

Het toekomstige Brabantse Valorisatieprogramma

Naar een excellent ecosysteem voor
startups en scale-ups

Vastgesteld tijdens stuurgroep overleg 8 juni 2017 door:

Koen Becking (namens Startersliff)

Jo van Ham (namens Bright Move)

Dick Pouwels (namens Ondernemersliff+)



Inhoudsopgave

1. Brabant als excellente voedingsbodem voor valorisatie en opschaling	3
2. Het ecosysteem als centrale succesfactor van het valorisatieprogramma.....	4
3. De opbouw van het valorisatie ecosysteem	4
4. Vertaling naar dagelijkse uitvoering van activiteiten en taken.....	6
5. Van goed naar beter in het valorisatie ecosysteem.....	8
6. Scope van het toekomstige valorisatieprogramma	8
6.1 Doelgroepdefinitie.....	8
6.2 Ondersteuning ondernemers in het startup programma.....	9
6.3. Financiering ondernemers in startup fase	10
7. Organisatie en financiering.....	11
7.1 Organisatie en governance	11
7.2 Financiering.....	11



1. Brabant als excellente voedingsbodem voor valorisatie en opschaling

"Nederland heeft het beste startup klimaat van de EU", zo kopt het European Digital Forum in maart 2016. Vooral Brabant springt eruit, omdat jarenlang is geïnvesteerd in een krachtig klimaat met de juiste randvoorwaarden voor startups. De overheid heeft daarin een sleutelrol gespeeld het afgelopen decennium met haar partners in de triple helix. Immers, er moest in versneld tempo een keten gebouwd worden waarin startups uiteindelijk kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van de economie. Dit is tot uiting gekomen in een hecht startup ecosysteem dat inmiddels goed geworteld is in het Brabantse innovatieklimaat. De overheid heeft hierbij geïnvesteerd in het onderwijs, maar ook in de begeleiding en financiering van startups... en met succes.

De instandhouding en uitbouw van het startup ecosysteem is een blijvende uitdaging. De ambities van Brabant staan namelijk ook niet stil. Met veel aandacht wordt gekeken naar de ontwikkeling van scale-ups, die van servet naar tafellaken groeien in het economische domein. De Brabantse concurrentiekracht gedijt bij voldoende nieuwe ondernemers die het verschil maken. Aangezien het concurrentieveld steeds mondialer van aard is, moet een startup goed geëquipeerd zijn om in de internationale concurrentie overeind te blijven.

Het gevolg van de mondialisering van het concurrentieveld is dat de ontwikkeling van het startup ecosysteem in verband moet worden gebracht met het scale-up ecosysteem. Zeker de innovatieve en kennisintensieve startups zijn daartoe een belangrijke doelgroep. In feite gaat het dus om twee ecosystemen die elkaar vinden en langzaam integreren. In de toekomst maken zij het verschil in het Brabantse economische klimaat.

De complexiteit van het startup en scale-up ecosysteem vraagt om goede samenwerking tussen de partners in de keten. Daarbij gaat het onder meer om onderwijspartners, regionale ontwikkelingsmaatschappijen (zoals de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij), intermediairs (zoals Starterslift, Brightmove en Ondernemerslift+) en overheid. Als er eenmaal een goede startup is toegelaten tot het programma, zijn er diverse ondersteuningsfaciliteiten, waaronder de ondersteuningsmethodiek, inbedding in het Brabantse netwerk, goed geoutilleerde huisvesting en aanjaagfinanciering. De startups zelf werken intensief samen om van hun idee een succesvol product of dienst te maken.

De instandhouding van het ecosysteem, inclusief de aansluiting bij de Brabantse wens om in de toekomst meer scale-ups voort te brengen, vraagt veel van de betrokken partijen in de governance structuur. Omdat er een hechte en evidence-based keten van diensten is ontwikkeld door de jaren heen, maken alle betrokken stakeholders zich dus ook sterk voor de gehele keten. De onderwijspartners bevinden zich in de dagelijkse dienstverlening vooral vooraan in de keten, maar zijn in het hele ecosysteem ook verantwoordelijk voor de instandhouding van screening-, scouting- en financieringsactiviteiten die later in de keten tot stand komen. Dat werkt ook de andere kant op: financiering wordt aangewend om startups verder te laten groeien (POC en pre-seed financiering). Zonder voldoende aanwas kan de financiële impuls niet worden geleverd. De spelers in de laatste schakel van de keten zijn dus ook afhankelijk van de schakels eerder in de keten. Hierdoor is een hecht netwerk ontstaan met veel feedback loops om het ondersteuningsproces voor startups (in wording) te versnellen en te verbeteren. De keten, en de partners daarin, kennen daarom een grote mate van onderlinge afhankelijkheid. Het zorgt ervoor dat partners een brede roldefinitie kennen, en een grote mate van verantwoordelijkheid door de gehele startup keten.



In de periode januari – maart 2017 heeft hier overleg over plaatsgevonden door een bestuurlijke stuurgroep, bestaande uit de volgende personen:

- Koen Becking, voorzitter van Startersliff (voorzitterstuurgroep)
- Jo van Ham, voorzitter van Bright Move
- Dick Pouwels, voorzitter van Ondernemersliff+
- Jan Pelle, directeur Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij (BOM)
- Bert Pauli, gedeputeerde Economische Zaken provincie Brabant

In dit toekomstplan is de gezamenlijk gedragen visie op het toekomstige uitvoeringsmodel van het Brabantse valorisatiebeleid vastgelegd.

Hiervoor is het van belang om eerst een beeld te vormen van de succesfactoren die tot nu toe hebben geleid tot een aantal aansprekende resultaten voor de Brabantse economie. Dat bepaalt de scope van het toekomstige programma, en daarmee ook de gewenste toekomstige organisatievorm, -grootte en bijbehorende financieringsopzet.

2. Het ecosysteem als centrale succesfactor van het valorisatieprogramma

Uit de evaluatie van Bureau Bartels (zie o.a. Statenmededeling 'Evaluatie Valorisatieprogramma's Noord-Brabant' d.d. 18-10-2016), is gebleken dat het valorisatieprogramma in Brabant werkt. Het valorisatieprogramma kent drie pijlers:

- 1) Verbetering van onderwijs over ondernemerschap
- 2) Kennisoverdracht van kennisinstellingen naar het bedrijfsleven
- 3) Ondernemerschapstimulering in het innovatiesysteem van Brabant

Deze drie basisbeginselen haken sterk op elkaar in. Er moet een bepaalde kritische massa aanwezig zijn om voldoende bijdrage te leveren aan de Brabantse economie. Dat betekent per definitie dat aan de voorkant (onderwijs en inspiratie om tot startup over te gaan) continue aandacht en activering aanwezig moet zijn om studenten of innovatieve breinen te overtuigen om een bedrijf te starten. Immers, niet iedere geïnteresseerde student begint een startup... en niet iedere startup is succesvol en ontvangt vervolfinanciering. Outputindicatoren zoals 'aantal succesvolle startups' zijn dus afhankelijk van een veel grotere pool van potentiële kandidaten die worden benaderd, geïnspireerd en geactiveerd. Dit toont de afhankelijkheid van stappen in de keten, en daarmee ook de afhankelijkheid tussen de betrokken partners in het ecosysteem.

Kortom: de schakels in het ecosysteem zijn fases van ontwikkeling. Daar waar het valorisatieprogramma vooral wordt 'afgerekend' op harde outcome indicatoren (verstrekke leningen, aantal ondersteunde bedrijven etc.), zijn deze allemaal afhankelijk van de stappen die zijn gezet in de eerste fase, waarin het onderwijs een cruciale rol speelt. Als hier geen investering in was gepleegd, was er geen impact geweest op het Brabantse innovatielandschap. De cijfers zijn namelijk imponerend (periode 2012-2015):

- ✓ € 117.770.000 omzetrealisatie
- ✓ 1.066 arbeidsplaatsen
- ✓ 25.000 studenten die het ondernemerschapsonderwijs volgen
- ✓ Meer dan 50 POC-leningen verstrekt
- ✓ Meer dan 100 preseed-leningen verstrekt

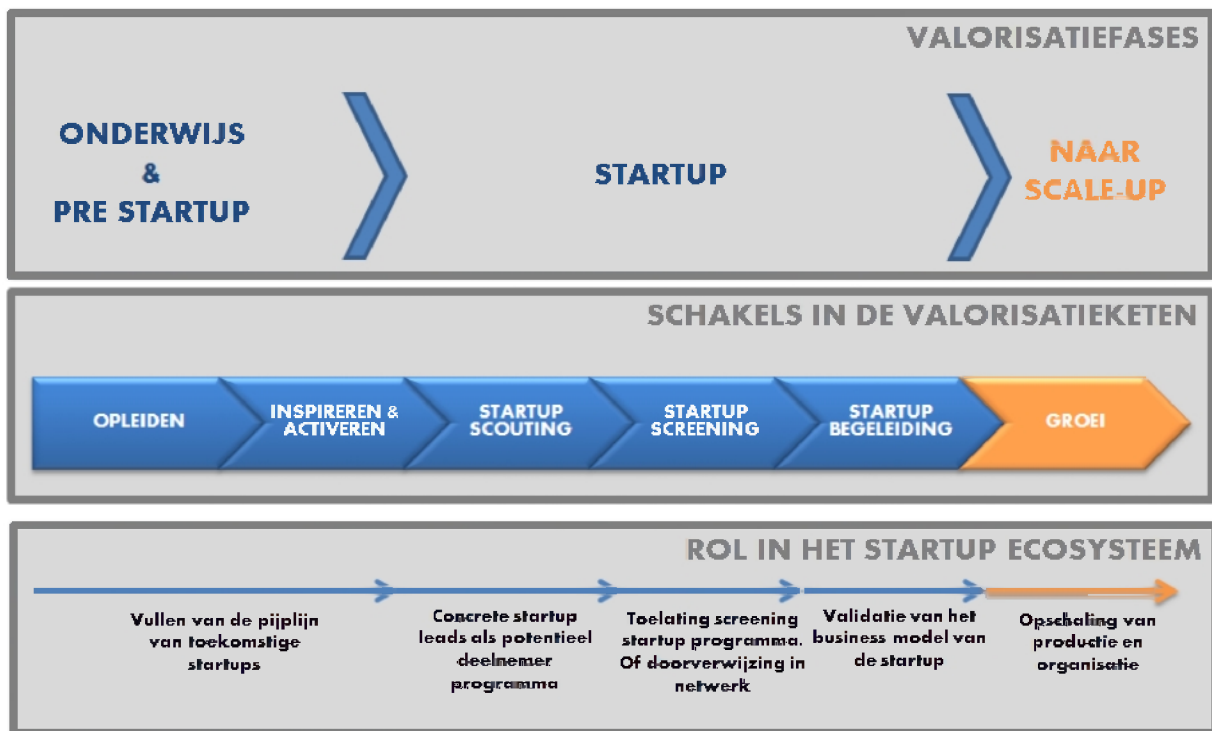
3. De opbouw van het valorisatie ecosysteem

Het ecosysteem kent een hechte samenwerking tussen overheid, onderwijs, intermediaire organisaties en studenten en bedrijven. Hoe vroeger in de valorisatieketen van het ecosysteem, des te groter de rol van



het onderwijs. En hoe verder naar operationalisering van de daadwerkelijke startup, des te meer nadruk er ligt op de begeleiding van de startup via het valorisatieprogramma (hierna te noemen de intermediairs).

Hoewel het ecosysteem in fases van ontwikkeling en dienstverlening gecategoriseerd kan worden, zijn er talloze onderlinge verbanden. In de onderstaande figuur zijn de valorisatiefases, de bijbehorende schakels in de keten, en de rollen van de schakels in het ecosysteem gevisualiseerd.¹ Omdat er steeds meer aandacht is voor scale-ups, zijn deze in de figuur opgenomen. Het dient wel expliciet vermeld te worden dat het startup programma niet alleen als doel heeft om scale-ups te genereren.



Figuur 1: Fases en bijbehorende diensten

¹ Hoewel het scale-up ecosysteem goed aansluit op het startup ecosysteem, is deze van een andere kleur voorzien in de figuur. Hier zijn namelijk activiteiten van toepassing die geen onderdeel zijn van het bestaande startup programma.



4. Vertaling naar dagelijkse uitvoering van activiteiten entaken

Het ecosysteem kent een aantal kernpartners. Het gaat hierbij om de kennisinstellingen, studenten, startups, intermediairs en overheden die direct zijn betrokken bij het valorisatieprogramma. Rond deze kern is echter nog een heel netwerk actief van regionale ontwikkelingsmaatschappijen, overige kennisinstellingen, bedrijven, financiers en maatschappelijke organisaties die kennis en kunde leveren in het ecosysteem. De situatie is zo ontwikkeld dat er niet meer sprake is van één partij die één rol heeft ergens in de valorisatieketen. Het is een hecht netwerk zonder heldere grenzen en rolopvattingen. In essentie zijn de rollen in het ecosysteem dagelijks te vertalen naar de volgende (grofmazig) beschreven activiteiten.

Opleiden <i>Lead bij onderwijs</i>	Ondernemerschapsonderwijs verzorgd door de betrokken kennisinstellingen. Daarmee ontvangt de student niet alleen vaktechnisch en inhoudelijk onderwijs, maar ook praktijkgericht onderwijs. Dat is mede gericht op vullen van de pijplijn (leads) voor toekomstige startups. Afstudeerstages in de eigen onderneming zorgen voor hoger succes in volgende schakels van de valorisatieketen. Continue voeding vanuit de praktijk vindt plaats via intermediaire organisaties. Zo is er een studenten ondernemersregeling, die studenten in staat stelt om zowel te studeren als te ondernemen. Deze wordt breed opgepakt, en toont wederom de integraliteit van rolopvattingen en de werking met schakels later in het ecosysteem.
Inspireren & activeren <i>Lead bij onderwijs in samenwerking met intermediairs</i>	Het gaat hier om het activeren en inspireren van mensen om startups op te werken. Dat gebeurt via pre-start programma's, pitches, de Academic Business Club, inspiratieavonden, startup days en awards. Hiermee wordt de grote pool van geïnteresseerde studenten, professioneel gemotiveerd om tot kansrijke startups te komen.
Startup scouting <i>Lead bij intermediairs, veel koppelingen met regionale ontwikkelingsmaatschappijen en het triple helix netwerk</i>	Het is een kennisintensieve en tijdrovende taak om startups uit het onderwijs en de regio op het netvlies te krijgen, te inventariseren en contact te leggen. Dat gaat verder dan het pure scoutingsapparaat binnen de onderwijsinstellingen. Het gaat ook om contacten buiten de kernpartners, zoals de regionale triple helix. Proactieve benadering van startups gebeurt onder meer via het geven van lezingen, bijhouden van lokale registers en sociale media, aanwezigheid in de regio en op netwerkevents, contacten onderhouden met het netwerk in de triple helix. Een hechte relatie met de partners in het ecosysteem is nodig om concrete startups te scouten.



Startup screening <i>Lead bij intermediairs</i>	Een belangrijk moment voor startups: wel of geen startup ondersteuning. Dit is waar de intermediaire organisaties afwegen of er voldoende wordt bijgedragen aan een kennisintensieve Brabantse economie en of de persoon de juiste is om een onderneming te starten. Activiteiten zijn onder meer intake gesprekken met potentiële goede startups (fit and viability methode), pitches voor een screeningcommissie van deskundigen, en daarna officiële toelating tot het startup programma.
Startup begeleiding <i>Lead bij intermediairs, veel koppelingen met regionale ontwikkelingsmaatschappijen en het triple helix netwerk</i>	Het doel is versneld te komen tot een gevalideerd business model voor de startups. De activiteiten hiertoe zijn onder meer: training in gevalideerde startup methodieken met kick-off days, experiment days en minimum viable startup product (MVP). Daarnaast is een pakket aan financierings- en huisvestingsmogelijkheden aanwezig om de startup verder te ondersteunen. Immers, er is nog geen werkend businessmodel. Indien nodig vindt hier al feedback plaats met andere partijen in het ecosysteem, om de startup op andere wijze te begeleiden en te introduceren in het netwerk. Daarnaast wordt een mentoren netwerk ingeschakeld door experts en inspiratoren te koppelen aan startups. De startups zelf maken deel uit van een actieve community waar startups ervaringen delen en leren van elkaar.

Tabel 1: activiteiten valorisatieprogramma

Deze activiteiten zijn onderling afhankelijk. Het cement tussen de stenen wordt hier gevormd door de valorisatieprogramma's, die zowel de opleidingsinfrastructuur ondersteunen voordat een startup is gevormd, als de startups zelf die in het programma worden toegelaten. De meeste inzet van de intermediairs is gericht op deze inspanning. Daartoe behoren ook additionele taken zoals:

- Ontwikkelen van het startup programma
- Opleiden van business developers
- Activeren en onderhouden van partnercontacten
- Organisatie van events
- Rapportage & verantwoording



5. Van goed naar beter in het valorisatie ecosysteem

Alle schakels en bijbehorende activiteiten zijn via het valorisatieprogramma opgebouwd. Voor een sterke, maar vooral ook haalbare toekomst van het valorisatieprogramma, dient een herijking plaats te vinden van de centrale missie en de uitvoering van het programma. Uitgaande van een voortzetting van het programma, zijn de volgende 'lessons learned' van belang:

- De schakels in de valorisatieketen kennen bijna geen grenzen meer. Dat betekent dat het ecosysteem direct dichtheid en kracht verliest als er geen integrale benadering is van alle schakels van de keten;
- Zonder startup begeleiding geen omzet en werkgelegenheidscreatie, maar zonder onderwijs zeer weinig nieuwe startups om te begeleiden. De startup keten is een funnel die gedijt bij voldoende inspiratie en activering;
- Eén sterk Brabants valorisatieprogramma is nodig om bij te dragen aan de uitbouw van het startup- en scale-up ecosysteem op Brabantse schaal. Dit uit zich in een identiek valorisatieprogramma, en bredere ter beschikking stelling van kennis en ervaring. Het uniformeren van de financieringsvoorwaarden bij proof of concept en preseed-leningen is hier ook een onderdeel van.

De bijdrage van het startup programma aan de Brabantse economie is naadloos vormgegeven. Daar waar maatschappelijke uitdagingen een grotere rol gaan spelen in de innovatiedrang van het bedrijfsleven, zijn kennisintensieve oplossingen van groot belang in het startup ecosysteem. Dit met een accent op de Brabantse speerpuntsectoren, maar niet beperkt tot grenzen van bepaalde sectoren. Juist via de verbinding van bestaande en nieuwe krachten in de economie, is vernieuwing mogelijk.

6. Scope van het toekomstige valorisatieprogramma

Alle betrokken partners die zijn betrokken bij de opzet van het valorisatieprogramma, ondersteunen de doorontwikkeling van het ecosysteem. Dat betekent, uitgaande van de filosofie en kracht van het ecosysteem, dat alle partners zich verhouden tot instandhouding van alle schakels in het ecosysteem. Dit moet leiden tot een professionaliseringsslag en de gewenste graad van uniformering.

Dit leidt tot de volgende missie:

"Het Brabantse valorisatieprogramma helpt kansrijke kennisintensieve en innovatieve ondernemers om van idee tot product/markt fit te komen, zodat ze klaar zijn om blijvend impact te genereren."

6.1 Doelgroepdefinitie

Het valorisatieprogramma wordt gericht op de centrale katalysator van de Brabantse economie. Maatschappelijke uitdagingen die vragen om innovatieve oplossingen. Het startup ecosysteem draagt hier aan bij, door op kennisintensieve wijze bij te dragen aan economie en maatschappij. Dit met een accent op de Brabantse speerpuntsectoren, waarvan de grootste bijdrage aan de economie wordt verwacht. Het startup programma bewijst zich niet alleen via uitvinding, maar ook via vindingrijkheid. Om in aanmerking te komen voor ondersteuning via het startup-programma moet een onderneming de ambitie én potentie hebben om door te groeien, wat betekent dat deze zoveel mogelijk aan de volgende groeicriteria moet voldoen.



Dit zijn geen knock-out criteria maar gidsprincipes in de beoordeling:

- ✓ Bedrijf jonger dan 6 jaar
- ✓ (Gaan) vestigen in Brabant;
- ✓ Horizon 2 of Horizon 3² innovaties: plannen hebben voor, of gestart zijn met, een nieuw product, proces of dienst in de markt te zetten;
- ✓ Bescherming (IP) wenselijk, indien technologisch van aard
- ✓ Aanzienlijke groeipotentie in termen van werkgelegenheid en omzet
- ✓ Binnen de zes Brabantse topclusters of aantoonbaar kennisintensief
- ✓ Voldoende competenties managementteam
- ✓ Schaalbaar business model
- ✓ Nationale en bij voorkeur internationale marktpotentie

De ondernemer kan afkomstig zijn uit een kennisinstelling, maar het kan ook gaan om een ondernemer uit de regio.

6.2 Ondersteuning ondernemers in het startup programma

De ondersteuning van ondernemers in het startup programma vindt plaats op basis van een Brabantbreed gedragen methodiek, die een bewezen ondersteuningsmethodiek kent, en aansluit op de ondersteuning die wordt geboden aan ondernemers in volgende levensfasen. Daarbij is een additionele uniformering van de aanpak (zie ook tabel 1) nodig. Aansluiting op de ondersteuning die wordt geboden aan ondernemers in verschillende levensfasen is hierbij belangrijk uitgangspunt (bijvoorbeeld ondersteuning door de BOM in startup of scale-up fase). Door goed samen te werken en gebruik te maken van de opgebouwde kennis en ervaring van de bestaande partijen wordt dit de komende periode verder uitgewerkt tot een concreet ondersteuningsprogramma. Het ondersteuningsprogramma voorziet in een aanpak die indien nodig differentieert op basis van bijv. domein specifieke kenmerken van een starter. Daarnaast voorziet het ondersteuningsprogramma in een duidelijke verankering in de regionale ecosystemen. Het ondersteuningsprogramma maakt gebruik van collectieve en individuele ondersteuning afhankelijk van de behoefte, en van de kennis van de bestaande valorisatieprogramma's (Ondernemersliff+, Startersliff, BrightMove) en de regionale ontwikkelingspartijen (o.a. BOM, Brainport etc.). De activiteiten van deze programma's staan in tabel 1 opgenomen op pagina 6. In paragraaf 7 wordt dit vertaald naar een organisatie- en financieringsopzet.

Het startup programma kan enkel floreren op het moment dat er voldoende netwerkverbinding is met andere valorisatie initiatieven en de regionale ecosystemen. Een aanzienlijk deel van het regionaal economisch beleid is hierop gericht, en het is de expliciete doelstelling om samen te opereren in dit werkveld. Dit verlangt nauwe verbindingen met valorisatie initiatieven vanuit het hoger onderwijs en in het Brabantse economische landschap, mensen uit dit startup programma hebben hun 'foothold' ook in deze initiatieven. Dat varieert van sectoraal georiënteerde projecten tot kennisintensieve programma's die ontwikkeling in de gehele breedte van de economie mogelijk maken, zoals o.a.:

- JADS [TiU – TU/e]
- Logistics Connection [NHTV - TiU – TU/e]
- Dutch Game Garden Incubator [NHTV]
- Mindlabs [TiU – Fontys]
- School of Entrepreneurship [TiU]
- Broeiness Brabant [Fontys]
- Verspillingsfabriek [HAS]
- Grow Campus [Avans – Agrifood Capital]
- Biobased Delta [Avans – Rewin]

² Horizon 2: bestaand product/nieuwe markt of nieuw product/bestaande markt, Horizon 3: nieuw product/nieuwe markt



6.3. Financiering ondernemers in startup fase

Er blijft pre-seed en Proof-Of-Concept (POC) financiering beschikbaar voor startups in het programma, door:

- A. Continuering van bestaande financieringsmogelijkheden
- B. Oprichting van nieuw Brabants valorisatiefonds (POC-preseed-fonds)

Ad A. Streven naar uniformiteit en efficiëntie

De stuurgroep wil komen tot uniforme financieringsvoorwaarden en één Brabantbreed investeringscomité. Daarnaast heeft de stuurgroep de intentie uitgesproken om het beheer van de bestaande regionale POC en preseed fondsen bij dezelfde entiteit onder te brengen als het nieuw op te richten Brabantbrede valorisatiefonds³. Dit betekent dat het toekomstige Brabantse valorisatie programma niet verantwoordelijk wordt voor het beheer van fondsen. Dit programma krijgt wel een belangrijke rol om innovatieve ondernemers te scouten en te screenen en degenen die voldoen aan de criteria toe te leiden naar de Brabantse fondsen of andere financieringsvormen.

Ad B. Oprichting nieuw Brabantbreed valorisatiefonds

De provincie Brabant is voornemens om een nieuw Brabants fonds op te richten voor het verstrekken van leningen aan Brabantse ondernemers in de proof-of-concept en preseed fase, teneinde ook de komende jaren financiering voor ondernemers in deze fase mogelijk te maken. De beoogde initiële omvang van dit fonds bedraagt € 10 miljoen. Het fondsbeheer wordt naar verwachting ondergebracht bij de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij (BOM).

6.4 Beoogde resultaten

In onderstaande tabel is aangegeven wat de ambitie is van het programma in de startup fase. Doelstelling is om het aantal ondernemers die vanuit startup fase succesvol doorstromen naar startup-fase en scale-up fase zo groot mogelijk te laten zijn, zodat de impact die zij realiseren wordt gemaximaliseerd.

	# jaar
Gescoute kandidaten	850
Gescreende kandidaten	340
Kandidaten voor screening/BDO	210
Nieuwe deelnemers	125
Leningen (pre-seed & POC)	35
Ondernemers in programma per jaar	375

Tabel 2: output indicatoren en beoogde resultaten van het valorisatieprogramma

Naast deze output gerelateerde indicatoren, is het van belang om de impact op economie en maatschappij te duiden. Hiervoor dienen nog impact indicatoren te worden geformuleerd, zoals toegenomen omzet, werkgelegenheid, conversie (doorgroei van startup naar scale-up) en uitgelokte investeringen.

³ Bij Ondernemerslift+ is m.n. het fonds van MSD en Rabobank mogelijk niet over te dragen vanwege de daaraan verbonden voorwaarden



7. Organisatie en financiering

7.1 Organisatie en governance

Centraal in de aanpak staat de ontwikkeling van het startup ecosysteem. In het programma is daarom de volgende inzet voorzien om alle schakels voldoende in stand te houden. Business developers in het hoger onderwijs zijn in dienst bij de onderwijsinstellingen en worden vanuit het programma aangestuurd. De Business developers in de regio zijn in dienst bij het programma of bij de regionale ontwikkelingsmij. Een effectief en efficiënt programma dat impactvol is, kan niet zonder programmering, continue ontwikkeling en aansprekende communicatie. Daarnaast zal moeten worden voorzien in effectieve aansturing en verantwoording van publieke middelen.

In de stuurgroep is besloten tot het oprichten van een nieuwe Stichting Brabant Startup. Het bestuur van deze stichting zal in het eerste jaar bestaan uit: Koen Becking, Jo van Ham en Liz Chermin. Er zal een Raad van Advies worden ingesteld waarin deelgenomen kan worden door de overige partners die meefinancieren aan het nieuwe Brabantse valorisatieprogramma en de regionale partners in startersecosystemen. De business developers zullen vanuit de verschillende deelnemende partijen worden ingeleend. Een van de business developers zal de rol van teamleider gaan vervullen en verantwoordelijk worden voor het team management. Er is hierbij uitgegaan van 10 FTE business development (inclusief de teamleider) die gaan starten in het toekomstige Brabantse valorisatie programma. Deze 10 fte zullen met de 4-6 fte startersdevelopment van de BOM als één team functioneren. Dit gezamenlijke team zal zich richten op het realiseren van de doelstelling van dit programma en een soepele overdracht naar vervolgfasen van ondernemingsgroei en – financiering. De mensen van de nieuwe entiteit en de betrokken mensen van de BOM zullen in de praktijk gaan handelen als ware het één team. Het is daarom van het grootste belang dat we zo spoedig mogelijk komen tot:

- Een gezamenlijke, eenduidige aanpak en methodiek met betrekking tot de doelgroep;
- Een gezamenlijke business intelligence;
- Een gezamenlijke branding: 1 Brabant label voor het valorisatieprogramma.

7.2 Financiering

Er is afgesproken om de kosten van het nieuwe programma te verdelen. Er wordt 50% van de kosten door het Hoger Onderwijs gedragen en 50% van de kosten wordt door de Provincie gedragen.

De financieringsopgave per partner staat aangegeven (één FTE kost ongeveer € 115.000) in onderstaande tabel.

Kosten en financiering per jaar	Eigen bijdrage
<i>Business development Hoger Onderwijs</i>	
TU/e	€ 95K
Tilburg University	€ 95K
Fontys	€ 95K
Avans	€ 95K
NHTV	€ 95K
HAS	€ 95K
Provincie	€ 575K
TOTAAL	€ 1.145K

Tabel 3: Begroting en financiering per jaar