

Aanvraag co-financiering UtrechtInc / MKB Loket 2010-2012

0. Samenvatting van de aanvraag

Dit document betreft een subsidieaanvraag bij de Provincie Utrecht voor de co-financiering voor de activiteiten (van) UtrechtInc en het MKB Loket. Deze activiteiten zijn in het verleden onder de noemers StartImpuls Utrecht en Centrum voor Ondernemerschap en Innovatie tot stand gekomen.

Deze activiteiten passen bovendien naadloos in de nieuwe regeling "Valorisatieprogramma" (EZ, OCW, LNV, 1 juni 2010) die meer activiteiten omvat dan de activiteiten waarvoor nu subsidie wordt aangevraagd (zie ook par. 1.6). De totaal gevraagde financiële bijdrage in deze aanvraag van € 200.000 is bedoeld voor een periode van ruim 2 jaar. Zodra de Utrechtse aanvraag voor het "Valorisatieprogramma" gereed is zou opnieuw een beroep kunnen worden gedaan op de Provincie om deze maar ook andere activiteiten voor een langere periode te ondersteunen.

Deze aanvraag wordt onderbouwd met een beschrijving van de activiteiten die UtrechtInc en MKB Loket omvatten, tot nu toe bereikte resultaten, de doelen en verantwoording in de komende periode en een financiële paragraaf. Ook de toekomstige ontwikkelingen van UtrechtInc en de financieringsmogelijkheden op langere termijn worden beschreven.

1. Achtergrond en onderbouwing

1.1 Introductie en Geschiedenis

In 2007 werd door gemeente en provincie in het kader van Utrecht Science Park financiële steun verleend aan de projecten StartImpuls Utrecht en Centrum voor Ondernemerschap en Innovatie¹. Deze financiering was bedoeld voor de opbouwfase van beide projecten tot medio 2010. Het HU (technostarter) incubatorinitiatief CUBE werd van 2004-2008 gesubsidieerd door gemeente en provincie Utrecht en is per 1 juli 2008 geheel opgenomen door SIU en CvOI. Sinds 5 juni 2009 zijn de krachten echt gebundeld in UtrechtInc, dé business incubator voor innovatieve start-ups in de regio Utrecht.

1.2. Overbruggingsperiode

De eerste financieringen van UtrechtInc en haar voorlopers, kwamen uit verschillende bronnen en lopen in 2010 allemaal af. Het doel is UtrechtInc voort te zetten, in eerste instantie voor een nieuwe periode van 6 jaar. De financieringsmogelijkheden hiertoe zijn momenteel als gevolg van de (naweeën van de) recessie echter beperkt. Daarom is ervoor gekozen een "overbruggingsperiode" in te bouwen tot en met 2012. Als formele subsidieperiode voor deze aanvraag willen we graag *1 oktober 2010* tot en met *31 december 2012* hanteren. De partners, te weten Universiteit Utrecht, Hogeschool Utrecht, UMC Utrecht en Rabobank Utrecht hebben net als de lokale overheden besloten de financiering te willen continueren. Om de begroting van ca. 900k€/jaar sluitend te krijgen zal daarnaast (a) gebruik worden gemaakt van de nieuwe (EZ)regeling "Valorisatieprogramma" en – ter overbrugging - zal (b) de subsidietermijn van het huidige SKE programma worden opgerekt. Door deze overbruggingsperiode in te bouwen kan UtrechtInc in deze tijd van economische recessie en hopelijk dit jaar weer economisch herstel, toewerken naar een evenwichtiger financieringsmodel met meer private inbreng. Dat wil overigens niet zeggen dat subsidies na die tijd geheel overbodig zullen zijn.

1.3 Voortbouwen op historische investeringen

StartImpuls Utrecht borduurde voort op de basis die met het Impuls\$ programma voor Life Science start-ups is gelegd. Impuls\$ werd eerder financieel gesteund door de Provincie Utrecht in het kader van het programma "Innovatieve Acties". UtrechtInc, als bundeling van CvOI, SIU en CUBE bouwt vanzelfsprekend voort op de ervaring en kennis die door deze voorlopers is opgebouwd. Inmiddels is UtrechtInc uitgegroeid tot een van de grootste en meest succesvolle incubators van Nederland en behoort tot de Europese kopgroep van zogenaamde *leading edge* incubators.

¹ Voor specifieke beschikingsnummer zie voetnoten 2 en 3

1.4 Behaalde resultaten 2007 - 2010

De drie (project)organisaties, de voorlopers van UtrechtInc hebben overtuigende resultaten geboekt. Hiermee kan UtrechtInc zich meten met de (inter)nationale voorhoede van *business incubatie*. Sinds medio 2004 werden bijna 200 Utrechtse (techno)starters geholpen en versneld in hun ontwikkeling. Circa 60 starters zijn gehuisvest, ruim 50 preseed leningen zijn verstrekt. Tientallen producten en diensten zijn ontwikkeld en op de markt gebracht, nog veel méér zit in de pijplijn. Er zijn, nog afgezien van de ondernemers zelf, rond de 120 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd. Vele miljoenen aan vervolgfianciering is opgehaald en vele miljoenen aan omzet is gerealiseerd. Dit geld wordt voor een belangrijk deel in de regio Utrecht besteed. Resultaten die met de groei van al die bedrijven de komende jaren alleen nog zullen toenemen. En dan zijn er nog de bedrijven die nu nog in de ontwikkelingsfase zitten. De overlevingskansen van gesteunde bedrijven zijn tot nu toe aanzienlijk hoger dan de algemene overlevingsstatistieken. De bedrijven die hun activiteiten beëindigen gaan vaak niet failliet wat de economische en maatschappelijke schade beperkt. In krap vijf jaar tijd heeft UtrechtInc een belangrijke bijdrage geleverd aan de stimulering van de Utrechtse regionale economie. Met de gerealiseerde bundeling en de opgedane ervaring kan dit succes verder worden uitgebouwd. Effectiever en (kosten)efficiënter dan in de opstartfase van deze projecten.

1.5 (Beoogde) Resultaten Overbruggingsperiode 2010 – 2012

Het minimaal te behalen instroom resultaat bedraagt 100 aanmeldingen per jaar, ongeveer 75% daarvan wordt geholpen. Voor circa 40 klanten betreft het vooral een adviserende en doorverwijzende rol. De kernactiviteiten richten zich op 30 nieuwe fullservice klanten per jaar. Doorlopend bedient UtrechtInc 50 fullserviceklanten. Ongeveer de helft daarvan betreft in huis klanten. Dit betekent dat voor goede doorstroming circa 15 exits per jaar zullen plaatsvinden. Van de exits blijkt naar schatting ongeveer eenderde zich te ontwikkelen tot meest succesvol, eenderde zal zich langzamer ontwikkelen, eenderde ontwikkelt zich slechts marginaal. Op termijn vertaalt dat zich in minimaal 100 hoogwaardige nieuwe arbeidsplaatsen per jaar.

Daarnaast behandelt het MKB Loket 50 kennisvragen (gekoppeld aan innovatievouchers) per jaar.

1.6 Aanvraag en projectplan

De onderliggende aanvraag borduurt voort op de oorspronkelijke projectplannen van StartImpuls Utrecht en Centrum voor Ondernemerschap en Innovatie. Dit zijn nog lopende projectplannen, waarvan de doelstellingen nog gelden. Voor deze plannen verwijzen we naar eerdere aanvragen van maart 2007 ^{2,3}.

Vrijwel alle projectdoelstellingen zijn gehaald en in veel gevallen zelfs overtroffen. Zo verdubbelde de instroom tot circa 100 aanmeldingen per jaar sinds de lancering van UtrechtInc in juni 2009. Ook de resultaten van de bedrijven beginnen de effecten in termen van omzet en investeringen zichtbaar (en meetbaar) te worden.

In 2010 en 2011 zal UtrechtInc haar bestaansrecht moeten bewijzen door aantoonbaar het economische effect en toegevoegde aan te tonen. De aandacht zal hierbij verschuiven van kwantitatieve vaak korte termijn indicatoren naar lange termijn kwalitatieve effectmetingen.

Voor EZ/ OCW zal in het kader van het Valorisatieprogramma eind 2010 een uitvoerig en samenhangend projectmasterplan worden geschreven. Dit plan omvat naast incubatie en mkb-loketactiviteiten zoals: ondernemerschaponderwijs, het screenen en scouten van onderzoek, netwerken, valorisatieawareness en de organisatie van kennisvalorisatie(netwerken) in de regio Utrecht. UtrechtInc en MKB Loket activiteiten maken straks deel uit van dit (Utrechtse) Valorisatieprogramma. Daarom kan nu nog geen uitgebreid (business &) projectplan worden geschreven. Wel zullen deze activiteiten daar onderdeel van uitmaken. In deze aanvraag wordt volstaan met een verwijzing naar lopende projectplannen en de opvolger daarvan. Het nieuwe integrale projectplan zal zodra dat gereed komt, ook als formele leidraad dienen voor deze aanvraag en zal te zijner tijd ook aan gemeente en provincie worden voorgelegd.

² Aanvraag bij Gemeente Utrecht d.d. 8 maart 2007 – subsidiebeschikking SIU (nr 4500031378) en Aanvraag Gemeente Utrecht dd. 21 maart 2007 - subsidiebeschikking CvOI (nr 4500031377)

³ Aanvraag bij Provincie Utrecht d.d. 8 maart 2007 – subsidiebeschikking SIU (kenmerk 2007MEC000884i) en Aanvraag Provincie Utrecht d.d. 21 maart 2007 – subsidiebeschikking CvOI (kenmerk 2007MEC000885i)

2. Activiteiten

2.1 Centrum voor Ondernemerschap en Innovatie

De aanvraag gaat over de activiteiten van het (voormalig) Centrum voor Ondernemerschap en Innovatie:

(a) UtrechtInc, de business incubatie (par 2.2) en

(b) het MKB Loket, de kennismakelaar tussen het MKB en de kennisinstellingen (par 2.3).

Het zwaartepunt van deze aanvraag zal ook gelet op de benodigde middelen liggen op UtrechtInc.

2.2 UtrechtInc

UtrechtInc is een zogenaamde fullservice incubator organisatie, wat inhoudt dat innovatieve start-ups in principe voor alle vragen en behoeften terecht kunnen bij UtrechtInc. Waar nodig verwijst UtrechtInc door binnen het regionale, nationale en internationale netwerk. De activiteiten van UtrechtInc zijn gebaseerd op vier pijlers:

- A. Inspiration (awareness acties, communicatie, ondernemers, rolmodellen)
- B. Community (start-ups, *graduates*, studentondernemers, netwerk partners)
- C. Acceleratie (incubatieformule: begeleiding, coaching, training, monitoring)
- D. Faciliteiten (huisvesting, (pre-seed) financiering, netwerk van service providers).

Het acceleratie programma voldoet aan hoge internationale (waar mogelijk gecertificeerde) standaarden en *better practices*. UtrechtInc biedt én is een ondernemend ecosysteem dat bestaat uit ondernemers, gevestigde bedrijven, financiers en professional service providers.

A. Inspiration

Mensen met lef inspireren en stimuleren hun ondernemersdroom te verwezenlijken ziet UtrechtInc als haar missie. Hoewel het bevorderen van de awareness, het stimuleren van ondernemerschap en inspireren integraal onderdeel uitmaken van de doelstellingen van UtrechtInc, wordt apart aandacht besteedt aan awareness en inspiratie. Onder de noemer "Inspiration" voert UtrechtInc de volgende activiteiten uit:

Awareness: Promotie en PR

- o Promotie acties en evenementen om de bekendheid van (activiteiten van) UtrechtInc en de awareness omtrent ondernemerschap te bevorderen.
- o Actief PR beleid en publiciteit om ondernemers en start-ups onder de aandacht van het publiek en latente ondernemers te brengen en zichtbaar te maken

Inspireren

- o Het inzetten van aansprekende rolmodellen en ambassadeurs
 - Advisory Board & stakeholders
 - UtrechtInc.afé (maandelijks ontmoeting met ondernemers)
 - Incubator *graduates* en succesvolle ondernemers
- o (laten) zien & (laten) voelen van de 'buzz' in de incubator;
- o Plenaire (themagerichte) inspirational lectures.

De Inspiratiefase wordt (met name voor afstudeerondernemingen) opgevolgd door een Discoveryfase (onderzoeken haalbaarheid) en zal een belangrijke manier zijn om veelbelovende ondernemers te scouten en vervolgens te versnellen richting een onderneming.

Discovery: Competities en onderwijs

- o Business competities (business plannen, business jams, pitches);
- o Brainstormsessies en workshops
- o Gastcolleges ondernemerschap en ondernemingsplan;
- o Jurering bij (externe) regionale competities (bijv: Jong Ondernemen);
- o (ondersteuning bij) ondernemingsgerichte afstudeeropdrachten;
- o Bevorderen van stages bij (startende) bedrijven

B. Community

Netwerken en een *entrepreneurial community* (ecosysteem) zijn van groot belang voor een organisatie als UtrechtInc. De netwerken en contacten in de buitenwereld bepalen de (aantrekkings)kracht van UtrechtInc. De verbinding van UtrechtInc met (de omgeving van) Utrecht Science Park en vice versa speelt hier een belangrijke rol, ze versterken elkaar. Ook de community en verbondenheid van start-ups en incubator*graduates* onderling zijn essentieel. Daarom is het bieden en onderhouden van een "community" een duidelijk te onderscheiden specifiek onderdeel van de dienstverlening van UtrechtInc.

- o Het organiseren van netwerkborrels en bijeenkomsten;
- o (prominente) Aanwezigheid op netwerkevenementen en beurzen
- o Starter- en *graduaten*netwerk opzetten/ faciliteren;
- o Het actief verbinden van starters met de netwerken van UtrechtInc.
- o informele scouting en sourcing.

De community wordt ondersteund en versterkt met moderne websites, te weten:

- www.utrechtinc.nl – de hoofdwebsite van UtrechtInc, het visitekaartje
- www.utrechtinc.tv – het interne "tv-kanaal" van UtrechtInc met agenda en nieuws
- www.utrechtinc.net - intranet voor aangesloten start-ups

Waar mogelijk en relevant worden netwerken van UtrechtInc, Utrecht Science Park en de Taskforce Innovatie met elkaar verbonden. Bijvoorbeeld in de samenwerking rond AmersfoortInc en de recente gezamenlijke organisatie van de Utrechtse uitreiking van de concurrentiekracht agenda in april 2010.

C. Acceleration

Tegen het einde van de *Discoveryfase* kan een starter formeel toetreden tot UtrechtInc met alle ondersteuning die daarbij hoort. Starters moeten voor toetreding tot UtrechtInc formule voldoen aan de basiscriteria van UtrechtInc.:

- er is een schaalbaar (technisch) innovatief (idee voor) product of dienst
- Het product of dienst vervult een (nieuwe) economische behoefte
- Starter is niet langer dan 2 jaar ingeschreven bij de KvK of staat op het punt zich in te schrijven
- Is gevestigd of zal zich vestigen in de regio Utrecht
- is voornemens fulltime te gaan ondernemen.
- De onafhankelijke advisory board oordeelt positief over toelating/ voortzetting

Daarnaast wordt in de afweging altijd meegenomen of de start-up tussen de bestaande bedrijven past en geen directe concurrent is van reeds aangesloten bedrijven. Daarnaast wordt een actieve bijdrage aan het netwerk en de community verwacht.

| Acceleratieprogramma

De start-up en incubatiefase maken grotendeels gebruik van dezelfde tools en ondersteuningsmethodiek. Deze tools en activiteiten worden gebaseerd op of versterkt met de best practices uit het Europese netwerk van top incubators (ACHIEVE More). In het Acceleration programma worden drie hoofdelementen onderscheiden waar de versnelling zich op richt:

- Entrepreneurial (personal) development
- Business development
- Financing (readiness)

Coaching en training

- a. Coaching:
 - coaching door "vaste" UtrechtInc coaches (voor full service klanten)
 - gespecialiseerde coaching en advies (bv sales, marketing, strategie)
 - informeel/ mentoring: door ervaren ondernemers / professionals
- b. Coaching instrumenten (o.a. ACHIEVE More);
- c. Pitchtrainingen en deelname aan intervisie/ brainstorm/ feedback sessies;

- d. Workshops & masterclasses;

Tool-box, testen en monitoring

- e. Periodieke gestructureerde monitoring (o.a. op basis van de expertise van ACHIEVE More, een internationaal erkende incubatororganisatie).
- f. Het aanbieden van beproefde tools als de balanced score card
- g. Het aanbieden van tools voor discovery driven planning / business model generation
- h. het aanbieden van testen waarmee de ondernemerskwaliteiten in kaart worden gebracht.

Netwerk en professional service providers

- i. Het deel uitmaken van het netwerk en community van Utrecht Inc.
- j. Toegang tot netwerk *professional service providers*

De bedoeling is het trainingsaanbod gaandeweg uit te breiden en open te stellen voor een breder publiek. Workshops en begeleiding bij het schrijven van een financieerbaar businessplan worden momenteel met de Taskforce Innovatie en andere partijen besproken. Naast de UtrechtInc ervaring zal de ervaring van Utrecht Innovatie Partner hiervoor benut worden.

D. Faciliteiten

Om alle activiteiten van UtrechtInc en de start-ups te faciliteren beschikt UtrechtInc over enkele faciliteiten.

1. Incubatorlocaties

- UtrechtInc HQ – Kruytgebouw, De Uithof (Utrecht Science Park)
- UtrechtInc Binnenstad – HU Bestuursgebouw, Oudenoord
- UtrechtInc Casa – Casa Confetti, De Uithof (Utrecht Science Park)

Op de 2 hoofdlocaties heeft UtrechtInc de beschikking over ca. 40 kantoren, 4 vergaderruimten, 2 ontmoetingsruimten en een groot bedrijfsrestaurant (voor grotere bijeenkomsten). Beide locaties bieden in totaal ca. 5 flexplekken voor student ondernemers (afstudeerders). Locatie Casa Confetti is een mini incubator met 14 vaste werkplekken voor studentondernemers die naast hun studie een bedrijfje runnen.

2. Rabo Preseed fonds

Het Rabo Preseed fonds is een fonds met een eindomvang van 2 miljoen euro. Inmiddels zijn ca. 50 pre seedleningen uitgezet met een totale waarde van 1,5 miljoen euro. De leningen zijn door EZ regels (nog) voorbehouden aan technologiestarters. De leningen zijn laagdrempelig, goedkoop en vullen het gat voor hoog risico ondernemingen die in de vroege start-up fase nog geen geld bij een bank of investeerder kunnen krijgen.

3. Netwerk en aanbod van professional service providers

UtrechtInc biedt haar start-ups naast toegang tot een omvangrijk netwerk ook een specifiek voor UtrechtInc samengesteld pakket van zakelijke diensten. Door de kritische massa kan UtrechtInc met commerciële partijen aantrekkelijke aanbiedingen en kortingen bewerkstelligen en aanbieden. Een greep uit het aanbod:

- Accountants & fiscalisten
- Financieel adviseurs
- Administratiekantoren
- (technisch) Ontwerpbureau's
- Marketing en PR bureau's
- IP en octrooi- / merkgemachtigden
- Juristen, notarissen,

2.3 MKB Loket

Het MKB Loket treedt op als kennismakelaar tussen het (regionale) MKB en de kennisinstellingen op Utrecht Science Park. Hiervoor beschikt het MKB Loket over een fijnvertakt netwerk binnen en buiten de kennisinstellingen. Met verschillende verwante organisaties zoals de Kamer van Koophandel, Syntens, gemeente Utrecht wordt contact onderhouden om de vragen op de juiste manier door te spelen. Het doel van het MKB Loket is een laagdrempelige, heldere centrale ingang bieden tot de kennisinstellingen voor het (regionale) MKB. Op deze manier kan de hoogwaardige kennis ontsloten worden voor een groep bedrijven die van oudsher niet veel samenwerkt met grote kennisinstellingen. Het uiteindelijke doel is een toename van de samenwerking en kennisuitwisseling tussen het MKB en de kennisinstellingen.

Het MKB Loket vervult hierbij de volgende taken:

- Het ontsluiten van de mogelijkheden tot samenwerking met de Utrechtse Kennisinstellingen, onder andere via een website.
- Het ontsluiten van voor MKB relevante kennis door het in samenwerking met kenniswerkers organiseren van bijeenkomsten voor specifieke doelgroepen binnen het MKB.
- Het tot stand brengen van een match tussen de kennisvraag van de MKB'er met een student of onderzoeker die de vraag kan beantwoorden.
- Begeleiding van zowel de MKB'er als de onderzoeker in het organiseren van een samenwerking.
- Het innemen en verwerken van zogenaamde Innovatievouchers, uitgegeven door Agentschap NL. Het MKB Loket vervult voor zowel de UU als de HU een centrale rol in het contact tussen Agentschap NL, het MKB en de kennisinstellingen.
- Doorverwijsfunctie voor MKB vragen die niet kunnen worden beantwoord door de Utrechtse kennisinstellingen (andere universiteiten, TNO etc).

3. Toelichting resultaten en verantwoording

3.1 Duur van de subsidieperiode en scope van deze aanvraag

Deze subsidieaanvraag heeft betrekking op de periode 1 oktober 2010 tot en met 31 december 2012. De huidige hoofdfinancieringsbron voor UtrechtInc is de EZ/TechnoPartner "SKE regeling". De formele 4-jarige termijn hiervoor loopt af op 30 september 2010. Verlenging van de SKE termijn is mogelijk indien de opvolger niet tijdig gepubliceerd is, danwel een aanvraag voor de nieuwe regeling redelijkerwijs niet op tijd kan worden ingediend of goedgekeurd. Deze situatie doet zich nu voor. Omdat het overgrote deel van de financiering van EZ/ TechnoPartner afkomstig is en zeer waarschijnlijk nog 6 jaar zal blijven, is UtrechtInc genoodzaakt de daarvoor geldende voorwaarden als leidraad te nemen.

Deze aanvraag beperkt zich om die maar ook andere praktische redenen tot de activiteiten van UtrechtInc en het MKB Loket. Bovendien beperkt deze aanvraag zich tot een periode van ongeveer 2 jaar, terwijl het Valorisatieprogramma een 6 jaars horizon behelst.

Voor een langere termijn van nog eens 4 jaar en andere valorisatieprogramma activiteiten (zie 1.6) kan in een later stadium nog een nieuwe aanvraag volgen van de regionale Valorisatieprogramma partners. Deze activiteiten sluiten wel aan op de onderliggende aanvraag.

Resterend budget eerste periode

Door het later opgeleverd worden van de hoofdlocatie van UtrechtInc (medio 2008, in het CvOI op de Uithof) zijn de projectmiddelen pas vrij laat in het project op het niveau van de begroting uitgegeven. Het gevolg is dat er nog voldoende geld is om de periode t/m september 2010 te overbruggen met reeds toegezegde middelen. Het voordeel hiervan is dat de financieringstermijnen straks synchroon kunnen gaan lopen, dit vergemakkelijkt de administratieve lasten en maakt de financieel en inhoudelijke rapportage eenduidiger en overzichtelijker. De voorbereidingen voor een financiële en administratieve bundeling zijn reeds gedaan. Ook een bestuurlijke vereenvoudiging is voorbereid. Een juridische vertaling wordt momenteel voorbereid, zodat wanneer UtrechtInc helemaal overgaat op nieuwe financieringstermijnen op papier de ingewikkelde historische opbouw ook tot de historie gaat behoren.

3.2 Te behalen resultaten

De instroom en toelatingsdoelstellingen van UtrechtInc zijn verdubbeld sinds de lancering van UtrechtInc in juni 2009. Het MKB Loket haalt haar doelstellingen ruimschoots. De resultaten overtreffen daarmee ruimschoots de verwachtingen zoals eerder geschetst in de oorspronkelijke projectplannen voor StartImpuls Utrecht en CvOI. Ze leveren daarmee ook een belangrijke bijdrage aan de bedrijvigheid en het ondernemende klimaat op Utrecht Science Park en in de regio.

Korte termijn doelstellingen

Op basis van de opgebouwde ervaring blijkt dat om kwantitatief succes te boeken een bepaalde kritische massa nodig is in het aantal aanmeldingen. Het minimaal te behalen instroom resultaat bedraagt **100 aanmeldingen per jaar**.

Dit vormt de basis voor een kwalitatief goede selectie van innovatieve start-ups met groeipotentie. In de praktijk kan voor circa 75% van de aanmeldingen een toegevoegde waarde worden geleverd. Voor circa 40 klanten betreft het vooral een adviserende en doorverwijzende rol. De kernactiviteiten richten zich op **30 nieuwe fullservice⁴ klanten** per jaar. Doorlopend bedient UtrechtInc 50 fullserviceklanten. Ongeveer de helft daarvan betreft in huis klanten. Dit betekent dat voor goede doorstroming circa 15 exits per jaar zullen plaatsvinden, waarvan 5 zeer succesvol.

Lange termijn vertaling

Het effect van incubatie bij dit type ondernemingen vertaalt zich op termijn (tussen 3-5 jaar) in een toename van het aantal hoogwaardige arbeidsplaatsen en stijgende omzet. Analyse van de 15 meest

⁴ Onder fullservice klanten verstaan we start-ups die gebruik maken van huisvesting en / of financiering in combinatie met het acceleratieprogramma.

succesvolle exits van de afgelopen 3 jaar laat in het afgelopen jaar een verdubbeling zien van het aantal arbeidsplaatsen (ter referentie van 2008: 75 tot 2009: 150).

Van de exits blijkt naar schatting ongeveer eenderde zich te ontwikkelen tot meest succesvol, eenderde zal zich langzamer ontwikkelen, eenderde ontwikkelt zich slechts marginaal.

De geschetste ontwikkeling onderbouwt een op termijn te verwachten economisch effect (een toename) van **minimaal 100 hoogwaardige nieuwe arbeidsplaatsen per jaar**.

MKB Loket resultaten

Er worden jaarlijks minstens 50 innovatievouchers (kennisvragen van MKB) behandeld door het MKB Loket.

3.3 Doelgroep(en): *Innovatieve (techno)starters*

UtrechtInc richt zich op alle mensen met lef die met een innovatief idee in de regio Utrecht (gaan) ondernemen. Vanuit de SKE regeling ligt er nog een zwaartepunt op technologie en technostarters, al wordt deze focus geleidelijk minder dominant. Door de vestiging nabij en betrokkenheid van de kennisinstellingen komt ongeveer 50% van de klanten vanuit de kennisinstellingen (net afgestudeerden, studenten, medewerkers). Een andere helft met kwalitatief goede initiatieven komt van buiten de kennisinstellingen uit de gehele regio Utrecht. De grens voor ondersteuning ligt formeel op maximaal 5 jaar ingeschreven bij de KvK. In de praktijk is een klant niet langer dan 2 jaar ingeschreven. Het doorslaggevende criterium is of UtrechtInc nog toegevoegde waarde kan leveren voor een klant.

Sectoren

Hoewel UtrechtInc geen bewuste focus heeft aangebracht en openstaat voor iedere (pre)starter met een technologie of innovatie, is er in de loop van de tijd wel een soort clustering ontstaan. Ongeveer de helft van de start-ups komt uit de sector ICT en nieuwe media. Een andere helft bestaat uit een breed spectrum van sectoren, van life sciences en medische technologie tot low- en hightech tastbare producten. UtrechtInc maakt in beginsel geen onderscheid op basis van sector of type innovatie, ook sociale of diensten innovaties kunnen worden ondersteund.

3.4 Afbakening en samenwerking met aanverwante organisaties

UtrechtInc is actief in een Utrechts veld van organisaties die zich bezig houden met ondersteuning aan starters en groeiers. Hoewel het landschap erg breed en divers is wordt de relatie met de belangrijkste Utrechtse (koepel)organisaties hier kort aangestipt. De onderlinge afbakening is helder, er is nauwelijks overlap, en waar dat zou kunnen optreden, vindt goede afstemming plaats. UtrechtInc stelt vanzelfsprekend kennis, ervaring en netwerken ter beschikking aan haar regionale partners,

Utrecht Science Park (USP)

UtrechtInc en het MKB Loket zijn ontstaan op initiatief van de Utrecht Science Park partners. De activiteiten vinden voor een belangrijk deel plaats op en vanaf Utrecht Science Park. De samenwerking met Utrecht Science Park richt zich met name op het verbinden van netwerken en het opbouwen van een ondernemend klimaat of ecosysteem op De Uithof. De aanvraag in het kader van het valorisatieprogramma zal zich dan ook met name richten op het versterken van Utrecht Science Park

Taskforce Innovatie (TFI)

Met de TFI als initiator wordt momenteel in een drietal projecten en initiatieven samengewerkt. Hieronder vallen "AmersfoortInc.", een masterclass programma "investor readiness", en verkenningen voor een Utrechts incubatorprogramma voor duurzame bedrijven. Deze projecten zullen (indien mogelijk) zeer nauw samenwerken met of gedeeltelijk worden uitgevoerd door UtrechtInc.

Dutch Game Garden

De DGG profileert zich als een incubator en bedrijfsverzamelomgeving voor gaming bedrijven. Hoewel er een kleine overlap is, is de afstemming tussen UtrechtInc en DGG voldoende georganiseerd om elkaar aan te vullen. Momenteel wordt verkend hoe DGG en UtrechtInc elkaar kunnen versterken op het gebied van

business incubatie. DGG richt zich op een zeer klein deel van de innovatieve bedrijven in Utrecht, die bovendien andere netwerken en benadering vragen dan het gros van de klanten van UtrechtInc.

Skillcity

Skillcity is sinds 2009 partner van UtrechtInc. Skillcity is een Utrechts regionaal netwerk van ICT bedrijven, met name voor groeiers en gevestigde bedrijven. Omdat de UtrechtInc instroom en klanten voor ruim de helft in de sector ICT zitten, ontstaat door de samenwerking een doorlopende keten van ondersteuning en netwerken. Bedrijven starten bij UtrechtInc en kunnen in hun eerste groeifase overgaan naar Skillcity. Naast het verbinden van netwerken, scout Skillcity voor UtrechtInc in de regio veelbelovende ICT start-ups.

Utrechtse Ondernemers Academie

Met de Utrechtse Ondernemers Academie bestaat al langer goed contact. In voorkomende gevallen worden UtrechtInc klanten doorverwezen naar de UOA. De UOA heeft een veel bredere doelgroep dan UtrechtInc. Waar de UOA zich vooral richt op kennisoverdracht, richt UtrechtInc zich meer op intensieve begeleiding en het faciliteren van innovatieve start-ups. Beide organisaties vullen elkaar goed aan.

Wijk in Bedrijf

Met Wijk in Bedrijf bestaat wederzijds contact en kennis van elkaars activiteiten. Beide organisaties vullen elkaar in het totale landschap goed aan en verwijzen waar nodig naar elkaar door. Er is niet tot nauwelijks overlap in activiteiten en doelgroep. UtrechtInc bedient kennisintensieve innovatieve starters in de regio, waar Wijk in bedrijf een ander startersegment bedient in stad en wijken.

3.5 Projectaanpak en uitvoering

Jaarlijks wordt door het projectmanagement voor aanvang van een nieuw projectjaar een jaarplanning inclusief begroting opgesteld. Deze moet worden vastgesteld door de UtrechtInc Stuurgroep, die op haar beurt weer verantwoording aflegt aan de Stuurgroep Utrecht Science Park. In de nieuwe EZ Regeling Valorisatieprogramma moet jaarlijks een specifiek goedgekeurd jaarplan worden ingediend. Eventuele wijzigingen in de uitvoering van het basis projectplan worden hierin ook vastgelegd. Het vaststellen van dit jaarplan valt samen met de goedkeuring van de officiële jaarlijkse verantwoording.

3.6 Regelgeving en wettelijke kaders

De (uitvoering van) activiteiten moet voldoen aan de regels binnen de TechnoPartner SKE-regeling⁵ en haar opvolger het Valorisatieprogramma. Deze regeling is getoetst en voldoet aan de Europese wetten en regels met betrekking tot staatssteun aan bedrijven. Geen van de middelen die met deze aanvraag wordt gevraagd zal als subsidie aan starters worden verstrekt. Indirect kunnen technostarters uiteraard wel profiteren van de activiteiten (en infrastructuur) die uit deze subsidie worden gefinancierd.

3.7 Rapportage

Afgestemd op de rapportagemomenten voor de TechnoPartner SKE subsidie en de opvolger (regeling valorisatieprogramma) wordt jaarlijks officieel gerapporteerd door middel van een financiële en inhoudelijke voortgangsrapportage. Om praktische redenen wordt dus op hetzelfde moment officieel verantwoording afgelegd aan gemeente en provincie, waarbij de door EZ gestelde termijnen en (uitvoerige) rapportagevoorschriften de norm zijn. De officiële rapportage momenten zullen daarom vallen op of omstreeks 1 oktober of indien de EZ beschikking voor de nieuwe subsidieregeling anders bepaalt, op een ander moment. De eindverantwoording zal tevens vergezeld gaan van een accountantsverklaring.

Bovendien zal halfjaarlijks tussentijds (beknoper) gerapporteerd worden aan de UtrechtInc Stuurgroep. Deze tussentijdse rapportage wordt tevens aan gemeente en provincie verstrekt en zal zich beperken tot eventuele afwijkingen ten opzichte van het oorspronkelijke plan/ aanvraag en een globaal overzicht van de gemaakte kosten en behaalde resultaten. Mocht daar aanleiding toe zijn dan zal de projectleiding de subsidieverstrekkingen buiten deze momenten informeren.

⁵ Subsidieregeling Kennisexploitatie, gepubliceerd in de Staatscourant 25 oktober 2004, nr.205 / pag.12

4. Jaarlijkse Begroting en financiering CvOI

Begrote kosten (op basis van voortzetting huidige activiteiten)

Loonkosten (6,45 FTE)		
<i>Algemene organisatie</i>	€ 136.000	
<i>UtrechtInc</i>	€ 207.000	
<i>MKB loket</i>	€ 90.000	
Subtotaal	€ 433.000	(46%)
Exploitatiekosten (out of pocket)	€ 175.000	(19%)
Huisvestingskosten	€ 322.000	(35%) +
Totaal benodigd	€ 930.000	

Benodigde financiering 2010-2012 (jaarlijks)

Opbrengst starters + incidentele sponsoring	€ 140.000	(ca 15%)
Inbreng UU, HU en UMC	€ 300.000	(ca 33%)
Subsidie EZ / Valorisatieregeling (max 50% matching)	€ 300.000	(ca 33%)
Subsidie` provincie Utrecht	€ 100.000	(ca 11 %)
Subsidie gemeente Utrecht	€ 90.000	(ca 9%) +
Totaal	€ 930.000	

De jaarlijkse begroting van de kosten betreft zowel de periode van deze aanvraag (t/m 2012) als het meest waarschijnlijke scenario na deze periode (t/m 2016).

De financieringsbegroting betreft voornamelijk de overbruggingsperiode tot en met de tweede helft van 2012 . Uitgangspunt is het toewerken naar een duurzame financieringsconstructie (4x25%)

4.1 Toelichting op de begroting en administratie

Algemeen

- In de administratie, uitgevoerd door het Administratief Servicecentrum van de UU in samenspraak met het projectmanagement, wordt de totale projectadministratie integraal bijgehouden om het totaaloverzicht te bewaren en te kunnen bewaken.
- Met project-/ordernummers zal worden bijgehouden uit welke bron de financiering afkomstig is. Hierdoor kunnen afzonderlijke subsidieverstrekkingen op verzoek een afrekening/ kostenoverzicht krijgen voor dat deel waarvoor zij subsidie verstrekken.

A. Loonkosten

Onder loonkosten worden de integrale kosten verstaan van de vaste medewerkers van UtrechtInc & het MKB Loket. Deze zijn in loondienst van de kennisinstellingen

- Loonkosten worden gedeclareerd op basis de werkelijke directe loonkosten (brutosalaris en 38% opslag werkgeverslasten en premies). In de berekening van de loonkosten zal net als bij Technopartner uit worden gegaan van toerekening van deze kosten op basis van 1400 projecturen per fulltime medewerker per jaar. Dit omwille van een flexibele inzet van medewerkers en vergelijkbare verantwoording naar alle subsidieverstrekkingen.
- Een urenadministratie zal worden bijgehouden alsmede een sluitende administratie (interne facturering) van de werkelijke loonkosten.

B. Exploitatiekosten (out of pocket)

De exploitatiekosten zijn divers en hebben voornamelijk betrekking op out-of pocket kosten. Onder exploitatiekosten worden in volgorde van aflopende orde van grootte, onder andere verstaan:

- Kosten voor coaches (UtrechtInc drempelverlagende maximale bijdrage)
- Ontwerp- en communicatiekosten (ontwerpbureau, drukkosten, inhuur)
- Kosten voor organisatie van bijeenkomsten (locatiehuur, catering etc)
- Bureau- en kantoorkosten team (ict / overhead/ representatie)
- Kosten voor ad hoc ingehuurd experts, adviseurs of scouts
- Kosten voor trainingen en masterclasses (trainers, materiaal etc)
- Kleine inrichtingskosten (voor aanschaf/ vervanging meubilair)

Bij deze begrotingspost zijn de volgende punten van toepassing:

- Met externe partijen die niet binnen het consortium vallen zullen waar mogelijk afspraken worden gemaakt om de doorberekende kosten zoveel mogelijk tegen kostprijs te factureren.
- Out-of-pocket kosten zullen betaald en geadmistreerd worden inclusief BTW.
- Voor alle out-of-pocket uren en kosten zullen onderliggende facturen worden bewaard ter verantwoording en (financiële) rapportage.

C. Huisvestingskosten

De huisvestings- en servicekosten leggen een aanzienlijk beslag op de totale begroting. De huidige "verhuurders" van de ruimte van CvOI/ UtrechtInc zijn:

- Universiteit Utrecht, Kruytgebouw, De Uithof,
- Hogeschool Utrecht, Oudenoord / va juli 2010 Nijenoord ("binnenstad")
- SSH, Casa Confetti, Uithof

Met deze ruimteleveranciers zijn gangbare condities en tarieven afgesproken. Alleen de werkelijke lasten worden ten laste van het project gebracht. Er worden geen algemene opslagen in rekening gebracht die niet direct relateren (naar rato) aan de ruimtes van UtrechtInc.

Huisvestingskosten worden ingebracht door en vergoed uit de (in kind) bijdragen van de kennisinstellingen.

5. Toekomstige financiering

UtrechtInc streeft er expliciet naar om op langere termijn toe te werken naar een evenwichtiger financieringsmodel. UtrechtInc zal zich maximaal inspannen om de volgende verhouding te bereiken:

- 25% bijdragen starters (gebruiksvergoeding ruimte en ondersteuning)
- 25% bijdragen private sponsoring
- 25% kennisinstellingen
- 25% (lokale) overheden

5.1 Internationale kosten-baten vergelijking

Business incubatie als activiteit is wereldwijd in 99% van de gevallen niet kostendekkend, laat staan winstgevend. Dat wil zeggen dat in deze incubatiefase doorgaans geen geld verdiend wordt (winst) aan het totaal van klanten. Jaarlijks is een (subsidie)bijdrage nodig om de exploitatietekorten aan te vullen. Het rendement op business incubatie is indirect en vloeit later onder andere via belastingen terug in de economie, niet in de incubator. De baten gaan hier dus duidelijk voor de lasten uit. Het merendeel van de incubators in Europa is vaak voor meer dan de helft, soms zelfs geheel, van haar financiering afhankelijk van (semi)overheden. Nederland en UtrechtInc zijn hierin geen uitzondering.

5.2 Private financiering

Er zijn verschillende mogelijkheden die onderzocht en uitgevoerd zullen worden om het private aandeel in de financiering te laten toenemen:

- Als de toegevoegde waarde van UtrechtInc duidelijker zichtbaar wordt, kunnen de bijdragen van klanten worden verhoogd tot meer marktconforme tarieven.
- Door de kritische massa en goede naam van UtrechtInc ontstaat meer bereidheid van netwerkpartners en zakelijke dienstverleners om een jaarlijkse bijdrage te betalen om toegang te houden tot het netwerk van UtrechtInc.
- Naast een vergoeding voor huisvesting wordt voor de diensten in de toekomst waarschijnlijk een bescheiden bijdrage gevraagd, als bijdrage in de kosten (abonnementmodel/ retainer fee)
- Op aanwijzing van enkele UtrechtInc graduates zal worden onderzocht of er een stichting Vrienden van UtrechtInc in het leven kan worden geroepen waar donaties kunnen worden ontvangen.

5.3 Terugbetaling en succesfee van graduates (incubator alumni)

Dan zijn er nog enkele modellen denkbaar die UtrechtInc laten meedelen in het succes van (ex) UtrechtInc klanten. Dit kan onder andere door:

- Een beperkt (aandelen) belang in de start-up, al dan niet via een aan UtrechtInc gelieerd investeringsfonds.
- Een eenmalige bijdrage/ vergoeding bij een succesvolle vervolffinanciering
- Een percentage van de omzet beperkt tot een redelijk plafond.
- Het omzetten van de integraal gemaakte kosten in een voorwaardelijke lening
- Het "adopter" (en dus financieren) van nieuwe startups door ervaren en succesvolle graduates.

Het nadeel van dergelijke constructies is dat ze een geheel onafhankelijke positie van de incubator belemmeren. Behalve als onafhankelijk ondersteuner is er plots ook een rol als aandeelhouder/ winstdeler. Hiermee kan de onafhankelijkheid onder druk komen te staan. Bovendien zal het potentiële klanten afschrikken, als zij bij binnenkomst al iets weg moeten geven. De vrijwilligheid en bereidheid zal gewaarborgd moeten zijn. In gesprekken met verschillende graduates en start ups blijkt dat de bereidheid er zeker is, maar dat de juiste vorm en toon belangrijk zijn. Zolang UtrechtInc geen eigen juridische entiteit is, zijn bovenstaande opties sowieso lastig uitvoerbaar. Wel worden deze mogelijkheden verder onderzocht.