



ONDERNEMINGSPLAN

Mirror

Bedrijfsbeheer - bedrijfsmanagement

Door:

Haroen VIAENE

3^{de} fase bachelor Elektronica-ICT

2016-2017

Inhoudsopgave

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Missie en visie | 2 |
| 1.1 | Golden Circle | 2 |
| 1.2 | Missie | 3 |
| 1.3 | Visie | 3 |
| 1.4 | Naam | 3 |
| 2 | Commercieel plan | 4 |
| 2.1 | Mirror | 4 |
| 2.2 | Mirror in Brugge | 4 |
| 2.3 | Mirror als meerwaarde in een groeiende markt | 4 |
| 2.4 | Fase in productlevenscyclus | 4 |
| 2.5 | Technische aspecten: gebruikte technologieën | 5 |
| 2.6 | Vergelijking van bestaande concurrenten | 5 |
| 2.7 | Marktonderzoek | 6 |
| 2.8 | Organisatievorm | 8 |
| 2.9 | Studie van potentiële klanten | 8 |
| 3 | Actieplan | 11 |
| 3.1 | Mirror als groeiende lean onderneming | 11 |
| 3.2 | Minimum Viable Product: uittesten en feedback | 11 |
| 3.3 | Ontwikkelfases | 11 |
| 3.4 | Startfase: pop-up | 11 |
| 3.5 | Mirror als volwaardige zaak | 13 |
| 3.6 | Uitbreiding concept | 14 |
| 4 | Financieel plan | 15 |
| 5 | Bijlagen | 25 |
| A | Prijsstrategieën | 25 |
| B | Business model | 26 |
| C | Factuur | 26 |
| D | Door handmade in Brugge erkende makers | 28 |
| E | makers in de Brugse regio in andere sectoren | 39 |
| F | Onderwijsinstellingen, studenten en hobbyisten | 47 |

Executive Summary

Mirror is een bedrijf die in dienst staat van creatievelingen die hun ideeën in drie-dimensionale producten en onderdelen helpt transformeren.

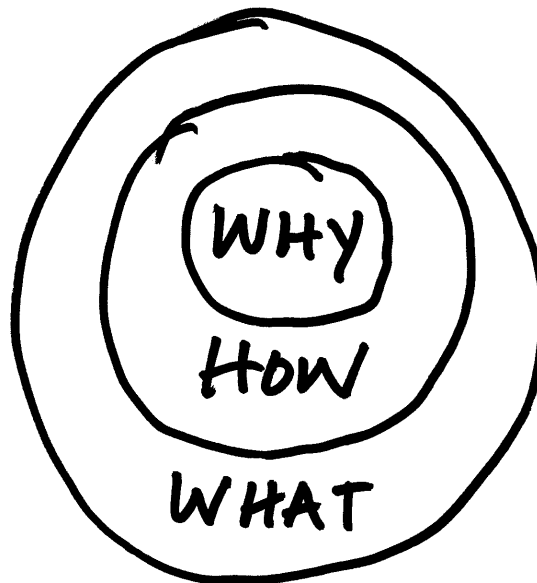
Er wordt gekozen voor een heel dichte samenwerking met high-profile klanten om zich zo op een ander marktsegment te richten dan andere 3D-ontwerpbureaus die vanuit een uitvoerende manier te werk gaan, en enkel luisteren naar de klant, zonder zelf hun expertise te gebruiken om indrukwekkende toepassingen te verkrijgen.

Mirror begint als een eenmanszaak die met een knal zal beginnen door een pop-upwinkel met verwezenlijkte ontwerpen samen te mengen met het artisanale van 'Handmade in Brugge'.

1 Missie en visie

1.1 Golden Circle

Voor de visie van Mirror wordt de methode van 'Golden Circle'¹ gebruikt. Deze bepaalt dat het allerbelangrijkste is waarom je je product maakt, daarna pas hoe en als allerlaatste wat je exact maakt, dat is een gevolg van waarom en hoe.



Figuur 1: Golden Circle²

Why - Waar geloof ik in? Wat is mijn doel? innoveren en inspireren co-creatie zet de makers in het middelpunt producten maken om trots op te zijn link met 'Handmade in Brugge'

How - het proces, waarmaken 'Why' uitwerken ontwerpen en ideeën van makers klantenbinding klant nabijheid, verbonden met regio kwaliteit boven prijs

What – het resultaat, het product 3D-projecten en lasercutting kwalitatief uitwerken

1.2 Missie

Samen met ontwerpers en makers in de creatieve industrie in de Brugse regio vertalen we ideeën in krachtige 3D-oplossingen. Mirror is een innovatieve dienstverlener waar de ideeën van de klant in het middelpunt staan.

1.3 Visie

Mirror is een innovatieve dienstverlener in de schaduw van ontwerpers en makers. Heb je als maker een idee in je hoofd of al een gedetailleerd ontwerp? Mirror ondersteunt je in elke fase van het ontwerp tot de uitvoering bij het realiseren van 3D-projecten via 3D-printen, lasercutting. . . Mirror kiest voor een sterke verbondenheid met de regio Brugge en werkt aan een duurzame klantenbinding door co-creatie. Mirror laat jou als maker schitteren.

1.4 Naam

De naam Mirror (spiegel) is gekozen omdat je in een spiegel ziet wat je wil zien, en de werkelijkheid kan combineren met je imaginatie. Mirror gaat verder met dat gevoel en brengt dromen van creatievelingen tot werkelijkheid. Er is heel veel dat je kan doen enkel en alleen met artisanale productiemethodes, de combinatie van het moderne met het traditionele zorgt ervoor dat je het beste kan creëren van beide werelden.

2 Commercieel plan

2.1 Mirror

Mirror is een innovatieve dienstverlener in de schaduw van ontwerpers en makers. Heb je als maker een idee in je hoofd of al een gedetailleerd ontwerp? Mirror ondersteunt je in elke fase van het ontwerp tot de uitvoering bij het realiseren van 3D-projecten via 3D-printen, lasercutting, ...

Mirror kiest voor een sterke verbondenheid met de regio Brugge en werkt aan een duurzame klantenbinding door co-creatie. Mirror laat makers schitteren.

2.2 Mirror in Brugge

Mirror kiest Brugge als vestigingsplek. Brugge richt de blik op morgen om zo het stoffige erfgoedimago af te schudden en niet geassocieerd te worden met het louter opvoeren van ambachten uit het verleden ter vermaak van een toeristisch publiek. Toekomst maken voor Brugge betekent immers ruimte geven aan experiment, zonder het verleden te vergeten. Een rijke traditie als gedroomde voedingsbodem voor innovatie! De Stad Brugge wil handwerk in de brede zin van het woord voor het voetlicht brengen en weer opwaarderen.³

Brugge heeft niet alleen een bijzonder rijke traditie in verfijnd handwerk maar is vandaag de thuisbasis voor vele eigentijdse vakmensen, ontwerpers en ambachtelijke ondernemingen (kalligrafie en letterbeeldhouwen, gastronomie, kant, restauratie en hedendaags ambachtelijk design). Mirror is in Brugge een ideale partner voor de reeds aanwezige en er zich in de toekomst vestigende makers.

2.3 Mirror als meerwaarde in een groeiende markt

Brugge kiest ervoor ambachten kwalitatief in de kijker te zetten. Mirror kan de traditionele ambachten van de makers naar een hoger plan brengen door er eigentijdse innovatieve accenten aan toe te voegen. Hierdoor worden de reeds aanwezige ambachtelijke ondernemingen hipper en spreken hierdoor een specifiek marktsegment aan. De groeikansen zijn een eigentijdser, hipper en jonger city-hoppend publiek aan te trekken. Brugge trekt deze kaart en wordt sterker, profileert zich. Brugge meet zich zo een hedendaags imago aan als levende cultuurstad van makers. Een stad die vanuit een rijk verleden knipoogt naar de toekomst en kan zich zo onderscheiden van andere Vlaamse centrumsteden zoals Kortrijk (design) en Antwerpen (mode). Mirror kan niet enkel mee genieten van deze nieuwe impulsen, maar versterkt deze door het innovatieve karakter.

2.4 Fase in productlevenscyclus

Mirror situeert zich in een nieuw marktsegment. Het combineert een dienst (van idee, ontwerp naar uitvoering) met een product (3D-print, lasercut. ...).

2.4.1 Dienst: van idee of ruw ontwerp naar uitvoering

Deze dienst creëert een behoefte bij de potentiële klant (de makers). Het situeert zich in de levensfase van het lanceren. Mirror besteedt voldoende aandacht aan het zichzelf in de markt plaatsen in nauwe samenwerking met de stad Brugge enerzijds en de potentiële klanten anderzijds.

2.4.2 Product: 3D-printing, lasercutting

In de productiecyclus situeert het product situeert zich meer in de groei van het product. 3D-oplossingen zijn relatief nieuw, maar bij professionals niet onbekend. Binnen de co-creatie met de makers besteedt Mirror voldoende aandacht aan de wisselwerking tussen ontwerper en uitvoerder om zo tot een win-win situatie en kwaliteitsverhoging bij beide partijen te komen.

2.5 Technische aspecten: gebruikte technologieën

2.5.1 Dienst: van idee of ruw ontwerp naar uitvoering

Vanuit een sterkte-zwakteanalyse tussen bestaande programma's kiest Mirror voor het gebruiken van zowel VectorWorks (2017) als AutoCAD (2017). Dit is omdat er verschillende use-cases zijn voor ontwerp in 3D als in uitwerken van 2.5D ontwerp met een lasercutter.

Hoewel dit een relatief grote kost is (meer dan 4000€ per jaar), is het zeer handig om te kunnen kiezen voor de juiste toepassing voor verschillende doeleinden.

Ook is het nodig om een goeie computer aan te schaffen om snel te kunnen werken.

2.5.2 Productieproces: make or buy

Mirror kiest ervoor om in de eerste fase van het ondernemen de regionale markt te verkennen. Het unieke van Mirror is de dienstverlening. Om de investeringen haalbaar te houden en op de markt af te stemmen onderzocht Mirror wanneer te investeren in 3D en laserprinters of we eerder kiezen in samenwerkingsverbanden met reeds bestaande 3D en laserprintcentra in en buiten de regio. We gaan hierbij ook op zoek naar alternatieve samenwerkingsverbanden (bv. Fab-Labs, particulieren...).

Daar de innovatie van Mirror in het uitwerken van het idee, ontwerp van de maker is, wordt pas in een latere fase van de onderneming een gericht investeringsplan opgemaakt op basis van de noden van klanten en hoe we hier gericht op kunnen inspelen.

2.6 Vergelijking van bestaande concurrenten

Concurrenten in de Brugse regio zijn 3D-print- en lasercuttingcentra die ook een ontwerpdienst aanbieden. Het grote verschil is echter dat zijn hun focus leggen op het exact doorgeven van wat de klant vraagt, zonder daarin in co-creatie te gaan.

Volgens Mirror is de samenwerking met de makers net de “missing link” tussen het enkel uitvoerende van een al gemaakt ontwerp en ambachten. Omdat ambachtslui wel de ideeën hebben, maar niet noodzakelijk de technische vaardigheid hebben om dingen die niet met traditionele materialen gemaakt kunnen worden volledig uit te werken.

2.7 Marktonderzoek

2.7.1 SWOT-analyse

Tabel 1: *SWOT-analyse*

| | Strengths | Weaknesses |
|-------------------------|---|---|
| Internal Factors | <p>kennis van 3D-programma's</p> <p>kennis van Brugse regio</p> <p>kan mij ten dienste stellen van anderen, wil zelf niet uitblinken</p> <p>uniek concept (dienst koppelen aan productie)</p> <p>kwaliteit</p> <p>passie</p> <p>netwerk</p> | <p>weinig basiskapitaal</p> <p>hoge prijs nodig om kosten te dekken</p> <p>weinig basiskapitaal</p> <p>eenmanszaak in opstart</p> |
| External Factors | <p>samenwerking met partners zoals 'Handmade in Brugge', stad Brugge ...</p> <p>groeimarkt (Brugge als cultuurstad)</p> <p>toerisme als groeisector</p> | <p>kwaliteit wordt niet steeds door klanten als ijkpunt genomen</p> <p>popularisering 3D-oplossingen</p> <p>economische stagnatie</p> <p>nichemarkt (klein)</p> |
| | Opportunities | Threats |

2.7.2 Prijszetting

Mirror legt het accent op kwaliteit en een duurzame relatie met makers. Niettegenstaande de investeringskost in de eerste fase van de onderneming beperkt is, houden we rekening met de nodige investeringen die in een latere fase nodig zijn. De concrete prijssetting wordt verder uitgewerkt in de volgende hoofdstukken. Juiste hoofdstuk en titel vermeldde Daar we als onderneming de ontwikkeling

van ons concept simultaan laten verlopen met de ontwikkeling ervan is de prijszetting een uitdaging. We volgen de principes van lean ondernemen (zie hoofdstuk 3).

Tabel 2: Waardeniveaus

| waarde | toelichting | mirror |
|-------------------------|---|--|
| Features | Wat is de minimumwaarde van de dienst/product? | 3D-oplossing (uitwerken, uitvoeren) |
| Advantages | Welke unieke voordelen bied je? Hoe 'anders' is jouw aanbod ten opzichte van de concurrentie? | Combinatie uitwerken, uitvoeren, verschillende 3D-oplossingen binnen één onderneming |
| Benefits | Welke impact veroorzaakt je bij de klant? Hoe 'wint' je klant bij jouw zaak? | Meerwaarde eigen product |
| Benefit of the benefits | Hoe verbeter je het leven van je klant? | Eigentijds accent product, droomproducten technisch realiseren |

Mirror onderzocht onderstaande mogelijke strategieën⁴ om de prijszetting te bepalen. Zie ook bijlage A voor een gedetailleerde uitleg over de verschillende strategieën.

Klantengesprekken Daar we voor een nieuwe en kleine markt kiezen, is deze pricing strategie minder voor de hand liggend. We bevragen klanten naar onze vooropgezette prijs. Wanneer er een discrepantie is tussen verwachte prijs en dienst/product, passen wij de waarde aan (zie tabel 2: waardeniveaus).

Break-even draaien Mogelijke omzet is moeilijk in te schatten. We proberen uiteraard rekening te houden met mogelijke kosten

Buy vs. build Lange termijn prijszetting is niet haalbaar. Hangt af van de intensiteit van samenwerken. Biedt mogelijkheden naar de toekomst (bv. voor vast bedrag per maand krijgt de maker een samen ontwikkeld en uitgevoerde 3D-oplossing per 3 maanden)

Prijzenspectrum Beperkte vergelijking mogelijk daar dienst relatief nieuw is. We plaatsen de bestaande concurrenten die producten of gelijkaardige diensten verlenen op een prijzenlijn (zie ?? Potentiële concurrenten)

Multiaxis pricing (prijs en waardes op klanten afstemmen) Zeer bruikbaar gezien de verscheidenheid binnen doelgroep. We nemen multiaxis pricing mee als strategie in onze onderneming

Korting, pilootklanten, trialversie, freemium Gratis trial en freemium zijn voor Mirror geen optie, gezien we een fysieke dienst aanbieden.

Onze eerste targetgroep zien we als onze pilootklanten en we werken met gratis teasers om onze mogelijkheden te tonen en om ons in de markt te zetten.

Daar we inzetten op kwaliteit leveren voor een eerlijke, maar geen dumpingprijs, nemen we de principes van kortingen niet mee. We zetten bewust in op multiaxis pricing (zie eerder)

Besluit Mirror zet bij prijszetting in op multiaxis pricing gezien de verscheidenheid binnen de doelgroep. Onze eerste targetgroep (erkende makers 'Handmade in Brugge') zien we als onze pilootklanten en we werken met gratis teasers om zo de gekozen targetgroep aan te trekken, onze mogelijkheden te tonen en om ons in de markt te zetten. Mirror staat voor kwaliteit en samenwerking. We bepalen een eerlijke prijs voor onze dienst/product zonder te vervallen in onhaalbare dumpingprijzen. Onze concurrenten brengen we in kaart i.f.v. samenwerking (bv. 3D-printcentra worden onze leveranciers), we schatten hun geboden diensten in en houden rekening met hun prijszetting bij het bepalen van onze prijs. Bij het bepalen van onze prijs houden we uiteraard rekening met onze investeringskost (hardware, software), onze opstartkosten (pop-up, productie teasers, organisatie evenementen, inrichtingskosten, personeelskost. . .) en vaste kosten (kantoren, internet, elektriciteit/gas/water, meubilair. . .). We sturen onze prijsstrategie indien nodig bij.

2.8 Organisatievorm

In de opstartfase kiest Mirror ervoor om een eenmanszaak te zijn. In de fase van de pop-up, waar we werken aan naambekendheid en ons in de markt plaatsen, versterkt een jobstudent de werking. Afhankelijk van de groei, het succes en de mogelijke uitbreiding naar andere regio's kan het personeel groeien. Ook hier kiest Mirror voor een grote zelfstandigheid en eigenaarschap van de toekomstige werknemers.

2.9 Studie van potentiële klanten

Mirror onderzocht de doelmarkt van de makers in Brugge en omstreken. Hierbij maakten we gebruik van onze sleutelpartner 'Handmade in Brugge'. Deze gegevens vulden we aan met informatie uit gespecialiseerde websites.

2.9.1 Targetgroep 1: door 'Handmade in Brugge' erkende makers

Zie ook bijlage D voor een overzicht van alle erkende makers.

De door 'Handmade in Brugge' erkende makers zijn terug te brengen naar volgende sectoren:

- Textiel/kant
- Accessoires

- Interieur
- Letters en papier
- Eten en drinken
- Chocolade
- Zoet
- Andere (muziekinstrumenten, fietsen)

Mirror richt zich op het leveren van diensten aan de makers. Voor de eerste 4 categorieën zijn mogelijke samenwerkingen meer voor de hand liggend dan de hierna volgende die zich eerder in culinaire sfeer bevinden. Toch loont het de moeite ook met deze makers in gesprek te gaan om mogelijke samenwerkingen in co-creatie vorm te geven.

Tabel 3: *Samenwerking per sector*

| sectoren | mogelijke samenwerking Mirror | voorbeelden |
|--|--|---|
| Textiel/kant (8) | | zelf ontworpen knoop of ornament voor op kledingstuk, hoed, ... |
| Accessoires (7) | | in 3D-print uitgewerkt handvat rugzak, door maker ontworpen hak voor schoen, door juwelenontwerper uitgewerkte sluiting ... |
| | Door maker uitgedacht accessoire uitwerken in 3D of lasercut | |
| Interieur (12) | | Door meubelmaker ontwerpen zetelpoot, met lasercutting bewerkt glas. . . |
| Andere (muziekinstrumenten en fietsen) (3) | | Persoonlijk accessoire instrument (plectrum, stemschroef. . .) |
| Letters en papier (9) | | kalligrafie uitgewerkt in 3D |
| Eten en drinken (6) | | |
| Chocolade (6) | accessoire voor het creëren van producten | mal voor pralines, taartjes . . . |
| Zoet (5) | | |

2.9.2 Targetgroep 2: niet-erkende makers door 'Handmade in Brugge' in zelfde sectoren

In de Brugse regio zijn meer makers actief in de door 'Handmade in Brugge' erkende sectoren. Deze makers zijn de tweede targetgroep van Mirror.

2.9.3 Targetgroep 3: makers in de Brugse regio in andere sectoren

Naast de door 'Handmade in Brugge' vastgelegde sectoren ziet target nog enkele andere potentiële doelgroepen met wie samenwerkingsverbanden mogelijk zijn. De sectoren waar we mogelijkheden zien zijn de volgende:

- architecten
- bloemisten
- kleermakers
- schoenontwerpers

Zie ook bijlage E voor een volledig overzicht.

De architecten zijn hierbij een specifieke doelgroep. Hier zal het omzetten van het ontwerp in een CAD programma minder van belang zijn, maar eerder de uitvoering ervan in een 3D-oplossing. Voor de andere zal het tijdens de pop-upperiode mogelijk zijn om kennis te maken en Mirror in te boeken, maar geen specifieke pilootontwerpen worden gemaakt.

2.9.4 Targetgroep 4: onderwijsinstellingen, studenten en hobbyisten

Deze specifieke targetgroep bereiken we via de scholen en opleidingscentra. Mirror zet mee in in de toekomst en bouwt mee aan toekomstige makers (professioneel of als vrijetijdsbesteding). In prijszetting kiezen we hier voor andere tarieven dan onze commerciële makers (Zie A Prijsstrategieën, multiaxis pricing). Hierdoor ontdekken toekomstige makers onze mogelijkheden en binden wij hen aan Mirror als toekomstige klant.

Mirror ziet kansen in het samenwerken met scholen en onderwijsinstellingen die toekomstige makers vormen. In samenspraak met docenten en lesgevers kunnen makers in opleiding de kansen leren ontdekken van 3D-oplossingen.

Overzicht onderwijsinstellingen en opleidingscentra: zie bijlage F

3 Actieplan

3.1 Mirror als groeiende lean onderneming

Mirror volgt de principes van lean ondernemen^{4, 5}. De ontwikkeling van ons concept verloopt simultaan met de ontwikkeling ervan. We houden onze investeringskost beperkt in de eerste fase van onze onderneming tot we zeker zijn van de haalbaarheid van onze dienst/product, we passen ons aanbod aan op de behoefte van de klant en we ondernemen groeiend met voortdurende aandacht voor kwaliteitsverbetering.

3.2 Minimum Viable Product: uittesten en feedback

Mirror gaat in eerste fase op de markt met de pure essentie van onze dienst/product en lokt feedback uit. In deze fase ligt ons accent op de dienstverlening in eigen beheer. Voor de productie werken we samen met leveranciers (bestaande 3D-printing- en lasercuttingcentra in en buiten de regio).

De prioritaire targetgroepen waar we ons in deze fase op richten en waar we feedback bij uitlokken zijn targetgroep 1 en 2:

- Makers erkend door 'Handmade in Brugge'
- Niet erkende makers door 'Handmade in Brugge' in dezelfde sectoren

In deze fase willen we ontdekken wat onze klanten van onze dienstverlening en ons product vinden, waar zij mogelijkheden en kansen zien, wat zij overbodig vinden . . .

3.3 Ontwikkelfases

1. Bouwen en ontwikkelen: We bouwen aan onze dienstverlening/product door er nieuwe mogelijkheden aan toe te voegen. Deze vernieuwingen laten we los op onze klanten.
2. Luisteren en meten: We gaan het gesprek aan met de klant en proberen resultaten zo objectief mogelijk te meten.
3. Ontwikkelen: Met de verkregen feedback gaan we gericht aan de slag: we behouden aanpassingen of gooien deze overboord.

Deze fases herhalen we meermaals. Zo valt het ontwikkelen van ons concept terzelfder samen met de commercialisering ervan.

3.4 Startfase: pop-up

Mirror zet zich met een knal in de Brugse regio.

In deze fase ligt ons accent op de dienstverlening in eigen beheer. Voor de productie werken we samen met leveranciers.

De prioritaire targetgroepen waar we ons in deze fase op richten en waar we feedback bij uitlokken zijn targetgroep 1 en 2:

- Makers erkend door 'Handmade in Brugge'
- Niet erkende makers door 'Handmade in Brugge' in dezelfde sectoren

In deze fase willen we ontdekken wat onze klanten van onze dienstverlening en ons product vinden, waar zij mogelijkheden en kansen zien, wat zij overbodig vinden . . .

Mirror zet zich opvallend in de markt en kiest hiervoor een pop-up locatie in een zone in de stad waar makers aan de slag zijn, waar vernieuwende ondernemers starten (bv. Ezelstraat). Het voordeel aan een pop-up is dat we zo de nieuwsgierigheid van makers kunnen prikkelen zonder de langdurige en hoge vaste kost van een winkelpand.

Mirror profileert zich niet als ontwerpbureau, maar zet zichzelf in de schaduw van ontwerpers en creatieve breinen. De makers (erkend door 'Handmade in Brugge' en ander) ervaren op dit moment misschien nog geen nood aan de diensten van Mirror. Door verschillende evenementen te organiseren i.s.m. 'Handmade in Brugge' , de Stad Brugge creëren we een hype en verleiden we zo de makers uit de Brugse regio ons te ontdekken.

3.4.1 Teasers voor makers erkend door 'Handmade in Brugge'

Mirror ontwerpt voor de door 'Handmade in Brugge' erkende makers een persoonlijke teaser. Deze gepersonaliseerde teasers tonen de kansen en mogelijkheden van Mirror voor de makers.

De teaser worden gefotografeerd en digitaal aan de bedrijven bezorgd. De aangeschreven makers worden persoonlijk uitgenodigd hun gepersonaliseerde teaser op afspraak af te halen in de pop-up die gedurende 3-6 maanden in een alternatieve straat van de stad is gevestigd. De periode van de pop-up leggen we in het begin van een kalenderjaar (een periode van plannen voor makers). Bij het afhalen van deze persoonlijke teaser wordt in een gesprek de mogelijkheden van Mirror toegelicht. Tevens wordt naar de mogelijke andere noden van de potentiële klanten gepeild.

Wanneer de gecontacteerde makers geen afspraak maken, worden deze persoonlijk uitgenodigd (via telefoon) ofwel in de pop-up, ofwel in de door de maker gekozen plaats (atelier, kantoor, thuis).

In deze fase werken we ook verder aan onze binding met leveranciers (bestaande 3D-print- en lasercuttingcentra in en buiten de regio, alternatieve samenwerkingen met bv. FabLabs . . .). Hier hebben we aandacht voor de mogelijkheden en beperkingen van deze leveranciers: prijzen, kwaliteit, machinepark en technologieën . . .).

3.4.2 Events, samenwerking met 'Handmade in Brugge', stad Brugge...

Mirror bouwt aan de samenwerking en bekendheid van 'Handmade in Brugge', de Stad Brugge en mogelijk andere partners.

In de pop-up zet Mirror zich in de schaduw van de ontwerpers. De Brugse makers zoeken zelf nog naar naambekendheid en uitbreiding van hun markt. Door ons hier bewust in de schaduw te stellen, openen

we deuren naar de makers die zelf graag in de spotlight staan. Mirror organiseert snel wisselende thematische tentoonstellingen van makers, organiseert 'makers-avonden' waar het grote publiek kan kennismaken en luisteren naar gedreven ontwerpers. . .

Hier heeft Mirror aandacht voor de door 'Handmade in Brugge' niet erkende makers. Zij krijgen persoonlijke uitnodigingen voor de events en kunnen intekenen voor een eigen gepersonaliseerde teaser via een wedstrijd.

Mirror investeert in deze fase in persoonlijke contacten en gesprekken met makers in en buiten de pop-up. Om de makers die zelf een onderneming hebben te kunnen ontmoeten heeft de pop-up afwijkende openingsuren (13u30-18u en 18u30-22u).

In de schaduw van deze evenementen bouwen we aan onze eigen naambekendheid bij de makers en breiden we zo ons netwerk uit. We tasten en voelen naar noden bij makers en verfijnen zo onze dienstverlening en product.

3.4.3 Website

De mogelijkheden die Mirror biedt worden grafisch vormgegeven in een uitgepuurde website.

De teasers voor de ontwerpers worden op de site geplaatst en lichten op wanneer afgehaald. Zo worden de ontwerpers/makers in het daglicht geplaatst. Een win-win voor beide partijen.

De georganiseerde events en partnerorganisaties worden uitgebreid toegelicht.

De website speelt ook een grote rol op het social medialandschap waar er zowel met guerrillamarketing als met traditionele reclame aandacht vestigen aan de makers in Brugge, en door unieke Mirror-geproduceerde producten aan te kunnen bieden en tonen aan klanten zal er aan beide kanten een interesse voor de dienst van Mirror komen.

3.4.4 Uitbreiding targetgroepen

Geleidelijk aan worden de verwante doelgroepen meegenomen in het groeipad van Mirror. Zo worden docenten en studenten van onderwijs- en opleidingscentra gericht uitgenodigd op events in de pop-up.

De architecten zijn een nevenverhaal. Deze targetgroep benaderen we apart en nog niet in deze fase van ons ondernemingsschap.

3.5 Mirror als volwaardige zaak

3.5.1 Brugge

Wanneer de periode van de pop-up naar zijn einde gaat en Mirror een verfijnd zicht heeft op de noden en behoeftes van de makers start de volgende fase. In deze fase is de 'winkel'-functie overbodig en werkt Mirror vanuit een kantoor. De locatie van dit kantoor is afhankelijk van verschillende factoren:

bereikbaarheid en klant nabijheid, trending locatie, prijs. . . Er dient ook rekening gehouden te worden met de groei van Mirror, wanneer we naast de dienstverlening de productie stapsgewijs uitbouwen.

3.6 Uitbreiding concept

Wanneer Mirror ‘werkt’ in Brugge kan gedacht worden aan uitbreiding naar andere Vlaamse en buitenlandse steden. Dit kan in bijhuizen of franchising. Deze opties worden in deze fase nog niet verder onderzocht.

4 Financieel plan

Dankzij de beslissing om in de eerste fase van Mirror te focussen op een pop-upwinkel en initieel geen kantoor te gebruiken kan de kost toch nog binnen perken gehouden worden.

5. Financieel luik

In het financieel luik vindt u volgende onderdelen terug:

[5.1 Investerings](#)

[5.2 Financiering](#)

[5.3 Vaste kosten](#)

[5.4 Marges](#)

[5.5 Doodpuntomzet](#)

[5.6 Haalbaarheidstoets \(interne haalbaarheid, externe haalbaarheid, omzetprognose\)](#)

Enkel in de niet-beveiligde cellen kan u tekst of cijfergegevens invullen. **Alle bedragen zijn exclusief btw.**

Opgelet: dit is een berekening van de haalbaarheid, geen boekhouding!

5.1 Investerings

Over welke middelen moet u beschikken om uw zaak te realiseren? Deze bedragen kan u invullen in het tabblad "detail van de investeringen". Onderstaande tabel geeft een samenvatting van alle bedragen.

Jaar 1 omvat alle middelen om te kunnen opstarten en die u aanschaf tijdens het eerste jaar.

Ga naar het tabblad "detail van de investeringen" om alle bedragen van deze tabel in te vullen.

| | Jaar 1 | Jaar 2 |
|---------------------------------|-----------------|----------------|
| Oprichtingskosten | € 135 | |
| Immateriële vaste activa | € 0 | € 0 |
| Materiële vaste activa | € 7.352 | € 5.052 |
| Aankoop terreinen | € 0 | € 0 |
| Aankoop gebouwen | € 0 | € 0 |
| Inrichting gebouw | € 3.000 | € 700 |
| Machines en toestellen | € 0 | € 0 |
| Meubilair | € 0 | € 0 |
| Gereedschap en klein materiaal | € 100 | € 100 |
| Hardware en software | € 4.252 | € 4.252 |
| Rollend materiaal | € 0 | € 0 |
| Financiële vaste activa | € 1.800 | € 0 |
| Vlottende activa | € 4.563 | € 0 |
| Beginvoorraad grondstoffen | € 0 | |
| Beginvoorraad handelsgoederen | € 0 | |
| Vorderingen op klanten | € 0 | |
| Bank (inclusief opstartkosten) | € 4.563 | |
| Kas | € 0 | |
| Voor te financieren btw: | € 1.544 | |
| Totaal investeringen | 15.394 € | 5.052 € |

Afschrijvingstabel

| | Afschrijvingsperiode in jaren | Bedrag Jaar 1 | Bedrag Jaar 2 |
|--------------------------------|-------------------------------|---------------|---------------|
| Oprichtingskosten | 1 | 135 € | |
| Immateriële vaste activa | 5 | 0 € | 0 € |
| Materiële vaste activa | | | |
| Aankoop terreinen | | | |
| Aankoop gebouwen | 25 | 0 € | 0 € |
| Inrichting gebouw | 10 | 300 € | 370 € |
| Machines en toestellen | 5 | 0 € | 0 € |
| Meubilair | 5 | 0 € | 0 € |
| Gereedschap en klein materiaal | 5 | 20 € | 40 € |
| Hardware en software | 3 | 1.417 € | 2.835 € |
| Rollend materiaal | 5 | 0 € | 0 € |

| | | | |
|------------------------------|--|---------|---------|
| Totaal van de afschrijvingen | | 1.872 € | 3.245 € |
|------------------------------|--|---------|---------|

5.2 Financiering

Vul alle geplande financieringen in gedurende het eerste en tweede jaar van uw activiteit. Het totaal van de financieringen moet evenveel bedragen als de totale investeringen.

| | Jaar 1 | Jaar 2 |
|--|-----------------|------------|
| Eigen inbreng: | 20.000 € | 0 € |
| Geld | 20.000 € | 0 € |
| In natura (reeds aangekochte en betaalde investeringen) | 0 € | 0 € |
| Schulden op lange termijn (> 1 jaar): | 50.000 € | 0 € |
| Lening 1, afgesloten in jaar 1: <i>startkapitaal</i> | 50.000 € | |
| Lening 2, afgesloten in jaar 1: <i>u kan hier kort de lening omschrijven</i> | 0 € | |
| Lening 3, afgesloten in jaar 1: <i>u kan hier kort de lening omschrijven</i> | 0 € | |
| Lening 4, afgesloten in jaar 1: <i>u kan hier kort de lening omschrijven</i> | 0 € | |
| Lening 5, afgesloten in jaar 2: <i>u kan hier kort de lening omschrijven</i> | | 0 € |
| Lening 6, afgesloten in jaar 2: <i>u kan hier kort de lening omschrijven</i> | | 0 € |
| Schulden op korte termijn (<1 jaar): | 0 € | 0 € |
| Kaskrediet | 0 € | 0 € |
| Leverancierskrediet | 0 € | 0 € |
| Overige schulden: | 0 € | 0 € |
| Totaal financiering | 70.000 € | 0 € |

| Detail Leningen | Jaar 1 | Jaar 2 |
|---|-------------|---------|
| Lening 1, afgesloten in jaar 1: | | |
| Totaal geleend bedrag | 50.000 € | |
| Looptijd in jaren | 5 | |
| Intrestvoet | 5,00% | |
| Aflossingsritme (maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks) | maandelijks | |
| Jaarlijkse kapitaalaflossing | 6.363 € | 6.363 € |
| Jaarlijkse intrest | 0 € | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling lening 1 | 6.363 € | 6.363 € |
| Lening 2, afgesloten in jaar 1: | | |
| Totaal bedrag | 0 € | |
| Looptijd in jaren | 0 | |
| Intrestvoet | 0,00% | |
| Aflossingsritme (maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks) | | |
| Jaarlijkse kapitaalaflossing | 0 € | 0 € |
| Jaarlijkse intrest | 0 € | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling lening 2 | 0 € | 0 € |
| Lening 3, afgesloten in jaar 1: | | |
| Totaal bedrag | 0 € | |
| Looptijd in jaren | 0 | |
| Intrestvoet | 0,00% | |
| Aflossingsritme (maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks) | | |
| Jaarlijkse kapitaalaflossing | 0 € | 0 € |
| Jaarlijkse intrest | 0 € | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling lening 3 | 0 € | 0 € |
| Lening 4, afgesloten in jaar 1: | | |
| Totaal bedrag | 0 € | |
| Looptijd in jaren | 0 | |

| | | |
|---|-----------------|----------------|
| Intrestvoet | 0,00% | |
| Aflossingsritme (maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks) | | |
| Jaarlijkse kapitaalaflossing | 0 € | 0 € |
| Jaarlijkse intrest | 0 € | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling lening 4 | 0 € | 0 € |
| Lening 5, afgesloten in jaar 2: | | |
| Totaal bedrag | | 0 € |
| Looptijd in jaren | | 0 |
| Intrestvoet | | 0,00% |
| Aflossingsritme (maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks) | | |
| Jaarlijkse kapitaalaflossing | | 0 € |
| Jaarlijkse intrest | | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling lening 5 | | 0 € |
| Lening 6, afgesloten in jaar 2: | | |
| Totaal bedrag | | 0 € |
| Looptijd in jaren | | 0 |
| Intrestvoet | | 0,00% |
| Aflossingsritme (maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks) | | |
| Jaarlijkse kapitaalaflossing | | 0 € |
| Jaarlijkse intrest | | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling lening 5 | | 0 € |
| Totaal afgesloten leningen | 50.000 € | 0 € |
| Totaal kapitaalaflossing | 6.363 € | 6.363 € |
| Totaal intrest | 0 € | 0 € |
| Totale jaarlijkse terugbetaling | 6.363 € | 6.363 € |

5.3 Vaste kosten

Vul de geplande vaste kosten op jaarbasis in. In deze tabel mogen geen investeringen noch variabele kosten opgenomen worden.

| | Jaar 1 | Jaar 2 |
|--|----------------|----------------|
| Huisvestingskosten | 3.210 € | 300 € |
| Huur | 1.800 € | 0 € |
| Onroerende voorheffing | 500 € | 0 € |
| Gas, water, elektriciteit, verwarming | 210 € | 0 € |
| Verzekeringen (<i>brand, diefstal, ...</i>) | 600 € | 300 € |
| Verfraaiing, onderhoud en herstellingen (<i>vb. onderhoudsproducten</i>) | 0 € | 0 € |
| Brandveiligheid | 100 € | 0 € |
| Overige: ... | 0 € | 0 € |
| Administratieve kosten | 534 € | 100 € |
| Telefoon, gsm, fax, post, internet | 300 € | 0 € |
| Boekhouding | 84 € | 50 € |
| Bureelbenodigdheden | 100 € | 0 € |
| Extern advies (<i>consultancy</i>) | 0 € | 0 € |
| Erelonen (<i>advocaten, architect</i>) | 0 € | 0 € |
| Vennootschapsbijdrage | 0 € | 0 € |
| Kosten neerlegging jaarrekening | 0 € | 0 € |
| Provinciebelasting - Gemeentebelasting | 50 € | 50 € |
| Overige: ... | 0 € | 0 € |
| Marketingkosten | 3.300 € | 1.800 € |
| Publiciteit, reclame (<i>mailings, folders, advertenties, ...</i>) | 300 € | 300 € |
| Huisstijl (<i>logo, briefpapier, visitekaartjes, ...</i>) | 500 € | 0 € |
| Sponsoring | 0 € | 0 € |
| PR/representatiekosten | 1.000 € | 1.000 € |
| Etalage/showroom | 0 € | 0 € |
| Beurzen | 0 € | 0 € |

| | | |
|---|-----------------|-----------------|
| Website | 1.500 € | 500 € |
| Stalen, relatiegeschenken, reclameartikelen | 0 € | 0 € |
| Verpakking | 0 € | 0 € |
| Overige: ... | 0 € | 0 € |
| Exploitatie- en productiekosten | 155 € | 0 € |
| Onderhoud en herstelling van machines en materiaal | 0 € | 0 € |
| Huur machines/materieel -> 3D-printing en lasercutting in onderaanneming | 0 € | 0 € |
| Specifieke vergunningen (FAVV, registratie aannemer, erkenningen, ...) | 0 € | 0 € |
| Aankoop en reiniging beroepskledij | 0 € | 0 € |
| Bedrijfsafval | 0 € | 0 € |
| Gereedschap en klein materiaal | 0 € | 0 € |
| Verzekeringen (burgerlijke aansprakelijkheid, lichamelijke ongevallen) | 0 € | 0 € |
| Abonnementen en lidgelden | 0 € | 0 € |
| Verzorgingsproducten, medicatie | 0 € | 0 € |
| SABAM | 155 € | 0 € |
| Billijke vergoeding | 0 € | 0 € |
| Overige: ... | 0 € | 0 € |
| Personeelskosten | 31.838 € | 27.838 € |
| Ondernemersloon (incl. personenbelasting) (studentenjob) | 26.040 € | 26.040 € |
| Sociale bijdragen zelfstandige | 1.598 € | 1.598 € |
| Verzekeringen ondernemer | 600 € | 200 € |
| Totale loonkost personeel | 3.600 € | 0 € |
| Geneeskundige dienst | 0 € | 0 € |
| Sociaal secretariaat | 0 € | 0 € |
| Vorming en opleiding | 0 € | 0 € |
| Overige: | 0 € | 0 € |
| Verplaatsingskosten | 0 € | 0 € |
| Verzekering en taksen | 0 € | 0 € |
| Brandstof | 0 € | 0 € |
| Onderhoud en herstellingen | 0 € | 0 € |
| Verkeersbelasting | 0 € | 0 € |
| Parking/openbaar vervoer/taxi | 0 € | 0 € |
| Overige: ... | 0 € | 0 € |
| Financiële kosten | 150 € | 0 € |
| Bankkosten (beheer rekeningen, kaarten, ...) | 150 € | 0 € |
| Intresten | 0 € | 0 € |
| Intresten kaskrediet | 0 € | 0 € |
| Leasingkosten | 0 € | 0 € |
| Betaalsystemen (bancontact, betaalkaarten, ...) | 0 € | 0 € |
| Overige: ... | 0 € | 0 € |
| Totaal | 39.186 € | 30.038 € |
| Afschrijvingen | 1.872 € | 3.245 € |
| Kapitaalflossingen | 6.363 € | 6.363 € |
| Totaal vaste kosten bedrijfseconomische benadering (totaal+afschrijvingen) | 41.059 € | 33.283 € |
| Totaal vaste kosten kasstroombenadering (totaal+kapitaalflossingen) | 45.549 € | 36.401 € |

5.4 Marges

Geef een overzicht van de verschillende assortimentsgroepen (producten of diensten) en vul per assortimentsgroep de gevraagde getallen in. Op basis hiervan kunnen de gewogen brutowinstmarge en de draaipuntomzet berekend worden.

Producten/diensten:

| Omschrijving | aankoop- of kostprijs excl. btw | verkoopprijs excl. btw | brutowinst-marge % | aandeel in de omzet |
|--------------|---------------------------------------|---------------------------|-----------------------|------------------------|
|--------------|---------------------------------------|---------------------------|-----------------------|------------------------|

| | | | | |
|---|----------|----------|--------|----------------|
| eenvoudig 3D-ontwerp (<20 cm³) | 120,00 € | 130,00 € | 7,69% | 15,00% |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<40 cm³) | 200,00 € | 250,00 € | 20,00% | 40,00% |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<100 cm³) | 500,00 € | 520,00 € | 3,85% | 4,00% |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<20 cm³) | 120,00 € | 200,00 € | 40,00% | 20,00% |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<40 cm³) | 200,00 € | 300,00 € | 33,33% | 1,00% |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<100 cm³) | 500,00 € | 700,00 € | 28,57% | 20,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| ... | 0,00 € | 0,00 € | 0,00% | 0,00% |
| Totaal producten en diensten (samen 100%) | | | | 100,00% |
| Gewogen brutowinstmarge van alle producten en diensten | | | | 23,36% |

5.5 Doodpuntomzet

De breakeven- of doodpuntomzet is de omzet noodzakelijk om alle kosten te dekken. Er wordt dan noch winst noch verlies gemaakt. Dit berekent u door middel van volgende formule: DOODPUNTOMZET = vaste kosten/gewogen brutowinstmarge

| | Jaar 1 excl. btw | Jaar 2 excl. btw |
|--|---------------------|---------------------|
| Doodpuntomzet bedrijfseconomische benadering | 175.801 € | 142.508 € |
| Doodpuntomzet kasstroombenadering | 195.028 € | 155.858 € |

5.6 Haalbaarheidstoets

Opmerking: het hiernavolgend resultaat bespreekt u best met een adviseur.

5.6.1 Interne haalbaarheid

De doodpuntomzet (excl. btw) per product/dienst wordt automatisch berekend per jaar, maand, week.

Voor de berekening van de interne haalbaarheid nemen we de hoogste doodpuntomzet (bedrijfseconomische of kasstroombenadering)

| | Jaar 1 | Jaar 2 |
|--|-----------|-----------|
| Hoogste bedrag doodpuntomzet (excl. btw) | 195.028 € | 155.858 € |

| | |
|--|------|
| Aantal maanden bedrijfsactiviteit per jaar | 12,0 |
| Aantal weken bedrijfsactiviteit per jaar | 50,0 |
| Aantal dagen bedrijfsactiviteit per week | 6,0 |

| Producten/diensten | Jaar 1 - doodpuntomzet excl. btw per: | | | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|---------|---------|-------|
| | jaar | maand | week | dag |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<20 cm³) | 29.254 € | 2.438 € | 585 € | 98 € |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<40 cm³) | 78.011 € | 6.501 € | 1.560 € | 260 € |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<100 cm³) | 7.801 € | 650 € | 156 € | 26 € |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<20 cm³) | 39.006 € | 3.250 € | 780 € | 130 € |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<40 cm³) | 1.950 € | 163 € | 39 € | 7 € |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<100 cm³) | 39.006 € | 3.250 € | 780 € | 130 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |

| | | | | |
|---------------|------------------|-----------------|----------------|--------------|
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Totaal | 195.028 € | 16.252 € | 3.901 € | 650 € |

| Producten/diensten | Jaar 2 - doodpuntomzet excl. btw per: | | | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|-----------------|----------------|--------------|
| | jaar | maand | week | dag |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<20 cm³) | 23.379 € | 1.948 € | 468 € | 78 € |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<40 cm³) | 62.343 € | 5.195 € | 1.247 € | 208 € |
| eenvoudig 3D-ontwerp (<100 cm³) | 6.234 € | 520 € | 125 € | 21 € |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<20 cm³) | 31.172 € | 2.598 € | 623 € | 104 € |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<40 cm³) | 1.559 € | 130 € | 31 € | 5 € |
| geavanceerd 3D-ontwerp (<100 cm³) | 31.172 € | 2.598 € | 623 € | 104 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| ... | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Totaal | 155.858 € | 12.988 € | 3.117 € | 520 € |

Vertaal de omzet per dag naar het aantal klanten en/of aantal werkuren.

Wat is de voorraadrotatie? (enkel indien u voorraad heeft, dus niet van toepassing bij diensten)

In deze berekening bedraagt de voorraadrotatie:

0,00 keer

Aantal dagen nodig om uw voorraad te verkopen:

0 dagen

Is uw beginvoorraad ([zie bij 5.1 investeringen-voorraad handelsgoederen](#)) optimaal om uw verkopen te realiseren?

Indien neen, pas uw investeringen aan.

Is de doodpuntomzet haalbaar rekening houdend met infrastructuur, mankracht, productiecapaciteit, werkuren, ...?

Indien neen, herbekijk uw project.

5.6.2 Externe haalbaarheid

Maak een raming van uw marktpotentieel op basis van: gezinsbestedingen, de aantrekkingszone, distributiekanaal, welvaart, marktaandeel concurrenten, sectorstudies, leveranciersinfo, omzet concurrentie,... [zie bronnen omgevingsanalyse](#)

Toets uw marktpotentieel aan uw doodpuntomzet.

Is uw doodpuntomzet realiseerbaar rekening houdend met het marktpotentieel?

Kan u de doodpuntomzet bereiken rekening houdend met het marktpotentieel en de marktspelers?

Indien neen, herbekijk uw project.

| | |
|---------------------|----------------|
| huur eerste maanden | 1.800 € |
| bank | 150 € |
| ... | 0 € |
| Totaal | 4.563 € |

| | |
|---------------|---------------|
| Kas | Jaar 1 |
| ... | 0 € |
| ... | 0 € |
| ... | 0 € |
| Totaal | 0 € |

Referenties

- ¹ S. Sinek, *Start with Why*. Uitgeverij Portfolio, 2009.
- ² Make a Powerful Point, "Sinek's golden circle." <https://makeapowerfulpoint.wordpress.com/2013/09/11/how-michael-porter-took-an-abstract-idea-crammed-a-thousand-words-into-sinek-golden-circle/>.
- ³ Brugs Erfgoednetwerk (BEN) en Tapis Plein v.z.w., "Handmade in brugge." http://handmadeinbrugge.be/HIB/media/Publicaties-Handmade-in-Brugge/HandmadeInBrugge_LR_0.pdf, 2013.
- ⁴ O. Mohout, "Lean ondernemen." http://www.xerius.be/hubfs/ebooks/XERIUS_ebook-lean-ondernemen_gids.pdf?t=1483091716122, 2016.
- ⁵ J. Humble, J. Molesky, and B. O'Reilly, *Lean Enterprise: How High Performance Organizations Innovate at Scale*. O'Reilly Media, 2014.
- ⁶ H. in Brugge, "Handmade in brugge - makers." <http://handmadeinbrugge.be/Makers>.
- ⁷ D. P. V. D. P. West-Vlaanderen, "Besluit van de provincieraad tot vaststellen van de belastingverordening inzake de provinciebelasting op bedrijven voor 2017." http://www.west-vlaanderen.be/overwvl/beleid_bestuur/provincialeAdministratie/provincialediensten/provinciebelastingen/PublishingImages/Paginas/default/Klik%20hier%20voor%20het%20reglement%202017%20provinciebelasting%20op%20bedrijven.pdf.
- ⁸ D. B. Databank, "Winkelruimte te huur in brugge." http://www.de-brugge-databank.be/Producten/Tehuur/Handelsband/05_50727_vastgoed-handelsband-winkel-te-huur-in-brugge.htm.
- ⁹ Z. een architect, "Architecten in brugge." <http://www.zoekeenarchitect.be/brugge/>.
- ¹⁰ Flyer.be, "Visitekaartjes." <http://www.flyer.be/benl/products/8/189%2C1197%2C11/250>.
- ¹¹ Ondernemingsdatabank, "Welke verzekering heeft u nodig voor een pop-up?" http://ondernemingsdatabank.indicator.be/verzekeringen___varia/welke_verzekering_heeft_u_nodig_voor_een_pop_up/VLTAMIAR_EU08140301/topArt.
- ¹² Sabam, "Handelsondernemingen." http://www.sabam.be/sites/default/files/Nederlands/Utilisateur/Musique/Tarif/Quotidiennement/t108_handelsondernemingen.pdf.
- ¹³ PCPartpicker, "Current part list." <https://pcpartpicker.com/list/mnpVLD>.

5 Bijlagen

A Prijsstrategieën

Klantengesprekken Via een tiental interviews nagaan welke waarde klanten aan je product hechten. 4 richtvragen:

- Welke prijs is te duur?
- Welke te goedkoop?
- Welke is duur, maar zou je toch overwegen?
- Welke geeft je echt waar voor je geld?

Merk je dat de prijs die je zelf voor ogen had te duur is, dan is het beter om je waarde te verhogen dan je prijs te verlagen.

Break-even draaien Indien je een goed beeld hebt van je (potentiële) omzet, kosten en marges dan ken je de minimumprijs om je business levensvatbaar te maken. Let op: onderschat je kosten niet!

Buy vs. build Bij het bouwen van een applicatie:

1. Onderzoek hoeveel het je klant zou kosten om de toepassing zélf van nul te bouwen.
2. Reken daar jaarlijks 10% van aan, dan geef je je klanten 10 jaar lang een toproduct dat bovendien continu evolueert, zonder dat hij zelf een grote investeringskost moet maken.

Prijzenspectrum Plaats je concurrenten op een prijslijn én noteer er ook hun waarde (features en benefits) bij. Op die manier kan je jezelf in de markt positioneren. Hou deze methode voor op het einde, als een soort toetssteen.

Multiaxis pricing (prijs en waardes op klanten afstemmen) Je hanteert andere prijsmodellen afhankelijk van de klant. Deze prijsmodellen evolueren, ontstaan en doven uit. Niet iedereen heeft elke feature van je dienst/product nodig, of verwacht hetzelfde niveau van ondersteuning. Dit werkt drempelverlagend en biedt klanten een groeitraject. De meeste softwarebedrijven gebruiken deze drie assen.

- Features: Meer functionaliteiten betekent een hogere prijs.
- Gebruikers: Klanten met veel gebruikers, zoals grote bedrijven, betalen meer. Maar de prijs per gebruiker gaat natuurlijk wel omlaag.
- Gebruik: Voor intenser gebruik – bijvoorbeeld meer schijfruimte – betaalt je klant iets meer.

Prijzen laten variëren is tried & tested. Steeds meer dienstverleners (marketeers, consultants, coaches) maken er gebruik van. De gouden regel? Stem je prijs af op maximaal drie assen, want prijzen moeten begrijpelijk blijven.

Korting, pilootklanten, trialversie, freemium

- Kortingen: ideaal in een prijscompetitieve markt. Doe dit enkel tijdelijk. En verlaag je prijs niet, maar bied iets meer (bv. langer gebruik) in de plaats.
- Pilootklanten: ideaal voor b2b-omgevingen, waar je afsprekt met een klant om je product – of de bètaversie ervan – uit te proberen tegen een lagere prijs of zelfs tijdelijk gratis.
- Gratis trial: hou gratis tijdelijk – 14 dagen is zowat de standaard. Dat is meestal genoeg om een klant te overtuigen van je waarde, en om dus later een premiumversie te verkopen.
- Freemium: terwijl trials beperkt zijn in tijd, is bij het freemium-model enkel de naakte versie van je applicatie gratis. Extra gebruikers of features, in de premiumversie, zijn betalend. Zorg ervoor dat die extra's echte meerwaarde bieden, anders kannibaliseer je je eigen aanbod.

B Business model

| | | | |
|--|---|---|---|
| Team or Company Name: Mirror | | Date: 16/12/2016 | Primary Canvas |
| The Business Model Canvas Source: www.businessmodelgeneration.com | | | |
| Key Partners <ul style="list-style-type: none"> • Stad Brugge • Handmade in Brugge • Leveranciers (3D prints en lasercuts) • Denk ook aan samenwerkingen bv. fablab, univ Gent, ... • Investeerders/subsidies/bank/... | Key Activities <ul style="list-style-type: none"> • Dienst: van ontwerp naar 3D oplossing - uitwerken • Product: 3D oplossing uitvoeren • Klantnabij, co-creatie • Werken in de schaduw van makers | Value Proposition <ul style="list-style-type: none"> • Kwalitatief uitgewerkte 3D prints (van ontwerp naar uitvoering) • Combinatie van uitwerken ontwerp tot uitvoeren product. • Meer dan één 3D oplossing | Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> • Klantnabijheid • Ontwerpen in co-creatie • Kwaliteit • Duurzame relatie opbouwen met klanten |
| | Key Resources <ul style="list-style-type: none"> • Technische kennis • Nodige ICT apparatuur • Groep: eigen printapparatuur | | Channels <ul style="list-style-type: none"> • Opstart: pop-up • Kantoor • Website en blog • Social media |
| | | Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> Makers in de Brugse regio • Erkend door 'Handmade in Brugge' <ul style="list-style-type: none"> ☐ textiel en kant ☐ accessoires ☐ interieur ☐ letters en papier ☐ eten en drinken ☐ chocolade ☐ zoet ☐ muziekinstrumenten • Niet erkend door 'Handmade in Brugge', gelijke sectoren • Niet erkend door 'Handmade in Brugge', uitbreiding sectoren <ul style="list-style-type: none"> ☐ architecten ☐ bloemisten ☐ kleermakers ☐ schoenenontwerpers • Onderwijs en hobbyisten | |

C Factuur

Een factuur aangevraagd voor een lasercut van ca. 120cm^3 bij een lokaal bedrijf.

datum : 28/12/2016
van : Frederik Deckers
aan : Mumtaaz Viaene

OFFERTE mvia281216-1

Beste,

Wij danken u voor uw prijsvraag en kunnen het volgende aanbieden:

| Omschrijving | aantal | prijs/stuk | subtotaal |
|--|--------|------------|-----------|
| Lasersnijden van : Mdf 2,5mm onderdelen volgens 'laser-cut' | 1 | 193,47 | € 193,47 |

Prijzen inclusief materiaal, exclusief transport

Prijzen enkel geldig in deze configuratie / toleranties: ISO2768M

Levertijd : +/- 1,5 week

Geldigheid offerte : 30 dagen

Betaling: Te betalen voor start productie. Een proforma factuur wordt doorgemailed.

met vriendelijke groeten,

Frederik Deckers
Tel : +32 (0)50 45 44 01
frederik.deckers@raytech.be

BTW: BE 0435 532 275
KBC: 738-1261800-46 Fortis: 280-0550946-23
IBAN: BE33 7381 2618 0046 BIC: KREDBEBB

1/1

D Door handmade in Brugge erkende makers

Informatie over door 'Handmade in Brugge' erkende makers.⁶

Tabel 4: *Textiel en kant*

| | | |
|-------------------------|--|---|
| Ilse Acke | Torhoutsestweg 103-105, 8200 Brugge, 050 34 64 15, ilse.acke@telenet.be | Ilse Acke verweeft complexe grafische patronen, materialen en kleuren tot unieke sjaals, kussens en wandtapijten. Winnares van de Prijs voor Kunstambachten West-Vlaanderen 2013. Ilse Acke ontving van Handmade in Brugge de Prijs Innovatieve Maker 2015. |
| Arte / Grossé | L. Bauwensstraat 17, 8200 Brugge, 050 38 05 45, marc.schotte@artegrosse.be | Meer dan 200 jaar vakmanschap in het vervaardigen en restaureren van religieuze kerkgewaden, kandelaars, lusters, wijwatervaten, kelken ... |
| Chapellerie Baeckelandt | Ezelstraat 120, 8000 Brugge, 050 33 75 63, | Frédérique voorziet Bruggelingen al meer dan twee decennia van een gepaste hoed. De dameshoeden ontwerpt en maakt ze zelf. Pronkstuk zijn de plooi- en rolbare zonnehoedjes. |
| Gil De Vloo | Pauwstraat 18, 8200 Brugge, 050 31 23 53, gil-devloo@skynet.be | Gil De Vloo is textielkunstenares met als specialiteit zeefdrukken en experimenten met kleur- en verfstoffen. |
| Katrien Perquy | Tien Geboden 15, 8200 Brugge, 050 28 03 93, info@ailim.be | Katrien Perquy beheerst en combineert verschillende textieltechnieken zoals viltten, kantklossen, weven en borduren. Maar ook ecoverven en -printen verwerkt ze in haar beeldend en toegepast werk. Wie het zelf wil leren kan bij haar workshops volgen. |

| | | |
|-------------------------|---|---|
| Veerle Praet Couture | Genthof 1, 8000 Brugge, 050 61 66 67, info@veerlepraet.co | Welkom in de feeërieke wereld van Veerle Praet. Waar elke bruids-, suite- stads- en kinderjurk een pièce unique is. Boetiek waar meisjesdromen werkelijkheid word |
| Kunstateliers Slabbinck | L. Bauwensstraat 18, 8200 Brugge, 050 31 25 57, info@slabbinck.be | Religieuze gewaden, altaarlinnen, vaandels en vlaggen. Kunstateliers maakt al 4 generaties lang hoogwaardig textiel voor kerken uit alle windstreken. Zelfs de paus deed reeds beroep op Slabbinck. De showroom is vrij te bezichtigen. |
| Suère | Zilverstraat 29, 8000 Brugge, 050 34 16 74, info@suere.be | Trouw-, cocktail- en feestjurken, helemaal zoals jij het wil. |
| Sun Mae | Hoogstraat 25, 8000 Brugge, 0499 58 30 02, sun-mae@telenet.be | Luxelingerie voor dames. Sun Mae staat voor eenvoud, vakmanschap, vrouwelijkheid en exclusiviteit en werkt met natuurlijke, kwalitatieve stoffen, met speciale aandacht voor authenticiteit, Brugse kant. Oma, dochter en kleindochter komen hier aan hun trekken. Gluur binnen in het atelier door een klein raampje onderaan aan de straatkant! |

Tabel 5: Accessoires

| | | |
|--------------|---|--|
| Atelier-k, 5 | Sint-Clarastraat 58, 8000 Brugge, 0475 83 78 28, an@atelier-k, 5.be | Dozen op maat, handgebonden boeken voor speciale gelegenheden ... en dit in allerlei materialen. |
|--------------|---|--|

| | | |
|--------------------|--|---|
| Dominimique Dufait | Damse Vaart Zuid 79, 8310 Brugge, 0494 50 18 94, info@dominiquedufait.be | Tijdloze handtassen en accessoires gemaakt uit plantaardig gelooide tuigleder, en handmatig genaaid met behulp van de zadelmakerssteek. Prijs Favoriete maker 2015. |
| Quijo | Breidelstraat 18, 8000 Brugge, 050 34 10 10, info@quijo.be | Juwelenzaak Quijo is sinds 1962 gevestigd in Brugge. Deze exclusieve juwelenzaak wist uit te pakken met 2 gloednieuwe slijpvormen, waarvan één geïnspireerd is op de Brugse kassei. Iets wat prompt een De Beers Award opleverde, de meest prestigieuze prijs die een juwelier kan winnen. Brugge is eveneens inspiratiebron voor zijn gekantkloste juwelen in 24 Kt goud en platina. |
| Recour | Braambergstraat 38, 8000 Brugge, 050 34 30 67, horloges.recour@skynet.be | Recour doet alle klokken opnieuw tikken als voorheen. Ze herstellen Oude en nieuwe polshorloges, staande en wandklokken. |
| Shoerecrafting | Langestraat 13, 8000 Brugge, 050 33 81 01, info@shoerecrafting.be | Luc verzoolt en herstelt schoenen op de oude manier, waardoor ze na hun herstelbeurt vaak nog beter zitten! Hij leerde het vak van dan ook bij Delvaux en in tal van befaamde huizen. |
| Toope Hoeden | Hoefijzerlaan 70, 8000 Brugge, 0478 27 26 61, brigitte@toope.be | Exclusieve hoeden, van stijlvolle haarstukken tot extravagante feest- en bruidshoeden. Alles wordt met passie in eigen atelier gemaakt. |

| | | |
|-----------------|---|---|
| Woodnote Boards | Hoefijzerlaan 22, 8000 Brugge, 0486 99 13 53, woodnote-boards@gmail.com | Longboards door riders voor riders. Jeroen bouwt eigen modellen en gepersonaliseerde planken, vaak in samenwerking met een aantal zeer getalenteerde artiesten én met ecologische materialen. |
|-----------------|---|---|

Tabel 6: Interieur

| | | |
|--|---|---|
| Antiek Theatergalerij / Atelier Papageno | Vlamingstraat 52, 8000 Brugge, 050 33 05 94, Mail@antiek-vanmullem.be | Fraaie antiekzaak met een eigen restauratieatelier. Atelier Papageno heeft zowel oude als hedendaagse technieken in de vingers om meubels in hun oorspronkelijke staat te herstellen en zetels te herstofferen. Van vader op zoon sinds de jaren '60. Atelier Papageno ontving van Handmade in Brugge de Prijs Meester Borger 2015. |
| Atelier Bonk | Rodestraat 66, 8000 Brugge, 0474 43 08 01, info@atelierbonk.be | Creatieve vonk tussen grafisch kunstenaar Strook en het interieurlabel Interror. De lijnontwerpen van Strook worden vertaald in speelse 3D interieurobjecten. |
| Pia Burrick | Fort Zevenbergen 8, 8200 Brugge, 050 39 40 99, piaburrick@skynet.be | Hedendaagse glaskunst. Ontwerp en uitvoering van glas-inloodramen in functie van en in harmonie met het interieur. |
| Annemie De Vadder | Pierlapont 104, 8210 Loppem, 050 20 83 88, annemie.devadder@skynet.be | Annemie De Vadder ontwerpt en maakt hedendaagse glasramen uit mondgeblazen glas. Ze combineert een eigentijdse en grafische lijnvoering met oude technieken zoals zilverageel of het brandschilderen. |

| | | |
|-----------------------|--|--|
| Herbert Monsieur | Daverlostraat 134, 8310 Brugge, 0478 90 48 30 | Herbert Monsieur maakt met traditionele glas-in-loodtechnieken driedimensionale sculpturen voor binnen en buiten. |
| My Moose | Pottenmakersstraat 2, a, 8000 Brugge, 0477 44 55 15, info@evawallace.be | Eva Vandewalle is ontwerper voor de labels 'eva wallace' en 'My Moose'. Als garnierder op ambachtelijke wijze op ambachtelijke wijze slaat ze de brug tussen traditie en toekomst. Ze kiest voor mooie materialen die met de hand verwerkt worden. |
| Keramiek Anne Perneel | Beukenweg 15, 8210 Loppem, 0479 27 52 04, anne@anneperneel.com | Winkel-pottenbakkerij van gebruikskeramiek zoals serviesgoed, vazen, schalen en bloempotten. |
| Pl/nk | Koopmansstraat 3, 88000 Brugge, 0496 29 39 53, peter@plnk.besnellegemsestraat, 69, 8210 Zedelgem | Ontwerpers- en makersduo van hedendaagse meubels en scenografieën in hout en metaal. |
| Pol Standaert | Witteleertouwersstraat 4, 88000 Brugge, 050 33 27 32, info@polstandaert.be | Pol Standaert munt uit in de ambachtelijke vervaardiging van ornamenten, sierlijsten, gipsen mouluren en schouwen in natuursteen. De toonzalen bieden een staaltje ongeëvenaard vakmanschap! |
| Frederiek Van Pamel | Eiermarkt 3, 8000 Brugge, 050 34 42 11, frederiekvanpamel.winkel@skynet | Bloemenkunstenaar met een interieur- en conceptstore. Frederiek fleurt het straatbeeld op met verrassende etalages, zet binnen- en buitenlandse evenementen luister bij en ontwerpt je interieur en tuin. |
| Jeffrey Vanhille | Ezelstraat 23, 8000 Brugge, 0499 70 99 59, jeffrey.vanhille@telenet.be | Meubelstoffeerder met een hart voor vintage. |

| | | |
|----------------|--|--|
| Djamil Zenasni | Hoogstraat 42, 8000 Brugge, 0478 23 21 07, info@djamil- zenasni.be | Djamil maakt zetels met spring- veren en natuurlijke vezels, en herstoft ze. Voor liefhebbers van kleurrijke stoffen! |
|----------------|--|--|

Tabel 7: *Letters en papier*

| | | |
|--------------------|--|--|
| Maud Bekaert | Sint-Clarastraat 40, 8000 Brugge, 050 34 70 05, info@lettersinsteen.be | Deze letterbeeldhouwster heeft een kleine, fijne atelierwinkel waar je buiten wandelt met een uniek geschenkje, kan snuiste- ren in portfolio's of een opdracht bespreekt. Het werk van Maud herken je aan de strakke en mi- nimalistische stijl. |
| kristoffel Boudens | Werfstraat 90, 8000 Brugge, 0496 54 76 55, info@kristoffelboudens.be | Volwassen maar niet uitgetelde letterkapper met een sympathie voor de ongeschoolde letter. Je treft zijn werk o.a. aan op het stationsplein en op de zijgevel van restaurant De Florentijnen (hoek Vlamingstraat) |
| Pieter Boudens | Notelarendreef 29, 8200 Brugge, 050 38 47 91 | Pionier die het letterbeeldhou- wen pakweg 40 jaar geleden in Brugge heeft geïntroduceerd. Velen gingen bij hem in de leer en traden sindsdien in zijn voet- sporen, waaronder zoon Ro- brecht die intussen meewerkt in het atelier. Klassieke maar ook speelse ontwerpen. |
| Immanuel Corbillon | Diksmuidse Heerweg 404, 8200 Brugge, 0495 74 52 23, ate- lier@immanuelcorbillon.be | Deze schriftbeeldhouwer gaat op zoek naar de ziel van het woord in harmonie met het ma- teriaal. |

| | | |
|-------------------------------|---|--|
| European Lettering Institute | Peterseliestraat 23A, 8000 Brugge, info@letteringinstitute.com | Dé school waar letters vorm krijgen! De European Lettering Institute is namelijk een internationaal opleidingscentrum met focus op kalligrafie en manueel én digitaal letterontwerp. |
| Yves Leterme Kalligrafie | Praterstraat 4, 8310 Brugge, 050 36 30 44, yvesleterme@skynet.be | Kalligraaf wiens werk zich kenmerkt door verfijning, vakmanschap en durf. Unieke stukken in opdracht, vrij werk, maar ook lezingen en workshops. |
| Papierschepperij Piet Moerman | Greinschuurstraat 4, 8000 Brugge, 050 34 57 06, info@papierschepperij.be | Piet schept zelf papier, eigen watermerk inbegrepen, en hij doet dit voor jou ook in grotere oplages. |
| Brody Neuenschwander | Spinolarei 2, 8000 Brugge, 050 34 21 89, brody.n@skynet.be | Brody Neuenschwander is een wereldvermaard kalligraaf en tekstkunstenaar met opdrachtgevers als het Rijksmuseum Amsterdam, Dries Van Noten, het Joods Museum Berlijn, de BBC en regisseur Peter Greenaway. Hij ontwerpt voor verschillende media en materialen, daarvan getuigen ook zijn sporen in de stad. |
| Simbolik | Katelijnestraat 139, 8000 Brugge, 0495 30 70 56, info@simbolik.be | Bij Simbolik kan je binnenwandelen in de wondere wereld en het open atelier van Nathalie Beelprez. Je vindt er kalligrafische werken en diepzinnige teksten verwerkt in handgemaakte creaties. Steeds origineel en uniek! |

Tabel 8: Eten en drinken

| | | |
|-------------------------|--|--|
| Carl Delaey | Kanunnik Duclosstraat 8, 8000 Brugge, 0475 67 50 13, hallo@carldelaey.be | Carl Delaey is chef aan huis met aandacht voor duurzaam koken met verse en streekgebonden kwaliteitsproducten. Rechtstreeks van het veld op het bord. Daarnaast geeft hij ook workshops rond traditionele bereidingstechnieken zoals boter maken, fermenteren, pekelen, opleggen of ambachtelijk brood bakken. |
| Fort Lapin | Koolkerkse Stwg 32, 8000 Brugge, 0495 50 26 70 | Brouwer Kristof Vandenbussche heeft 4 biertjes op zijn naam staan: de Hoplapin 6, de amberkleurige Fort Lapin 6 met hibiscus, de bitterzoete Fort Lapin 8 Tripel en de kruidige Fort Lapin 10 Mirroruadrupel. |
| Brouwerij De Halve Maan | Walplein 26, 8000 Brugge, 050 44 42 22, info@halvemaan.be | De oudste nog actieve brouwerij van Brugge. Makers van de bieren Straffe Hendrik en Brugse Zot, die ter plaatse kunnen geproefd worden. Brouwerij De Halve Maan ontving van Handmade in Brugge de Prijs Jonge Maker 2015. |
| Hertog Jan | Loppemsestraat 52, 8210 Zedelgem, 050 67 34 46, info@hertog-jan.be | Joachim Boudens en Gert De Mangeleer bedrijven in hun restaurant de kunst van de eenvoud. Ze creëren voor hun gasten een unieke gastronomische totaalbeleving met respect voor product, medewerkers en duurzaamheid. |

| | | |
|----------------------|--|---|
| Le Pain De Sébastien | Smedenstraat 31, 8000 Brugge, 050 34 47 44, info@lepaindesebastien.be | Le Pain De Sebastien bakt als Artisan Boualnger brood op ambachtelijke wijze met biologische grondstoffen en zelfgekweekte tarwes. Brood met een verhaal dus! |
| Tête Pressée | Koningin Astridlaan 100, 8200 Brugge, 0470 21 26 27, info@tetepressee.be | Eetwinkel en restaurant onder één dak. 100% eigen bereidingen met lokale, ambachtelijke kwaliteitsproducten. |

Tabel 9: Chocolate

| | | |
|--------------------|---|--|
| Chocolatier Depla | Mariastraat 18-20, 8000 Brugge, 050 34 74 12 | Het strakke, eigentijdse interieur doet anders vermoeden, maar Chocolaterie Depla werd al in 1958 opgericht. Proef zeker de truffels, witte manons en de verschillende soorten ganache! |
| Dominique Persoone | Simon Stevinplein 19, 8000 Brugge, 050 34 10 90info@thechocolateline.be | Eén van de weinige chocoladewinkels ter wereld vermeld in de Michelinids. Daag je smaakpapillen uit door combinaties van chocolade met wasabi, ajuin, chilipeper, cola of rijstazijn. Spannende chocoladecreaties, kleine artisanale smaakexplosies, ambacht en rock 'n' roll! |
| Pralinette | Wollestraat 31B, 8000 Brugge, 050 34 83 83, info@pralinette.be | In het open atelier van chocolatier Pralinette zie je dat alle chocolade huisgemaakt is. Van de zelf gecreëerde origine chocolade, over de vullingen van karamel praliné tot de handgerolde truffels – één van de handelsmerken van Fangio De Baets. |

| | | |
|---|--|---|
| Chocolaterie Spegelaere | Ezelstraat 92, 8000 Brugge, 050 33 60 52 | Chocolatier met de langste familiale traditie in Brugge. Hun befaamde chocoladedruiventrossen, gevuld met marsepein of praliné, schopten het intussen tot vaste waarde op heel wat Brugse feesttafels. |
| Chocolaterie Suikerbuyc / Tea-room De Proeverie | Katelijnestraat 5-6, 8000 Brugge, 050 33 08 87, info@suikerbuyc.be | De ambachtelijke pralines van deze chocolatier worden ter plaatse vervaardigd volgens traditionele familierecepten en kunnen aan de overkant in De Proeverie, het Engels theehuis onder de vleugels van dezelfde chocolatier, meteen gedegusteerd worden. |
| Chocolaterie Van Oost En Het Chocoladehuisje | Wollestraat 11 & 15, 8000 Brugge, 050 33 14 54 | Nog twee chocoladeadresjes met huisgemaakte chocolade op een steenworp van elkaar. 100% handmade in Brugge dus! |

Tabel 10: Zoet

| | | |
|--------------------------------------|---|--|
| Pâtisserie Académie | Vlamingstraat 56, 8000 Brugge, 050 68 92 91, info@patisserieacademie.be | Pâtisserie die teruggaat tot de essentie: pure smaken, seizoensgebonden ingrediënten en een beperkt suiker- en botergebruik. De chef, die eerder werkte in het 3-sterrenrestaurant De Karmeliet, combineert eigen creaties met klassiekers. Wat had je bij voorbeeld gedacht van een éclair met pomelmoes, platte kaas en citroengras? |
| Juliette's Artisanale Koekenbakkerij | Wollestraat 31A, 8000 Brugge, 050 34 84 40, info@juliettes.be | De geur van kaneel brengt je tot bij Juliette. Specialiteit is hier de speculoos, die maar liefst in 8 varianten wordt gebakken. |

| | | |
|----------------------------|---|---|
| Koekegoed! De Lange Bakker | Ganzenplein 5, 8000 Brugge, 050 34 94 34, citroen.citroen@skynet.be | Op 1 van de rustigste plekjes van de stad ligt de thuishaven van 'de lange bakker'. Hij maakt klassieke, artisanale patisserie zoals bokkenpootjes, melo-cakes, Brugse kletskoppen, citroen- en chocoladetaart. |
| Oud Huis Deman | Vuldersstraat 42, 8000 Brugge, 050 33 86 88, info@oudhuisdeman.be | De oudste ambachtelijke koekjesbakkerij in hartje Brugge! Sinds 1880, ofwel 5 generaties vrouwen, werken ze met dezelfde geheime recepten voor Brugse beschuiten of kletskoppen. |
| Confiserie Zuccherò | O.L.V. Kerkhof-Zuid 18, 8000 Brugge, 050 33 39 62, zuccherobrugge@gmail.com | Dé snoepspeciaalzaak van Brugge. Hier worden snoepjes in alle geuren en kleuren bereid. Je kan ze zelfs laten personaliseren voor bijzondere gelegenheden. |

Tabel 11: Overig

| | | |
|--------------------|--|--|
| Arrenbie Guitars | Konijnepad 17, 8310 Brugge, 0486 40 40 55, info@arrenbieguitars.be | Arrenbie Guitars is een veelzijdige bouwer die het volledige spectrum van de steelstring-gitaar beheerst, maar ook mandolines, ukeleles en Weissenborn instrumenten fabriceert. |
| Adolphe Sax En Cie | Gistelse Steenweg 97, 8200 Brugge, 0497 55 55 85, info@adolphesax.be | In een beschermd art-nouveaupand ontwerpt, herstelt en verkoopt Karel saxofoons van zijn eigen merk. Hier kan je een uitgebreid assortiment saxofoons testen. Doe je dit liever thuis? Sax on wheels komt naar je toe! |

| | | |
|------------------|---|---|
| Steershop Brugge | Havenstraat 3, 8000 Brugge, 0474 40 84 01, steershop-brugge@gmail.com | Het walhalla voor de liefhebber van het hedendaagse fietsenambacht. Hier kan je je droomfiets à la carte laten maken. Oude paretjes worden in een nieuw jasje gestopt. Geen tijd om binnen te springen? Steershop repareert ook aan huis! |
|------------------|---|---|

E makers in de Brugse regio in andere sectoren

Architecten⁹ zijn een andere mogelijke doelgroep, waarbij dan eerder de speciale gedeelten van maquettes uitgevoerd worden, eerder uitvoerend werk dan co-creatie.

Tabel 12: *Architecten*

| | |
|--|---|
| Architectuuratelier Dertien 12 Bernaerts Peter | Peterseliestraat 23 A80, 8000 BRUGGE, 050 33 43 95, www.dertien12.be , peter@dertien12.be |
| Berten Simon | Koningin Elisabethlaan 35/1, 8000 BRUGGE, 04 991 67 64, simonberten@hotmail.com |
| Architectuuratelier Dertien 12Claeys Lennart | Peterseliestraat 23 A80, 8000 BRUGGE, 050 33 43 95, www.dertien12.be , lennart@dertien12.be |
| D'anvers Mathieu | Verbrand Nieuwland 28, 8000 Brugge, 04 733 21 88, mathieudanvers@gmail.com |
| AR-d-EX bvba Danneels Joost | Schaarstraat 14, 8000 BRUGGE, 04 772 96 01, ardex.bouwadvies@gmail.com |
| Davans Hubert | St.Gilliskoorstraat 19, 8000 BRUGGE, 050 33 12 08, mail@hubertdavans.be |
| MSDN ARCHITECTEN BVBA De Nolf Silvia | K. Van Hoonackerstraat 27 B 1, 8000 BRUGGE, 050 32 22 72, www.msdnarchitecten.be , info@msdnarchitecten.be |
| ARIES Architectuur-en Studiebureau De Vlieger Hans | Guldenvlieslaan 1 bus 1, 8000 Brugge, 050 35 49 97, hans.devlieger@c3a.be |
| De Vriese Joris | Ropeerdstraat 1 |
| Dugardyn architectenbureau bvbaDugardyn Antoine M. | 8000 BRUGGE, 050 34 53 44 |

| | |
|--|---|
| ARG architecten bvba Galle Ruben | joris.devriese@skynet.be |
| Architectuuratelier Dertien 12Gantois Tom | Spinolarei 10, 8000 BRUGGE, 050 33 29 06, www.architectdugardyn.be , info@architectdugardyn.be |
| Stad Brugge, Gunst Leentje | Karel de Stoutelaan 123, 8000 Brugge, 050 67 02 85, www.arg-architecten.be , rubengalle@arg-architecten.be |
| Hast Cedric | Peterseliestraat 23 A80, 8000 BRUGGE, 050 33 43 95, www.dertien12.be , tom@dertien12.be |
| Keppler Els | Oostmeers 17, 8000 Brugge, 04 975 47 22, www.brugge.be , leentje.gunst@brugge.be |
| U/Define architects bvba Lanckriet Wesley | Kwekersstraat 6, 8000 BRUGGE, 04 882 03 95, hast.cedric@gmail.com |
| Lebbe Christophe | Ronsaardbekestraat 70, 8000 Brugge, 050 67 91 29, www.keppler.be , els@keppler.be |
| Rossey Bart | Peterseliestraat 23-A 70B, 8000 BRUGGE, 04 718 13 73, www.u-define.eu , info@u-define.eu |
| Salens Olivier | Moerstraat 22, 8000 BRUGGE, 050 33 30 28, studiebur@studiebur.be |
| Architectenbureau Van Biervliet B.V.B.A. Van Biervliet Tom | Walplein 29, 8000 BRUGGE, 050 37 39 42, www.architectuurbureau.be , architectuurbureau@telenet.be |
| Bas van Duijnhoven architectuur | Kolenkaai 68 bus 1, 8000 BRUGGE, 0476 27 86 56, www.salensarchitecten.be , olivier@salensarchitecten.be |
| Ir.architect Tom Van Nuffel Van Nuffel Tom | Kon.Elisabethlaan 53, 8000 BRUGGE, 050 67 51 16, www.van-biervliet.be , tom@van-biervliet.be |
| Van Oyen Matthias | Van Duijnhoven Bas, Hoedenmakersstraat 30, 8000 Brugge, 04 718 57 82, www.bvdarchitectuur.com , b.v.duijnhoven@gmail.com |
| Van Volcem Kevin | Predikherenrei 12/0101, 8000 Brugge, 0485 37 49 33, tom.vannuffel@skynet.be |

| | |
|--|---|
| 4-MAIL architect kurt vandenbogaerde + medewerkers Vandenbogaerde Kurt | Jan Van Eyckplein 6/102, 8000 BRUGGE, 04 841 85 87, matthiasvanoyen@gmail.com |
| Architectonicum Vandeweghe Koen | Singel 10, 8000 BRUGGE, 0486 32 78 86, www.kevinvanvolcem.be, architect@kevinvanvolcem.be |
| LMS Vermeersch architectenbureau bvba Vermeersch Sebastien | Hoefijzerlaan 72, 8000 BRUGGE, 04 759 72 56, www.4-mail.be, info@4-mail.be |
| Inge Watteeuw architecten bv bvba Watteeuw Inge | Langestraat 98, 8000 BRUGGE, 050 33 36 93, www.architectonicum.be, koen@architectonicum.be |
| Jan Abbeloos Architectenbureau bvba Abbeloos Jan | Beenhouwersstraat 51, 8000 Brugge, 050 33 20 43, www.architectenvermeersch.be, sebastien@architectenvermeersch.be |
| ARCHITECTENBUREAU bvba Boerjan Werner | Spinolarei 6 a, 8000 BRUGGE, 050 34 45 50, www.ingewatteeuw.be, inge@ingewatteeuw.be |
| Jan Abbeloos Architectenbureau bvba Abbeloos Jan | Raadsherenlaan 30, 8310 SINT-KRUIS , 050 31 56 76, www.janabbeloos.be, architect@janabbeloos.be |
| ARCHITECTENBUREAU bvba Boerjan Werner | Vossensteert 189, 8310 BRUGGE, 050 33 01 89, info@ir-wboerjan.be |
| Bultynck Kindt architecten Bultynck Rein | Raadsherenlaan 30, 8310 SINT-KRUIS , 050 31 56 76, www.janabbeloos.be, architect@janabbeloos.be |
| twee.architecten De Baets Charlotte | Vossensteert 189, 8310 BRUGGE, 050 33 01 89, info@ir-wboerjan.be |
| EA + architecten De Coster Martijn | Benedictijnenstraat 82, 8310 Assebroek, 050 69 50 30, www.bk-a.be, r.bultynck@bk-a.be |
| BVBA IR ARCH JAN DE GRAEVE De Graeve Jan | Vredestraat 15, 8310 SINT-KRUIS , 04 969 49 73, charlotte.debaets@telenet.be |
| Architect Els De Laere bvba De Laere Els | Begoniastraat 2, 8310 ASSEBROEK, 04 738 69 84, martijn@eaplus.eu |
| ARCHITEKTENBURO PETER GOES Goes Peter | Nijverheidsstraat 60 a, 8310 BRUGGE, 050 37 28 23, www.architectjandegraeve.be, arch.jan.degraeve@telenet.be |

| | |
|---|--|
| Lagast Gilbert | Begoniastraat 30, 8310 ASSEBROEK, 050 37 27 27, www.els-de-laere.be , info@els-de-laere.be |
| architectenbureau P.Lan-Concept bvba Lanoye Patrick | Prins Leopoldstraat 3, 8310 BRUGGE, 050 37 32 39, p.goes@skynet.be |
| Michielssens Robert | Korte Vooruitgangstr. 6, 8310 BRUGGE ASSEBROEK, 050 35 86 46, lagast.gilbert@skynet.be |
| ARCHIMOS Mostaert Jan | Baron Ruzettelaan 160, 8310 ASSEBROEK , 050 37 53 53, www.planconcept.be , planconcept@skynet.be |
| G. OSTYN ir.arch. Ostyn Guido | Baron Ruzettelaan 403, 8310 ASSEBROEK , 050 35 63 00, architect@michielsens.eu |
| PRUUOST - CATTRY Pruuost Joost | Gulden Peerdenstraat 84, 8310 ASSEBROEK, 050 35 90 33, www.archimos.be , mostaert.jan@archimos.be |
| Rammelaere Ruben | Sint-Godelievedreef 15, 8310 SINT-KRUIS , 04 757 64 63, atelier.ostyn@gmail.com |
| Architectenatelier S&T Sinnaeve An Marie | Blekerijstraat 107 0201, 8310 Assebroek |
| APS architecten Stroobandt Pascal | Vinkenstraat 40, 8310 ASSEBROEK, 050 27 73 21, rammelaere.ruben@gmail.com |
| APS architecten Stroobandt Thomas | Sint-Godelievedreef 16, 8310 SINT-KRUIS , 04 850 83 18, www.atelierst.be , marie@atelierst.be |
| Atelier S&T Taelman Joani | Baron Ruzettelaan 76, 8310 Brugge, 050 35 73 17, www.aps-architecten.be , info@aps-architecten.be |
| Tamsin Gilbert | Baron Ruzettelaan 76, 8310 Brugge, 050 35 73 17, www.aps-architecten.be , thomas@aps-architecten.be |
| Van Loo Jonathan | Sint-Godelievedreef 16, 8310 BRUGGE, 04 854 60 86, www.atelierst.be , joani@atelierst.be |
| Archimago Architecten | Brieversweg 147, 8310 SINT-KRUIS , 050 35 18 37, gilbert.tamsin@scarlet.be |

| | |
|--|--|
| Vannoote Joseph | Maalse Steenweg 457, 8310 SINT-KRUIS , 050 67 62 27, www.jonathanvanloo.be , architect@jonathanvanloo.be |
| Vansteenhuyse Simon | Van Oyen Christophe, Damse Vaart-Zuid 79, 8310 Sint-Kruis , 050 35 10 77, www.archimago.be , info@archimago.be |
| Blomme Gudrun | Fortuinstraat 36, 8310 SINT-KRUIS, 0475 28 75 44, j.vannoote@skynet.be |
| Bouckhout Els | Kerkhofblommenstraat 12, 8310 Assebroek, 04 955 72 04, www.bres-architecten.be , simon@bres-architecten.be |
| Bruynbroeck Patrick | Torhoutse Steenweg 551, 8200 SINT-MICHIELS, 04 948 56 09, www.gudrunblomme.be , info@gudrunblomme.be |
| ONTWERPBURO DEBRUYNE NV Debruyne Gino | Velodroomstraat 116, 8200 SINT-MICHIELS, 050 67 03 37, www.architect-els-bouckhout.be , info@architect-els-bouckhout.be |
| YDGArchitecten bvba Degryse Yannick | Gistelsesteenweg 552/b1, 8200 BRUGGE, 050 38 99 09, www.bruynbroeck.be , info@bruynbroeck.be |
| Delacourt Filip | Ruitersweg 7, 8200 SINT-MICHIELS, 050 40 86 86, www.ginodebruyne.be , gino.debruyne@ginodebruyne.be |
| Deprez Luk | Jan Breydellaan 9, 8200 SINT-ANDRIES, 04 723 56 71, www.ydga.be , info@yannickdegryse.be |
| Desmet & Lammens architecten bvba Desmet Philippe | Oudekerkstraat 64, 8200 BRUGGE, 050 30 06 01, filip.delacourt@skynet.be |
| Detavernier Kasper | Diksmuidse Heerweg 350, 8200 BRUGGE , 050 38 32 97, deprez.luk@skynet.be |
| ARCHITECTUURBURO GOVAERT EN VAN- HOUTTE Govaert Benny | Kooidreef 2, 8200 Sint-Andries, 050 24 07 47, www.desmetlammensarchitecten.be , info@desmetlammensarchitecten.be |
| Hondekyn Koen | Sint-Jansdreef 29, 8200 SINT-ANDRIES, 050 33 69 63, kd_architects@hotmail.com |

| | |
|--|--|
| Jonckheere ir-architecten BVBA Jonckheere Tom | Kon. Astridlaan 25/01, 8200 SINT-MICHIELS, 050 38 88 22, www.govaert-vanhoutte.be , benny.govaert@govaert-vanhoutte.be |
| Lambert Niels | Sint-Baafsstraat 43, 8200 SINT-ANDRIES, 050 39 23 52, koenhondekyn@scarlet.be |
| Architectenbureau Stroo Yves BVBA Stroo Yves | Koningin Astridlaan 134 bus 3, 8200 Sint-Michiels, 050 40 40 89, www.jonckheere-sb.be , architectuur@jonckheere-sb.be |
| Archi VDP BVBA Vandeputte Rudy | Vijverhoflaan 30, 8200 Sint-Michiels, niels.lambert@telenet.be |
| Architecten Groep III cvba Verbeke Hein | Ontmijnerslaan 2, 8200 SINT-ANDRIES, 04 782 21 28, yves.stroo@archi2.be |
| INGENIUM NV Vyncke Nicolas | Ontmijnerslaan 2, 8200 BRUGGE, 050 24 00 77, www.archi2.be , rudy.vandeputte@archi2.be |
| CUBYC ARCHITECTS Ysenbrandt Peter | Zeepziederijstraat 8, 8200 Sint-Michiels, 050 67 33 96, www.groep3.be , hein.verbeke@groep3.be |
| Hanssens Murk | Nieuwe Sint-Annadreef 23, 8200 BRUGGE, 050 40 45 30, www.ingenium.be , nico-las.vyncke@ingenium.be |
| Kerckhove Björn | Ter Straeten 34, 8200 SINT-ANDRIES, 050 39 51 22, www.cubyc.be , info@cubyc.be |
| Van Hulle Eric | Molenstraat 47, 8340 DAMME, 04 955 75 65, www.murkhanssens.be , murk.hanssens@telenet.be |
| M.P.A. Koen Willem BVBA Willem Koen | Zwaanstraat 48 |
| BVBA Architectenbureau Sylvie Vandenbussche - Dejonghe Dejonghe Sylvie | 8340 Damme |
| ag architectuur Gysels Ann | Kerkweg 34, 8340 SIJSELE, 050 36 08 08, eric.van.hulle@skynet.be |
| Architect Maes Luc bvba Maes Luc | Hoekestraat 13, 8340 OOSTKERKE-DAMME, 04 763 09 50, www.koenwillem.be , info@koenwillem.be |

| | |
|---|---|
| C&S Engineering BVBA Streuve Emmy | Loppemsestraat 23, 8020 OOSTKAMP, 050 84 22 10, www.vdb-dejonghe.be , info@vdb-dejonghe.be |
| IR Architect Sofie Verwichte Verwichte Sofie | Torhoutsestraat 77 E, 8020 RUDDERVOORDE, 050 28 09 26, www.ag-architectuur.be , info@ag-architectuur.be |
| Vlaeminck Filip | Lavendelstraat 3, 8020 OOSTKAMP, 04 774 16 55, www.ad2rem.be , luc.maes@ad2rem.be |
| Dehulster Annelies | Boudewijnlaan 48, 8020 OOSTKAMP, 050 84 19 50, www.c-engineering.be , info@c-engineering.be |
| LANSZWEERT Peter BVBALanszweert Peter | Torhoutsestraat 205, 8020 RUDDERVOORDE, 04 869 48 40, www.sofieverwichte.be , sofie.verwichte@skynet.be |
| Lippens Nele | Stationsstraat 157, 8020 OOSTKAMP, 050 84 05 65, filip.vlaeminck@c3a.be |
| Lobelle Ch. Studiebureau Lobelle Philippe | Kievitstraat 6, 8490 JABBEKE, 04 723 74 02, www.anneliesdehulster.be , info@anneliesdehulster.be |
| Architectuurburo Rogiest-Tack Rogiest Denis | Boterstraat 20, 8490 Jabbeke, 050 24 03 24, www.lanszweert.be , info@lanszweert.be |
| architectenbureau Annick Sanders bvbaSanders Annick | Stationsstraat 23, 8490 JABBEKE, 04 789 28 67, www.lippenstielemans.be , nele@lippenstielemans.be |
| B.V.B.A. Architectenbureau Van Damme Van Damme Anje | Gistelsteenweg 112, 8490 VARSENARE, 0475 82 64 80, info@studiebureau-lobelle.be |
| COBE BVBA Van Nevel Koen | Gistelsteenweg 161, 8490 Jabbeke, 4868 78 80 2, www.architectuurburort.net , architectuurburort@skynet.be |
| Van Waetermeulen Alix | Gistelsteenweg 158, 8490 VARSENARE, 050 38 17 62, www.annicksanders.be , annick.sanders@telenet.be |
| ARPRO architecten bvba Vandeghinste Alana | Weststraat 28, 8490 JABBEKE, 050 81 55 15, anje.vandamme@telenet.be |

| | |
|---|---|
| ARPRO architecten bvba Vandeghinste Filip | Gistelsteenweg 267, 8490 JABBEKE, 0474 32 20 30, www.cobe.be , info@cobe.be |
| Verhelst Marc | Zomerweg 30, 8490 SNELLEDEM, 04 973 87 48, alixvw@hotmail.com |
| BVBA Baete Marc Architectuurburo Baete Marc | Nachtegaalstraat 30, 8490 STALHILLE-JABBEKE, 050 81 36 75, www.arpro.be , alana@arpro.be |
| Demolder Marc | Nachtegaalstraat 30, 8490 STALHILLE-JABBEKE, 050 81 36 75, www.arpro.be , filip@arpro.be |
| Anje Dhondt Architecten BV OVV BVBA Dhondt Anje | Mariënhovedreef 6A, 8490 JABBEKE-VARSENARE, 050 38 71 80, m.verhelst@telenet.be |
| Favril Architectenbureau bvba Favril Jan | Zeedijkweg 17, 8210 LOPPEM, 050 82 68 45, www.marchbaete.be , marchbaete@telenet.be |
| Jaecques Lisa | Berkenhagestraat 68, 8210 ZEDELGEM, 050 20 18 34, marc.demolder@telenet.be |
| Architect Hilde Steenkiste BVBA Steenkiste Hilde | Loppemsestraat 56, 8210 Loppem, 050 32 38 10, anje@anjedhondt.be |
| Vanspeybrouck Emilie | Heidelbergstraat 18 A, 8210 LOPPEM, 050 38 81 78, www.architectenbureauaufavril.be , jan@architectenbureauaufavril.be |
| BVBA ARCHITECTUURKANTOOR MONBALIU Monbaliu Pascal | Hamersvelde 22, 8210 ZEDELGEM, 04 743 58 03, ljaecques@outlook.be |
| Van Belleghem Roger | Loppemsestraat 32, 8210 ZEDELGEM, 050 24 18 62, users.telenet.be/hilde.steenkiste/ , hilde.steenkiste@telenet.be |
| archus bvba bv Deschepper Wim | Wilgenlaan 7, 8210 ZEDELGEM, 04 765 08 82, emilie.vanspeybrouck@hotmail.com |
| Vancoillie Marc | Westkapelse steenweg 23, 8380 DUDZELE, 050 59 96 65, www.monbaliu.be , architect@monbaliu.be |

Tabel 13: Overige

| Beroep | Naam | Adres |
|------------------|-------------------|---|
| Bloemist | Chris Bloemen | Vossensteert 58, 8310 Assebroek, 050 35 54 29 www.bloemenchris.be |
| Bloemist | De Vier Seizoenen | Generaal Lemanlaan 172, 8310 Assebroek, 050 34 61 14, www.de-4-seizoenen.be |
| Bloemist | Palladio | Werfstraat 1, 8000 Brugge, 050 34 76 35, www.palladiobrugge.be |
| Bloemist | Damman | Leopold I-laan 86, 8000 Brugge, 050 31 27 92, www.bloemendamman.be |
| Kleermaker heren | Nicolas Maatwerk | Gistelse Steenweg 196, 8200 Sint-Andries, 050 34 08 73, www.nicolasmaatwerk.be |
| Schoenontwerper | Schoenen Vos | Noordzandstraat 15, 8000 Brugge, 050 61 02 88, www.chrisvos.be |

F Onderwijsinstellingen, studenten en hobbyisten

Tabel 14: Onderwijsinstellingen

| niveau | onderwijsinstelling | richtingen |
|---------------------|---|--|
| Secondair onderwijs | Stedelijk onderwijs Brugge, Academie | Architecturale en Binnenhuis-kunst |
| Secondair onderwijs | Vrij onderwijs, Technisch Instituut Heilige Familie | Decor en Standenbouw, Architecturale Vorming, Architecturale en Binnenhuiskunst, Ruimtelijke Vormgeving, Creatie en Mode |
| Secondair onderwijs | KTA | Grafische Media |

| Hoger Onderwijs | HOWEST | Toegepaste Architectuur |
|---|--------------------------------------|--|
| Deeltijds Kunstonderwijs | Stedelijk onderwijs Brugge, Academie | Kant, Glasschilderkunst, Keramiek, Textiele Kunst, |
| Volwassenonderwijs | CVOSG Brugge | Mode, Decoratie, Kant |
| Volwassenonderwijs | IVO Brugge | Kleding |
| Volwassenonderwijs | SNT Brugge | Naaien |
| Ondernemingsopleiding en Voltijdse dagopleidingen | Syntra West | Interieurinrichter, Juwelier - Goudsmid |
| Ondernemersopleidingen | Syntra West | Meubelstoffeerder, Upcycling - eigen ontwerp, Decoratieve meubelrenovatie, Dames-en herenkleermaker, Ontwerper van lederen handtassen en accessoires, Ontwerper van Lingerie & Korsetterie |