie concreet maken in uw bedrijf? Breng uw eigen case mee en werk binnen **Circular Economy Connect** samen met andere technologiebedrijven en experts aan concrete vervolgstappen.

[Schrijf u in voor CE Connect 2026-2027](#)

Schrijf u in en ga aan de slag met uw vragen over circulair ondernemen

Onderstaande vragen zijn maar een greep uit de vele uitdagingen die bedrijven bezighouden bij de omslag naar circulair ondernemen. Zijn deze of andere vragen rond dit thema relevant voor uw bedrijf? Dan is [Circular Economy Connect 2026-2027](#) de plek om er samen met andere technologiebedrijven en experts mee aan de slag te gaan.

Hoe maakt u een circulair aanbod aantrekkelijk voor klanten? ?

Vertrek vanuit de behoeften van de klant en toon de zakelijke meerwaarde. Verlaag risico's rond service, upgrades, financiering en verouderde technologie. Een flexibel aanbod, transparante kosten en duidelijke afspraken helpen om klanten mee te krijgen.

Hoe overtuigt u het management van een circulair businessmodel? ?

Start met duidelijke en realistische doelstellingen en onderbouw uw voorstel met cijfers uit experimenten, proofs-of-concept of pilootprojecten. Toon niet alleen de economische waarde, maar ook de impact op klanten, milieu en maatschappij.

Waarom volstaat ROI niet om circulaire investeringen te beoordelen? ?

ROI focust vaak op de investering en het rendement op relatief korte termijn. Bij circulaire oplossingen telt de volledige levenscyclus. Total Cost of Ownership (TCO) neemt ook kosten en waarde rond gebruik, onderhoud, reparatie, upgrades en het einde van de levensduur mee.

Moet u meteen uw volledige businessmodel veranderen? ?

Nee. Begin met kleine experimenten en gebruik de resultaten om bij te leren en intern draagvlak te bouwen. Een circulair businessmodel vraagt uiteindelijk aanpassingen in onder meer ontwerp, verkoop, service, IT, logistiek en kostenberekening.

Is een circulair product hetzelfde als een geleased product? ?

Nee. Leasing verandert vooral het eigenaarschap, maar leidt niet automatisch tot een langere levensduur of minder materiaalgebruik. Een circulair model combineert dienstverlening met circulair ontwerp, onderhoud, reparatie, upgrades, hergebruik en terugname.

Hoe vermijdt u dat klanten zich opgesloten voelen in een langetermijncontract? ?

Geef klanten voldoende keuze en flexibiliteit. Werk waar relevant met open technologie, uitwisselbare oplossingen en upgrademogelijkheden. Maak ook duidelijk hoe risico's en verantwoordelijkheden tussen klant en leverancier worden verdeeld.

Welke rol spelen verkoop en marketing bij circulair ondernemen? ?

Verkoop en marketing moeten de waarde over de volledige levenscyclus zichtbaar maken. Denk aan Total Cost of Ownership, CO2-impact, dienstverlening en levensduur. Ook aangepaste KPI's en incentives helpen verkoopteams om diensten en circulariteit centraal te stellen.

Auteurs



Thomas Vandenhaute