

Integratieproject HI: Project MVO

academiejaar 2015-2016



Prof. dr. Johan Braet

Prof. dr. Herbert Peremans

Prof. dr. Kenneth Sörensen

Prof. dr. Johan Springael

Voorwoord

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Maatschappelijk verantwoord ondernemen. Een begrip dat in de huidige maatschappij niet meer weg te denken is en ondertussen vele ladingen dekt. Maar wat houdt dit begrip nu concreet in? Heeft het te maken met een zaak runnen terwijl men steeds de lange termijn gedachte in het achterhoofd houdt; focus op langdurige partnerships? Speelt het in op natuurbehoud en de huidige maatschappelijke reflex om ook aandacht te hebben voor onze omgeving? Welke positie neemt het menselijke aspect in bij deze gedachte: op welke manier moeten we investeren in mensen en wanneer wordt zulke gedachte maatschappelijk verantwoord genoemd?

Het eveneens actuele 3P-principe – *people, planet, profit* (mens, milieu, winst) – leunt hier sterk bij aan en erkent dezelfde elementen. Centraal staat namelijk de impact die eenieder van ons heeft op zijn omgeving, op zowel mens als milieu. Deze drie kernwoorden kunnen bijna één op één met elkaar verbonden worden in beide begrippen.

Zaken doen, ondernemen, is een actief werkwoord en wordt per definitie pas succesvol, wanneer het zichzelf in stand zou kunnen houden. De mate van financiële winsten (of *profit*) valt te bediscussiëren, niettegenstaande het genereren van een surplus of positief resultaat essentieel is voor het ondernemen. Een gebalanceerde begroting met een klein overschot voor investeringen in eigen niet-commerciële projecten wordt door velen nagestreefd. Wanneer al deze projecten gevoed worden met eigen gegenereerde middelen, kunnen we spreken van een gezonde, zelfvoorzienende non-profitorganisatie. Wanneer de financiële winsten aanzienlijk toenemen, wordt het niet-commerciële luik in vraag gesteld en zal men niet meer over non-profitorganisaties kunnen spreken.

Socialprofitorganisaties zien deze winsten niet enkel financieel en focussen op een andere bredere definitie van het concept winst. Afvloeiingen naar maatschappij zijn cruciaal en vaak de essentiële beweegredenen van de onderneming. De gerealiseerde meerwaarde voor mens en milieu wordt zo voorop geplaatst en is de bindende factor voor het vele talent dat zijn schouders onder het project steekt. In het afgelopen decennium wordt deze sociale meerwaarde ook vaker uitgespeeld bij profitorganisaties. Hierdoor wordt deze maatschappelijke reflectie uiteindelijk een uitgesproken concurrentieel voordeel, daar klanten zich bewuster worden van de eigen maatschappelijke verantwoordelijkheden en ook bewust deze meerwaarde gaan opzoeken door gerichte investeringen en aankopen.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen zinspeelt op onze 'plicht' om rekening te houden met onze omgeving. Onze generatie kampt namelijk met heel wat problemen. Nooit tevoren waren er zoveel radartjes die in een complexe machine geolied moeten werken: meer menselijke noden, stijgende algemene welvaart, toenemende industrieën versus toegenomen bevolkingsgroei, groeiende kloof tussen arm en rijk en een eindige voorraad aan natuurlijke grondstoffen. De aarde is een begrensd systeem dat zijn beperkingen heeft en bijgevolg ergens een limiet legt op de (natuurlijke) groei. Deze gelimiteerde draagkracht wakkert de creativiteit van de mens aan en zorgt ervoor dat oplossingen nog nooit zo talrijk geweest zijn: zowel technologische ontwikkelingen als nieuwe/andere sociologische prioriteiten. Deze elementen zorgen voor legio uitdagingen die ook onze huidige maatschappij (opnieuw) vormgeeft.

Activerend onderwijs

De maatschappij is een uitermate complex en interactief systeem met verschillende aangrijpingspunten. Als participant van dit toneel voel je dat je moet ingrijpen waar je kan, dat je eigen verantwoordelijkheden moet opnemen en vooral moet inspelen op je sterke punten, dat je gezamenlijk moet werken aan een duurzame oplossing, aan een omgeving die het waard is lange tijd mee te gaan. Als universiteit beseften we dat we jaarlijks heel wat studenten afleveren aan deze maatschappij, maar ze vaak onvoldoende klaarstomen voor zulke complexe problemen. Hieruit voelde een initiële doelstelling om een omgeving te creëren waar experimenteren mogelijk is, maar waar toch voldoende ondersteuning geboden wordt.

Via het organiseren van Project MVO trachten we hieraan tegemoet te komen en willen we vooral het referentiekader van de studenten Handelsingenieur verruimen in belangrijke deelgebieden van de maatschappij en aspecten van de sociale sector. We willen hen wijzen op een gedragen verantwoordelijkheid, op hun sterke punten en hun tonen dat er verschillende lagen zijn aan maatschappelijke vraagstukken.

Op deze manier trachten we een originele focus te leggen op het essentiële gedachtegoed dat maatschappelijk verantwoord ondernemen geworden is. Bovendien is de geïntegreerde aanpak een mooie aanvulling op de vaak theoretische cursussen die de studenten de afgelopen drie tot vijf jaar genoten hebben. Concreet scherpen deze opdrachten verschillende basiscompetenties aan die zij in de toekomst broodnodig zullen hebben: werken in teamverband, analytisch en oplossend denken, omgaan met praktische moeilijkheden, communiceren met meerdere partijen,...

Kort gesteld heeft Project MVO vier doelstellingen:

- Een platform aan te bieden waardoor de student een bredere kijk krijgt op de maatschappij in zijn volledige complexiteit en dynamiek
- De student actief te laten deelnemen en in contact te brengen met actuele noden
- Een meer gevarieerde en praktische opleiding aan te bieden vanuit de universiteit
- Behoeftige organisaties in het Antwerpse (en daarbuiten) proberen te helpen door een gratis vorm van consulting aan te bieden

Als universiteit zijn wij ervan overtuigd dat een vak zoals Project MVO een essentiële plaats kan krijgen in de ontwikkeling van een jong volwassene. Verschillende prijzen die we de afgelopen jaren in ontvangst mochten nemen onderschrijven deze gedachte. Niet alleen wordt Project MVO steeds naar voren geschoven als voorbeeld van activerend en stimulerend onderwijs bij verschillende interne reflecties, ook worden we stevast gevraagd om ons project uit te leggen aan talrijke visitatiecommissies die waken over de kwaliteit van het onderwijs.

Wanneer we van net afgestudeerde studenten vernemen dat Project MVO een belangrijk gespreksonderwerp is tijdens de sollicitatiegesprekken, bevestigt dit tevens dat ook de industrie dergelijke praktische aanpak apprecieert. Na zes jaargangen zijn wij er meer en meer van overtuigd dat dit concept een vervolg moet krijgen in andere faculteiten en in andere universiteiten. De eerste vervolgprojecten worden langzaam opgestart en hier zijn wij heel trots op.

Project MVO: het concept

Project MVO is momenteel een verplicht opleidingsonderdeel binnen de masterproefportfolio voor de studenten handelsingenieur. Concreet bestaat de invulling van Project MVO uit een geïntegreerd project dat uitgevoerd moet worden in groepen van 3 à 4 studenten en dat zij zelf kiezen uit een lijst van aangeboden projecten. De projecten dienen ingevuld te worden bij socialprofitorganisaties, VZW's of andere stichtingen waar de studenten als het ware hun kennis en kunde gratis aanbieden, als waren het junior consultants. Gezien de brede achtergrond van de studenten kunnen allerlei mogelijke thema's aan

bod komen. Projecten kunnen bijvoorbeeld kaderen binnen financiering, supply-chain, marketing, interne- en externe communicatie, management of recht.

Aan het einde van het academiejaar presenteren de groepjes studenten de resultaten van hun samenwerking tijdens het slotevent. De studenten geven een korte toelichting aan de hand van een poster, op de specifieke doelstellingen van hun project, de gehanteerde methodologie en de verkregen resultaten. Onder de aanwezigen bevinden zich professoren van de Universiteit Antwerpen, medewerkers van de non-profitorganisaties en geïnteresseerde externen, die allen verdiepende vragen kunnen en mogen stellen.

Opleidingsonderdeel in beweging

Project MVO is een dynamisch gegeven. Willen of niet. Het is een speeltuin waar veel mogelijk is en waar veel kan. Studenten krijgen de vrijheid om eigen projecten aan te reiken (BX Brussels, Stereo03) en eigen invulling te geven aan projecten. De voorzet, gegeven door de organisaties, opent de ruimte en nodigt uit tot het stellen van naïeve en kritische vragen, waardoor de vraagstelling (en het eigenlijke project) vaak na enkele sessies pas echt vorm krijgt. Bovendien nemen de organisatoren ook deze vrijheid ter harte.

Er werd geëxperimenteerd met communicatiekanalen (Facebook, Twitter, website, nieuwsbrieven), rolverdelingen (groepsleider, communicatieverantwoordelijke, strategist en motivator), examinatievormen (klassieke presentatie en posterverdedigingen) en disseminatie van de resultaten (manuals en netwerkevents). Toegegeven, de ene vorm is meer succesvol gebleken dan de andere. Het feit dat dit kan typeert onze aanpak. Ook wij leren van de vragen van de studenten, de faculteit én de organisaties en trachten hier gepast op in te spelen.

Het is dan ook niet verwonderlijk dat dit opleidingsonderdeel rust op de schouders van talrijke professoren en assistenten van het departement Engineering Management. Dankzij hun steun en inzet kunnen we nu deze zesde editie aan jullie voorleggen. Vier professoren en tien assistenten engageerden zich dit academiejaar opnieuw om een deel van hun (vrije) tijd vrij te maken om deze projecten inhoudelijk te ondersteunen. Daarnaast werkten nog drie mensen achter de schermen om dit opleidingsonderdeel in goede banen te leiden. Ongetwijfeld kunnen wij op heel wat *goodwill* rekenen bij het academisch personeel, en daar zijn wij heel dankbaar voor.

Book of abstracts

Dit *book of abstracts* bevat een samenvatting van vele uren arbeid, enthousiasme en creativiteit van de studenten (en begeleiders). Het bundelt hun resultaten en kan dienen als algemeen overzicht van het geleverde werk. Dit boek is tevens een naslagwerk voor verdere edities. Het biedt een referentie voor socialprofitorganisaties die op zoek zijn naar tips voor eigenhandige verbeteringen of misschien zelf interesse hebben in het indienen van een project in de (nabije) toekomst en zo een samenwerking met de studenten Handelsingenieur van de Universiteit Antwerpen willen opstarten. Mede door de brede waaier aan thema's hopen wij dat verschillende organisaties zich kunnen vinden in onze opzet en zich zullen aansluiten bij dit initiatief.

Wij wensen jullie veel leesplezier en hopen dat dit boek jullie kan aanzetten om zelf de reflectie te maken omtrent efficiëntieslagen die mogelijk zijn in jullie omgeving. Bekijk de impact die jullie nu hebben op de maatschappij, mens en milieu, en probeer een duurzame winstgevende relatie uit te bouwen. Mocht u ooit interesse hebben om met de masterstudenten Handelsingenieur van de Universiteit Antwerpen samen te werken, dan kan u ons steeds contacteren via de contactgegevens op onze website: www.uantwerpen.be/ProjectMVO.

Inhoudsopgave

Projecten

Albe vzw	1
Kostprijsberekening werkingskosten in het kader van de persoonsvolgende financiering	
ArmenTeKort vzw	2
Top Vrijwilligers Aanwerven	
Associatie Universiteit & Hogescholen Antwerpen vzw	3
Monitoring TAKEOFFANTWERP_	
Universiteit Antwerpen	4
BRIDEE	
BOS+	5
Economische vergelijking van 2 plantsystemen van Korte Omloophout (KOH)	
Centrum ter Preventie van Zelfdoding	6
Naar een nieuw soort vrijwilligerswerk binnen het CPZ	
Cirkant vzw	7
Telewerk en de combinatie met mobiele hulpverlening: een haalbare kaart?	
COFENA vzw	8
Profilering naar de toekomst	
Creatief Schrijven vzw	9
Een nieuw verdienmodel voor Creatief Schrijven VZW	

De Steenoven vzw	10
Marktonderzoek exploitatie 500 jaar oude hoeve 'De Steenoven'	
Filet Divers vzw	11
Sociale kruidenier Filet Divers vzw	
FSC en PEFC Belgium	12
Houtproducten DHZ-ketens & retailers: Analyse, beleid, motivatie & perceptie klanten	
Het Spilvarken	13
Een betere voeding voor Het Spilvarken: Hoe extra inkomsten voor kansen zorgen	
Het Vlaamse Kruis vzw	14
Financiële structuur – boekhouding: analyse en optimalisatie	
Huisartenwachtpost Antwerpen Zuid vzw	15
Kostenvergelijking: kostprijs niet dringende medische zorgen vs kostprijs triagist	
iCAREdata	16
Een businessmodel voor de verderzetting van het iCAREdata onderzoeksdatabank	
Integratie en Inburgering Antwerpen vzw	17
Stagebeleid uitwerken voor de vzw Inegratie en Inburgering Antwerpen	
Jespo vzw	18
Processen en procedures binnen de sportieve socialprofitorganisatie Jespo	

Kavka VZW	19
Project BAAS	
Kievitsnest vzw, Born in Africa (BIA), Creatief Schrijven	20
Crowdfunding: wat zijn de mogelijkheden voor de social-profit: uitwerking van 3 cases	
Leesweb vzw/ de Boekenkaravaan	21
Effectenonderzoek "Voorlezen aan huis"	
Levanto vzw	22
Levanto Hout&Jong: trendwatching + piste B2B	
Levanto vzw	23
Atelier ontwerp	
Natuurpunt vzw	24
Onderzoek naar positionering van de Natuurpunt winkel	
Payoke vzw	25
Interne communicatie: een gedetailleerd plan voor Payoke	
Iedereen Leest (Stichting Lezen vzw)	26
Onderzoek naar impactmeting leesbevordering in Vlaanderen en Brussel	
Strategische Projectenorganisatie Kempen vzw	27
Economische toegevoegde waarde berekenen van een projectorganisatie	
Tolbo vzw	28
Mobiliteit is niet vanzelfsprekend voor mensen met een beperking	

WaterstofNet vzw	29
De transitie naar 0-emissie vuilniswagens op waterstof	
Welzijnszorg Kempen	30
Ontwikkelen van een businessmodel voor aangepast groepsvervoer	
WZC Hof ter Schelde	31
Dwaaldetectie zonder grenzen	
Slotevenement	32
Sponsors	33

ORGANISATIE:	ALBE VZW
Projectnaam:	Kostprijsberekening werkingskosten in het kader van de persoonsvolgende financiering
Projectnummer:	1
Teamleden:	Nikki Bals, Anke Cassauwers, Ka Yee Chong, Andrea Goossens
Begeleider(s) organisatie:	Peter Kuipers
Contactgegevens:	Lobelialaan 14, 2950 Kapellen 03/6653105
Interne begeleider UA::	Kevin Milis
Voorstelling organisatie:	Albe vzw is een woon-zorgcentrum voor 50 bewoners met een mentale handicap en bijkomende persoonlijkheids-, gedrags- en/of psychiatrische problemen. Hiervoor heeft Albe drie woningen in het centrum van Kapellen: Het Kasteel en de nieuwbouw in de Lobelialaan en de nieuwbouw in de Christiaan Pallemansstraat. De bewoners worden gestimuleerd om zelfstandig te leven door te participeren in dagdagelijkse bezigheden en door deel te nemen aan uiteenlopende ateliers en workshops.
Kernwoorden:	Persoonsvolgende Financiering (PVF), Tool, Kosten
Probleemschets:	Vanaf 2016 wordt er een nieuwe regelgeving ingevoerd met betrekking tot de zorgsector, namelijk de persoonsvolgende financiering (PVF). Met PVF krijgen de personen met handicap een basis forfait toegekend en hiermee kunnen ze hun zorg individueel organiseren door zelf hun budget te beheren. Op dit moment betalen de bewoners van Albe vzw een dagprijs (maaltijd en overnachting) voor hun verblijf in het woonzorgcentrum, maar door de nieuwe regelgeving zal de dagprijs verdwijnen en een aangepaste prijs in de plaats komen. Deze prijs is afhankelijk van welke diensten de persoon met handicap zal vragen. Om de nieuwe prijzen vast te leggen, heeft Albe vzw een tool nodig om de hotelkosten per bewoner te bepalen. Naast het berekenen van de
Methodologie:	Met behulp van het verslag van vorig jaar, observatie in Albe vzw en communicatie met personeel van de zorgsector is het takenpakket duidelijker geworden. Voor de transformatie naar persoonsvolgende financiering moeten zowel werkingsmiddelen en personeel onderverdeeld worden in één van de twee volgende categorieën: zorggebonden of organisatiegebonden. Eerst werden de werkingsmiddelen a.d.h.v. de resultatenrekening van boekjaar 2014 onderverdeeld. Het personeel kon opgedeeld worden m.b.v. de personeelslijst die door Peter Kuipers voorzien werd. In samenwerking met meneer Kuipers en de richtlijnen van de overheid omtrent dit onderwerp, kon deze opdeling in vier kwadranten succesvol voltooid worden. Met die
Resultaten:	Omdat de nieuwe regelgeving pas eind februari concreet duidelijk gemaakt werd, was het noodzakelijk de oorspronkelijke scope van het project te veranderen. Naast de duidelijke kwadrantenopdeling, werd een handig stappenplan gemaakt dat als leidraad kan dienen voor de volgende groep studenten, die in academiejaar '16-'17 zal verder werken aan het project voor Albe vzw. Al onze bevindingen, berekeningen, opdelingen, aanbevelingen en bijbehorende redeneringen bij elk van de ondernomen acties werden samen gezet in een overzichtelijk document. Dit kan de volgende groep helpen bij het verder definiëren van hun plan van aanpak en methode met als uiteindelijk doel het ontwikkelen en implementeren van een efficiënte en effectieve kostentool zoals eerder
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Enkele aanbevelingen die we kunnen meegeven aan de groep die volgend jaar verder aan dit project zal werken, is om zeker onderzoek te doen naar andere zorgcentra en te bekijken hoe zij omgaan met dit onderwerp. Er kunnen veel ideeën en informatie gewonnen worden uit deze studie. Volgend jaar zullen veel zorgcentra al een grote stap verder staan dan dit academiejaar. Ook heeft de SOM (werkgeversfederatie van Sociaal Ondernemen) reeds een werkgroep opgestart omtrent dit onderwerp. Momenteel ligt die even stil, maar in de toekomst zou er ook binnen de SOM een tool ontwikkeld worden die beschikbaar wordt voor alle centra die onder de koepel van de SOM vallen. Uiteraard zal deze tool nog aangepast en geïmplementeerd moeten worden op de

ORGANISATIE:	ARMENTEKORT vzw
Projectnaam:	Top Vrijwilligers Aanwerven
Projectnummer:	2
Teamleden:	Bart De Keyser, Koen Vanhaverbeke, Sam Vergauwen
Begeleider(s) organisatie:	Theo Vaes, Eva Wuyts
Contactgegevens:	Quellinstraat 22 (bus 7) 2017 Antwerpen Tel: +32 3 233 33 36
Interne begeleider UA::	Renata Turkes
Voorstelling organisatie:	ArmenTeKort treedt als vzw actief op in de bestrijding van kansarmoede. Om de negatieve spiraal te doorbreken die mensen in kansarmoede doormaken, blies de organisatie de zogenaamde 'buddy-trajecten' in het leven: één-op-één begeleidingstrajecten waar mensen in kansarmoede ondersteuning verkrijgen van geëngageerde (kansrijke) vrijwilligers. ArmenTeKort biedt in deze relatie bijstand van ervaren hulpverleners, maar beschouwt een buddy-relatie evenzeer als een zelfversterkend duo-traject – intrinsiek verrijkend door wisselwerking en interactie, dit voor zowel de kansarme, als de kansrijke partner.
Kernwoorden:	Vrijwilligers, werving, profilering
Probleemschets:	Om de vooropgestelde buddy-trajecten voldoende tractie te doen verkrijgen, beoogt ArmenTeKort een ambitieuze schaalvergroting: waar men anno 2016 een 100-tal trajecten heeft lopen, streeft men naar 5000 geactiveerde projecten in 2023. Een belangrijke 'bottleneck' binnen dit streefdoel wordt gevormd door het aantal beschikbare vrijwilligers. Om aan deze uitdaging het hoofd te kunnen bieden, wenst ArmenTeKort binnen dit UA MVO-project drie doelstellingen verwezenlijkt te zien: (1) profilering van het huidige buddy bestand; (2.a) identificatie van een valabele 'out-of-the-box' wervingsstrategie; en (2.b) operationele uitwerking van de aangereikte wervingsstrategie.
Methodologie:	Om aan de eisen van ArmenTeKort tegemoet te komen, voorzag dit MVO-project in een gecombineerd kwalitatief-kwantitatieve studie. Ter duiding van het huidige buddy-bestand werd interne bedrijfsdata aangevuld met de resultaten van een elektronische survey, waarna beide databronnen binnen een Excel-omgeving geanalyseerd werden. Wat de methodologie van de wervingsstrategie betreft, werd een tweeledige aanpak gehanteerd: waar de identificatie van een gedegen wervingsstrategie gestoeld is op literatuurstudie en 'best-practice' evaluatie, gaat de operationele uitwerking van deze strategie onder meer terug op expertinzichten en Monte Carlo simulatie - hoe kan deze strategie zowel kwalitatief als kwantitatief aarde aan de dijk brengen?
Resultaten:	Ter bespreking van de resultaten van dit project wensen we zeer concreet terug te grijpen naar de initieel beschouwde doelstellingen. Evalueren we de profilering van het huidige buddy-bestand (1), dan stellen we de aanwezigheid van drie kernsegmenten vast (werelstormers, maatschappijshouders en levensdeskundigen), ieder gekenmerkt door welbepaalde 'harde' en 'zachte' karakterpatronen. Op basis van deze segmentatie identificeren we een opinieleaderstrategie (2.a) als een potentieel krachtige wervingsmethodiek (effectiviteit). Beschouwen we verder de operationalisering van deze opinieleader strategie (2.b), dan lijkt deze daarenboven aan te sluiten bij de budgettaire en personeelsgebonden mogelijkheden van de organisatie (efficiëntie).
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Wenst ArmenTeKort haar ambitieuze wervingsdoelstellingen te behalen, dan lijkt het aansluiten bij een opinieleader strategie de organisatie geen windeieren te leggen: niet alleen voldoet deze strategie aan effectiviteitsverwachtingen, ook op vlak van efficiëntie scoort een opinieleader strategie goede resultaten. De organisatie doet er hierbij goed aan de inzichten uit de buddyprofilering mee in rekening te brengen. Richt ArmenTeKort op deze manier haar pijlen meer doelgericht op de potentiële vrijwilligers in kwestie, en dit onder complementaire wervingsmechanieken, dan lijkt de concretisering van 5000 buddy-trajecten geen verre dagdroom meer te zijn – eerder de haalbare realisatie van een gepassioneerde organisationele visie.

ORGANISATIE:	Associatie Universiteit & Hogescholen Antwerpen vzw
Projectnaam:	Monitoring TAKEOFFANTWERP_
Projectnummer:	3
Teamleden:	Van Onsem Pim, Verwerft Jordy, Desimpel Lander
Begeleider(s) organisatie:	Goffin Georges
Contactgegevens:	Middelheimlaan 1, 2020 Antwerpen; 03 265 30 54, 0477 427 632
Interne begeleider UA::	Professor Johan Braet
Voorstelling organisatie:	TAKEOFFANTWERP_ is een initiatief van de Associatie Universiteit & Hogescholen Antwerpen (AUHA) samen met de stad Antwerpen. TAKEOFFANTWERP_ is een werking én een plek waar studenten de smaak te pakken krijgen om zich als vrije beroeper of ondernemer te ontwikkelen. Ondernemerszin aanwakkeren bij studenten trachten ze bij TAKEOFFANTWERP_ in brede zin te bereiken. Daarom worden er startersbegeleiding en ook verschillende activiteiten aangeboden. De organisatie wil inspireren, informeren, faciliteren en stakeholders verbinden voor een meer ondernemend Antwerpen. Interdisciplinariteit, samenwerking tussen instelling en studenten aan het roer zijn in deze opzet cruciale waarden.
Kernwoorden:	Entrepreneurial education, Monitoringsysteem, Effectmeting
Probleemschets:	TAKEOFFANTWERP_ werd eind 2014 in het leven geroepen om ondernemerszin onder studenten aan te wakkeren. In het academiejaar 2014-2015 werden daarvoor verschillende activiteiten georganiseerd. Naarmate de organisatie groeit en een meer systematische aanpak hanteert, wordt de nood aan een helder monitoringsysteem groter. Het doel van dit project is om dergelijk, werkbaar systeem aan te reiken, dat de resultaten en de impact van de werking in kaart brengt. Het voorgestelde systeem moet de gehele organisatie en hun doelen omvatten en op een duidelijke manier de resultaten weergeven. De vooropgestelde KPI's en targets zijn onderbouwd en de manier waarop benodigde data verzameld wordt, moet ook aangegeven zijn.
Methodologie:	Om eerst een duidelijk beeld te krijgen van wat TAKEOFFANTWERP_ wilt bereiken, werd met de stakeholders in dialoog getreden. Vervolgens werd een literatuurstudie uitgevoerd omtrent 'entrepreneurial education' en het ondernemerslandschap voor studenten in Vlaanderen. Hierna werd gezocht naar vergelijkbare initiatieven ter inspiratie en staving van vooropgestelde KPI's. Deze initiatieven zijn zowel binnen- als buitenlands. De KPI's zijn in onderlinge dialoog vastgelegd geweest. In een volgende stap is gekeken naar de benodigde data en de manier waarop die verzameld kan worden. Tot slot zijn deze voorgaande stappen en suggesties gebundeld in een nota en excel-file om de gehele organisatie overzichtelijk te monitoren.
Resultaten:	Er is een duidelijk document afgeleverd, waarin zoveel mogelijk rekening is gehouden met de wensen van verschillende stakeholders. Hierin geven we aan wat er gemonitord moet worden, rekening houdend met de doelstelling, hoe ze de benodigde data kunnen verzamelen en verwerken en op welke manier ze die overzichtelijk kunnen bewaren in onze excel-file. De voorgestelde KPI's zijn zo gekozen dat ze de gehele werking van TAKEOFFANTWERP_ omvatten. Aan de hand van gelijkaardige initiatieven hebben we ook enkele targets aangereikt. Er worden verder nog enkele suggesties gemaakt zowel qua monitoring als algemene werking. Tot slot hebben we in samenwerking met SINC ook een enquête verspreid rond 'student entrepreneurship'.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Een moeilijkheid die we ondervonden, bij het opstellen van een monitoringstructuur, is dat de doelstellingen van TAKEOFFANTWERP_ niet specifiek genoeg gedefinieerd zijn. De visie van TAKEOFFANTWERP_ is in die zin nog niet vertaald naar concrete deliverables. Een eerste aanbeveling zou dan kunnen zijn om een langetermijnplan op te stellen met SMART doelstellingen. Een volgende aanbeveling is om duidelijker en vaker deze visie te communiceren aan studenten. Veel interessante activiteiten zouden meer geïnteresseerden kunnen trekken, mits de juiste publiciteit (bijvoorbeeld via studentenverenigingen, digitale kanalen, affichering,...). Curriculaire verankering en nauwere samenwerking met de instellingen zijn in dat opzicht zeker een goed idee.

ORGANISATIE:	Universiteit Antwerpen
Projectnaam:	BRIDEE
Projectnummer:	4
Teamleden:	Thierry De Vliegere, Bert Lombaert, Tim Molkens
Begeleider(s) organisatie:	Prof. dr. Johan Braet
Contactgegevens:	Prinsstraat 13, 2000 Antwerpen; 03/265.42.02
Interne begeleider UA::	Prof. dr. Johan Braet
Voorstelling organisatie:	BRIDEE is een organisatie vanuit de Universiteit Antwerpen, die met de hulp van externe partners, de ondernemingszin van studenten tracht te stimuleren. De organisatie omvat momenteel een interdisciplinaire samenwerking tussen de faculteiten Productontwikkeling en Toegepaste Economische Wetenschappen. De visie is het bevorderen van innovatie door middel van de samenstelling van interdisciplinaire en complementaire studententeams. De combinatie van theorie en praktijk bieden een uniek platform voor de oprichting van levensvatbare ondernemingen.
Kernwoorden:	Scenario-analyse, Interdisciplinaire samenwerkingsvormen, Evaluatie BRIDEE1516
Probleemschets:	Momenteel wordt BRIDEE georganiseerd dankzij de steun van de Vlaamse Overheid (VLAIO) en externe partners. Door een eis tot verzelfstandiging vanuit deze overheid, met uitdovende financiering tot gevolg, wordt de voortzetting van BRIDEE in zijn huidige vorm praktisch onmogelijk. Hierdoor is er nood aan de uitwerking van verschillende scenario's, die het voortbestaan van BRIDEE kunnen garanderen. Gezien de actuele trend naar meer multidisciplinaire samenwerking in de industrie en het gebrek aan technische kennis in de teams, is een uitbreiding van BRIDEE naar andere faculteiten zoals TI en BW bijgevolg wenselijk. Tot slot was ook een evaluatie van de workshops van huidige editie nodig, gezien de soms vrij lage opkomst vanuit TEW.
Methodologie:	In een eerste fase werd een probleemanalyse uitgevoerd aan de hand van uitgebreide diepte-interviews met de huidige partners in de samenwerking, zijnde Stephanie Straatman en de coördinatoren binnen PO (Prof. Baelus) en TEW (Prof. Braet). Om tegemoet te komen aan de hierbij ontdekte problemen en de uiteenlopende verwachtingen van de partners, werd een scenario-analyse (incl. financieringsbehoefte) voor een volgende editie uitgevoerd. Om de interesse van andere faculteiten voor een multidisciplinaire samenwerking te onderzoeken, werden bovendien interviews afgenomen van sleutelfiguren in de faculteiten BW en TI. Tot slot werd bij enkele TEW-studenten gepeild naar de toegevoegde waarde van de workshops van huidige editie.
Resultaten:	Na een grondige analyse kunnen drie scenario's, met bijhorende financieringsbehoefte van beide faculteiten, voor een voortzetting van BRIDEE vooropgesteld worden: de volledige integratie van de thema's in een gezamenlijk opleidingsonderdeel voor PO en TEW, een vrijblijvende indaling van BRIDEE in de beide faculteiten of een exclusieve samenwerking op basis van de thesisverhandeling. Uit de interviews blijkt bovendien de interesse van andere faculteiten voor het initiatief, ondanks de talrijke geïdentificeerde obstakels. Weliswaar blijven er nog verschillende mogelijkheden open. Uit de bevraging van medestudenten werden de workshops geëvalueerd, waaruit een andere opbouw naar volgende jaar toe kan vloeien. Tot slot werden nog enkele adviezen geformuleerd.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Bij de voorgestelde scenario's moet een goede afweging gemaakt worden tussen de respectievelijke voor- en nadelen. Ook moet dit probleem met een open blik benaderd worden en de visies van de verschillende partners op elkaar afgestemd, zonder hierbij vast te houden aan een gevestigd programma. Bovendien is een intensievere communicatie tussen de verantwoordelijken van de verschillende OLO's een vereiste voor een succesvol vervolg van BRIDEE. Zo kan de haalbaarheid van de verschillende scenario's verhoogd worden, alsook een succesvolle uitbreiding naar andere faculteiten gegarandeerd. Tot slot is een hoge betrokkenheid en motivatie van de deelnemende studenten van cruciaal belang voor de toegevoegde waarde die BRIDEE kan bieden.

ORGANISATIE:	BOS +
Projectnaam:	Economische vergelijking van 2 plantsystemen van Korte Omloophout (KOH)
Projectnummer:	5
Teamleden:	Benjamin Berger, Yannig Bourgeois, Stiene Praet
Begeleider(s) organisatie:	Sander Van Daele
Contactgegevens:	Geraardsbergsesteenweg 267 - 9090 Gontrode Tel: +32 (0)9 264 90 55
Interne begeleider UA::	André Boen
Voorstelling organisatie:	BOS+ is de enige Vlaamse organisatie die zich specifiek inzet voor bosbehoud, beter bos en meer bos in Vlaanderen en de wereld. Vanuit die visie wil BOS+ diverse doelgroepen aanzetten om zich actiever in te zetten voor meer en beter bos. Omwille van het brede maatschappelijke belang van bos moet BOS+ haar pleidooi samen met andere geëngageerde maatschappelijke actoren voeren. Daarom stelt BOS+ instrumenten ter beschikking van middenveld, ondernemingen, opinie- en beleidsmakers, onderwijs, milieu- en Noord-Zuidverenigingen, en bos- en natuurbeheerders om samen te ijveren voor meer en beter bos, en dit zowel nationaal als internationaal.
Kernwoorden:	Korte omloophout, economische vershilanalyse, plantsystemen
Probleemschets:	Korte omloophout zijn dichte aanplantingen met snelgroeiende boomsoorten, zoals wilg of populier. Eenmaal aangeplant kan zowat elke 3 jaar hout geoogst worden, dat kan gebruikt worden voor energie of als vezel in de plaat-of papierindustrie. Er zijn twee plantsystemen die tot nu toe de bovenhand halen, namelijk het driejarige (zogenaamde Zweeds) systeem en het vijfjarige (Italiaans/Amerikaans) systeem. Deze 2 plantsystemen vergen een andere aanpak bij zowel de aanplanting, het beheer als de oogst. Uit een grondige economische vergelijking van beide systemen zal moeten blijken welke de voor- en nadelen zijn van beide systemen in Vlaanderen zodat bij verder toepassing van KOH, het optimale systeem kan ingezet worden.
Methodologie:	Aan de hand van een SWOT-analyse wordt in de eerste plaats een beter inzicht omtrent beide KOH-soorten in Vlaanderen verkregen. Vervolgens worden op basis van een literatuurstudie en expertinformatie de kosten en baten van beide systemen in kaart gebracht. Dezen worden telkens in ranges weergegeven zodanig dat we 90% zeker kunnen zijn dat de werkelijke kosten hiertussen liggen. Vervolgens worden de 'Net Present Values' (NPV) van beide systemen over hun levensduur met elkaar vergeleken aan de hand van een Monte Carlo analyse met 1000 scenario's, waarin we er van uit gaan dat de kosten en baten een normale verdeling volgen. Een T test moet tot slot uitwijzen of de gemiddeldes tussen beide systemen significant verschillen.
Resultaten:	De jaarlijkse pacht is een enorme kostenpost voor beide systemen. Wanneer we deze kost weglaten zijn de resultaten veel positiever. Als we bovendien rekening houden met stijgende energieprijzen worden de NPV's nog positiever. Wanneer we beide systemen vergelijken kunnen we op basis van de gevonden gegevens en onze berekeningen concluderen dat het Italiaans systeem momenteel economisch voordeliger is in Vlaanderen dan het Zweeds systeem. Dit is vooral te wijten aan een veel lagere jaarlijkse onderhoudskost en een lagere oogstkost in vergelijking met het Zweeds systeem. De T test beaamde dit resultaat.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Naar aanleiding van de gevonden resultaten raden wij aan gebruik te maken van het Italiaans systeem in Vlaanderen. Ondanks het feit dat dit systeem hier momenteel minder ingeburgerd is, is het wel economisch voordeliger. Indien men voor het Zweeds systeem opteert is de aanplant van wilg aan te raden omwille van de gunstige subsidies. Wanneer men echter een jaarlijkse pacht moet betalen voor het gebruik van land dan zijn de resultaten zelfs bij het Italiaans systeem niet overtuigend en dient de investering afgeraden te worden. We willen tot slot benadrukken dat in onze analyse geen rekening wordt gehouden met niet-economische aspecten zoals bijvoorbeeld positieve effecten op de biodiversiteit.

ORGANISATIE:	Centrum ter Preventie van Zelfdoding
Projectnaam:	Naar een nieuw soort vrijwilligerswerk binnen het CPZ
Projectnummer:	6
Teamleden:	Alexander Van den Eijnden; Jef Van Tricht; Geert Volkaerts
Begeleider(s) organisatie:	Kirsten Pauwels
Contactgegevens:	Paviljoenstraat 3, 1030 Brussel. Tel. 02/6496205
Interne begeleider UA::	Herbert Peremans
Voorstelling organisatie:	Het Centrum ter Preventie van Zelfdoding is een vzw met als basisdoelstelling het voorkomen van zelfdoding. De organisatie doet dit al sinds 1979. Het CPZ werkt vanuit drie diensten die onderling verbonden zijn en elkaar aanvullen. De zelfmoordlijn 1813, de Vormingsdienst en de Studiedienst. Het CPZ leidt vrijwilligers op en zet deze in aan de telefoonlijn, chat en e-mail zodat ze hulpzoekenden, die kampen met zelfmoordgedachten, verder kunnen helpen.
Kernwoorden:	Kostenberekening, Benchmarking, Hervorming
Probleemschets:	Van hogerop kwam de vraag of het mogelijk was om de vrijwilligers aan de hulplijn te vervangen door permanente, betaalde werknemers. In theorie is dit mogelijk, maar men zou willen weten wat dit zou kosten om te zien of het wel realistisch is. Er werd ons gevraagd om te berekenen wat de permanente bezetting van 1 persoon aan de telefoon zou kosten om hier een beeld over te krijgen. Verder werd er aan ons gevraagd om te bekijken voor welke alternatieve functies en opdrachten de vrijwilligers ingezet zouden kunnen worden, als ze niet aan de hulplijn gezet worden. Dit project dient als een eerste aanzet en biedt een vertrekpunt aan voor het CPZ om een eventuele hervorming door te voeren.
Methodologie:	Via gesprekken met mevrouw Pauwels en informatie bekomen uit brochures en het jaarverslag van het CPZ hebben we een BPMN opgesteld die meer inzicht geeft over de structuur en werking van de organisatie. D.m.v. internetonderzoek en communicatie met personeelsleden van andere vrijwilligersorganisaties zijn we meer te weten gekomen over de werking en inzet van vrijwilligers in organisaties die gelijkaardig zijn aan het CPZ. Deze zaken hebben we dan vergeleken om takenpakketten op te stellen voor vrijwilligers binnen het CPZ. Daarnaast hebben we gebruik gemaakt van internetonderzoek om kosten op te zoeken voor de financiële analyse om te berekenen wat de overgang naar het nieuwe systeem zou kosten.
Resultaten:	De exacte resultaten van de financiële analyse staan niet vast omdat enkele variabelen door het CPZ zelf vastgelegd moeten worden. Het model dat we hebben gemaakt stelt ons in staat om te zeggen dat de permanente bezetting van 1 persoon minstens 225.000 euro per jaar zal kosten wanneer de werknemers nog geen anciënniteit hebben. Bij een anciënniteit van 10 jaar neemt dit toe tot bijna 300.000 euro per jaar. Op basis van de benchmarking hebben we vastgesteld dat het CPZ achter staat op vlak van inzet van vrijwilligers. Wij zien mogelijkheden om vrijwilligers in te zetten voor de administratie, fondsenwerving en publiciteit. Daarnaast zouden ze nog ondersteuning kunnen bieden bij de opleiding.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Om enerzijds hoge kosten te vermijden en anderzijds de therapeutische werking van de vrijblijvende gesprekken te waarborgen, zou de beslissing om vrijwilligers aan de telefoon, chat en e-mail te blijven inzetten, volgens ons de beste keuze zijn. De huidige gang van zaken verleent een goede werking van het CPZ. Om meer mensen de kans te geven om een maatschappelijke bijdrage te leveren, kan het CPZ mensen inzetten als vrijwilligers op andere posten in administratie, fondsenwerving en publiciteit. Minder mensen worden dan geweigerd wegens een ongepast profiel en een hogere efficiëntie kan eventueel worden bereikt door meerdere mensen in te zetten op deze posten. Het goed functioneren van deze methode zien we ook al bij andere vrijwilligersorganisaties.

ORGANISATIE:	CIRKANT VZW
Projectnaam:	Telewerk en de combinatie met mobiele hulpverlening: een haalbare kaart?
Projectnummer:	7
Teamleden:	Sven Buyle, Jozefien Lagrillière, Kimia Namadchi
Begeleider(s) organisatie:	Jo Haest
Contactgegevens:	Steenweg op Oosthoven 21 tel: 014 44 81 60 2300 Turnhout
Interne begeleider UA::	Herbert Peremans
Voorstelling organisatie:	Cirkant is een vzw gelegen in Turnhout die hulp biedt aan kinderen, jongeren, en gezinnen binnen de bijzondere jeugdzorg alsook aan aanverwante sectoren. 'Thuisbegeleiding' of 'begeleid zelfstandig wonen' zijn slechts enkele domeinen waarvoor de organisatie zich inzet. Begin 2016 werd tevens de goedkeuring ontvangen een 'Kempens Ondersteunings- en Begeleidingsnetwerk voor NBMV (Niet Begeleide Minderjarige Vreemdelingen)' op te starten, iets waar Cirkant zich reeds enkele jaren voor engageert en waarmee ze haar steentje bijdraagt aan een zeer actueel probleem.
Kernwoorden:	Pilootproject telewerk, Mobiele hulpverlening, Analyse
Probleemschets:	Begonnen in juni 2015 hebben 2 'mobiele' teams binnen Cirkant tot eind februari 2016 deelgenomen aan een pilootproject telewerk. Dit testproject werd opgezet in een voorgaand MVO-project als reactie op de hoge brandstofkosten die Cirkant bleek te hebben. Daarbij werd eveneens een nieuwe registratieprocedure ontwikkeld (in Excel) teneinde beter inzicht te krijgen in de afgelegde kilometers. Dit werk bestaat bijgevolg uit een kwantitatieve analyse van de gegevens. Welke relaties zijn te ontdekken? Daarnaast – en even belangrijk – werd a.d.h.v. een kwalitatieve bevraging gepolst naar het welzijn van de deelnemers. Enkel wanneer beide aspecten positief worden bevonden, kan een effectieve implementatie van telewerk plaatsvinden.
Methodologie:	Het spreekt voor zich dat een complete kwantitatieve analyse van de verplaatsingen pas kon uitgevoerd worden nadat het pilootproject afgelopen was. Daarom werd reeds in november een kwalitatieve bevraging opgesteld en vrijgegeven. Deze werd aangevuld met twee interviews (één met een administratief medewerker en één dialooginterview met 2 teamleiders). De gegeven antwoorden werden in december en januari verwerkt en gaven reeds een goede indruk van de bevindingen en mogelijke verbeteringen rond telewerk. In maart werd vervolgens gestart met de kwantitatieve analyse in Excel. Tot slot werden aanbevelingen geformuleerd ter verbetering en implementatie van telewerk.
Resultaten:	De kwalitatieve analyse toont aan dat het pilootproject zeer positief werd bevonden door de deelnemers. Niet alleen verbeterde het naar eigen zeggen de efficiëntie, 'work-life balance' en tijdsbenutting, ook ervoeren de werknemers het vertrouwen vanuit Cirkant en de hogere verantwoordelijkheid als aangenaam. Evenwel blijft voldoende sociaal contact met hun collega's belangrijk. Omwille van een kleine steekproef en missing data verliep de kwantitatieve analyse iets moeizamer. De regressies 'telewerkdagen i.f.v. woon-werkafstand' en 'vergoeding i.f.v. woon-werkafstand' leverden respectievelijk geen en zwak bewijs voor het bestaan van een verband.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Op basis van de enquêtes en kwantitatieve analyse werden enkele aanbevelingen opgesteld. Wegens het positieve onthaal kan een mogelijke uitbreiding van telewerken, zowel inzake aantal telewerkuren als wat de functieprofielen betreft, opportuun zijn - steeds rekening houdend met de behoefte aan collegiaal contact -. Om telewerk nog meer te faciliteren is het verder raadzaam de administratieve procedures (bv. aanvraag om te mogen telewerken) te vereenvoudigen, een duidelijk kader rond telewerk op te stellen en de telewerkers thuis toegang te verschaffen tot de IT-systemen van Cirkant. Daar telewerken ook een manier is om kilometerkosten te drukken, kan Cirkant ten slotte fiets en OV, alsook het gebruik van het wagenpark trachten te bevorderen.

ORGANISATIE:	COFENA VZW
Projectnaam:	Profilering naar de toekomst
Projectnummer:	8
Teamleden:	Stefanie Geukens, Bert De Rechter, Wynne Hautekiet, Florence Luyten
Begeleider(s) organisatie:	Jan Vanhevel, Carlos Van Zele
Contactgegevens:	Keizerstraat 8, 2000 Antwerpen 03/2327008
Interne begeleider UA::	Johan Braet
Voorstelling organisatie:	COFENA vzw is een vzw opgericht in 1945 met als doel het culturele en muzikale gebeuren in Antwerpen te bevorderen door onder meer het organiseren van klassieke concerten en muziekmanifestaties. COFENA vzw is een onafhankelijke organisatie, gebaseerd op vrijwilligers die gepassioneerd zijn door klassieke muziek.
Kernwoorden:	Klassiek concert, Jongeren, Nieuwe Antwerpenaren
Probleemschets:	Uit een enquête van enkele jaren geleden bleek dat de interesse in klassieke muziek bij jongeren redelijk groot is. Toch zijn ze nauwelijks te zien op klassieke concerten. Een concert op maat, georganiseerd 'voor en door studenten' moet hier verandering in brengen. Vorig jaar werd er reeds een succesvol concert voor jongeren georganiseerd. Dit jaar wordt er opnieuw een concert georganiseerd, maar bijkomend moet de financiering volledig zelf geregeld worden. Een tweede probleem is de integratie van 'Nieuwe Antwerpenaren' in de maatschappij. COFENA vzw wilt weten hoe groot hun interesse is in klassieke muziek en hoe deze mensen bereikt kunnen worden met een klassiek concert. Hiervoor moet een marktonderzoek uitgevoerd worden.
Methodologie:	Voor de organisatie van het concert verzamelden we eerst zoveel mogelijk informatie. Vervolgens zochten we datum, locatie en ensemble. In december begon de zoektocht naar sponsors en werd een subsidieaanvraag ingediend. Daarna werd de naam van het concert vastgelegd en werden het logo, de website en het promotiemateriaal ontworpen. De promotie startte op 1 maart. Er werden affiches opgehangen en flyers uitgedeeld en het concert werd kenbaar gemaakt via sociale media en (pers)mails. Gelijktijdig werkten we aan het marktonderzoek. Hiervoor werd eerst een desk research uitgevoerd, waarna een vragenlijst opgesteld werd. De vragenlijst werd gecontroleerd en daarna verspreid. De resultaten werden statistisch verwerkt.
Resultaten:	Het concert vond plaats op 19 april 2016 in AMUZ, gelegen in de Kammenstraat 81 te Antwerpen en was een groot succes. Aranis, een ensemble dat klassieke muziek combineert met andere genres, heeft het concert muzikaal ingevuld. Door de mix van klassieke muziek met andere muziek soorten en de lage ticketprijs werd de drempel verlaagd voor jongeren om het concert bij te wonen. 253 muziekliefhebbers waren aanwezig op het concert. De winst van het concert wordt berekend nadat alle rekeningen betaald en geïnd zijn en zal integraal aan USAB geschonken worden. Het marktonderzoek werd verspreid via verschillende organisaties en daardoor konden we 88 respondenten bereiken.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	We hopen dat er volgend jaar opnieuw een concert voor studenten georganiseerd wordt. We raden deze studenten aan om op tijd te beginnen met het zoeken naar een geschikte datum, locatie en ensemble, aangezien deze nodig zijn voor het aanvragen van subsidies. Verder hopen we dat de resultaten van ons marktonderzoek nuttig gebruikt kunnen worden door bijvoorbeeld COFENA vzw of door andere studenten die op onze resultaten verder kunnen bouwen. Ten slotte merken we op dat in eerste instantie nog een tweede marktonderzoek uitgevoerd moest worden in de minder begoede milieus. In onderling overleg met COFENA vzw is besloten dat dit te veel werk was, maar het is zeker interessant om uit te voeren in de toekomst.

ORGANISATIE:	CREATIEF SCHRIJVEN VZW
Projectnaam:	Een nieuw verdienmodel voor Creatief Schrijven VZW
Projectnummer:	9
Teamleden:	Jeroen Lambrechts, Laurens Van Deun, David Verbiest
Begeleider(s) organisatie:	An Leenders
Contactgegevens:	Waalsekaai 15, 2000 Antwerpen 03/229.09.90 of 0476/92.06.11
Interne begeleider UA::	Ellen Tobback
Voorstelling organisatie:	Creatief Schrijven is een Vlaamse VZW die schrijvers ondersteunt met hun schrijfactiviteiten. Hun missie luidt als volgt: "We maximaliseren kansen voor beginnende en semiprofessionele schrijvers in alle genres en versterken duurzaam het schrijflandschap". Met advies, opleidingen en podiumkansen tracht Creatief Schrijven de schrijfkansen van schrijvers en schrijfliefhebbers te vergroten. Concreet gebeurt dit door het organiseren van diverse cursussen, wedstrijden en projecten. Verder biedt creatief met de <i>Schrijversacademie</i> ook opleidingsmogelijkheden aan, en met <i>Azertyfactor</i> een online platform.
Kernwoorden:	Verdienmodel, bedrijfssponsorpakketten, fundraising
Probleemschets:	Creatief Schrijven is een VZW die het amateurschrijven in Vlaanderen ondersteunt. Om hun activiteiten te kunnen blijven organiseren moet Creatief Schrijven nieuwe bronnen van inkomsten vinden. Deze moeten groot genoeg zijn om een nieuwe werknemer aan te kunnen nemen (voltijds equivalent), met als doel de werkdruk te verlagen. Bovendien moeten deze nieuwe inkomsten niet alleen het voltijds equivalent dekken, maar ook de kosten voor nieuwe activiteiten en eventuele toekomstige wijzigingen in de omvang van subsidies compenseren.
Methodologie:	Er werd gestart met een verkennende studie van de organisatie en een beknopte literatuurstudie omtrent de probleemstelling. Op basis hiervan werden vervolgens potentiële inkomstenbronnen geïdentificeerd. Deze lijst werd meegenomen naar een brainstormsessie omtrent een nieuw verdienmodel, dit met bestuursleden en medewerkers van de VZW. De resultaten van deze brainstormsessie werden besproken en uitgezet in een matrix. Uit deze matrix werden tenslotte twee projecten gekozen die grondig werden uitgewerkt, waarvan één d.m.v. marktonderzoek via een enquête.
Resultaten:	Als resultaat van het onderzoek in dit project werd een verdienmodel voor Creatief Schrijven VZW verkregen. Het was reeds snel duidelijk dat het nieuwe verdienmodel niet zou steunen op slechts één bron, aangezien dergelijke bron die individueel gezien in voldoende mate aan de inkomstenvereisten kan voldoen, niet bestaat. Het verkregen model steunt dan ook op drie pijlers, zijnde: bedrijfssponsoring, azertyfactor en diversen. Elke pijler werd verder uitgewerkt, en bevat één of meerdere projecten. Van deze projecten werden 'studentencursussen' en het 'Creative dinner' dieper besproken.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Er werd een matrix opgesteld, waarin verschillende projecten zijn uitgezet op basis van werkbelasting en potentiële opbrengst. Aangezien de medewerkers van de VZW de organisatie het beste kennen, is het voor Creatief Schrijven zaak om op basis van deze matrix projecten te selecteren waarvan zij denken dat deze haalbaar zijn, en tegelijk voldoende rendement met zich meebrengen. Een aanzet hiervoor werd gegeven door het opstellen van een potentieel verdienmodel.

ORGANISATIE:	De Steenoven vzw
Projectnaam:	Marktonderzoek exploitatie 500 jaar oude hoeve 'De Steenoven'
Projectnummer:	10
Teamleden:	Thalia Duchesne, Beau Vingerhoets, Eline Volant, Axel Van Deun
Begeleider(s) organisatie:	Laura van Selm
Contactgegevens:	lauravanselm@hotmail.com
Interne begeleider UA::	Johan Springael
Voorstelling organisatie:	De Steenovens is een 500 jaar oude hoeve met een toeristisch creatieve invulling waarbij erfgoed-, natuur- en landschapswaarden behouden, versterkt en educatief ontsloten worden. Middels samenwerkingspartners en sociale tewerkstelling realiseert de vzw diverse projecten in verschillende gebouwen van de site.
Kernwoorden:	Brainstormsessie, Strategische brunch, Pop-up zomerbar
Probleemschets:	Zomer 2016 zal de renovatie van de hoeve in ruwbouw gerealiseerd zijn. De Steenovens bestaat uit een 6-tal gebouwen dat elk zijn eigen project (doelstellingen, samenwerkingspartners) zal huisvesten. Per project is een businessplan nodig: partners, stakeholders, onderzoek soortgelijke projecten, meerwaarde voor de omgeving, SWOT, financiers, begroting.
Methodologie:	Het eerste luik bestond uit het opstellen en uitvoeren van een interactieve brainstormsessie. Hiervoor werd elke twee weken met Laura samengezeten om de voortgang en het verdere verloop te bespreken. Na de brainstormsessie werd een missie- en visievoorstel opgesteld. Het tweede luik bestond uit het opstellen van een business plan voor een pop-up zomerbar op de site van de Steenovens. Na het opmaken van een eerste structuur werd met Laura samengezeten om deze te bespreken en goed te keuren. Daarna werd echter de samenwerking tussen Laura en de Steenovens stopgezet, waarna we nog twee keer met Jelle van Camp en Johan Springael hebben samengezeten om het business plan te finaliseren.
Resultaten:	Een eerste luik van het project bestond uit het in kaart brengen van de missie, visie, waarden en doelstellingen van de Steenovens om via deze weg te komen tot een concrete invulling van de gebouwen. Aan de hand van een interactieve brainstormsessie met enkele kernpersonen hebben we voorstellen opgesteld die werden overlegd en goedgekeurd door de organisatie. Het tweede luik bestond uit het uitwerken van een concreet idee om de Steenovens op de kaart te zetten in Sint-Amands en de omgeving kennis te laten maken met de site en de organisatie. Er werd geopteerd voor een pop-up zomerbar. Hiervan werd een gedetailleerd business plan opgesteld om de haalbaarheid te achterhalen.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Vooraf na de strategische brunch werd duidelijk dat de missie en visie van de Steenovens -ondanks de georganiseerde brainstormsessie en opgestelde voorstellen- nog niet volledig op punt stonden. Bijgevolg werd het ook erg moeilijk om een concreet plan te bepalen voor het verdere verloop van de Steenovens. Wij raden aan om vooreerst hier een consensus te creëren i.s.m. de KVNS, vooraleer concretere stappen naar een invulling van de Steenovens genomen kunnen worden. Bovendien merkten we dat er soms enige miscommunicatie was tussen Laura van Selm en Mark, voorzitter van de Steenovens, i.v.m. onze te vervullen taken.

ORGANISATIE:	FILET DIVERS VZW
Projectnaam:	Sociale kruidenier Filet Divers vzw
Projectnummer:	11
Teamleden:	Lena Claes, Stef Claes, Hanne Lens
Begeleider(s) organisatie:	Yves Bocklandt
Contactgegevens:	Filet Divers vzw, Rolwagenstraat 49, 2018, Antwerpen 03/226.13.93
Interne begeleider UA::	Johan Springael
Voorstelling organisatie:	Filet Divers is een door Bond Zonder Naam erkende organisatie die zich toelegt op zowel het creëren van een sociaal platform voor armen als het aanbieden van voedsel tegen sterk verminderde prijzen aan toegeleide klanten. Dit laatstgenoemde doet Filet Divers als sociale kruidenier, wat betekent dat ze een kwaliteitsvol alternatief trachten te bieden voor voedselnoodhulp. Naast deze functie probeert Filet Divers ook de armeren een stem te geven en zo hun (re)integratie in de samenleving te bevorderen.
Kernwoorden:	Sociale economie, duurzaamheid, voedselvoorziening
Probleemschets:	Filet Divers heeft als sociale kruidenier ook een aanzienlijk deel Colruytproducten in zijn assortiment. Deze producten worden wekelijks aangekocht, opgehaald en in de rekken geplaatst. Tijdens het project werd onderzocht of de kans tot een nauwere samenwerking met Colruyt zich aandient. De vraag is of klanten van Filet Divers zelf aankopen bij Colruyt zouden kunnen gaan doen, dit tegen dezelfde kortingen als bij de sociale kruidenier. Verder werd ook de optie om binnen Filet Divers meer rond actuele thema's als voedselverspilling te werken, bekeken. Zo wordt de focus nog meer gelegd op de sociale functie die Filet Divers vervult. Hiervoor werden enkele scenario's uitgewerkt.
Methodologie:	De basis van het project rust op de vele begrippen in de wereld van de sociale economie. Eerst werden deze begrippen kort toegelicht en in de juiste context geplaatst. Op basis van gesuggereerde modellen uit de literatuur en pers werden interviews voorbereid met Filet Divers, Colruyt en de Voedselbanken. Verder werden ook de vestigingen van de organisaties zelf bezocht om de situatie ook praktisch te kunnen schetsen. Na het uitvoeren van deze interviews werd uit de schriftelijke neerslag een lijst met mogelijke scenario's voor de toekomstige werking van Filet Divers gedistilleerd. Ieder van deze scenario's werd kort besproken en kritisch geanalyseerd in het eindrapport.
Resultaten:	Onze eindbevindingen werden neergeschreven in een rapport. Hieruit blijkt dat niet elk scenario de tand des tijds zal kunnen doorstaan en dus niet als duurzaam bestempeld kan worden. Het meest waarschijnlijke scenario voor de toekomst van Filet Divers is hetgene waarin de sociale kernactiviteiten nog meer de focus genieten en er voor het winkelgedeelte wordt gekeken naar het opnieuw in roulatie brengen van voedseloverschotten. Ook een tweeprijzensysteem, waarin de solidaire klant een bepaalde marge betaalt op de normale prijs, behoort tot de mogelijkheden, al blijft de exacte bepaling van deze marge een pijnpunt in dit scenario. Bepaalde klanten van Filet Divers blijken daarnaast nog niet open te staan voor dit concept met twee prijzen.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Uit ons onderzoek is gebleken dat de samenwerkingsmogelijkheden tussen Filet Divers en Colruyt Group meerledig zijn. Filet Divers kan op termijn technisch gezien wel degelijk haar klanten in Colruyt laten winkelen met een gepersonaliseerde kortingskaart. De meeste klanten lijken ook gewonnen voor dat idee. Moeilijker ligt een systeem waarin naast toegeleide klanten ook de zogenaamde solidaire klanten hun inkopen bij Filet Divers kunnen doen. Daarom lijkt de focus van Filet Divers vooral op de bevordering van sociale integratie te moeten liggen en zo zou het winkelgedeelte minder op de voorgrond komen. Het winkelaspect blijft echter best bestaan omdat mensen vooral hierdoor samenkomen in Filet Divers.

ORGANISATIE:	FSC Belgium & PEFC Belgium vzw
Projectnaam:	Houtproducten DHZ-ketens & retailers: Analyse, beleid, motivatie & perceptie klanten
Projectnummer:	12
Teamleden:	Emilie Gysels, Karel Lambrecht & Brent Paeshuys
Begeleider(s) organisatie:	Bart Holvoet (FSC) & Mieke Vercrujssse (PEFC)
Contactgegevens:	Sint-Michielslaan 47, 1040 Brussel 02/400 00 40
Interne begeleider UA::	Prof. ir. Herbert Peremans
Voorstelling organisatie:	FSC Belgium is de Belgische afdeling van de Forest Stewardship Council, die via boscertificering, en het FSC label op producten die hieruit voorkomen, wil streven naar een verantwoord bosbeheer wereldwijd. FSC promoot dan ook ecologisch geschikt, sociaal correct en economisch leefbaar bosbeheer van bossen wereldwijd. PEFC Belgium is een vzw die verantwoordelijk is voor het PEFC-label. Eén van de hoofdtaken is het maken van promotie van het label en het sensibiliseren van verschillende doelgroepen voor een verantwoorde en duurzame aankoop. Via het PEFC certificatie wordt ook zo garantie geboden voor duurzaam bosbeheer. Concreet promoot PEFC een bosbeheer dat milieuvriendelijk, sociaal gunstig en economisch leefbaar is.
Kernwoorden:	aankoopbeleid, bekendheid, duurzaamheid
Probleemschets:	De eerste pijler brengt de aankoopstrategie van doe-het-zelfketens (dhz) in kaart door onderzoek te doen inzake het aankoopbeleid van duurzame houtproducten bij dhz-ketens; de al-dan-niet bewuste aankoop van gecertificeerde houtproducten met het PEFC/FSC-label; de strategie met betrekking tot promotie van FSC/PEFC-labels & de invloed van de vraag van consumenten op de aankoop van duurzame houtproducten. De tweede pijler onderzoekt de bekendheid van het FSC/PEFC-label bij consumenten inzake spontane herkenning van houtlabels in het algemeen & specifiek van PEFC & FSC; de kennis van de betekenis van de PEFC/FSC-labels; de aankoopdrijfveren van gecertificeerde producten met PEFC/FSC-label & de betalingsbereidheid.
Methodologie:	Om de aankoopstrategie van DHZ-ketens & retailers te onderzoeken, werd een online enquête afgenomen. De steekproef werd bepaald aan de hand van Bel-first, een databank met Belgische ondernemingen, om zo de grootste doe-het-zelfketens op de markt te vinden. Op basis van deze selectie en door FSC en PEFC aangebrachte ketens, ontstond een steekproef van 22 ondernemingen. Na enkele reminders en telefonische contact, hebben 10 van de 22 ketens de enquête beantwoord. Om de tweede pijler te onderzoeken, werd ook een mondelinge enquête afgenomen bij de klanten van dhz-ketens. De steekproef werd bepaald door het willekeurig aanspreken van deze klanten. De enquête telt 111 respondenten die bereid waren mee te werken.
Resultaten:	De meerderheid van de DHZ-ketens hebben een beleid inzake het duurzaam aankopen van houtproducten. Zo spelen labels zoals PEFC & FSC een rol spelen in het aankoopbeleid van DHZ-ketens. Hoewel de manier van promotie van duurzaamheid inzake de labels PEFC & FSC verschilt, promoten de ketens dit wel bij de consumenten. De ketens stellen dan ook dat consumenten een duurzaam aanbod verwachten alsook willen. 70% van de consumenten van DHZ-ketens verkiezen dan ook duurzame houtproducten omwille van o.a. het milieu en de natuur. 65% is dan ook bereid om een meerprijs te betalen. Ongeveer de helft van de respondenten kent de PEFC/FSC-labels niet. 56% van de respondenten weet dan ook niet waarvoor de labels staan.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Hoewel de meerderheid van de respondenten een aankoopbeleid hanteren, hebben slechts de helft van de DHZ-ketens een aankoopbeleid ten opzichte van 83% bij retailers. Als grootste aanbeveling voor de eerste pijler kan PEFC & FSC aangeraden worden om zich te focussen op deze retailers omwille van de tendens dat consumenten toch een duurzaam aanbod verwachten, zoals blijkt uit de enquête van de consumenten. Verder dient aandacht gevestigd te worden op de prijs/kwaliteit perceptie en ook de awareness van de labels (vooral PEFC) is te verbeteren. Naast de oorspronkelijke DHZ-ketens werd het onderzoek uitgebreid naar andere houtretailers zoals bv. Colruyt, Casa, Aveve, Blokker Tuinmeubelen.be & andere.

ORGANISATIE:	HET SPILVARKEN
Projectnaam:	Een betere voeding voor Het Spilvarken: Hoe extra inkomsten voor kansen zorgen
Projectnummer:	13
Teamleden:	Jeroen Bekaert, Laurens Boeckx en Daimy Fok
Begeleider(s) organisatie:	Nathalie Snauwaert
Contactgegevens:	Abdisstraat 16A, 9000 Gent. Tel.: 0485/80.55.58
Interne begeleider UA::	Prof. dr. Johan Springael
Voorstelling organisatie:	Het Spilvarken is een initiatief dat varkens inzet in de stad om afval te verwerken en dit op een ecologisch verantwoorde manier. Momenteel haalt de vzw dit afval gratis op door middel van fietskoeriers en vrijwilligers bij restaurants en supermarkten in Gent. Achteraf worden de varkens geslacht en wordt dit vlees verkocht aan restaurants die interesse tonen in ecologisch vlees. De vereniging focust op het vermarkten en valoriseren van reststromen aan voedselafval, ruimte en menselijke talenten in een grootstad zodat niets verloren hoeft te gaan.
Kernwoorden:	Kosten-batenanalyse, Betalingsbereidheid, Rechtsvormen
Probleemschets:	Dit project maakt een analyse van de kosten en baten van het huidige format, waarin er drie varkens per site worden gehouden. Er wordt kort gekeken naar een groter format: het 50x2-format. Daarnaast wordt er bekeken of en hoe er extra inkomsten verworven kunnen worden. Dit wordt enerzijds onderzocht vanuit de betalingsbereidheid van de afvalleveranciers en anderzijds via het bekomen van extra subsidies. Deze mogelijkheden tot subsidie worden benaderd vanuit de stad Gent, de stad Antwerpen en overkoepelend voor Vlaanderen. Tot slot wordt er een blik geworpen op het juridische aspect van Het Spilvarken met betrekking tot de mogelijke rechtsvormen van de organisatie. Dit zowel voor het 3-varkens-format als voor het 50x2-format.
Methodologie:	Voor analyse van het huidige format werd er informatie, die vooral van de organisatie zelf kwam, verzameld. Ook voor het 50x2-format kwam de informatie van Het Spilvarken zelf, aangezien de organisatie nog bezig is aan het businessplan. Ook werden er secundaire bronnen van informatie gebruikt, vooral wat betreft de subsidies en het juridische aspect. Tot slot werd er primaire informatie verzameld die van externe bronnen kwam. Zo werden er bijvoorbeeld enquêtes uitgestuurd naar verschillende horecazaken in Antwerpen om de betalingsbereidheid van mogelijke afvalleveranciers te achterhalen. Ook met Ivago, de traditionele afvalophaler in Gent, werd er contact opgenomen, zodat deze informatie in de analyse verwerkt kon worden.
Resultaten:	Bij de analyse van het huidige format valt op dat de enige vorm van inkomsten die rechtstreeks van de site afkomstig is, de verkoop van varkensvlees is. Daarom was het nuttig om te kijken wat de betalingsbereidheid van afvalleveranciers is. Door de afvalleveranciers te laten betalen voor de ophaling van afval zou de nettowinst per site per 6 maanden met 5 à 10% opgekrikt kunnen worden volgens ons gevoerde onderzoek. Wat betreft de subsidies is er in Gent momenteel niets extra mogelijk. In Antwerpen zouden contacten met het Ecohuis eventueel wat kunnen opleveren en op Vlaams niveau zijn er zeker nog mogelijkheden. Qua rechtsvormen (vzw/VOF) spelen de verschillen zich af op vlak van aansprakelijkheid en recht op subsidies.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	De leveranciers van het afval laten betalen voor hun afvalophaling door Het Spilvarken is zeker iets wat in de toekomst kan gebeuren. Wat betreft subsidies moeten alle initiatieven in Gent passief in de gaten gehouden worden. In Antwerpen zou er zelf actief contact moeten gezocht worden. Wat betreft de rechtsvorm moet er nodige voorzichtigheid ingebouwd worden indien men naar een VOF overstapt. Vooral qua aansprakelijkheid en door het feit dat men dan vele subsidies misloopt. Ook moeten er nog verdere kritische bedenkingen komen bij de opschaling naar het grotere 50x2-format. Het project kan uitgerold worden in andere steden, al moet men zich bewust zijn van de verschillen tussen steden.

ORGANISATIE:	HET VLAAMSE KRUIS
Projectnaam:	Financiële structuur – boekhouding: analyse en optimalisatie
Projectnummer:	14
Teamleden:	Floris Borms, Arnaud Borremans, Adriaan Ghijs, Arno Reynders
Begeleider(s) organisatie:	Gunther Groenen
Contactgegevens:	Adres: Battelsesteenweg 315, 2800 Mechelen Tel.: +32 499 36 65 17
Interne begeleider UA::	Jasmine Meysman
Voorstelling organisatie:	Het Vlaamse Kruis is een hulporganisatie met geledingen in heel Vlaanderen met als missie om het recht van elke persoon te waarborgen op hulp bij ongevallen of ziekte en dit op de meest efficiënte manier. Ze verwezenlijken dit door het sensibiliseren van de maatschappij, het aanbieden van vorming en gezondheidsopvoeding, het ontplooiën van hulpposten op allerhande manifestaties, het verstrekken van eerste hulp, het vervoer van zieken en gewonden, en de hulpverlening bij rampen door logistieke ondersteuning. Het is een vrijwilligersorganisatie en het welzijn van de eigen leden is dan ook van groot belang, dit proberen ze onder andere te bewerkstelligen door te zorgen voor persoonlijke vorming en groei voor hun mensen.
Kernwoorden:	Boekhoudproces, Consolidatie, Verbeteringsvoorstellen
Probleemschets:	Jaarlijks moet een geconsolideerde jaarrekening worden ingediend. Het opmaken hiervan gebeurt door het samenvoegen van de boekhoudingen van de verschillende geledingen. Echter verloopt dit momenteel zeer moeizaam. Boeking worden niet tijdig ingegeven in het programma, er gebeuren vaak foute boekingen en in het algemeen is er te weinig kennis van de boekhouding en het boekhoudkundig programma. Het boekhoudprogramma zelf vergemakkelijkt de consolidatie voor een deel. Echter is er een probleem met de aankopen en verkopen tussen geledingen onderling, die uit de consolidatie gehaald moeten worden. Voor deze problemen moet een oplossing gezocht worden, rekening houdend met het specifieke karakter van HVK.
Methodologie:	Vooreerst werd er gesproken met Gunther Groenen, Algemeen Ondervoorzitter van HVK. Dit om een beeld te krijgen van de organisatiestructuur, het doel en het specifieke karakter ervan. Na desk research over boekhoudprocessen werd een interview afgenomen samen met gedelegeerd bestuurder, Mark Tsestigh en het hoofd van de boekhouding, Hasna El Mouine. Met deze informatie werd het boekhoudproces zoals het nu is, uitgetekend. De informatie uit het interview, desk research en eigen ervaring werden gebruikt om verschillende scenario's op te lijsten. Door middel van een enquête werd gepeild naar de meningen en ervaringen van de personeelsleden. Na overleg binnen het team werden criteria opgesteld voor een optimale keuze.
Resultaten:	Er werden vier alternatieven onderzocht, namelijk (1) de situatie behouden en bijsturen, (2) boekingen van de geledingen laten uitvoeren door een boekhoudkantoor, (3) de volledige boekhouding uitbesteden aan een boekhoudkantoor, (4) het Algemeen Secretariaat neemt alle boekingen over. Alternatief 3 kwam als sterkste uit de bus. Dit ondanks de hogere kost en de respondenten die aangaven de boekhouding belangrijk te vinden. Echter was het moeilijk om te beoordelen of ze het werk zouden missen of niet. In de open vragen kwam vooral aan bod dat er niet genoeg vorming was geweest om te werken met het programma, er te veel wijzigingen gebeuren doorheen het jaar en dat er niet op een goede manier geantwoord wordt op de vragen van de mensen.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Wij bevelen aan dat Het Vlaamse Kruis meer verantwoordelijkheid geeft aan het boekhoudkantoor door het boeken van de stukken ook aan hen over te laten. Dit zal de kwaliteit en de integriteit van de boekhouding bevorderen. Het is wel van groot belang dat er dan op een regelmatige, juiste en relevante manier wordt gerapporteerd naar de geledingen en het Algemeen Secretariaat toe zodat zij de vooruitgang zelf ook kunnen waarnemen. Als oplossing voor de interne boekingen zou er een wijziging in de software moeten komen zodat deze de interne transacties meteen codeert en deze uit de boekhouding verdwijnen. Zo gebeuren er zo weinig mogelijk fouten.

ORGANISATIE:	HUISARTSENWACHTPOST ANTWERPEN ZUID
Projectnaam:	Kostenvergelijking: kostprijs niet dringende medische zorgen vs kostprijs triagist
Projectnummer:	15
Teamleden:	Evelien Jorens, Louis Gabriels, Julie Pollet & Julie Van den Bogaert
Begeleider(s) organisatie:	Dr. B. Vermeyen, mevr. S. De Saedeleer & Dr. J. Colin
Contactgegevens:	Goedetijdstraat 140, 2660 Hoboken Tel: 03/828.09.09
Interne begeleider UA::	Prof. J. Braet
Voorstelling organisatie:	Huisartsenwachtpost Antwerpen-Zuid staat open voor de inwoners van de regio's Hoboken, Antwerpen-Kiel of Wilrijk die dringend een huisarts nodig hebben tijdens het weekend of op een feestdag. Patiënten die een consult willen, moeten daarvoor geen afspraak maken maar kunnen zich aanbieden aan de receptie. Wat uniek is aan deze specifieke wachtpost is dat zij werken met een derdebetalersregeling. Dit betekent dat de patiënt enkel het deel van de zorg betaalt dat voor zijn persoonlijke rekening is (het remgeld). Er zijn 115 artsen verbonden aan deze wachtpost en er zijn 12 artsen van wacht per weekend. Deze wachtposten zijn opgericht om het oneigenlijke gebruik van de spoeddiensten tijdens het weekend tegen te gaan.
Kernwoorden:	Gezondheidssector, Kostprijsvergelijking, Huisartsenwachtpost
Probleemschets:	In de huisartsenwachtpost Antwerpen-Zuid komen er steeds meer patiënten in het weekend waarvoor de zorg eigenlijk uitgesteld kan worden tot na het weekend. Er is een toenemend aantal patiënten die tijdens het weekend op consultatie komen voor wie de zorg "beter" uitkomt dan in de week, zonder dat er wordt stilgestaan bij de duurdere prijs van deze consulten. In Nederland wordt reeds langer gebruik gemaakt van triagisten, die niet enkel inschatten of de zorg tot na het weekend kan worden uitgesteld, maar die ook beslissen of de patiënt door een huisarts dan wel door de spoedarts dient te worden gezien. Er kan dus onderzocht worden of dit systeem ook in België rendabel is.
Methodologie:	Er werden patiëntgegevens verzameld via invulformulieren die door de artsen van de wachtpost Antwerpen-Zuid werden ingevuld. Deze gegevens zijn: of de zorg uitgesteld kan worden, het statuut van de patiënt, het uur van raadpleging en of het consult nodig is omwille van administratieve redenen. Deze gegevens werden vervolgens in Excel ingegeven en de frequentietabel werd opgesteld. Om de verbanden tussen de verschillende variabelen te onderzoeken werd SPSS gebruikt. De uiteindelijke kostprijsvergelijking werd via Monte Carlo simulaties uitgevoerd. Op deze manier wordt er rekening gehouden met verschillende scenario's en de verdeling van de variabelen om het resultaat zo goed mogelijk te laten aansluiten bij de realiteit.
Resultaten:	Uit de analyse van meer dan 2000 consultaties bleek dat bij 48,82% van de patiënten de zorg kon worden uitgesteld. Een tweede bevinding is dat er meer patiënten met uitstelbare zorg overdag komen dan 's avonds of 's nachts en dat er in het algemeen relatief weinig huisbezoeken zijn. Ten derde werd er geen verband gevonden tussen uitstelbare zorg en het statuut van de patiënt en was er ook geen relatie tussen uitstelbare zorg en het uur van de raadpleging. Verder tonen verschillende Monte Carlo simulaties aan dat er slecht 12% kans is op een kostenbesparing voor de overheid. Deze kans verhoogt tot 48% wanneer de loon- en opleidingskost van de triagist gedragen kan worden door een tweede huisartsenwachtpost.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het grote aandeel van de uitstelbare zorg wijst op het potentieel van een triagesysteem. Echter, op kleine schaal (één huisartsenwachtpost) levert het systeem hoogstwaarschijnlijk geen kostenbesparing op. Uit onze analyse blijkt dat wanneer de loonkost van de triagist gespreid kan worden over meer dan één wachtpost de kans op kostenbesparing significant stijgt. Verder onderzoek op grotere schaal (meerdere wachtposten in Vlaanderen) is nodig om dit te bevestigen. Daarnaast dient onderzocht te worden of de patiënten wel degelijk het advies van de triagist zullen opvolgen, of patiënten met uitstelbare zorg in de daaropvolgende week altijd de huisarts zullen bezoeken en of elke arts uitstelbare zorg op dezelfde manier definieert.

ORGANISATIE:	iCAREdata
Projectnaam:	Een businessmodel voor de verderzetting van het iCAREdata onderzoeksdatabase
Projectnummer:	16
Teamleden:	Bijnens Lander, Claes d'Erckenteel Louis, De Hollander Bart, De Schutter Johan
Begeleider(s) organisatie:	Hilde Philips
Contactgegevens:	Universiteit Antwerpen – Campus Drie Eiken, Universiteitsplein 1, 2610 Wilrijk
Interne begeleider UA::	Professor Johan Braet
Voorstelling organisatie:	iCAREdata staat voor Improving Care And Research Electronic Data Trust Antwerp. Het is een wetenschappelijk onderzoeksproject met als doel de kwaliteit van de medische zorg buiten de kantooruren te verbeteren. De organisatie rekt hiervoor op samenwerking met de betrokken zorgverleners (artsen, apothekers, verpleegkundigen, etc.), alsook huisartsenwachtposten, de spoeddiensten van ziekenhuizen en de betrokken overheidsinstanties.
Kernwoorden:	Databank, SWOT-analyse, Financiering
Probleemschets:	iCAREdata is een spin-off bedrijf van de Universiteit Antwerpen. Het is een databank in ontwikkeling die momenteel wordt gefinancierd door de Herculesstichting, een poot van de Vlaamse overheid. De huidige financiering vanuit de Herculesstichting verloopt over twee jaar, in 2018. Na de afloop van deze subsidie moet de dataverzameling en het onderhouden van de databank zelfvoorzienend gebeuren. Er moet dus gezocht worden naar andere financieringsopties. Het doel van dit project is om verschillende financieringspistes te identificeren en analyseren met het oog op het verzekeren van de continuïteit van iCAREdata op lange termijn, hierbij rekening houdend met alle betrokken partijen in het project.
Methodologie:	In een eerste stap hebben we in samenspraak met iCARE de scope van het project besproken en vernauwd tot enkel een analyse van de financiering. Daarna hebben we een brainstormsessie gedaan om verschillende paden hiertoe te definiëren. Deze werden in samenspraak met iCARE vernauwd tot drie pistes: financiering vanuit de privésector, verderzetten van subsidies vanuit de overheid en verkopen van licenties aan onderzoekscentra. Deze drie pistes hebben we verder onderzocht. Dit hebben we gedaan via desk research en interviews. Daarnaast hebben we via kostenanalyse van iCARE de financieringsnood gekwantificeerd. Dit laatste hebben we gedaan via een Monte Carlo simulatie met gegevens van iCARE in combinatie met zelfgezochte cijfers.
Resultaten:	Het blijkt dat universiteiten een kluwen zijn van verschillende onderzoeksgroepen en dat het heel moeilijk zal worden om de juiste doelgroep te benaderen. Een continue geldstroom is zeker niet gegarandeerd. Een andere mogelijkheid binnen een universiteit is om doctoraatstudenten te koppelen aan iCAREdata. Er kan reële interesse zijn vanuit de overheid in het kader van "Plan e-gezondheid". Continuïteit van de financiering is niet gegarandeerd doordat de samenstelling en focus van een overheid verandert. Bij farmabedrijven en groothandelaars kan er een opportuniteit zijn om de supply chain te verbeteren en een gerichtere marketingcampagne te voeren. Het gevaar voor ethische conflicten moet hier zeker in acht worden genomen.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het was origineel de bedoeling om met het project nog een stap verder te zetten door het concreet gaan peilen naar interesse. Echter bleek dit onmogelijk, ongeacht welke piste we verder wilden bewandelen. iCARE zelf heeft de database nog niet geoperationaliseerd waardoor er nog geen concrete data beschikbaar zijn. Dit moet nu de eerste prioriteit zijn voor het bedrijf. Essentiële punten voor de verderzetting zijn de kwaliteit en de extrapoleerbaarheid van de data. Zodra deze voorwaarden voldaan zijn is het realistischer om financieringspartners te zoeken. Wij achten de privésector het meest haalbare pad om continuïteit op lange termijn te voorzien. Daarnaast is steun vanuit verschillende regionale en de federale overheid.

ORGANISATIE:	INTEGRATIE EN INBURGERING ANWERPEN VZW
Projectnaam:	Stagebeleid uitwerken voor de vzw Inegratie en Inburgering Antwerpen
Projectnummer:	17
Teamleden:	Ismail Burçak, Büsra Güler en Nilofar Hamidi
Begeleider(s) organisatie:	Anja Boonen
Contactgegevens:	Anja.Boonen@stad.antwerpen.be / 0472 27 44 24
Interne begeleider UA::	Kenneth Sörensen
Voorstelling organisatie:	Bij Atlas, Integratie & Inburgering Antwerpen kan je terecht voor ondersteuning en informatie over inburgering, Nederlands leren, minderjarigen, activiteiten en expo, interculturaliseren, taalbeleid, taalpromotie, verblijf en rechtspositie, sociaal tolken en vertalen.
Kernwoorden:	Stagebeleid, Integratie, Inburgering
Probleemschets:	Na een recente fusie met verschillende sociale organisaties, heeft Atlas een sterke nood aan coördinatie. Eén van de faciliteiten die nodig is, is een visie rond stagebeleid. Momenteel zijn er reeds stagiaires aan het werk, die begeleid en opgevolgd worden volgens de traditionele wijze van één van de organisaties. Atlas wil echter een visie rond een effectief stagebeleid. Zo wil men ook een antwoord verkrijgen op volgende vragen: Wat zijn de voordelen van stagiairs? Welke taken kunne ze uitvoeren? Hoe moet de aanwerving en selectie gebeuren? Hoe moet de begeleiding en feedback gebeuren? Welke vergoedingen zijn mogelijk? Bij welke instellingen kan men aanwerven? Etc.
Methodologie:	We hebben eerst contact opgenomen om alles te bespreken. Daarna hebben we elk een analyse van Atlas gemaakt, door gebruik te maken van websites en informatie van de contactpersoon. Vervolgens hebben we elk ook een literatuurstudie gedaan. Hier hebben we inzicht verkregen in een effectief stagebeleid. Nadien hebben we een eerste versie geschreven. Uiteraard was er na elke stap een feedbacksessie met Atlas. Met 2 hebben we daarna vragenlijsten opgesteld, deze afgelegd en verwerkt. Een tweede versie werd geschreven. Op hetzelfde moment deed de 3 ^e teamlid aan onderzoek bij mogelijke instellingen. Een derde versie werd geschreven. Ten slotte zijn we samengekomen om het finaal document op te stellen.
Resultaten:	We hebben een visie omtrent een effectief stagebeleid opgesteld. Deze bestaat zelf uit een aantal rubrieken. Zo hebben we de voordelen voor zowel Atlas, als de stagiair als ook de maatschappij opgesomd. Vervolgens hebben we duidelijk omschreven welke taken, opleidingen, profielen en stageperiodes mogelijk zijn per afdeling. Bovendien is er per instelling een informatiefiche toegevoegd met extra informatie en ook een lijst met contactpersonen. Ook hoe en waar men moet aanwerven zit in deze visie. Verder is er kort een selectieprocedure beschreven, gevolgd door hoe en door wie de begeleiding moet gebeuren? Ten slotte is er uitleg gegeven over hoe de feedback en evaluatie moet gebeuren.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Wij bevelen Atlas aan om dit document te gebruiken bij het vormen van een stagebeleid. Zowel via interne als externe informatie is dit stagebeleid opgesteld. Deze kan zeker in de toekomst bijgewerkt worden, wanneer er veranderingen of opportuniteiten optreden. Wij willen wel vermelden dat er ook flexibiliteit in rekening moet gebracht worden. Zo zijn kijkstages heel variabel en moeilijk op te nemen in het stagebeleid. Ook hebben we vernomen dat er altijd voorkeur zal zijn voor laatstejaarsstudenten, maar omwille van praktische redenen is dit niet altijd mogelijk. Bovendien hingen zaken zoals begeleiding en eventuele vergoedingen sterk af van de desbetreffende dienst en zijn er op die vlakken minder centrale richtlijnen opgenomen.

ORGANISATIE:	Jespo VZW
Projectnaam:	Processen en procedures binnen de sportieve socialprofitorganisatie Jespo
Projectnummer:	18
Teamleden:	Joyce Caluwaerts, Emma Lietaer, Egon Van der Straeten
Begeleider(s) organisatie:	Arne Francq
Contactgegevens:	Oudaan 14 – 2000 Antwerpen / 03 289 32 53
Interne begeleider UA::	Prof. dr. Johan Springael
Voorstelling organisatie:	Jespo VZW is een vereniging die de Antwerpse jeugd een naschools, kindgericht en netoverschrijdend omnisport-activiteitsaanbod op initiatie-/recreatieniveau aanbiedt, met als doel motiverend, oriënterend, democratiserend en drempelverlagend te zijn voor regelmatige, georganiseerde sportbeoefening. Jespo wilt kinderen en jongeren op actieve, attractieve, informatieve en laagdrempelige manier kennis laten maken met een (anders) georganiseerd verband. Kortom, sporten voor het plezier waarbij iedereen welkom is, er een goedkoop aanbod is en iedereen de kans krijgt om te participeren.
Kernwoorden:	Processen, standaardisatie en optimalisatie, sportvereniging
Probleemschets:	Procedures en/of taakomschrijvingen blijken een zeer grote meerwaarde te bieden voor Jespo vzw door het creëren van standaarden. Het project bestaat er in om al deze procedures en taakomschrijvingen in kaart te brengen en optimalisaties door te voeren. Dit alles op alle niveaus van de organisatie. Na het onderzoeken welke mogelijke processen cruciaal zijn binnen sportorganisaties in het algemeen werden er vier processen geselecteerd in samenspraak met Jespo. De geselecteerde processen zijn: inschrijving van leden, aanwerving van lesgevers, inventarisatie sportmateriaal en het sportaanbod. Naast de processen dient er ook voor de verschillende stappen in het proces een handleiding geschreven te worden ter verduidelijking.
Methodologie:	In eerste instantie werd er gekeken naar welke processen cruciaal zijn in de werking van sportverenigingen. Hiervoor werden organisaties zoals sporting A, Kras, Bloso en gemeentelijke sportdiensten aangeschreven. Vervolgens werd er op basis daarvan en eigen inzichten een lijst opgesteld met mogelijke processen. Na overleg met Jespo werden uit deze lijst 4 processen geselecteerd. Deze processen werden naar eigen inzicht op papier gezet, gevolgd door gesprekken met de betreffende verantwoordelijken binnen Jespo ter aanvulling. Op basis van deze gesprekken werden ook de handleidingen ter verduidelijking van een aantal stappen opgesteld. Tenslotte werden deze processen aan de externe begeleider voorgesteld ter verificatie.
Resultaten:	De uiteindelijke resultaten bestaan uit 4 uitgewerkte processen met handleiding en verbeterpunten. Op basis daarvan wordt nu een referentiekader gecreëerd voor huidige en toekomstige medewerkers opdat de werking van Jespo optimaal kan blijven verlopen indien er medewerkers toegevoegd of vervangen worden. Sommige van de processen werden reeds stap voor stap uitgevoerd, maar zonder formele procedure. Dit zorgt ervoor dat iedere medewerker een andere procedure toepast en dit laat menselijke fouten en weinig controle toe. Het standaardiseren zorgt er voor dat indien er iets mis loopt, dit nu beter geanalyseerd kan worden. Een duidelijke handleiding zorgt voor houvast binnen een organisatie die met zeer veel uitzonderingen kampt.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het idee voor standaardisatie voor de procedures en bijhorende handleiding is een zeer goede stap in de ontwikkeling van Jespo naar een meer professionele organisatie. Zoals de medewerkers aangaven zijn er veel uitzonderingen door de grote diversiteit onder de leden. De handleidingen geven hiervoor een goede houvast. Er mag echter niet vergeten worden dat er een sociale insteek is en dat wanneer er met mensen omgegaan wordt, een 'ultieme' standaardisatie nooit mogelijk is. Zoals een van de medewerkers het verwoordde, "gezond verstand is noodzakelijk". Naar de toekomst toe lijkt het ons een goed idee om dit project van het standaardiseren van processen door te trekken naar andere processen binnen de organisatie.

ORGANISATIE:	KAVKA VZW
Projectnaam:	Project BAAS
Projectnummer:	19
Teamleden:	Kirsten Janssens, H�el�ene Smidt, Cédric Vermeulen
Begeleider(s) organisatie:	Jonathan Stuyven
Contactgegevens:	Jonathan.stuyven@kavka.be 03/290.88.17
Interne begeleider UA::	Alexander Paternoster
Voorstelling organisatie:	Kavka vzw is een jongerencentrum gelegen in het hartje van Antwerpen met als missie een bijdrage te leveren in de culturele, maatschappelijke en economische ontwikkeling van jongeren door het aanbieden van een ontmoeting- en werkplaats. Het oude schoolgebouw werd omgevormd tot creatief centrum met verschillende ruimtes die de jongeren kunnen benutten om hun talenten verder te ontwikkelen, te experimenteren en zelf activiteiten te organiseren. Naast een dagelijkse portie ontspanning en creativiteit kunnen de jongeren hier ook terecht om verschillende workshops te volgen rond onder andere fotografie, dans en ondernemerschap. Waar nodig kunnen jongeren steeds advies en ondersteuning krijgen bij het realiseren van hun projecten.
Kernwoorden:	Jeugd, ontwikkeling, creativiteit
Probleemschets:	Vorig jaar werd in samenwerking met de stad Antwerpen het project BAAS gestart. BAAS is een initiatief om de ondernemerschapzin van jongeren tussen 18 en 30 jaar te prikkelen en verder te ontwikkelen en zo op een alternatieve manier de jeugdwerkloosheid te bestrijden. Samen met verschillende partners gespecialiseerd rond de thematiek van ondernemerschap, werden 4 trajecten uitgewerkt bestaande uit telkens 4 sessies om de jongeren zo goed mogelijk te begeleiden id ontwikkeling en uitwerking van hun idee. Het project werd een groot succes en trok zo'n 130 jongeren aan waarvan er 11 werkelijk hun ideeën hebben gerealiseerd. Omwille van het succes kwam de vraag of het project ook doorvertaald kon worden naar andere steden in Vlaanderen.
Methodologie:	Tijdens het 1 ^e semester werd het project zelf volledig geanalyseerd. Er werd in kaart gebracht wie de partners waren die meewerken aan de sessies en of deze ook konden worden teruggevonden in andere Vlaamse steden. Daarnaast werden de demografische gegevens van de deelnemers geanalyseerd om na te gaan welke doelgroep het project aantrok. Per sessie werden de deelnemers naar hun mening gevraagd rond de kwaliteit en inhoud van de sessie. Ook deze enquêtes werden geanalyseerd om aanbevelingen te maken voor dit jaar. In het 2 ^e semester werd het jeugdwerkloosheidspercentage per arrondissement berekend en aan de steden gevraagd welke projecten zij hadden lopen om dit cijfer te bestrijden.
Resultaten:	De content partners kunnen in alle Vlaamse steden worden teruggevonden en zijn bereid indien het project naar andere steden wordt vertaald hieraan mee te werken. Uit de analyse van de demografische gegevens van de deelnemers bleek dat een ruim doelpubliek werd bereikt gaande van jongeren met een diploma secundair onderwijs tot jongeren met een academische master. Meer dan 90% van de deelnemers ziet zichzelf binnen 5 jaar als zelfstandig ondernemer. In verband met de kwaliteit en inhoud van de sessies was er een algemene tevredenheid bij de kandidaten. Bij de analyse van het aanbod van de steden werd geconcludeerd dat er maar weinig wordt gewerkt rond ondernemerschap. BAAS kan voor hen een aantrekkelijk project zijn.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Aangezien de steden sterk verschillen in grootte en beschikbaar budget is het noodzakelijk om op zoek te gaan naar bepaalde synergiën die kunnen worden gecreëerd tussen de steden. Dit zou kunnen worden gerealiseerd door bepaalde kosten te delen en de reeds opgedane expertise van Kavka vzw te implementeren in de andere steden. Samenwerking met jeugdpartners is ook essentieel voor het project om toch zeker de (kansarme) jongeren te bereiken. Ondanks het succes van het project moeten de groepen toch worden beperkt tot een maximaal aantal deelnemers om interactie tussen de jongeren te vergemakkelijken.

ORGANISATIE:	KIEVITSNEST, BORN IN AFRICA (BIA), CREATIEF SCHRIJVEN
Projectnaam:	Crowdfunding: wat zijn de mogelijkheden voor de social-profit: uitwerking van 3 cases
Projectnummer:	20
Teamleden:	Tes Lacour, Tess Smette, Lissa Melis, Thomas De Ryck
Begeleider(s) organisatie:	Benjamin De Bruyn, Jaak Leenknecht, Barbara Delft
Contactgegevens:	Kievitsnest: Provinciestraat 112, Antwerpen (0470/133699); BIA: Robert Dalechamplaan 4, Brussel (0476/919110); Creatief Schrijven: Waalsekaai 15, Antwerpen (03/2290990)
Interne begeleider UA::	Sofie De Cnudde
Voorstelling organisatie:	<p>Kievitsnest is een organisatie die sociaal-culturele activiteiten organiseert in een deel van de Sint-Dominicuskerk in Antwerpen.</p> <p>Born in Africa (BIA) is een non-profitorganisatie die geld inzamelt om kansarme kinderen in Zuid-Afrika onderwijs en begeleiding te bieden.</p> <p>Creatief Schrijven is een vzw met als doel het maximaliseren van kansen voor beginnende en semiprofessionele schrijvers in alle genres. Zij organiseren allerlei activiteiten rond creatief schrijven.</p>
Kernwoorden:	crowdfunding, social-profit, 3 cases
Probleemschets:	De drie organisaties die hun project hebben ingediend willen de mogelijkheden en praktische obstakels van crowdfunding onderzoeken voor hun organisatie, die zich situeert in de social-profit sector. Ze zijn op zoek naar een additionele vorm van financiering om zeer verschillende redenen. De mogelijkheden en aanbiedingen voor crowdfunding zijn talrijk, maar niet altijd even haalbaar. Wij, studenten van de Universiteit Antwerpen, zijn deze mogelijkheden nagegaan en hebben deze in een rapport neergeschreven voor elke organisatie.
Methodologie:	Om aan dit project te kunnen beginnen hebben we allereerst een gesprek gehad met elke organisatie, om hun achtergrond en verwachtingen te weten te komen. Nadien hebben we een literatuurstudie gemaakt over crowdfunding in de social-profit, als basis voor verdere verdieping in het onderwerp. Vervolgens hebben we ons toegespitst op de concrete toepassing van deze kennis op elke organisatie apart. Er was een constante interactie via e-mail, telefoon en afspraken om het document aan te passen met de feedback, dit om tot een resultaat te komen waar elke organisatie tevreden mee is.
Resultaten:	Het resultaat is een document dat bestaat uit een algemene literatuurstudie en drie uitgewerkte cases volgens de eisen van elke organisatie. De resultaten van elke case werden voorgesteld aan de organisatie van toepassing tijdens een korte presentatie.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het voldoen aan de verwachtingen van drie uiteenlopende organisaties die onderling niet in contact staan was erg uitdagend, maar we hebben het project toch tot een goed einde kunnen brengen.

ORGANISATIE:	LEESWEB VZW/DE BOEKENKARAVAN
Projectnaam:	EFFECTENONDERZOEK "VOORLEZEN AAN HUIS"
Projectnummer:	21
Teamleden:	STEVEN VERWERFT, CHRISTOPHE DE BOER, YOLAN BREMS
Begeleider(s) organisatie:	Marijke Lambrechts
Contactgegevens:	info@boekenkaravaan.be 03/272 21 46
Interne begeleider UA::	KENNETH SÖRENSEN
Voorstelling organisatie:	Leesweb vzw/boekenkaravaan is al jaren bezig met voorlezen aan kansarme gezinnen. Nu wilt men onderzoeken of er daadwerkelijk een positief effect is van voorlezen op zowel leesplezier van het gezin (ouders + kinderen) en op de taalontwikkeling van de kinderen. Dit gebeurt in samenwerking met "voorlezen aan huis" in Brussel. De vragenlijst is in samenwerking met hen opgesteld, maar de voorleesfrequentie verschilt in beide doelgroepen. Er wordt gewerkt met een controlegroep en een testgroep. Dit zorgt voor een makkelijkere analyse van de data.
Kernwoorden:	EFFECTENONDERZOEK, VOORLEZEN, DATA-ANALYSE, PRE-POST EXPERIMENT
Probleemschets:	Er worden enquêtes afgenomen om na te gaan wat het effect is van voorlezen aan huis op de taalvaardigheid van de kinderen en hun attitude ten opzichte van lezen. Bovendien wordt ook navraag gedaan naar de attitude van de ouders. Tenslotte gaat men ook na wat het effect is van de voorlezers op de kinderen alsook hun ervaring. Deze data worden verzameld door de organisatie en verwerkt door de studenten. De data zijn afkomstig uit de vereniging in Antwerpen alsook de vereniging in Brussel.
Methodologie:	De data werden verzameld via steekproeven bij de gezinnen thuis. Deze werden dan ingescand en elektronisch doorgestuurd naar de studenten. De data werden in een excel bestand ingevoerd, onderverdeeld in verschillende categorieën. Zo werden de data van Antwerpen gesplitst met de data van Brussel, aangezien het aantal uren voorlezen verschilde tussen de twee groepen. Vervolgens werden beide groepen onderverdeeld in een experimentele groep en een controlegroep (werd uitgevoerd door de vereniging). Dit onderzoek is exploratief, daardoor werd er geopteerd voor een α van 10%. Deze statistische analyse werd uitgevoerd in SPSS.
Resultaten:	Er is geen significante vooruitgang in taalvaardigheid. Ook wordt er een statistische significante daling vastgesteld op de kennis van taalvaardigheid. Een vooruitgang na 10u voorlezen is niet waarneembaar. Het kind met migratie-achtergrond heeft meer voorleessessies nodig om een verbetering te kunnen waarnemen. Hierna ging men na of de attitude van de kinderen ten aanzien van lezen, bibliotheek, boeken etc. verbeterd is na het voorlezen. Niet-parametrische testen wezen uit dat er wel degelijk een significante toename is van positieve ingesteldheid van de experimentele groep, maar een afname in de controlegroep, mede veroorzaakt door ruis in de data.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Wij raden het gebruik van digitale surveys aan. Het scannen en nadien handmatig overtypen van data naar een spreadsheet nam veel tijd in beslag. Naast tijdsefficiëntie hebben digitale surveys het grote voordeel om gemakkelijk met een continue schaal of semantische differentiaal te werken. In het huidige onderzoek werden vaak alle voorwaarden om ANOVA toe te passen geschonden wegens de beperkingen van een ordinale likert-schaal. In verder onderzoek beschouwt men best een langere voorleesperiode (20 beurten). De kwaliteit van het onderzoek kan ook verbeteren door het aantal deelnemende gezinnen te verhogen of de 'drop-out rate' te verlagen. Er bleven nu slechts 30-40 observaties over per groep. (PRE/POST en EXP/CTR)

ORGANISATIE:	LEVANTO VZW
Projectnaam:	Levanto Hout&Jong: trendwatching + piste B2B
Projectnummer:	22.1
Teamleden:	Shahid Hammad, Coens Julien, Mollaert Caroline, Soydemir Sümeyye
Begeleider(s) organisatie:	Stijn Sysmans, Sofie Vanmarcke
Contactgegevens:	Clara Snellingsstraat 47, 2100 Deurne 03 360 38 50
Interne begeleider UA::	Daniel Palhazi Cuervo
Voorstelling organisatie:	Levanto is een sociale onderneming die mee de arbeidsmarkt van morgen creëert, waar iedereen actief is. Wij versterken werkzoekenden en werknemers in het ontdekken en ontwikkelen van hun arbeidskansen via begeleiding, opleiding, werkervaring en bemiddeling. Het meubelatelier 'Levanto Hout&Jong' produceert unieke meubels, objecten en totaalinrichtingen op een ecologisch verantwoorde en sociaal relevante manier.
Kernwoorden:	Upcycling, B2B-sectoren, marketingstrategie
Probleemschets:	Het gebruik van sloop- en steigerhout en het pimpen van meubelstukken om huiskamers, winkels, horecazaken of culturele centra in te richten is al enkele jaren populair en wellicht nog niet over z'n hoogtepunt heen. Levanto Hout&Jong situeert zich als meubelbedrijf in het upcycling segment. Wij willen laten onderzoeken welke richting we in de nabije en verdere toekomst moeten uitgaan om up-to-date te blijven: (1) zijn er trends in upcycling die voor ons relevant kunnen zijn, (2) welke producten, uit ons bestaande gamma of andere, passen binnen de trends en (3) welke B2B-sectoren tonen het meeste potentieel?
Methodologie:	We hebben afgesproken met Levanto voor verduidelijking van hun verwachtingen en informatieve over het bedrijf en hun manier van werken. Hierna hebben we het project initieel onderverdeeld in 4 werkpakketten. Met desk research en interviews achterhaalden we relevante trends. Om aan te kaarten welke producten binnen deze trends pasten, hebben we via emailcommunicatie gevraagd wat de mogelijkheden zijn. Om te weten wat interessante B2B-sectoren zijn, hebben we een open interview gehouden o.b.v. een vooraf opgestelde vragenlijst bij meerdere zaken in Antwerpen. Op basis hiervan zijn we begonnen met een marketingstrategie op te stellen in brainstormsessies. We hebben ook 2 tussentijdse presentaties gegeven aan Levanto.
Resultaten:	O.b.v. de desk research hebben de definitie, voor- en nadelen, en trends van upcycling opgesomd. Op internet hebben we gelijkaardige initiatieven in binnen- en buitenland gevonden, waar Levanto mogelijks als voorbeeld naar kan kijken. We hebben een 'ideal customer profile' opgesteld. Op basis van de interviews en brainstormsessies hebben we mogelijk interessante B2B-sectoren opgesteld: overheid, horeca, organisaties met een sociaal/maatschappelijk doel, bloemisten, kleding- en schoenwinkels die ook bezig zijn met mvo. Als laatste hebben aangegeven hoe Levanto zich dient te profileren op de markt, en verschillende manieren hoe het klanten kan bereiken: op beurzen, met een flyer per segment, social media advertisements, en samenwerking met architecten.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Samenwerking met interieurarchitecten kan zeer vruchtbaar zijn, wij hebben reeds geïnteresseerde interieurarchitecten gevonden die Levanto kan contacteren. Prijszetting is belangrijk, om de hoge prijs te rechtvaardigen is het belangrijk het verhaal over o.a. de sociale tewerkstelling in de verf te zetten, en zich duidelijk te profileren als een duurzaam en geëngageerd bedrijf. Om een goede indruk achter te laten, flyers maken met foto's en specifieke info over de materialen, de sterkte... zodat de klanten direct een duidelijk idee krijgen van wat Levanto aanbiedt. Levanto dient af te wegen of de meubelbeurzen voor hun voldoende zouden opbrengen. Om ook online meer zichtbaar te zijn, eens kijken naar social media ads. Het blijft wel een nichemarkt.

ORGANISATIE:	LEVANTO VZW HOUT&JONG
Projectnaam:	Atelier ontwerp
Projectnummer:	22.2
Teamleden:	Justine de Vooght, Frédérique Verachten, Emma Peeters, Ben Van Campfort
Begeleider(s) organisatie:	Stijn Sysmans, Sofie Vanmarcke
Contactgegevens:	stijn.sysmans@levanto.be / 0492 46 40 03
Interne begeleider UA::	Jellis Vanhoeyveld
Voorstelling organisatie:	Levanto vzw is een sociale onderneming die mee de arbeidsmarkt van morgen creëert, waar iedereen actief is. Ze versterken werkzoekenden en werknemers in het ontdekken en ontwikkelen van hun arbeidskansen via begeleiding, opleiding, werkervaring en bemiddeling. Het meubelatelier 'Levanto Hout&Jong' produceert unieke meubels, objecten en totaalinrichtingen op een ecologisch verantwoorde en sociaal relevante manier.
Kernwoorden:	Schrijnwerkerij, optimalisatie, leertraject jongeren
Probleemschets:	Het atelier van Levanto Hout&Jong kan een upgrade gebruiken. Omdat de productie van meubels gecombineerd wordt met een leertraject voor jongeren is het noodzakelijk om ten allen tijde toezicht te kunnen houden op de jongeren terwijl ook de normale productie efficiënt kan gebeuren (veiligheid en efficiëntie primeren). Machinekamer en bureau ruimtes moeten een vaste en afgeschermd plaats krijgen. Wij moeten onderzoeken hoe men dit kan optimaliseren. Pistes zijn: het inventariseren van de processen, het herbekijken van de flows, het uitvoeren van een haalbaarheidsstudie en het uitwerken van een ideaalscenario. Vanuit een olijsting van de problemen, kunnen aanbevelingen naar een beter gebruik van de ruimte naar voren geschoven worden.
Methodologie:	Na een eerste bezoek aan het atelier werden in samenspraak met beide business developers en de verantwoordelijke van de schrijnwerkerij de probleempunten vastgesteld. We begonnen met het inventariseren van de processen en de flows, het opsommen van de problemen en het olijsten van de potentiële verbeteringen. Hierna werden 3 mogelijke vervolgsenario's (procesverbeteringen, herstructureren huidig atelier en ideaal atelier) opgesteld, uitgewerkt en grafisch weergegeven door middel van het programma SketchUp. Voor het tweede scenario werd een haalbaarheidsstudie uitgevoerd met behulp van Monte Carlo simulaties om het project te kwantificeren. Ten slotte vormden we onze conclusies en werden er aanbevelingen gegeven.
Resultaten:	Na het doorsturen van onze eerste versie van het rapport in december heeft Levanto Hout&Jong reeds heel wat procesverbeteringen doorgevoerd, zoals het weggooien van verouderde stock en het inventariseren van hun materiaal. Ons eenvoudigste scenario werd dus reeds uitgevoerd. Het ideaalscenario geeft een goed beeld van hoe een schrijnwerkerij er idealiter uitziet, maar is niet echt realistisch gezien het budget van Hout&Jong. Voor hen is het tweede scenario van het herstructureren van het atelier dan ook het belangrijkste. Uit de haalbaarheidsstudie haalt men een geschatte kostenplaatje van €23.400. De grootste kostendrijver is de goederenlift (€15.000) en een minder professionele of tweedehandslift zou hier een oplossing voor bieden.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Door onze structurele aanpassingen door te voeren zal het toezicht en dus de veiligheid in het atelier geoptimaliseerd worden. Het productieproces zal efficiënter verlopen en meer opdrachten zullen hierdoor uitgevoerd kunnen worden waardoor de omzet van Levanto zou moeten stijgen. Bovendien wordt het aangenamer werken door de aankoop van een stofzuigsysteem en goederenlift. Indien Levanto Hout&Jong in de toekomst door zou willen groeien, zullen ze toch genoodzaakt worden om te zoeken naar een nieuwe locatie. De huidige locatie zal hen blijven beperken. Op korte termijn raden we Levanto aan scenario 2 te volgen en op lange termijn zouden ze ons ideaalscenario 3 als leidraad kunnen gebruiken.

ORGANISATIE:	NATUURPUNT VZW
Projectnaam:	Onderzoek naar positionering van de Natuurpunt winkel
Projectnummer:	23
Teamleden:	Michael Beirinckx, Wiljan Cools, Bram De Boeck
Begeleider(s) organisatie:	Filip Hebbrecht
Contactgegevens:	filip.hebbrecht@natuurpunt.be 04/90571833
Interne begeleider UA::	Herbert Peremans
Voorstelling organisatie:	Natuurpunt is een onafhankelijke vrijwilligersvereniging die zorgt voor de bescherming van kwetsbare en bedreigde natuur in Vlaanderen. Met meer dan 6.000 vrijwilligers, georganiseerd in zowat 160 lokale afdelingen, beheert de vereniging meer dan 22.000 hectare Vlaamse natuur in 500 verschillende natuurgebieden. Om alle Vlamingen de kans te geven rust te vinden en de schoonheid van de natuur te ervaren, organiseren de vrijwilligers van Natuurpunt tal van activiteiten. Daarnaast houden ze ook de gezondheid van de Vlaamse natuur in de gaten en dragen ze bij aan de wetenschappelijke basis voor het natuurbeleid van de overheid. De vrijwilligers worden in hun werk gesteund door 95.000 Natuurpuntleden.
Kernwoorden:	Webshop, Marktonderzoek, Activeringsplan
Probleemschets:	In 2013 besliste Natuurpunt om een webshop te openen. Hierin worden natuur gerelateerde producten aangeboden die natuurliefhebbers de mogelijkheid geven een betere natuurervaring te beleven. 2 jaar na de opening van de webshop heeft nauwelijks 3% van de leden er een aankoop gedaan. Natuurpunt vond dit een tegenvallend resultaat en wilde daarom inzicht krijgen in de mogelijke oorzaken van het geringe succes. Daarom werd er, na overleg tussen Natuurpunt en de Universiteit Antwerpen, beslist om een marktonderzoek te voeren bij de leden van Natuurpunt. Dit marktonderzoek werd opgesplitst in een kwalitatief en een kwantitatief deel.
Methodologie:	Het kwalitatieve deel van het marktonderzoek bestond uit focus-gesprekken en een open vragenlijst. Op basis van de resultaten werden een aantal mogelijke oorzaken voor het geringe succes van webshop geformuleerd. Deze werden vervolgens in hypothesen gegoten. Om die hypothesen te kunnen testen in het kwantitatieve deel van het marktonderzoek, werden gegevens verzameld d.m.v. een enquête. De enquête werd opgesteld in Qualitrics en vervolgens verspreid naar 10.000 leden, waarvan er 1500 deze hebben ingevuld. Via open en gesloten vragen werd er informatie opgevraagd met betrekking tot het imago, de communicatie en de toegankelijkheid van de webshop. De resultaten werden geanalyseerd in de statistische software SPSS.
Resultaten:	Uit het marktonderzoek bleek dat de leden onvoldoende op de hoogte zijn van belangrijke zaken gerelateerd aan de webshop zoals het aanbod en de ledenkorting. Zo wist een deel van de leden zelfs niet van het bestaan van de webshop af. Daarnaast blijkt dat er, van de leden uit, ook effectief vraag is naar meer communicatie. Verder kan gesteld worden dat de leden ook onvoldoende geïnformeerd zijn over het daadwerkelijke doel van de webshop. Dit blijkt overigens een negatief effect te hebben op de aankoopbeslissing. De leden die reeds een aankoop hebben gedaan in de webshop zijn echter zeer tevreden. De algemene conclusie is dat de webshop technisch op punt staat maar dat er meer leden de weg naar de webshop zouden moeten vinden.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het lijkt aangewezen dat Natuurpunt hercommuniceert over het doel van de webshop en meer inzet op de sociale media. Deze worden momenteel te weinig benut. Bovendien zou het merk Natuurpunt een meer concrete invulling kunnen krijgen. Verder zou het productgamma ook aangevuld kunnen worden met meer gespecialiseerde producten. Ook de beleving rond de webshop zou versterkt kunnen worden. Zo zou de webshop voorzien kunnen worden met een platform, waar de leden hun natuurervaringen met elkaar kunnen uitwisselen en producten kunnen evalueren. Tot slot zou de geleverde bijdrage aan de natuur door een aankoop tastbaar gemaakt kunnen worden.

ORGANISATIE:	PAYOKE
Projectnaam:	Interne communicatie: een gedetailleerd plan voor Payoke
Projectnummer:	24
Teamleden:	Niels Willaert, Vince Van walleghem, Sarah Daems
Begeleider(s) organisatie:	Patsy Sörensen
Contactgegevens:	Leguit 4, 2000 Antwerpen ; 03/201 16 90
Interne begeleider UA::	Kenneth Sörensen
Voorstelling organisatie:	Payoke is een niet-gouvernementele organisatie, die de strijd aangaat tegen het verhandelen en uitbuiten van mensen. Hieromtrent bieden ze enkele diensten, zoals: eerstelijnsopvang, begeleiding en bescherming van slachtoffers. Ze werken samen met juridische diensten en politiediensten. Hun uiteindelijke doel is zoveel mogelijk nationale en internationale netwerken blootleggen en de slachtoffers hulp bieden.
Kernwoorden:	communicatie, trello, gebruiksvriendelijk
Probleemschets:	De nog niet geoptimaliseerde interne communicatie van Payoke zorgde voor de opzet van dit project, namelijk het verbeteren van deze communicatie. Het uiteindelijke doel van het project bestond erin om een succesvol en gebruiksvriendelijk communicatieplatform te ontwikkelen. Hierbij moest aan een aantal vereisten voldaan worden: gebruiksvriendelijkheid, beperkt budget, geven van een duidelijk overzicht van aangaande en toekomstige activiteiten, duidelijke weergave van de rolverdeling binnen Payoke, mogelijkheid tot directe communicatie en samenwerking. Om de gebruiksvriendelijkheid te illustreren en de omgang met het platform te vereenvoudigen, diende er ook een introductiesessie te worden gehouden.
Methodologie:	Eerst en vooral hebben we goed geprobeerd te doorgronden wat Payoke net nodig had om haar communicatieprobleem te verbeteren. Dit probeerden we te bereiken door een aantal vergaderingen met Payoke. Vervolgens hebben we onderzoek gedaan naar verschillende programma's die dit probleem konden oplossen. Uit een drietal programma's hebben we vervolgens Trello gekozen als communicatieplatform. Vervolgens hebben we een handleiding uitgewerkt zodanig dat ze een manual hadden om op terug te vallen. Daarna hebben we de werking van Trello gepresenteerd en als laatste stap hebben we ook een interactieve workshop gehouden.
Resultaten:	Onze voorgesteld communicatieplatform is Trello. Trello is een online project management applicatie, die gratis is tot een bepaalde norm. Zelf hebben we ons verdiept in het programma om de werking ervan ten gronden te begrijpen. Met een eerste introductiesessie over het platform, hebben we de medewerkers van Payoke ingeleid in het programma. Tijdens deze sessie werd Trello kort voorgesteld en werden de voordelen die voor Payoke van toepassing zijn toegelicht. Dit werd vervolgd met een interactieve workshop, om Pakoke een eerste keer echt kennis te laten maken met het programma. Dit met als doel het programma direct te kunnen gebruiken.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	We hopen dat de derden buiten de organisatie van Payoke ook gemotiveerd zullen zijn om gebruik te maken van het programma Trello. In het begin zal er misschien wat weerstand zijn maar we hopen dat zij ook zullen inzien dat het een nuttig programma is dat alleen maar voordelen met zich meebrengt. Verder hopen we dat Payoke zelf doorzet met het gebruiken van het programma en ze niet terugvallen in hun oude gewoontes zoals: mail, sms, telefonie. We hebben eveneens vermeld dat ze ons altijd mogen contacteren indien ze problemen hebben met het programma of indien ze extra uitleg willen hebben.

ORGANISATIE:	Iedereen Leest (voorheen bekend als Stichting Lezen vzw)
Projectnaam:	Onderzoek naar impactmeting leesbevordering in Vlaanderen en Brussel
Projectnummer:	25
Teamleden:	Hajar Hamidouche, Mohamed Aarab, Aline Fobe, Anas El Jattari
Begeleider(s) organisatie:	Simon Bequoye
Contactgegevens:	Adres: Frankrijklei 130, 2000 Antwerpen Telefoon: 03 204 10 00
Interne begeleider UA::	Prof. dr. Sörensen
Voorstelling organisatie:	Iedereen Leest is een non-profitorganisatie met als missie lezen toegankelijk te maken voor iedereen: arm en rijk, jong en oud, autochtoon en allochtoon. De nadruk wordt gelegd op de essentiële rol van lezen voor de persoonlijke ontwikkeling en de maatschappelijke participatie.
Kernwoorden:	Voorlezen, leesplezier, Voorleesweek
Probleemschets:	Iedereen Leest wil verschillende spelers op het vlak van voorlezen in Vlaanderen en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest duidelijk in kaart brengen. Immers, Iedereen Leest hecht veel belang aan het monitoren van haar eigen werking en de ontwikkelingen rond lezen en leesbevordering. Daarvoor is het noodzaak om een veldkaart te schetsen met een voldoende aantal organisaties. Op die manier is Iedereen Leest in staat om betrouwbare en relevante uitspraken te doen die wijzen op eventuele knelpunten en successen. Dit leidt ertoe dat Iedereen Leest op een effectieve wijze kan nagaan in welke mate haar doelstellingen van het nieuw meerjarenplan 2016-2020 worden volbracht.
Methodologie:	Om inzicht te verwerven in het domein van voorlezen, hebben we een uitgebreide activiteiten- en persoverzicht rond voorlezen en de Voorleesweek opgesteld. Samen met de begeleider van de organisatie hebben we een vragenlijst opgesteld die nadien via Qualtrics toegankelijk werd gemaakt voor alle organisaties die rond voorlezen werken. Nadat de begeleider aangaf dat we voldoende respondenten hadden om de analyse te kunnen vatten, hebben we de data geëxporteerd naar het softwarepakket SPSS en gebruiksklaar gemaakt voor de analyse. Door de opmerkelijke aanwezigheid van het aantal bibliotheken in de steekproef, hebben we ons voornamelijk op dit type organisatie toegespitst via een telefonisch vervolgonderzoek.
Resultaten:	Het activiteiten- en persoverzicht heeft ons toegelaten om een nieuwe sector te ontdekken die ons van tevoren geheel onbekend was. Bovendien was dit ook een nuttige output voor Iedereen Leest aangezien ze op die manier een ruim beeld krijgen van de verschillende thema's rond voorlezen en spelers die zich bezighouden met voorlezen. Via een uitgebreide analyse van de enquête hebben we een aantal knelpunten en succesfactoren ontdekt. Dit was mede mogelijk door het nagaan van een eventueel verband tussen verschillende variabelen. Het telefonisch onderzoek heeft meer knelpunten en succesfactoren naar boven gebracht. Deze resultaten hebben we vervolgens op een eenduidige en volledige wijze gerapporteerd aan Iedereen Leest.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het stimuleren meer gebruik te maken van een centrale database zodat iedereen effectief onderzoek kan gaan naar de activiteiten rond voorlezen (waar, wanneer, wat voor, voor wie, ...). Dergelijke database kan men uitbreiden met extra functionaliteiten (interessegebied...). Indien een activiteit volzet zou zijn, kan men een nieuwe persoon doorverwijzen naar andere vrije activiteiten die gelijkaardig zijn aan zijn eerste keuze. Om meer vrijwilligers aan te trekken (voor een aanzienlijk aantal organisaties een probleem) zou men het aanbod van deze voorlezers beter kunnen centraliseren. Een soort gecentraliseerde pool met geïnteresseerde voorleesvrijwilligers per geografische regio zou een oplossing kunnen bieden.

ORGANISATIE:	STRATEGISCHE PROJECTENORGANISATIE KEMPEN VZW
Projectnaam:	Economische toegevoegde waarde berekenen van een projectorganisatie
Projectnummer:	26
Teamleden:	Jérémy Coquilhat, Bart De Winter, Caroline Vander Borgh
Begeleider(s) organisatie:	Guy Ruts
Contactgegevens:	Campus Blairon 714, 2300 Turnhout Telefoon: 014 7111 10
Interne begeleider UA::	Prof. dr. Kenneth Sörensen
Voorstelling organisatie:	In samenwerking met andere partijen en partners voert SPK vernieuwende projecten uit die bijdragen aan duurzame(re) en aantrekkelijke(re) regio Kempen. SPK is een projectenorganisatie die inzet op sociale, economische en ecologische ontwikkeling. De projecten worden gesubsidieerd door Europese en regionale overheden.
Kernwoorden:	People, Profit, Planet
Probleemschets:	SPK ontvangt subsidies van de overheid om haar projecten uit te werken. De hele gemeenschap betaalt dit dus mee. Daarom is het van belang te achterhalen wat de economische toegevoegde waarde ervan is. De opzet van het MVO-project bestaat er in een tool op te zetten die de economische toegevoegde waarde van SPK-projecten kan kwantificeren. Communicatie naar betrokken stakeholders toe, kan hiermee op basis van monetaire cijfers gebeuren. Omdat elk domein zijn eigen specificaties heeft, is een Excel-tool per domein ontwikkeld. Bij het opstellen van de tool werden parameters geïdentificeerd op basis van reeds bestaande projecten en dit per domein waar SPK actief is. De domeinen bestaan uit sociale, economische en ecologische projecten.
Methodologie:	In een eerste fase werden verscheidene bestaande projecten doorgenomen en werd hieruit essentiële parameters gehaald. We zijn eerst dieper ingegaan op het domein van de sociale projecten van SPK om zo tot een prototype te komen dat ter goedkeuring aan SPK voorgelegd kon worden. Bij de ontwikkeling van de Excel-tool werd met het concept van 'People, Profit, Planet' rekening gehouden. Verder werd iedere stakeholder, die een impact op de projecten van SPK heeft, in een aparte tab verder uitgewerkt. Per tab werd bepaald op welke vlakken de invloed van projecten tot uiting komt. De structuur is in zover mogelijk overgenomen voor alle tools.
Resultaten:	Op een gestructureerde manier zijn de verschillende aspecten van SPK-projecten in kaart gebracht en dit voor alle domeinen waarin SPK actief is. In dit MVO-project zijn er hieruit 2 tools tot stand gekomen: één voor sociale projecten en één voor economische projecten. Hiermee moet SPK in staat zijn de toegevoegde waarde van eigen projecten te meten en kan SPK ook de invloed van hun project op iedere stakeholder bepalen. Voor ecologische projecten is een tool, die de economisch toegevoegde waarde bepaalt, momenteel nog niet mogelijk. Er werden echter wel aanbevelingen gemaakt die SPK moet helpen bij het identificeren op welke stakeholders de projecten een impact heeft.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Om de tools tot stand te laten komen, zijn er verschillende assumpties gemaakt. Het is uiterst belangrijk om hier rekening mee te houden in de beoordeling. Bij het testen van nieuwe projecten, dient er opgemerkt te worden dat er steeds nieuwe posten moeten toegevoegd worden om de impact te kwantificeren. De mate van ecologie is momenteel nog niet rechtsreeks in monetaire waarde uit te drukken. Er zijn echter wel een opkomend aantal methoden die toch de impact van milieu op een bepaalde manier trachten weer te geven. Deze zijn echter vaak gecontesteerd en ze zijn ook (nog) niet toegepast op het concept 'biodiversiteit' waar de SPK-projecten wel hard op inzetten.

ORGANISATIE:	TOLBO VZW
Projectnaam:	Mobiliteit is niet vanzelfsprekend voor mensen met een beperking
Projectnummer:	27
Teamleden:	Babiche Aerts, Valerie De Schepper, Sanne van Tigchelt
Begeleider(s) organisatie:	Mark Van Assche
Contactgegevens:	Kasteelstraat 37, 1840 Londerzeel 0475 85 83 19
Interne begeleider UA::	Prof. dr. Peremans
Voorstelling organisatie:	Tolbo zet zich in voor mensen met een functiebeperking, ze willen hun deelname aan de maatschappij garanderen. De slogan van Tolbo luidt: 'Toegankelijkheid, een opdracht voor allen!'. De visie die centraal staat bij Tolbo is dat toegankelijkheid verder reikt dan enkel het fysische aspect. Het begrip inclusie, krijgt namelijk enorm veel aandacht binnen de organisatie. Participatie in het maatschappelijk leven is een zeer belangrijke factor voor de ontwikkeling en het gedrag van elke burger en dit wordt momenteel nog niet overal in het openbaar domein gegarandeerd. "Toegankelijkheid is een werkwoord van elke dag", met deze woorden van Mark Van Assche wordt met grote toewijding op dit onderwerp ingezet.
Kernwoorden:	Fysiek, Toegankelijkheid, Antwerpen
Probleemschets:	Openbare wegen zijn vaak ontoegankelijk voor mensen met een fysieke beperking. Een gebrek aan kartering van de openbare wegen, maakt dat men zich niet bewust is van de vele tekortkomingen van de openbare weg. Met ons statuut als student en uit onze eigen ervaring betreffende toegankelijkheid in de studentenbuurt, zijn wij gestart bij het in kaart brengen van onze eigen studieomgeving. Aan de hand van dit project wensen we de grootste pijnpunten op te lijsten en een globaal overzicht te schetsen van de fysieke toegankelijkheid in het openbaar domein. Wij hopen uit deze resultaten aanbevelingen te kunnen geven en zo een bijdrage te hebben in de keten van toegankelijkheid.
Methodologie:	We zijn vertrokken vanuit een desk research uitgevoerd op de reeds bestaande scans. Onze bevindingen hebben wij omgezet in onze eigen scan waarbij zowel openbare weg als domeinen werden opgenomen. De studentenbuurt werd afgebakend en opgedeeld in tien regio's die door medestudenten in een rolstoel werden geëvalueerd. Vervolgens hebben wij de afzonderlijke scans in één map samengebracht en daaruit de grootste tekortkomingen afgeleid. Tevens werd de stadscampus van de Universiteit Antwerpen grondig geëvalueerd aan de hand van een empirisch onderzoek. Gelijktijdig werden contacten met verscheidene toegankelijkheidsinstanties – en organisaties gelegd om dusdanig onze uiteindelijke resultaten te kunnen bespreken en aanbevelingen te geven.
Resultaten:	Eerste resultaat is een bruikbare scan die mogelijks in verdere onderzoeken nog gebruikt kan worden. Verder hebben we een overzicht van de staat van de openbare wegen rond de stadscampus, in een duidelijke map wordt weergegeven. Bijkomend hebben we opmerkingen over bevonden obstakels die eveneens fotografisch worden geïllustreerd. Vervolgens hebben we een toegankelijkheidsrapport van de stadscampus opgemaakt, die opnieuw een duidelijk overzicht en afbeeldingen bevat. Onze bevindingen hieromtrent werden gecommuniceerd naar de Universiteit Antwerpen, alsook het ontwerpteam van de stad Antwerpen, met als resultaat het bewust maken van deze instanties omtrent de bevonden opmerkingen.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Openbare weg: een algemene heraanleg van de slechte wegen, het autovrij maken van een deel van de studentenbuurt, openbare werken en fysieke toegankelijkheid beter op elkaar afstemmen en GAS-boetes uitdelen voor langdurig, blokkerende vuilcontainers. Universiteit Antwerpen: Een controle van de gebouwen op toegankelijkheid (vb: liften) evenals een mogelijke aanpassing aan de infrastructuur, transparantie rond toegankelijkheid op de website verbeteren, organisatie van projecten ter begeleiding van studenten met een fysieke beperking (vb: op kot met begeleiding) en het fietsenprobleem aanpakken aan de uitgang van de Prinsstraat. Algemeen: Sensibilisering bij het grote publiek, groepering van organisaties.

ORGANISATIE:	WATERSTOFNET VZW
Projectnaam:	De transitie naar 0-emissie vuilniswagens op waterstof
Projectnummer:	28
Teamleden:	Kevin Maes, David De Waele, Nicolas Hendrieckx, Thomas Bergé
Begeleider(s) organisatie:	Wouter van der Laak
Contactgegevens:	Wouter.vanderlaak@waterstofnet.eu +31 (0) 6 20 94 31 04
Interne begeleider UA::	Johan Springael
Voorstelling organisatie:	WaterstofNet ontwikkelt, stimuleert en realiseert duurzame projecten in het kader van zero-emissie transport en energieopslag. Deze projecten worden steeds gerealiseerd door een nauwe samenwerking met bedrijven en overheden. WaterstofNet tracht de katalysator te zijn in deze samenwerkingen. De focus ligt voornamelijk op Nederland en Vlaanderen. In Helmond bezitten zij een waterstoftankstation en enkele voertuigen die hiervan gebruik maken. Zij beogen als organisatie de implementatie van zero-emissie wagens (o.a. vuilniswagens) op grotere schaal.
Kernwoorden:	Waterstofvuilniswagens, zero-emissie, TCO-analyse
Probleemschets:	Momenteel liggen de kosten voor aanschaf en gebruik van watersotfoertuigen zeer hoog. Daarom focust men zich op de openbare dienstensector om deze voertuigen in Vlaanderen te introduceren. Vermits het zeer kostelijk is om tankstations voor waterstof te plaatsen en onderhouden, is het essentieel dat de stations veelvuldig gebruikt zullen worden. Om potentiële tankstations ideaal te lokaliseren, dient men de stelplaatsen uit de openbare dienstensector in kaart te brengen. Daarnaast dient men eveneens de verschillende incentives te identificeren om een overschakeling naar waterstofvoertuigen mogelijk te maken. Deze incentives bevinden zich zowel in het politieke beleid als in een vergelijkende kostenanalyse (TCO-analyse).
Methodologie:	Het project met WaterstofNet vzw bestaat uit 3 belangrijke deliverables. Voor de eerste deliverable, een interactieve kaart van de vuilniswagenstelplaatsen in Vlaanderen, werd contact opgenomen met alle intercommunales en bedrijven actief in de ophaalsector. Zij kregen allen een survey toegestuurd, zodat wij zoveel mogelijk informatie omtrent hun stelplaatsen konden verzamelen. Voor de tweede deliverable werd een beschrijving van het beleidsmatig kader in Vlaanderen beoogd. Deze werd samengesteld op basis van informatie op o.a. overheidswebsites. De TCO-analyse werd enerzijds opgesteld op basis van een literatuuronderzoek en anderzijds op basis van een interview met een expert in het vakgebied, namelijk Flip Bamelis van E-trucks.
Resultaten:	De resultaten voor de interactieve kaart waren vrij volledig wat betreft de intercommunales. De gegevens van bedrijven uit de private sector voor vuilnisophaling waren moeilijker te bemachtigen omwille van concurrentieoverwegingen. Ondanks deze beperking is het ons gelukt een interactieve kaart op te stellen m.b.v. My Maps van Google. Voor het beleidsmatig kader werden o.a. de mogelijke premies, de te betalen belastingen en de lage-emissiezones zones in Vlaanderen beschreven. Op basis van een theoretisch TCO-model, werd een simulatietool in Excel gecreëerd. Deze tool laat WaterstofNet toe parameters aan te passen met automatische resultaatsveranderingen in de TCO van zowel diesel- als waterstofvuilniswagens.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Een eerste aanbeveling is het lokaliseren van het eerste WaterstofNet tankstation in Vlaanderen, in Antwerpen. Dit omwille van de gunstige locatie van stelplaatsen van de Antwerpse intercommunales, hun betrokkenheid bij het implementeren van duurzame ontwikkeling en de lage-emissiezone in Antwerpen vanaf 2017. Een tweede aanbeveling is het onderhandelen met de Vlaamse overheid om de premie bij aanschaf van een waterstofvuilniswagen te verhogen. Ten derde kan ook aanbevolen worden de TCO-analyse verder te verdiepen m.b.v. een Monte-Carlo simulatie met betrekking tot de verschillende kostencategorieën. Een logische volgende stap is het vergaren van extra informatie m.b.t. de grote private spelers in de markt van vuilnisophaling.

ORGANISATIE:	Welzijnszorg Kempen
Projectnaam:	Ontwikkelen van een businessmodel voor aangepast groepsvervoer
Projectnummer:	29
Teamleden:	Mathias Joris, Yannis Koptsidis, Jonathan Rens, Anthony Smidt
Begeleider(s) organisatie:	Sanne Verheyen
Contactgegevens:	Antwerpseweg 1A bus 1 014564264
Interne begeleider UA::	Kevin Milis
Voorstelling organisatie:	Welzijnszorg Kempen is een VZW, gespecialiseerd in de gezondheidszorg die 27 verschillende OCMW's uit de Kempen verenigt. Het is een sterke regionale speler op vlak van zorgverlening. Welzijnszorg Kempen is vooral gericht op projecten die enkel te realiseren zijn door een regionale samenwerking. Deze samenwerking vormt het draagvlak om behoeftes te kunnen vervullen met als ultieme doel om het welzijn in de brede zin te vergroten.
Kernwoorden:	Mobiliteit, welzijns zorg, Vlaanderen
Probleemschets:	Welzijnszorg Kempen heeft de voorbije jaren de opmars van een negatieve trend opgemerkt in aangepast groepsvervoer. Hier is al heel wat onderzoek naar gevoerd en in 2013 is hieruit het succesvolle project 'Rolmobiel' ontstaan. Helaas biedt Rolmobiel slechts een gedeeltelijke oplossing voor de vervoersproblematiek in de zone Kempen. Het organiseren van groepsvervoer blijkt een veelvoorkomende vraag te zijn binnen de zorg en de implementatie daarvan loopt niet altijd even vlot. De voornaamste problemen worden veroorzaakt door onder andere de grote versnippering in de vervoersregelingen van voorzieningen in de regio, het slinken van het gepaste aanbod en de hoge kosten waarmee de VZW's te maken krijgen.
Methodologie:	Het project zal in twee fase verlopen. De eerste fase bestaat uit desk research van de papers die we hebben mee gekregen om inzicht te krijgen in het algemene "Vehicle routing problem" en wat de verschillende routing problemen zijn. Verder gaan we na of er in de wetenschappelijke literatuur wordt ingegaan op de specificiteit van voorliggend probleem. Parallel wordt er gezocht of er gelijkaardige projecten zijn in België, alsook in het buitenland. De tweede fase bestaat uit het verzamelen van data met specifieke aandacht voor wat de procesmatige stappen zijn die moeten doorlopen worden, wat de te vermijden fouten zijn, wie de partners zijn en wat de gebruikelijke businessmodellen zijn.
Resultaten:	In de eerste fase hebben we een algemeen beeld gekregen over de problematiek waarmee Welzijnszorg Kempen kampt. We hebben meer inzicht gekregen in de verschillende types van routing problemen die er bestaan en we hebben deze beschreven in de literatuurstudie. In de tweede fase zijn we een dieper onderzoek gaan voeren. We hebben uit de verschillende bestaande projecten een paar veel voorkomende problemen en een aantal knelpunten kunnen destilleren. Vervolgens werd er nagegaan wie de meest voorkomende partners zijn in zo'n samenwerkingsverband voor aangepast groepsvervoer. Ten slotte hebben we uit voorgaande informatie kunnen halen wat de meest gebruikte businessmodellen zijn.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Er zijn minstens twee zaken waarmee rekening dient gehouden te worden indien men een project wil opstarten rond aangepast groepsvervoer. Deze opmerkingen zijn van essentieel belang voor het slagen van het project. Ten eerste moet men de juiste partners selecteren. Dit is belangrijk aangezien elke partner een invloed heeft in het project. Ten tweede is er de nood aan veel informatie. Zorg ervoor dat je veel en juiste informatie hebt over de klanten, de verschillende vervoersmethode, enz. Hoe meer informatie, hoe een betere inschattingen je kan maken van de kosten, de verschillende ritten,... Correcte informatie zal m.a.w. leiden tot een daling van de kosten.

ORGANISATIE:	WZC HOF TER SCHELDE
Projectnaam:	Dwaaldetectie zonder grenzen
Projectnummer:	30
Teamleden:	Beunen Jens, Herman Ive, Vancoppenolle Philippe
Begeleider(s) organisatie:	Aerts Koen
Contactgegevens:	August Vermeylenlaan 6, 2050 Antwerpen / 03 292 40 80
Interne begeleider UA::	Kempeneers An
Voorstelling organisatie:	Hof Ter Schelde is een woonzorgcentrum, centrum voor kortverblijf en een dagverzorgingscentrum in één. De visie van het WZC bestaat erin een thuis aan te bieden aan de bewoners met een aangenaam woonklimaat en waar respect en aandacht voor privacy heerst. Hierbij wordt getracht de familie zo veel mogelijk te betrekken. Het WZC is daarnaast druk bezig met het bouwen en inrichten van een nieuwe afdeling voor mensen met dementie of een niet-aangeboren hersenletsel wat ons tot bij het project brengt.
Kernwoorden:	Dwaaldetectie, Dementie, Zorg & Technologie
Probleemschets:	Voor hun nieuw gebouw is Hof Ter Schelde op zoek naar technologische hulpmiddelen die dwaalgedrag bij mensen met dementie helpt te detecteren. Uiteraard dient dergelijk systeem aan te sluiten bij hun zorgvisie. Om die reden dient het systeem te beantwoorden aan bepaalde criteria. Zo mag bijvoorbeeld de bewegingsvrijheid zo weinig mogelijk ingeperkt worden en dient het systeem zo discreet mogelijk te zijn. Het was onze taak om op de markt rond te speuren naar geschikte dwaaldetectiesystemen en deze af te toetsen aan bepaalde criteria met als doel Hof Ter Schelde op het eind van het project een aantal raadgevingen te kunnen doen.
Methodologie:	Allereerst werden de behoeften van zorgverlener en zorgbehoevende geïdentificeerd. Gesprekken met diverse zorgverleners hebben ons hierbij geholpen. Deze behoeften werden, samen met enkele technologische criteria, uitgezet in een beoordelingsmatrix waaraan we elk systeem hebben onderworpen. Om onze marktanalyse succesvol uit te voeren besloten we verschillende WZC's te bezoeken om diverse systemen in werking te zien. Op die manier hoedden we onszelf ook voor verkoopspraatjes van de aanbieders. De informatie van deze bezoeken werd aangevuld met info uit internetbronnen en andere vormen van correspondentie (mail/telefonisch). Alle verzamelde gegevens werden uiteindelijk neergeschreven in een gestructureerd verslag
Resultaten:	Het totaalresultaat van ons project werd in een verslag gegoten. Het conclusiegedeelte van dat verslag brengt onze aanbevelingen naar boven. Zo raden we onder andere aan om met integrators te werken. Zij brengen componenten van verschillende aanbieders samen en integreren deze tot één geheel. Qua systeem viel vooral dat van De Vissershaven op omwille van het feit dat het volledige bewegingsvrijheid koppelt aan een efficiënte detectie en lokalisatie. Wanneer de nodige financiële middelen er zijn, zou ook een systeem gebaseerd op actieve RFID een optie kunnen zijn. Dit omwille van nauwkeurige lokalisatievermogen, identificatievermogen en omdat het weinig tot geen bouwaanpassingen vereist.
Aanbevelingen/ andere opmerkingen	Het contact leggen en afspraken regelen met WZC's en leveranciers bleek niet vanzelfsprekend. Tijdtekort is een vaakgehoord probleem in de zorgsector en had ook een negatieve invloed op ons project. Inhoudelijk gesproken werd de opdracht bemoeilijkt door het feit dat dwaaldetectiesystemen nooit op zichzelf staan maar geïntegreerd dienen te worden met o.a. verpleegproeplingsystemen, branddetectie, enz. Een goed werkend dwaaldetectiesysteem kan immers functionaliteit verliezen indien een succesvolle integratie ontbreekt. Dit gaf het project een extra dimensie. Wat extra aanbevelingen betreft, verwijst ik naar het extra tips gedeelte van ons verslag. Hierin wordt aangetoond dat creativiteit al heel wat problemen kan oplossen.

Slotevenement

Finalisatie van de projecten vond plaats tijdens het slotevenement op 13 mei.

Programma Slotevenement Project MVO op 13 mei 2016

Universiteit Antwerpen, Stadscampus, Aula Rector Dhanis (K.001)

15u00 – 15u30	Ontvangst aanwezigen
15u30 – 16u30	Plenaire sessie <ul style="list-style-type: none">- Verwelkoming door professor dr. Johan Braet, UAntwerpen- Toelichting door studenten, 180Degrees Consulting- Presentatie door dhr. Theo Vaes, Oprichter ArmenTeKort (ATK)
16u30 – 18u00	Projectvoorstellingen a.d.h.v. posters
18u00 – 18u30	Prijsuitreiking + voorstelling winnende projecten
18u30 – 20u00	Receptie en netwerkevent

Sponsors

Het georganiseerde slotevenement werd mogelijk gemaakt dankzij de steun van volgende partners:

- Verde Foodbar
- LN Knits
- Universiteit Antwerpen
- Seefbier
- De Nonius



