



Maritime Delta

Maritime
by Holland.

Gedeputeerde Staten Zuid-Holland
T.a.v. Bureau Subsidies
Postbus 90602
2509 LP DEN HAAG

Datum 26 juni 2019
Betreft Vaststelling project Maritime Delta 2017/2018, regionaal samenwerkingsprogramma maritieme sector
Uw ref. PZH-2017-601992894 DOS-2017-0004102

Geachte heer, mevrouw,

Bijgevoegd ontvangt u de eindrapportage inzake het project Maritime Delta 2017/2018.

Het samenwerkingsprogramma Maritime Delta 2017/2018 zet zich in voor een sterkere maritieme sector in de regio. InnovationQuarter heeft de afgelopen twee jaar samen met overheden, bedrijven en kennisinstellingen van Tweede Maasvlakte tot en met Gorinchem en Werkendam, uitvoering gegeven aan dit programma.

Als partner van dit samenwerkingsverband Maritime Delta eindrapportage schetsen wij in deze eindrapportage de gerealiseerde doelen van het programma op basis van de vastgelegde activiteiten uit het programmaplan 2017/2018. De resultaten zijn onderverdeeld in de actielijnen: innovatie, Human Capital, branding & internationalisering en vestigingsklimaat. Evenals een toelichting op de programma-brede activiteiten.

Inmiddels hebben we het vervolgprogramma 2019-2021 in samenwerking met alle partners vastgelegd en zelfs gestart. Het nieuwe programma kent onder meer vanwege marktverandering een andere focus dan het afgelopen programma, en zal zich richten op de thema's energietransitie, digitalisering en human capital.

Voor een actueel overzicht van de activiteiten kunt u altijd de website www.maritimedelta.nl bezoeken. Heeft u vragen of opmerkingen, dan kunt u uiteraard met mij contact opnemen via edward.gilding@innovationquarter.nl.

Met vriendelijke groet,

art.5.1-2e

Rinke Zonneveld,
Directeur InnovationQuarter

art.5.1-2e

arter

Projectrapportage Maritime Delta 2017-2018

Ten behoeve van Subsidieregeling regionale netwerken topsectoren Zuid-Holland

Totstandkoming Programma Maritime Delta 2017-2018

De Maritime Delta Monitor 2015 toont de significante bijdrage van het maritieme cluster aan de economie van de regio Rijnmond-Drechtsteden-Gorinchem. Deze regio is namelijk het grootste maritieme knooppunt in West-Europa. Hier werken gezamenlijk meer dan 71.000 mensen bij 5.165 vestigingen van op de maritieme sector georiënteerde bedrijven.

In 2012 is de samenwerking Maritime Delta gestart vanuit de motivatie dat samenwerking tussen overheden, ondernemers en onderwijs in de regio nodig is. Samenwerking om de regionale maritieme sector (van Tweede Maasvlakte tot aan Werkendam) nog verder te versterken en zo op de lange termijn internationaal competitief te (blijven) zijn. Met de ambitie om te blijven innoveren, onderscheidend te zijn in kennis en kwaliteit, voldoende match te hebben in vraag en kwaliteit van technisch personeel en internationaal zichtbaar te zijn als regio die interessant is om in te werken én in te ondernemen.

Om dit programmavoorstel 2017-2018 samen te stellen zijn de programma's van de afgelopen jaren eind 2016 met de partners, waaronder de Provincie Zuid-Holland, geëvalueerd. Daarnaast is een beroep gedaan op de Maritime Delta Monitoren en zijn met verschillende partners feedbackgesprekken gevoerd. Ook is op 29 juni 2016 een ontbijtsessie georganiseerd waar meerdere partners aan deelnamen. Uit deze sessie zijn de volgende punten naar voren gekomen:

- Er is een grote rijkdom aan initiatieven en organisaties die actief zijn in het aanjagen van innovaties in het cluster. Het samenwerken van deze initiatieven en organisaties komt ten goede aan het aanbod voor ondernemers en zorgt voor een meer optimale inzet van middelen en verbetering van de resultaten;
- De opkomst van bedrijven bij Maritime Delta activiteiten, zoals ideecafé's en het Maritime Delta-diner is zeer goed. Deze betrokkenheid van de markt dient ook in de governance structuur van het programma 2017 – 2018 terug te komen, zonder het bedrijfsleven te belasten met organisatorische en administratieve taken;
- De bestaande programmalijnen innovatie, arbeidsmarkt & onderwijs, en branding voldoen nog steeds. Verscheidene overheden geven tevens aan dat strategische gebiedsontwikkeling of beter verwoord een aantrekkelijk vestigingsklimaat in relatie tot maritieme bedrijvigheid ook binnen de Maritime Delta opgepakt zou kunnen worden. Internationalisering, waaronder samenwerking tussen internationale regio's en ambassadeurschap van de regio zijn eveneens thema's die in het nieuwe programma uitgebreider terug dienen te komen;
- De samenwerking draagt bij aan een snelle vertaling van idee naar publiek-private samenwerking. Fieldlab SMASH en 3D-printing zijn hier voorbeelden van. In het vervolg zou er nog structureler aandacht moeten zijn voor de inschakeling van kwartiermakers, om goede initiatieven te helpen ontwikkelen.

Hoofdoelstellingen en programmalijnen

Maritime Delta versterkt het maritieme cluster van Tweede Maasvlakte tot en met Gorinchem en Werkendam door vanuit bedrijven, overheden en onderwijsinstellingen gezamenlijk te werken. Vanuit de motivatie dat een sterke regionale maritieme sector noodzakelijk is om de genoemde gezamenlijke uitdagingen aan te kunnen blijven pakken en te kunnen concurreren met internationale regio's. Het programma 2017-2018 heeft drie hoofdoelstellingen:

- **Verbeteren afstemming tussen partners & initiatieven in de regio**
Er is een grote rijkdom aan initiatieven en organisaties die actief zijn in het aanjagen van innovaties in het cluster. Het samenwerken van deze initiatieven en organisaties komt ten goede aan het aanbod voor ondernemers en zorgt voor een meer optimale inzet van middelen en verbetering van de resultaten.
- **Versnellen van projectidee naar voorstellen (kwartiermaken) en uitvoering**
De partners hebben aangegeven dat het vertalen van een idee naar de realisatie van een project nog verder versneld kan worden, door onder meer effectievere inzet van kwartiermakers. Een kwartiermaker heeft als taak om een projectidee te signaleren, te verkennen of er voldoende draagvlak en interesse is bij private partners om vervolgens tot een projectvoorstel te komen. In bijlage II wordt dit verder toegelicht. In de praktijk wordt een klankbord gemist om ideeën / voorstellen te beoordelen en is het lastig om incidenteel budget vrij te maken voor de inhuur van kwartiermakers. In dit programma is hier speciale aandacht voor. Gedurende twee jaar worden in totaal vier bijdragen beschikbaar gemaakt om kwartiermakers in te zetten voor regionale samenwerkingsprojecten in de maritieme sector. Voorwaarden voor de inzet worden toegelicht in bijlage III.
- **Organiseren van marktgevraagde activiteiten over de verschillende programmalijnen**
Om de sector en de bedrijven te helpen bij hun vraagstukken, worden voor en in samenwerking met bedrijven diverse activiteiten georganiseerd.

Deze hoofddoelstellingen worden vertaald naar concrete activiteiten langs vier programmalijnen die in hoofdstuk 3 nader worden gespecificeerd, te weten;

- Innovatie
- Human capital (voorheen arbeidsmarkt & onderwijs)
- Branding & internationalisering (voorheen branding & acquisitie)
- Vestigingsklimaat (nieuw)

Onderscheidend aan het huidige programma is het toevoegen van de programmalijn vestigingsklimaat, zoals eerder toegelicht. Daarnaast komt het accent van branding & acquisitie te liggen op zichtbaarheid en internationaliseren, zodoende wordt deze programmalijn nu branding & internationalisering genoemd.

Omschrijving aanvragers

Partners binnen het programma zijn;

- Vanuit marktpartijen: Netherlands Maritime Technology, Nederland Maritiem Land, IRO, Deltametaal, diverse individuele bedrijven
- Vanuit de overheid: Gemeente Rotterdam, Drechtsteden, Gemeente Schiedam, Gemeente Werkendam, Gemeente Gorinchem, Gemeente Molenwaard, Gemeente Hardinxveld-Giessendam, de regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, Provincie Zuid-Holland
- Vanuit het onderwijs: Da Vinci College, STC Group, Hogeschool Rotterdam, TU Delft, Haagse Hogeschool
- Vanuit intermediairs: Kamer van Koophandel, Metalent, Werkendam Maritime Industries, InnovationQuarter, Rotterdam Maritime Service Community, RDM Campus, Duurzaamheidsfabriek, RotterdamPartners, Deal!

InnovationQuarter, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Zuid-Holland voert op verzoek van de partners de coördinatie uit van het programma Maritime Delta. Als regionale ontwikkelingsmaatschappij behoort tot de kerntaken van InnovationQuarter het vormen van innovatie-consortia, het aantrekken van buitenlandse bedrijven en investeringen, en het participeren en financieren van innovatieve ondernemers. Het uitvoeren van een structuurversterkend programma zoals Maritime Delta behoort niet tot de kernactiviteiten van InnovationQuarter. De additionele financiering voor het programma wordt door InnovationQuarter, namens de partners, derhalve aangevraagd voor het mogelijk maken van minimale programma-coördinatie en daarnaast voor activiteiten die met en door de partners worden uitgevoerd.

Maritime Delta – Voortgang 1 januari 2017 t/m 31 december 2018

Op basis van het vastgestelde activiteitenprogramma Maritime Delta hebben we met elkaar de volgende activiteiten en resultaten gerealiseerd:

Actielijn 1 Innovatie

- De **MKB-consulent** (overigens per 1 januari 2019 in een nieuwe vorm/rol van netwerk-makelaar) is doorlopend aan de slag om innovatief MKB in het maritieme cluster te helpen met innovatie-vraagstukken. Meer dan 100 MKB-ondernemers zijn inmiddels bezocht en geïnformeerd over subsidiemogelijkheden, innovatieprojecten en samenwerkingsmogelijkheden met onderwijsinstellingen. Concrete voorbeelden van ondersteunen: het adviseren van MKB ondernemers voor de MIT regeling en leveren van feedback / revisies op het projectplan, het ondersteunen / aanleveren van bronnen voor een ondernemer over e-commerce en regelgeving. Een overzicht van alle bezochte bedrijven vindt u [hier](#).
- **Overzicht creëren van beschikbare financieringsinstrumenten** is gemaakt en hebben we op de website geplaatst. Tevens heeft mkb-consulent deze meegenomen naar gesprekken.
- Ideecafé's; gedurende het jaar organiseren we met de partners zogenoemde ideecafé's met verschillende workshops rond een actuele innovatie-thema. Afgelopen periode hebben we de volgende bijeenkomsten georganiseerd:
 - **Ideecafé Blockchain** – 18 april 2017; gedurende dit ideecafé is dieper in gegaan op de blockchain technologie en de mogelijke kansen die dit biedt voor de maritieme industrie. Doel was om met een aantal spelers uit de sector op zoek te gaan naar juiste use-cases die het verschil kunnen maken. Inmiddels krijgen deze cases een vervolg in het Fieldlab Blockchain / Blocklab.
 - **Ideecafé Think Smart** – 9 mei 2017; tijdens de Maritime Industry beurs 2017 in Gorinchem werd een ideecafé organiseert rond het thema Smart Industry. Vier ondernemers presenteerden de mogelijkheden van nieuwe technologieën die revolutionair lijken, maar op dit moment al toegepast worden in de maritieme sector. De bijeenkomst leidde tot matchmaking tussen de aanwezige ondernemers.
 - **Workshop MKB-financiering** tijdens het landelijke TKI Maritiem-event "Blauwe toekomst". Op 17 mei 2017 werd door Maritime Delta een workshop verzorgd. Doel van de bijeenkomst was om het MKB te informeren en enthousiasmeren over subsidie en financierings-mogelijkheden. Aan de hand van ervaringen van een ondernemer uit de regio werd toegelicht welke kansrijke mogelijkheden er zijn voor subsidies.
 - **Bijeenkomst Offshore Wind Test- en demonstratie site** - 5 september 2017 in Rotterdam. Tijdens dit event werden de interesse en behoeften verkend vanuit de markt voor offshore wind innovaties. Inmiddels is een verkenning in samenwerking met het Havenbedrijf van Rotterdam gestart naar de ontwikkeling van een test- & demosite op Maasvlakte 2.
 - **Ideecafé Emissieloos vervoer** - 14 maart 2018 in Dordrecht. Tijdens dit ideecafé pitchten 10 ondernemers hun project / idee / ontwikkeling om vervoer over de binnenwateren te verduurzamen. Denk aan verschillende manieren van duurzame transport en mobiliteitsmogelijkheden, waaronder elektrisch varen, waterstof en de benodigde infrastructuur.

- **Ideecafé Smart Skills**– 29 mei 2018 in Gorinchem. In dit ideecafé kwam aan bod welke technologische trends op korte termijn bedrijven en werknemers kunnen beïnvloeden. Sprekers uit het onderwijs en bedrijfsleven schetsten welke veranderingen we kunnen verwachten en in parallelle workshops werden de mogelijkheden van Augmented Reality en Big Data voor de maritieme sector uitgelicht door TWNKLS en Landscape. Dit heeft inmiddels geleid tot concrete samenwerking tussen Smart Shipping (initiatief van Rijkswaterstaat) en Big Data bedrijf Landscape met betrekking tot bezetting van lig -en ankerplaatsen.
- **MKB meets TU Delft** –2 oktober 2018 in Delft. Tijdens de sessie stond centraal hoe het MKB beter gebruik kan maken van onderzoeksmogelijkheden en lopende onderzoeken van de TU Delft. Aanleiding is de constatering dat deze aansluiting met het MKB voor verbetering mogelijk is. In samenwerking met onder meer TU Delft, Buccaneer, NMT.
- Voorbereidingen **Ideecafé autonoom varen** – 19 februari 2019 in Rotterdam. Deze sessie wordt voorbereid samen met maritiem zakelijke dienstverlening cluster (RMSC) en centreert zich rond de gevolgen van digitaliseren voor juridische en verzekeringskwesties van autonoom varen.
- Het **regionaal maritiem innovatie-overleg** heeft in 2017 en 2018 plaatsgevonden. Het overleg heeft als doel om activiteiten af te stemmen, samen te werken en nieuwe kansen worden verkend. Partners waren o.a. RDM Campus, Da Vinci College, Duurzaamheidsfabriek, STC Group, RMSC, Kamer van Koophandel, Haagse Hogeschool, Havenbedrijf, EICB, NMT, Rotterdam, InnovationQuarter, IRO, DOB-academy, RWS en Buccaneer Delft namen hier actief aan deel.
- Door middel van het netwerk en onze mediakanalen werden initiatieven en events van partners gepromoot en partijen betrokken, waaronder: **World Port Conference, seminar Platform Schone Scheepvaart, CLINSH, TKI Maritiem event "Blauwe toekomst", handelsmissie naar Varna – Bulgarije, Our Oceans Challenge, MKB-katalysatorfonds Drechtsteden, Rotterdam Maritime Capital of Europe, Dare2Cross Big Data, Future of Oceans-congres, Sustainable Maritime Innovation tijdens Blueweek, Port XL, Buccaneer - Energy drinks, Offshore wind innovators Masterclass, Hackaton Vishack Stichting Noordzee, Future of the Oceans Summit @Volvo Ocean Race, Smart Shipping, Offshore wind Challenges, Trans-Atlantic Technology and Training Alliance, Blue Invest, Venture café, Drechtsteden Young Professionals, Europort, Maritime Awards Gala.**
- **Dare2Cross; Offshore/Energy meets Cyber security**; tijdens dit seminar dat plaatsvond op 28 september 2017 gedurende de internationale cyber security week, hebben offshore spelers samen met de cyber security sector samengewerkt om de sector (cyber) veiliger te maken, actuele problematiek te bespreken en nieuwe oplossingen en samenwerkingen te verkennen. Verscheidene initiatieven hebben een vervolg gekregen en zijn zelfstandig opgepakt door de deelnemers.
- **Dare2Cross: Botox your assets**, tijdens dit congres met de ludieke titel Botox your Assets, dat werd gehouden op 18 oktober 2018, gingen bedrijven uit de haven en maritieme sector aan de slag met maintenance-vraagstukken. O.a. de bedrijven Vopak en VolkerWessels brachten actuele problematiek in, met als doel om deze met een cross-sectorale groep verder te bespreken en nieuwe oplossingen en samenwerkingen te verkennen. In samenwerking met Havenbedrijf Rotterdam, Gemeente Rotterdam en iTanks. Verschillende challenges hebben inmiddels geleid tot projecten in uitvoering.

- **Symposium 'Toekomst van de baggerindustrie'** – 29 november 2018 Rotterdam. Op verzoek van een consortium uit de Vlaamse en Nederlandse baggerindustrie van o.a. Royal IHC, Damen Shipyards, DEME en Van Oord is Maritime Delta gevraagd de organisatie uit te voeren van een symposium rond de toekomst van de baggerindustrie. Tijdens dit symposium met 200+ deelnemers uit de sector werden de resultaten van een onderzoek naar de baggerindustrie gepresenteerd en verkend hoe resultaten/uitdagingen uit het onderzoek kunnen worden aangepakt. Ook hebben we platform geboden aan innovatief MKB uit de regio. Als vervolg op het symposium organiseren we in 2019 twee afzonderlijk sessies op het gebied van digitalisering en verduurzaming, om de uitkomsten van het onderzoek te vertalen naar concreet vervolg en samenwerking.
- **Kwartiermakersbijdrage CoE Binnenvaart** - CoE Binnenvaart is een initiatief in Zwijndrecht om concrete innovatieprojecten op het gebied van o.a. digitalisering en duurzaamheid samen met binnenvaartondernemers te ontwikkelen. Dergelijke projecten zijn gebaat bij ondersteuning dichtbij en met kennis van de sector. Middels de toegekende kwartiermakersbijdrage en inzet kunnen deze projecten (o.a. op het gebied van ontgassingsproblematiek, cyber crime en digitalisering van logistiek) versneld worden gerealiseerd.
- **Vorming van innovatie-consortia**; verschillende innovatietrajecten zijn gestart of gefaciliteerd van bestaande business consortia, vanuit zowel werven, toeleveranciers als rederijen. Trajecten die zijn verkend zijn onder andere: Blockchain, Internet of Things, Smart shipping, Smart Maintenance, Offshore Wind Center en Groene Corridor.
- **Webinar**: het organiseren van een webinar was als initiatief opgenomen in het activiteitenprogramma in het kader van het verbeteren van de aansluiting tussen MKB-bedrijven en het aanbod van kennisinstellingen. Uiteindelijk is er in overleg met TU Delft besloten geen webinar maar een ideecafé te organiseren, omdat dit beter passend zou zijn bij het beoogde doel van kennisoverdracht en daarmee effectiever zou zijn.

Actielijn 2 Human Capital

- **Maritime Innovation Experience** het innovatie event om technische MBO'ers en HBO'ers te verbinden aan het bedrijfsleven. Deze werd georganiseerd op 7 december 2017 bij STC-Group in Rotterdam, en op 15 november 2018 in de Duurzaamheidsfabriek in Dordrecht. Het innovatie event is er op gericht om technische MBO'ers en HBO'ers te inspireren voor een carrière in de maritieme sector. Aantal deelnemers per editie; circa 200 studenten en circa 15 bedrijven.
- Creëren van **overzicht in de verschillende onderwijsinitiatieven**; overzicht is opgesteld en door de mkb-consulent meegenomen in haar gesprekken met ondernemers.
- **Verkenning offshore wind center**, vanuit de betrokken partijen in het domein van training- & onderwijsinstellingen bleek er gaandeweg de verkenning onvoldoende interesse te zijn om gezamenlijk activiteiten uit te voeren op het gebied van her- en bijscholing in het kader van offshore wind. Concurrentie lag hier aan ten grondslag. Wel is het offshore wind center doorgegaan op het gebied van het testen en demonstreren van innovatie, hetgeen heeft geresulteerd in een offshore wind test & demonstratie site op de Maasvlakte 2.
- **Verkenning Virtueel Werf**, het initiatief om digitale faciliteiten beter inzichtelijk en toegankelijk te maken voor het MBO is door de partners gestaakt en dientengevolge niet meer verder ondersteund door het Programma Maritime Delta.
- **Masterclass** voor Young Professionals; afgelopen periode organiseerde STC-Group zogenaamde Masterclasses met thema's waaronder Oceans / Our Oceans Challenge & digitale transformatie.

- **Bliksemstages in de regio.** De organisatie JINC organiseert o.a. Bliksemstages waarbij basisschool- en VMBO leerlingen kennis maken met bedrijven in de haven. Er is contact gelegd met bedrijven en de eerste bliksemstage heeft al plaatsgevonden.
- **Projectonderwijs:**
 - o **Speeddates:** match studenten met innovatieve bedrijven.
 - Op 16 februari 2017 vonden er speeddates plaats met 197 derdejaars HBO studenten van het Rotterdam Mainport Institute, opleidingen Maritiem Officier, Chemische Technologie Scheepsbouwkunde en Logistics Engineering. De studenten zijn aan de slag gegaan met circa 42 opdrachten voor 33 opdrachtgevers. De resultaten van deze projecten zijn begin juli 2017 gepresenteerd.
 - Op 22 februari 2018 vonden er speeddates plaats met 200 derdejaars HBO studenten van het Rotterdam Mainport Institute, opleidingen Maritiem Officier, Chemische Technologie Scheepsbouwkunde en Logistics Engineering. De studenten zijn aan de slag gegaan met circa 36 opdrachten voor 23 opdrachtgevers, zoals McNetiq – Rotterdam, UniBallast – Rotterdam, Jachtclub Scheveningen – Den Haag, Aqitec – Rotterdam, Kotug – Rotterdam en BP Shipping - Rotterdam. De resultaten van deze projecten zijn begin juli 2018 gepresenteerd.
 - o **Opdrachten Minor Maritime & Port Management:** Vierdejaars studenten RMU doen in hun minor een onderzoeksopdracht voor bedrijven, vergelijkbaar met de speeddates (zie bovenstaand). Een aantal van de bezochte MKB'ers is aangeboden een opdracht uit te voeren.
 - o Naast de **projecten** voor de RMU is ook de mogelijkheid bij het maritiem MKB uitgezet voor het aandragen van projecten voor de Haagse Hogeschool (technisch HBO).
 - o Overleg Centrum voor Innovatief Vakmanschap Maritiem Techniek en RDM Centre of Expertise Maritime & Offshore over projecten en samenwerking in de regio.
 - o **Joint Interdisciplinary Projecten** is een initiatief dat is opgestart bij de Buccaneer met als doel om TU Delft studenten van verschillende disciplines te laten werken aan een vraagstuk dat een mogelijke basis is voor een vervolg Joint Industry Project. Vanuit Maritime Delta is input geleverd op de aanpak en werkwijze en zijn contacten gelegd met enkele MKB'ers uit de regio.
- De initiatieven betreffende de **'hybride docent' en docentstages** bleken gaandeweg vanuit de partners geen ondersteuning nodig te hebben vanuit het Maritime Delta programma en zijn zelfstandig verder ontwikkeld.
- **Human Capital Day Europort;** Op de vrijdag van Europort werden diverse activiteiten georganiseerd onder de noemer 'Maximising Young Talent'. In het voorportaal van de Ahoy Arena (Hal 7) stonden de gehele beursweek studenten uit de regio klaar om hun innovatieproject, prototype en/of daadwerkelijke product te tonen. Op vrijdag pitchten zij hun aanpak en oplossingen in de Speakers' Corner, waarna een juryprijs én een publieksprijs werd uitgereikt. Zo lieten de studenten zien hoe ze een belangrijke bijdrage leveren aan innovatieprojecten en toonden daarmee wederom aan hoe belangrijk het is om te investeren in toekomstige werknemers.
- **Kwartiermakersbijdrage Maritiem Leer & Ontwikkelcentrum.** De maritieme sector staat voor een personeelsuitdaging in een snel veranderende arbeidsmarkt. De uitdaging richt zich op behoud van personeel voor de sector en de ontwikkeling van maritieme professionals, zodat ze wendbaar en van toegevoegde waarde voor bedrijven blijven. Middels een kwartiermakersbijdrage en inzet ondersteunt Maritime Delta i.s.m. Nederland Maritiem Land

en de maritieme brancheorganisaties dit initiatief met het oprichten van de Maritiem Leer- & Ontwikkelcentrum (MLO). Het MLO is een HR netwerk waarbinnen leren, coaching en mobiliteit zonder tussenkomst van dure detacheringsbureaus wordt georganiseerd. Kwartiermakers Frits Luijten en Leon Maas zijn hiervoor inmiddels aan de slag. Het netwerk bestaat al uit een dertigtal bedrijven die de sessies bijwonen. Daarnaast is het online platform eind augustus klaar voor gebruik. De eerste contacten tussen bedrijven om eventueel een mobiliteitsstage tot stand te brengen zijn gelegd.

- **MOIC** staat voor Maritiem Onderwijs & Innovatie Centrum in Schiedam. Maritime Delta heeft het afgelopen jaar samen opgetrokken met Gemeente Schiedam om in het Schiedams havengebied kennisdeling tussen bedrijven en onderwijsinstellingen te bevorderen, in de vorm van een MOIC. Deze is nodig om de economie in het Schiedams havengebied bloeiend te houden en mensen tijdig op te leiden voor de maritieme banen van de toekomst. Om hierin te voorzien wordt een projectleider aangesteld om een onderwijsagenda op te stellen met alle betrokken partners en zal definiëren welke vorm het MOIC aan zal nemen. Betrokken partijen zijn: Gemeente Schiedam, InnovationQuarter/Maritime Delta, STC Group, TU Delft, Damen Shiprepair, Huisman, Mammoet, GustoMSC, RH Marine en Navingo. Tijdens het aanstaande Maritime Delta diner 2019 werd door deze partijen een Letter of Intent tekenen en hiermee de ontwikkeling van het MOIC afgetrapt.

Actielijn 3 Branding & Internationalisering

- Elke maand wordt door middel van de **nieuwsbrief 'Maritime Delta Update'** het netwerk op de hoogte gehouden van activiteiten, aankomende events en nieuws vanuit partners. Inmiddels is het netwerk +1600 contacten groot.
- De **website www.maritimedelta.nl** wordt actief beheerd. Een platform voor informatie over onder andere financiële regelingen, innovatie-faciliteiten en regionale maritieme activiteiten. In 2018 is de opzet verbeterd.
- Sinds begin 2018 wordt elke maand een **Maritime Delta blog** verzorgd. Maandelijks wordt het podium gegeven aan een smaakmaker uit de Maritime Delta om een blog te schrijven over zijn/haar werkzaamheden in het cluster.
- **Verkenning internationalisering.** In samenwerking met Nederland Maritiem Land, Rotterdam Partners, Netherlands Maritime Technology en InnovationQuarter hebben we de gezamenlijke organisatie opgepakt van een tweetal technology exchange roadshows en een missie:
 - o **Technology Exchange Roadshow Singapore;** voorjaar 2017 zijn een zestal MKB ondernemers met een delegatie naar Singapore geweest om met hun innovaties het gesprek te voeren met verscheidene rederijen en werven uit Singapore.
 - o **Technology Exchange Roadshow Noorwegen.** Voortbordurend op het succes in Singapore vond er 24-25 april 2018 een tweede editie van de TER plaats in Noorwegen. 8 ondernemers zijn mee geweest naar Noorwegen en hebben hun producten en oplossingen gepresenteerd aan ontwerpers en scheepbouwers zoals Vard Design, Ulstein Shipyard en Kleven Shipyard. Een aantal van de deelnemende bedrijven is nu in gesprek met de Noorse bedrijven voor opdrachten.
 - o **Boston Offshore Wind Mission 18 en 19 oktober 2018.** Om de mogelijkheden voor Zuid-Hollandse bedrijven in de Amerikaanse Offshore wind industrie te verkennen. In samenwerking met InnovationQuarter en Rotterdam Partners werd deze delegatie georganiseerd om de markt beter te leren kennen en key-spelers uit de industrie te ontmoeten.

- Periodieke **afstemmingsoverleg acquisitie-organisaties** op het gebied van maritiem, waaronder internationalisering tussen Rotterdam, Rotterdam Partners, InnovationQuarter en Deal!
- **Internationale maritieme samenwerking met clusters uit Vlaanderen, Engeland en Frankrijk.** Onder de noemer van het Interreg2seas 'Market' – 'Maritime Key Enabling Technologies' hebben we met regionale maritieme clusters uit Vlaanderen, Engeland en Frankrijk een samenwerking verkend om nauwer te samenwerken en relevante bedrijven en launching customers rond sleutel technologieën, zoals digitalisering, met elkaar in contact te brengen. Helaas heeft dit vooralsnog niet geleid tot een gehonoreerd besluit en verkennen we komende periode hoe de samenwerking voort te zetten (en mogelijk een nieuw voorstel in te dienen).
- **Organisatie Cleantech-summit.** In 2017 en 2018 werd de Cleantech Summit georganiseerd in Rotterdam. Startups en scale-ups kregen tijdens dit evenement de kans om te netwerken en te pitchen voor internationale investeerders en hiermee mogelijk financiering aan te trekken. Vanwege de vele maritieme en offshore startups werd er een maritiem/offshore energie-thema aan toegevoegd. Ook werden launching customers uit het maritieme cluster uitgenodigd en bedrijven/startups met een financieringsbehoefte konden zich daar presenteren.

Actielijn 4 Vestigingsklimaat

- **Publiek overleg vestigingsklimaat maritiem;** om meer af te stemmen tussen lokale en regionale overheden, heeft Maritime Delta in samenwerking met MRDH in 2017 een publieke tafel georganiseerd. Doelstelling was om kennis te delen tussen publieke partners over lopende maritieme onderwerpen en met name rond gebiedsontwikkeling. In overleg met deelnemers en partners is besloten dit vanwege overlap met andere overleggen niet te herhalen.
- **Toekomst Verkenning Maritime Cluster.** Onder meer Provincie Zuid-Holland, Gemeente Rotterdam en Drechtsteden werkten samen aan de ontwikkeling van een toekomstvisie voor de provincie Zuid-Holland. Maritime Delta heeft dit traject ondersteund met het netwerk, kennis en advies. Voor de pilots wordt nader onderzocht in hoeverre Maritime Delta deze projecten kan opnemen in het programma.
- Een van de verzoeken vanuit gemeente Krimpen a/d IJssel is om de regionale innovatie-faciliteiten beter bekend te maken bij de ondernemers. Zodoende heeft Maritime Delta i.s.m. de gemeente in januari 2017 een **excursie** georganiseerd naar de **RDM Campus**.
- **Bezoek delegatie Tweede Kamer.** Tijdens het Maritime Delta diner afgelopen jaar is besloten om een bezoek van een delegatie van Kamerleden te organiseren aan de Maritime Delta regio. Dit bezoek vond plaats op 5 oktober 2018 en werd georganiseerd door o.a. KNVR, NML, Gemeente Rotterdam en de Drechtsteden. Met dit werkbezoek, onder de noemer Rotterdam Maritime Capital of Europe, lieten we de kracht en het belang van de maritieme sector voor de regio zien en vroegen we aandacht voor actuele duurzame projecten.
- Een **overzicht van bedrijfscontactfunctionarissen**, de gemeentelijke aanspreekpunten voor maritieme ondernemers, zoals gepland in het activiteitenprogramma bleek minder gewenst dan in eerste instantie gedacht. Derhalve is dit niet opgesteld en/ of gepubliceerd.
- **Maritime Delta-monitor.** In vervolg op de monitor van 2016, werd in 2018 weer een update gegeven aan de Maritime Delta-monitor. Het onderzoek wordt uitgevoerd door een consortium van Ecorys, NMT en Erasmus Universiteit. De programmaraad heeft aangegeven om in deze monitor de focus te willen leggen op ontwikkelingen in de sector (in het bijzonder energie-transitie), internationalisering en een overzicht van lopende initiatieven.

Begin oktober werd de monitor gelanceerd tijdens het Tweede Kamer-bezoek en uitgereikt aan de aanwezige Kamerleden.

- Aansluitend is een **netwerkbijeenkomst** georganiseerd bij STC-group om de uitkomsten van het onderzoek te presenteren aan de aanwezige geïnteresseerden. Tevens is een debat/panel discussie gehouden om de uitkomsten te bespreken en om te zetten in mogelijke activiteiten voor de nieuwe programmaperiode. De volledige monitor kan [hier](#) worden teruggelezen.

Actielijn 5 Programma-brede ontwikkelingen

- Organisatie **Maritime Delta-diner**, op 22 maart 2017 jl. in de Buccaneer te Delft. Het diner stond in het teken van de huidige markt (crisis en nieuwe marktkansen), het startsein van het nieuwe programma 2017/2018, kennismaking met de Buccaneer en uiteraard de tot nu toe behaalde resultaten. Tevens werden een aantal lopende initiatieven en ontwikkelingen besproken. Vervolgstappen worden verder door Maritime Delta ondersteund. Deelnemers waren 70+ bestuurders, CEO's en directeuren uit de sector.
- Organisatie **Maritime Delta-diner 2019**. Op maandag 11 februari 2019 organiseerden we het Maritime Delta diner, dit jaar bij Gusto MSC in Schiedam. Het diner werd benut als startsein van het nieuwe Maritime Delta-programma, behaalde resultaten uit het programma weer te geven en gelegenheid om actuele kansen en uitdagingen te bespreken.
- **Aansluiting nieuwe partners Delft/TU Delft**, vanwege de grote aanwezigheid van maritieme bedrijvigheid en kennisinstellingen en belang van de hubs waaronder Buccaneer en DOB-academy, heeft Delft in 2017 besloten aan te sluiten bij het programma. Naast de lopende activiteiten nog beter te ontsluiten voor deze partners, verkennen we enkele op maat gemaakte initiatieven.
- **Kwartiermakersbijdragen**; in het programma zijn bijdragen gereserveerd om kwartiermakers in te zetten voor regionale samenwerkingsprojecten in de maritieme sector. Middels toekenning door de programmaraad, zijn kwartierbijdragen toegekend aan het Maritiem Leer- & Ontwikkelcentrum (MLO) en Center of Expertise Binnenvaart. Beiden zijn elders in dit overzicht toegelicht. In totaal zijn 2 van de 3 beoogde bijdragen gehonoreerd. Andere projectvoorstellen vielen buiten de scope van de criteria zoals omschreven in het activiteitenprogramma.
- Er is vanaf januari 2018 een nieuwe **project medewerker** aangesteld in de persoon van Hilde Veeken, In deze rol zal ze fungeren als een van de aanspreekpunten voor Maritime Delta en een deel van de activiteiten op zich nemen. Voor haar komst bij InnovationQuarter werkte ze in Brussel waar ze de belangen behartigde van de Europese scheepsbouwers en maritieme toeleveranciers. De maritieme sector is Hilde dus niet vreemd en ze kijkt er naar uit om haar bestaande kennis en netwerk in te zetten voor het maritieme cluster van Zuid-Holland.
- InnovationQuarter voert op verzoek van de partners doorlopende **coördinatie** uit van het programma Maritime Delta 2017/2018.
- **Opzet Maritime Delta programma 2019-2021**: Vanwege de afronding van het huidige activiteitenprogramma zijn we n.a.v. uitkomsten van de monitor, overleg met de programmaraad en gesprekken met de markt en partners gekomen tot een nieuw activiteitenprogramma voor de periode 2019-2021. Focus binnen het nieuwe programma zal komen te liggen op energietransitie, digitalisering en human capital. Als u het definitieve activiteitenprogramma nog niet heeft gezien, kunnen wij u deze uiteraard toesturen.



Gedeputeerde Staten Zuid-Holland
T.a.v. Bureau Subsidies
Postbus 90602
2509 LP DEN HAAG

Datum 30 juni 2022
Betreft Vaststellingsverzoek Programma Maritime Delta 2019-21 (RNIZ-regeling)
Uw ref. PZH-2019-683555759 DOS-2019-0000085

Geachte heer, mevrouw,

Bijgevoegd ontvangt u de eindrapportage inzake het project Maritime Delta 2019-2021.

Het samenwerkingsprogramma Maritime Delta 2019-2021 zet zich in voor een sterkere maritieme sector in de regio. InnovationQuarter heeft de afgelopen twee jaar samen met overheden, bedrijven en kennisinstellingen van Tweede Maasvlakte tot en met Gorinchem en Werkendam, uitvoering gegeven aan dit programma.

Als partner van dit samenwerkingsverband Maritime Delta eindrapportage schetsen wij in deze eindrapportage de gerealiseerde doelen van het programma op basis van de vastgelegde activiteiten uit het programmaplan 2019-2021. De resultaten zijn onderverdeeld in de actielijnen: clusterversterkende activiteiten, regiobrede (kwartiermakers) projecten, marketing van het innovatiecluster (afstemming en kennisuitwisseling) en beheer van de faciliteiten van het innovatiecluster. Evenals een toelichting op de programma-brede activiteiten.

Inmiddels is er een start gemaakt met het vervolgprogramma 2022-2025 in samenwerking met alle partners. Het nieuwe programma kent onder meer vanwege marktverandering een andere focus dan het afgelopen programma, en zal zich richten op de thema's energietransitie, digitalisering en regiobrede (kwartiermakers) projecten.

Voor een actueel overzicht van de activiteiten kunt u altijd de website www.maritimedelta.nl bezoeken. Heeft u vragen of opmerkingen, dan kunt u uiteraard met mij contact opnemen via art.5.1-2e@innovationquarter.nl.

Met vriendelijke groet,

art.5.1-2e

Rinke Zonneveld,
Directeur InnovationQuarter

Namen: art.5.1-2e@innovationquarter.nl
Coördinator Maritime Delta
Sr. Business Developer InnovationQuarter



Projectrapportage Maritime Delta 2019-2021

Ten behoeve van Subsidieregeling regionale netwerken topsectoren Zuid-Holland

Totstandkoming Programma Maritime Delta 2019-2021

1. Introductie

De Maritime Delta Monitor 2018 toont de significante bijdrage van het maritieme cluster aan de economie van de regio Rijnmond-Drechtsteden-Gorinchem. Deze regio is namelijk het grootste maritieme knooppunt in West-Europa. Het maritieme cluster is met 71.000 banen en 5.165 vestigingen¹ een belangrijk én onderscheidend cluster voor de Zuid-Hollandse economie en vertegenwoordigt 43% van de nationale werkgelegenheid in de maritieme sector. Zeevaart en binnenvaart, scheepswerven, offshorebedrijven en toeleveranciers als onderdeel van de maritieme maakindustrie en een groot cluster aan maritieme dienstverleners vormen gezamenlijk het maritieme cluster. Alleen al het maritieme cluster vertegenwoordigt een directe toegevoegde waarde van € 8,2 miljard en genereert 5,2% van het Bruto Binnenlands Product (BBP).

In oktober is de Maritime Delta Monitor 2018 verschenen. Uit deze monitor blijkt dat het voor verschillende deelsectoren de afgelopen jaren economisch niet gemakkelijk geweest is. Echter voor een aantal van deze sectoren trekt de markt weer aan. Met een lichte stijging in het aantal banen en toegevoegde waarde, heeft de sector het relatief goed gedaan. De kracht van regionale concentratie van bedrijven en kennisinstellingen én de diversiteit aan bedrijven in de Maritime Delta blijft belangrijk voor de concurrentiepositie. Het havenindustriële complex, met als belangrijke partner het Havenbedrijf Rotterdam, wordt gezien als een bepalende speler in vele ontwikkelingen zoals verduurzaming.

Andere constatering / aanbevelingen:

- Samenwerking tussen bedrijven en onderwijsinstellingen in de regio is essentieel. Niet alleen om het cluster te versterken, maar ook om de digitaliseringsslag te kunnen maken.
- Er blijven zorgen bij bedrijven over een internationaal gelijk speelveld (level playing field). O.a. Azië wordt hierbij genoemd, maar ook binnen Europa door het aanbieden van nationale belastingvoordelen.
- Innovatie wordt nog steeds gezien een van de drivers voor het versterken van het maritieme cluster (ook om internationaal concurrerend te kunnen blijven). Digitalisering en vergroening zijn daarbij focus thema's.
- Bedrijven zijn tevreden over de relatie met overheden. Deze bedrijven zien steeds meer belang bij het promoten van het maritieme cluster en zien hierin een belangrijke rol voor overheden.
- Nationale en internationale wet- en regelgeving fungeert als stimulans om duurzame oplossingen te ontwikkelen. Subsidies bieden uitkomst door een deel van het risico weg te nemen. Overheden kunnen een trekkersrol op zich nemen als 'launching customer', bijvoorbeeld rond hybride schepen.

¹ In de afbakening van sectoren is de indeling gehanteerd van de binnen de landelijke maritieme sectoren gebruikt. Hierdoor kunnen er lokale verschillen zijn van aantal werknemers en vestigingen.



2. Samenspel en belang regio

Met het programma Maritime Delta heeft de regio de afgelopen jaren geïnvesteerd in innovatie in de maritieme maakindustrie, van de Tweede Maasvlakte tot en met Gorinchem en Werkendam. Op innovatiethema's als digitalisering, cybersecurity, energietransitie en het nieuwe maken zijn op basis van verkenningen mét industrie en kennisinstellingen projecten aangejaagd die moeten leiden tot nieuwe business. Maritime Delta werkt zoveel mogelijk vraaggestuurd, maar agendeert ook zelf innovatiethema's die voor bedrijven (nog) niet 'business as usual' zijn, maar een investering in het verdienvermogen van de toekomst. Ook wordt de link gelegd met de transitieagenda Roadmap Next Economy (RNE). Centraal daarin staat de vraag waar Zuid-Holland in 2030 en 2050 zijn geld mee verdient, geplaatst in het kader van de grote transitieopgaven op het gebied van energie, digitalisering, circulaire economie, onderwijs en de samenleving die deze transitie moet absorberen. Het maritieme cluster speelt, in nauwe verbinding met het haven-industrieel complex in deze transitie een belangrijke rol. In de opmaat naar het nieuwe programma Maritime Delta 2019-2021 komt een aantal lijnen bij elkaar. Het verdienvermogen van de sector in de toekomst in het licht van de grote transitie. De internationale branding van het maritieme cluster via de Rotterdam Maritime Capital of Europe-strategie. De Maritime Delta is hierbij een uitvoeringsprogramma met een focus op de maritieme maakindustrie en het opstarten en uitwerken van projecten op de onderwerpen digitalisering en energietransitie, waarbij het programma bijdraagt aan het uitdragen van het merk Rotterdam Maritime Capital of Europe via de communicatie.

En tot slot focust het programma op het ontwikkelen van een zoveel mogelijk vraaggestuurd innovatieprogramma, waarin ondernemers en onderwijs- en kennisinstellingen gezamenlijk een grote rol spelen. In het bij elkaar brengen van deze lijnen ligt een grote kans voor de regio om het internationale profiel van een robuust en toekomstgericht maritiem cluster te laden met doorbraakprojecten waarin ondernemers in het hier en nu baat bij hebben. Waar de deelnemende gemeenten, kennis- en onderwijsinstellingen, bedrijven en een Rotterdam Maritime Board ambassadeur van kunnen zijn. En waarmee nieuwe banen gecreëerd worden voor alle geledingen van de beroepsbevolking en mensen met ervaring zodanig worden opgeleid en ontwikkeld dat hun waardevolle ervaring nog jaren mee kan.

3. Het Programma

De partners in de samenwerking Maritime Delta werken samen sinds 2012. Omdat het programma gericht is op het collectief van maritieme organisaties in de regio en dus niet het belang van één individuele organisatie, is het mogelijk om op te treden als onafhankelijke makelaar en verbindende partij. Hierbij wordt de markt op een gerichte manier benaderd, met kennis van zaken over de bedrijfsactiviteiten, maar vanuit een maatschappelijk belang, namelijk een sterke regionale sector. Dankzij de goede regionale contacten binnen het onderwijs en het bedrijfsleven is het mogelijk om ook cross-sectoraal te werken. Voor een overzicht van partners zie bijlage 'Partners'.

4. Focus

In de Maritime Delta Monitor 2018 en uit gesprek met programmaraad en partners, is geconstateerd dat er in de sector voornamelijk behoefte is aan ondersteunende activiteiten op de thema's digitalisering en energietransitie.

- **Digitalisering** in het ontwerp, gebruik en bouw van schepen. Denk aan toepassing van technologieën als big data, smart industry / smart production, autonoom varen, cyber security, 3D-printing en robotica.
- **Energietransitie** in zowel het schoner varen als het winnen van energie. Denk aan verduurzaming vervoer over water, zero-emissie, offshore renewables, aquacultuur, decommissioning, sustainable offshore industry.



Naast de thematische focus, is er ook bijzondere aandacht voor het MKB en startende bedrijven binnen de maritieme maakindustrie. Hieronder verstaan met name scheepsbouw, offshore, waterbouw, maritieme toeleveranciers. De flexibiliteit en innovatiekracht van het MKB zijn namelijk van groot belang voor de vernieuwingskracht in het cluster. MKB'ers hebben relatief kleine netwerken en halen kennis met name binnen via intensieve relaties met leveranciers en klanten. Om samenwerkingsprojecten te stimuleren en innovaties te versnellen is het gewenst het MKB proactief te benaderen en ondersteunen bij hulpvragen. MKB'ers weten inmiddels al beter de weg te vinden naar (financiële) instrumenten en ondersteuning die hen ter beschikking wordt gesteld door de overheid en kennisinstellingen, maar er is nog ruimte voor verbetering. Ook is er oog voor de samenwerking tussen het MKB (waaronder startups), onderwijs én grote bedrijven in het cluster en de verdere ontwikkeling van Fieldlabs.

5. Hoofdoelstellingen en programmalijnen

Het programma 2019 / 2021 heeft drie hoofdoelstellingen binnen het kader van het versterken van het regionale maritieme cluster.

A. Organiseren van clusterversterkende activiteiten:

Het verbinden van partners en initiatieven in de regio met als doel dat het netwerk wordt versterkt en de slagingskans van innovatie toeneemt.

Voorbeeld activiteiten:

- Faciliteren en organiseren van ideecafe's aansluitend op de thema's digitalisering en energietransitie;
- Ondersteunen van een strategisch congres (1 congres per kalenderjaar), zoals het Baggersymposium;
- Inzet van een netwerk-makelaar voor het ondersteunen van mkb-ondernemers bij de thema's energietransitie en digitalisering;
- Organisatie Duurzame toer Zeevaart.

B. Het initiëren en uitvoeren van regiobrede projecten/initiatieven

Op de thema's digitalisering en energietransitie, daar waar bedrijven en/of kennisinstellingen dat niet zelfstandig kunnen en/of het collectieve belang noodzakelijk is.

Voorbeeld activiteiten:

- Initiëren en faciliteren van projecten door middel van een kwartiermaker;
- Organisatie Mackaton in vervolg op Maritime Innovation Experience.

C. Regionale afstemming en kennisuitwisseling

Zorgen voor afstemming en kennisuitwisseling tussen (regionale) partners, intermediairs en instellingen.

Voorbeeld activiteiten:

- Faciliteren en organiseren van een halfjaarlijks intermediairs overleg;
- Bijhouden van een evenementenagenda & Maritime Delta Update;
- Organisatie bestuur en Maritime Delta-diner.



6. Partners van het Programma Maritime Delta 2019-2021

Partners binnen het programma zijn:

- Vanuit marktpartijen: Netherlands Maritime Technology, Nederland Maritiem Land, IRO, Werkendam Maritime Industries en diverse individuele bedrijven;
- Vanuit de overheid: Gemeente Rotterdam, Regio Drechtsteden, Gemeente Schiedam, Gemeente Werkendam, Gemeente Gorinchem, Gemeente Molenwaard, Gemeente Krimpen aan den IJssel, Gemeente Delft en de Provincie Zuid-Holland;
- Vanuit het onderwijs: Da Vinci College, STC Group, RDM Campus, Hogeschool Rotterdam en Duurzaamheidsfabriek Dordrecht;
- Vanuit intermediairs: Kamer van Koophandel, InnovationQuarter, Rotterdam Maritime Service Community, RotterdamPartners en Deal!

InnovationQuarter, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Zuid-Holland voert op verzoek van de partners de coördinatie uit van het programma Maritime Delta. Als regionale ontwikkelingsmaatschappij behoort tot de kerntaken van InnovationQuarter het vormen van innovatie-consortia, het aantrekken van buitenlandse bedrijven en investeringen, en het participeren en financieren van innovatieve ondernemers. Het uitvoeren van een structuurversterkend programma zoals Maritime Delta behoort niet tot de kernactiviteiten van InnovationQuarter. De additionele financiering voor het programma wordt door InnovationQuarter, namens de partners, derhalve aangevraagd voor het mogelijk maken van minimale programma-coördinatie en daarnaast voor activiteiten die met en door de partners worden uitgevoerd.

Voortgang 2019

Op basis van het activiteitenprogramma voor 2019 hebben we samen met partners de volgende activiteiten en resultaten gerealiseerd:

Algemeen:

- Tijdens het jaarlijkse **Maritime Delta Diner** op 11 februari kwamen meer dan 80 personen op executive level uit de maritieme sector bijeen, om terug te blikken op de successen en vooruit te kijken naar komende activiteiten en kansen. Het diner vond plaats bij GustoMSC in Schiedam.
- In 2019 is het **Maritime Delta bestuur** opgezet en twee keer bijeen gekomen. Het bestuur, bestaande uit ondernemers, onderwijsinstellingen en brancheverenigingen, zullen het programma concreet gaan adviseren over de focus en activiteiten. De bestuursleden zijn:
 - Arie Koedood (CEO/Owner – Koedood Marine Group)
 - Angelique Heijnen (Group Human Resources Director - Huisman Equipment BV)
 - Fulko Roos (CEO/Owner – Royal Roos)
 - Jan van de Wouw (vz) (Directeur digital business – Royal IHC)
 - Jan Lokker (Lid college van bestuur – Da Vinci College)
 - Roel de Graaf (Managing director – Netherlands Maritime Technology)
 - Eefje Dekkers (Hoofd Innoveren (per 16 dec '19) – InnovationQuarter)

Tot eind 2019 waren ook Arjen Dekker (Algemeen directeur Scheepswerf Slob) en Astrid Kee (Lid collega van bestuur – STC Group) lid van het bestuur. Beiden zijn recent van functie/organisatie gewisseld, en daarmee is hun positie binnen het bestuur ook vrijgekomen. We danken hen voor hun inzet en zullen begin 2020 nieuwe leden benaderen. In 2019 zijn vanuit Maritime Delta de activiteiten georganiseerd met een bereik van ca 500 deelnemers.



Energietransitie/digitalisering:

- De **netwerkmakelaar** is doorlopend aan de slag om innovatief MKB in het maritieme cluster te helpen met innovatie en transitie vraagstukken op het gebied van digitalisering en energietransitie. In totaal zijn meer dan 100 bedrijven bezocht en geïnformeerd over subsidiemogelijkheden, innovatie- en transitieprojecten en samenwerkingsmogelijkheden met onderwijsinstellingen. Concrete voorbeelden van ondersteunen: het adviseren van MKB ondernemers, input leveren van feedback regeling en leveren van feedback / revisies op het projectplan, het ondersteunen / aanleveren van bronnen voor een ondernemer over transitie. Een overzicht van alle bezochte bedrijven vindt u [hier](#).
- Het **regionaal maritiem innovatie-overleg** heeft in april 2019 plaatsgevonden. Het overleg heeft als doel om activiteiten af te stemmen, samen te werken en nieuwe samenwerkingskansen worden verkend. In mei 2019 werd het overleg gevoerd aan de hand van een pitchronde, waarbij partners in snel tempo deelden met de groep waar ze mee bezig zijn en welke hulpvragen ze hebben aan partners. Deelnemende partners waren: EICB, SmartPort, Werkendam Maritime Industries, STC Group, NMT, Gemeente Rotterdam, DOB-Academy, RWS, Buccaneer Delft, Vereniging van Waterbouwers, KVNR, Itanks, Da Vinci College en Duurzaamheidsfabriek. RDM Campus, Da Vinci College en de Duurzaamheidsfabriek.
- Tijdens de **Duurzame Tour** zijn op 10 oktober een aantal innovatieve MKB ondernemers met een duurzame oplossing voor de zeevaart meegenomen op Tour bij een 6-tal reders in Zuid-Holland en Groningen, waaronder Van Oord en Jumbo Shipping. Doel van de Tour is om de toepassing van duurzame oplossingen in de zeevaart versnellen. De Tour heeft een aantal vervolgafspraken bewerkstelligd tussen MKB en reders. Gezien de positieve feedback wordt een volgende Tour gepland voor september 2020, in samenwerking met Netherlands Maritime Technology, Koninklijke Vereniging van Nederlandse Reders en Stichting de Noordzee.
- In 2019 zijn er vanuit Maritime Delta verscheidene bijeenkomsten georganiseerd. Dit zijn inhoudelijke bijeenkomsten over actuele innovatiethema's. Naast ideecafés organiseert Maritime Delta sinds de start van het nieuwe programma ook Slimmere Productiesessies, gericht op het kennisdelen over automatisering en versterking van de maritieme maakindustrie. In 2019 zijn de volgende bijeenkomsten georganiseerd:
 - **Ideecafé: Digitalisering in de Baggerindustrie** – 5 februari 2019 in Dordrecht. Dit ideecafé werd georganiseerd naar aanleiding van het in 2018 georganiseerde Symposium: Toekomst van de Baggerindustrie. Tijdens dat ideecafé gingen een 70-tal bezoekers uit de gehele baggerketen in gesprek over de mogelijkheden van digitalisering voor de baggersector. Denk hierbij aan het delen van data, standaardiseren van data en het automatiseren van baggerwerkzaamheden.
 - **Ideecafé: Visie op Autonoom Varen** - 19 februari 2019 in Rotterdam. In dit ideecafé werd gepresenteerd wat de stand van zaken is rondom autonoom varen. Is de technologie er klaar voor alsmede de bijbehorende wetgeving? Tijdens de bijeenkomst spraken verzekeraar AON, het Ministerie I&W, CaptainAI en Netherlands Maritime Technology. Dit heeft er mede toe geleid dat er een landelijke forum Autonoom Varen wordt opgezet. Gezien de populariteit van deze bijeenkomst voorzien we in 2020 een vervolgbijeenkomst op dit onderwerp. In samenwerking met Netherlands Maritime Technology en de Rotterdam Maritime Services Community.
 - **Slimmere productie sessie: Maritiem Mkb meets RoboHouse in Rotterdam** – 6 juni 2019. Tijdens deze sessie verzorgde RoboHouse een inleidende workshop in robotisering voor MKB maakbedrijven in de maritieme sector. Ook presenteerde Johan Verlaan over hoe zijn bedrijf, Machinefabriek de Waal, robotisering toepast op de werkvloer. In samenwerking met Itanks en RoboHouse. Op 15 januari zal de tweede slimmere productie sessie plaatsvinden, die zich zal richten op het



geautomatiseerd produceren van lichtgewicht onderdelen voor de maritieme sector. Dit zal plaatsvinden bij fieldlab SAMXL in Delft.

- **Ideecafé: Offshore Wind at Maasvlakte 2** – 11 september 2019 in Rotterdam. Tijdens deze sessie stonden de ontwikkelingen in Offshore Wind op de Tweede Maasvlakte centraal. Met o.a. presentaties vanuit de TU Delft en GE werden de grootste ontwikkelingen besproken. Bij deze sessie was een grote delegatie van de TU Delft wind energy afdeling (DUWIND) aanwezig, als ook een aantal MKB bedrijven. In samenwerking met TU Delft, Gemeente Delft en Havenbedrijf Rotterdam.
- **Smash!Up: Artificial Intelligence in Smart Shipping** – 30 oktober in Den Haag. In samenwerking met SMASH Nederland is er een inhoudelijke sessie georganiseerd over Artificial Intelligence ten behoeve van Smart Shipping. Hier sprak onder andere het Havenbedrijf Rotterdam en TU Delft over de toepassing van deze technologie in de maritieme sector.
- **Ideecafé: Alternative Fuels for Shipping** – 8 november 2019 in Rotterdam (Europort). Aan de hand van een aantal expert tafels werd de potentie van verschillende alternatieve brandstoffen voor de scheepvaart besproken, met concrete projectideeën als resultaat. De volgende alternatieve brandstoffen werden besproken: waterstof, ammoniak, biomethanol, bioLNG en elektrisch varen/shore power. In samenwerking met Dutch Ocean Technology Centre (TU Delft/TNO) en Wartsilä.
- Tijdens de **Paneldiscussie: Zero Emission In Sight** op 7 november, gingen op het podium van Europort een verlader van ElkemASA, NIBC bank en een innovator op het gebied van waterstof voor de zeevaart in gesprek over hoe verduurzaming van de zeevaart versneld kan worden. Georganiseerd in samenwerking met Stichting de Noordzee en Rotterdam Maritime Capital of Europe.
- Dit jaar leverde Maritime Delta een bijdrage aan de **KVK Business Challenge**. Vanuit Maritime Delta zijn samen met de Kamer van Koophandel bedrijfs-challenges geworven voor de Maritieme KVK Challenges tijdens Europort. Onder andere Boskalis heeft 2 challenges ingediend.
- Dit jaar organiseerde Maritime Delta wederom de **Tech Tour Energy Transition** (voormalig Cleantech Summit) op 27 en 28 november. Maritime Delta leverde een inhoudelijke bijdrage tijdens een paneldiscussie en heeft actief meegedacht over het programma en de betrokken start-ups. Verscheidene maritieme start-ups uit de Maritime Delta waren aanwezig om financiering aan te trekken voor hun onderneming.
- **Technology Exchange Roadshow Energietransitie: Denemarken & Zweden**. De TER voor 2019 stond initieel gepland in september 2019. Deze is echter verplaatst naar 2020 om meer bedrijven aan te trekken. Daarnaast is Maritime Delta betrokken bij de organisatie van een Duurzame Tour in Duitsland, welke is geïnitieerd door de Rijksdienst voor Ondernemen.
- **Centre of Expertise (CoE) Binnenvaart** is een initiatief opgezet door Deal! in samenwerking met binnenvaartondernemers in Zwijndrecht. Hier gaan projecten, workshops en innovatie-activiteiten plaatsvinden, bedoeld voor alle ondernemers in de binnenvaart. Maritime Delta heeft dit initiatief ondersteund met een kwartiermakersbijdrage om de eerste projecten te starten en de business case voor het CoE Binnenvaart vorm te geven.
- **Vooruitblik 2020**
 - Slimmere Productiesessie: SAMXL meets Maritiem
 - Maritiem innovatie-overleg 2020
 - Smart Vision Conference
 - Vervolg Duurzame Tour 2020, TER 2020



- Ideecafé Artificial Intelligence
- Groene Verladers in de Scheepvaart
- Maritiem TechPlatform
- Energy Talks & Drinks met Buccaneer Delft

Human Capital:

- Tijdens het Maritime Delta diner in februari jl. is het **Maritiem Onderwijs en Innovatie Centrum** gelanceerd door middel van een intentieverklaring. Inmiddels is een projectleider aan de slag om het centrum vorm te geven. Dit houdt in dat bedrijven uit het maritiem cluster in Schiedam samenwerken om gezamenlijk talent aan te trekken naar Schiedam, dat er een fysieke 'maritieme huiskamer' in het Schiedams havengebied wordt gerealiseerd met een bijbehorend activiteitenprogramma welke gevuld wordt door de betrokken bedrijven en onderwijsinstellingen. Maritime Delta heeft bijgedragen aan het opzetten van het initiatief, neemt plaats in de stuurgroep en adviseert en ondersteunt het centrum in de ontwikkeling en contacten in het regionaal netwerk.
- **Speeddates** - 22 februari 2019. In februari vonden er speeddates plaats tussen 200 derdejaars HBO studenten en maritieme bedrijven. De studenten komen van het Rotterdam Mainport Institute, opleidingen Maritiem Officier, Chemische Technologie Scheepsbouwkunde en Logistics Engineering. De studenten zijn aan de slag gegaan met circa 36 opdrachten voor 23 opdrachtgevers, zoals McNetiq - Rotterdam, UniBallast - Rotterdam, Jachtclub Scheveningen - Den Haag, Aqitec - Rotterdam, Kotug - Rotterdam en BP Shipping - Rotterdam. De resultaten van deze projecten zijn begin juli 2019 gepresenteerd.
- **Skill-sessie: Machine Learning** - 23 mei 2019 in Rotterdam. In de randprogrammering van het Navingo Career Event organiseerden we vanuit Maritime Delta, samen met RDM Next, de eerste Skillsessie over Machine Learning. Hierbij werden een twintigtal professionals uit de maritieme industrie geïntroduceerd aan machine learning en hoe dit wordt toegepast in de maritieme sector. Op een schip liet CaptainAI live aan de deelnemers zien hoe zij dit schip aan de hand van machine learning autonoom gaan laten varen. De deelnemers gaven positieve feedback op de concept skill-sessie.
- **Bezoek Waterambassadeurs** aan Maritime Delta regio - 21 juni in Rotterdam. De waterambassadeurs, studenten en young professionals in de water en maritieme sector, werden op 21 juni uitgenodigd om de Maritime Delta regio beter te leren kennen. Met een rondleiding op RDM, en presentaties van IHC en SmartShip, kregen de ambassadeurs een beter beeld van de maritieme sector. Ze nemen deze kennis mee in hun voorlichtingsactiviteiten bij scholen en studiebeurzen, zodat ze meer studenten kunnen enthousiasmeren voor de sector.
- **YoungShip Seminar Autonomous Shipping** - 26 juni in Rotterdam. YoungShip, de associatie voor young professionals in de shipping industry, organiseerde op 26 juni een seminar over Autonomous Shipping. Vanuit Maritime Delta is een bijdrage geleverd aan het programma.
- **Werving opdrachten voor studenten minor WaterWorld** (Hogeschool Rotterdam). Een oproep voor opdrachten voor studenten is uitgezet. Dit heeft geleid tot voldoende opdracht van goede kwaliteit.
- De **Maritime Delta Student Challenge** is opgezet als opvolger van de Maritime Innovation Experience (MIE). Na de MIE van 2018 is geconcludeerd dat er behoefte was naar een nieuw concept om MBO studenten in contact te brengen met het bedrijfsleven. In de MD Student Challenge werden challenges ingebracht door maritieme bedrijven, welke door MBO studenten maritieme techniek en smart technology worden opgelost. Damen, Oceanco, Feadship en Van der Leun hebben challenges ingediend en deze zijn op 12 december voorgelegd aan 155 MBO studenten van STC Group en Da Vinci College. Andere deelnemende bedrijven zijn TOS, VAF Instruments, Metalent en Rubber Design.



De challenge-eigenaren waren zeer positief over de door de MBO studenten geleverde oplossingen en de MBO studenten vonden het een interessante en informatieve dag. Ook zijn er contacten gelegd voor toekomstige stageplekken.

- **Het Maritiem Leer- en Ontwikkelcentrum (MLO)** is een HR Netwerk vóór en dóór de maritieme sector. Deze is mede dankzij een kwartiermakersbijdrage vanuit Maritime Delta gerealiseerd. Het HR netwerk brengt HR professionals uit de maritieme sector bij elkaar om kennis uit te wisselen en mobiliteit binnen de sector te vergroten. Vanuit Maritime Delta blijven we betrokken bij de doorontwikkeling van het netwerk.
 - **Ondersteuning Maritime Techplatform.** Da Vinci College, samen met STC Group en de markt verkennen een samenwerkingsverband met o.a. skillslab (waarbij ze inzetten op nieuwe vaardigheden), en 'reversed campus' (leeromgevingen bij bedrijven). Vanuit Maritime Delta wordt op dit moment inhoudelijk meegedacht evenals een kwartiermaker bijdrage verkend.
 - **Vooruitblik 2020: Shipathon2020**
 - **Communicatie**
 - Als strategische partner van **Rotterdam Maritime Capital of Europe** sluit Maritime Delta zich aan bij de Rotterdam Maritime Capital of Europe branding. Voor activiteiten met een internationaal karakter wordt de Rotterdam Maritime Capital of Europe branding gebruikt, zoals voor de TER alsmede de paneldiscussie op het internationaal-georiënteerde Europort. Daarnaast wordt via de Maritime Delta website vermeldt dat Maritime Delta onderdeel is van het RMCoe. In 2020 zal verder worden verkend hoe de twee communicatievormen nog meer met elkaar kunnen worden verbonden.
 - Iedere maand wordt de **Maritime Delta Update** verstuurd met een overzicht van alle maritieme initiatieven en activiteiten in de regio. Daarnaast wordt iedere maand de Maritime Delta blog verzorgd, waarin iemand uit de maritieme sector vertelt over zijn/haar werkzaamheden in het cluster. De Update wordt inmiddels door ruim 1600 mensen ontvangen.
- De Maritime Delta website** wordt actief onderhouden en trekt 500 unieke bezoekers per maand

Voortgang 2020

Op basis van het activiteitenprogramma voor 2020 hebben we samen met partners de volgende activiteiten en resultaten gerealiseerd:

Algemeen:

- In 2020 is het **Maritime Delta bestuur** online bijeengekomen op 25 mei en 27 november. Tijdens beide bestuurs-meetings is de impact van corona besproken en de betekenis hiervan voor de inzet van het programma. Ook zijn de verschillende binnengekomen kwartiermakers-aanvragen besproken en gehonoreerd. De bestuursleden zijn:
 - Arie Koedood (CEO/Owner – Koedood Marine Group)
 - Fulko Roos (CEO/Owner – Royal Roos)
 - Jan van de Wouw (vz) (Directeur digital business – Royal IHC)
 - Jan Kweekel (Lid college van bestuur – STC Group)
 - Jan Lokker (Lid college van bestuur – Da Vinci College)
 - Roel de Graaf (Managing director – Netherlands Maritime Technology)
 - Eefje Dekkers (Hoofd Innoveren – InnovationQuarter)
 - David Roodenburg (CEO – Huisman) – per 1 juni
- **Werkbezoek Huisman:** Op 21 september (jl.) vond een werkbezoek van meerdere bestuurders uit de Maritime Delta plaats aan Huisman. Aanleiding was een hernieuwde kennismaking met onder andere David en Joop Roodenburg, bekendheid met hun toonaangevende innovatie-activiteiten, en een update van Maritime Delta activiteiten. Uiteraard kwam het vestigingsklimaat hierbij ook ter sprake. Aanwezig waren: Wethouder



Rotterdam, Arjan van Gils, Wethouder Drechtsteden, Maarten Burggraaff, Gedeputeerde Zuid-Holland, Jeannette Baljeu, Wethouder Schiedam, Fahid Minhas, Voorzitter Nederland Maritiem Land, Rob Verkerk, Managing Director Netherlands Maritime Technology, Roel de Graaf, en Hoofd Innoveren InnovationQuarter, Eefje Dekkers.

- Op verzoek van de betrokkenen hebben we in samenwerking met onder andere Huisman, NMT, Provincie Zuid Holland een **regionaal overleg** georganiseerd **over het balans van wonen- en werken-functies in de ruimtelijke omgeving**, en waardoor op dit moment het uitvoeren van maritieme bedrijvigheid in het gedrang komt. Onder leiding en uitnodiging van Jaap Smit, Commissaris van de Koning van Zuid-Holland werd op 6 november hiervoor een bestuurlijk- en directie-overleg georganiseerd.
- **Vorbereidingen Maritime Delta-diner** maart 2021, inmiddels werken we aan de organisatie van het jaarlijkse diner. Dit keer logischerwijs vanwege de restricties in een online variant. Naast de gebruikelijke doelstellingen om op directie en c-level, een update te geven van de activiteiten en voortgang, zal dit keer het evenement in het teken staan van de Regionale Maritieme Groei Agenda (hierboven al toegelicht).

Energietransitie/digitalisering:

- De **netwerkmakelaar** helpt innovatief MKB in het maritieme cluster te helpen met innovatie en transitie vraagstukken op het gebied van digitalisering en energietransitie. Concrete voorbeelden van ondersteunen: het adviseren van MKB ondernemers, input leveren van feedback regeling en leveren van feedback / revisies op het projectplan, het ondersteunen / aanleveren van bronnen voor een ondernemer over transitie. Een overzicht van alle bezochte bedrijven vindt u [hier](#).

Door COVID-19 en de daarbij behorende 'lockdown' zijn de bedrijfsbezoeken tot op heden beperkt gebleven. De Netwerkmakelaar is wel bereikbaar, per telefoon en digitaal, maar het bereik is lager dan normaal. Na de (eerste) versoepeling van de regels zijn de bedrijfsbezoeken wel weer opgepakt, maar stonden niet alle bedrijven er voor open of hadden deze andere prioriteiten. Daarom worden er nu ook online gesprekken gevoerd en wordt er gezocht naar passende oplossingen om toch het bedrijfsleven te bereiken.

- Het **WaterWorld symposium** heeft 31 januari plaats gevonden bij GustoMSC in Schiedam. Het seminar rond het thema Energietransitie at Sea werd voor en door studenten van het STC en Young-professionals georganiseerd. Maritime Delta heeft geholpen met de organisatie en bijdrage aan het event.
- Het **regionaal maritiem innovatie-overleg** stond gepland op 27 maart, maar is verplaatst naar 3 september. Het overleg heeft als doel om activiteiten van intermediairs op het gebied van maritieme activiteiten met elkaar af te stemmen, samen te werken en nieuwe samenwerkingskansen te verkennen. Dit overleg heeft inmiddels plaatsgevonden en is gevoerd aan de hand van een pitchronde, waarbij partners in snel tempo deelden met de groep waar ze mee bezig zijn en welke hulpvragen ze hebben aan partners. Deelnemende partners waren: Rijkswaterstaat, Netherlands Maritime Technology, STC Group, Gemeente Rotterdam, iTanks, InnovationQuarter/ Maritime Delta, SmartPort, Werkendam Maritime Industries, Da Vinci College/ Duurzaamheidsfabriek, Deal! Drechtsteden, PortXL, MOIC, Rotterdam Maritime Services Community, TNO en Buccaneer Delft.
- **Circulaire sessie van de Maritieme Maakindustrie** op 20 mei georganiseerd in samenwerking met CIRCO was een online seminar rond de mogelijkheden van circulaire toepassingen in de maritieme sector, met onder andere Heerema MC, BlueCity en de Provincie Zuid-Holland. Het doel van de seminar was informeren en het geven van een introductie van de CIRCO Track voor de maritieme maakindustrie die in september van start is gegaan. Er waren ongeveer 40 deelnemers.
- De **CIRCO Track** Maritieme maakindustrie en Installatietechniek, en die voortvloeide uit bovenstaande sessie, vond plaats op 2, 15, 24 september in BlueCity Rotterdam. Hier



hebben de deelnemende maritieme en installatie bedrijven stappen gezet middels concrete initiatieven richting de circulaire economie.

- **De sessie over financiering rond autonoom varen** heeft op 23 juni online plaatsgevonden. De sessie werd georganiseerd door het ministerie van I&W met focus op innovatie-financiering en subsidies.
- **Ontwikkeling Serious Game** rondom verduurzaming in de maritieme sector. Het verduurzamen van de maritieme sector is een complexe opgave, dat niet alleen gaat om de inhoudelijke technische oplossing, maar ook om samenwerking. Vanuit Maritime Delta en TNO onderzoeken we of een serious game een waardevolle tool is om innovatie hierop te versnellen en bestaande hiaten op te lossen.
- Cora van Nieuwenhuizen, minister van Infrastructuur en Waterstaat, lanceerde op 21 september het **Nederlands Forum Smart Shipping** in de Kooren Terminal in Rotterdam. In dit forum gaan marktpartijen, kennisinstellingen en overheden op grote schaal samenwerken aan de implementatie van smart shipping. Zie ook toelichting kwartiermakersprojecten.
- **Ideecafé verduurzamen offshore wind vloot i.s.m. ROWC** op 15 oktober. Tijdens deze online innovatiesessie spraken onder meer Shell, Royal IHC en Marin over hun ambities en werkzaamheden om de vloot te verduurzamen. Er waren ca 35 deelnemers. Als vervolg, wordt er inmiddels met een aantal geïnteresseerd gewerkt aan de ontwikkeling van een elektrische laadboei voor het aansluiten van schepen in een offshore wind park.
- **Energy Transition Summit** op 23/24 november hebben we dit evenement mede-georganiseerd rond het verbinden van (internationale) investeerders en startups. Specifiek voor maritiem & offshore startups hebben we sub-sessie georganiseerd, waar bedrijven alleen aan konden meenemen doen na een uitgebreide selectie. Aansluitend hebben we op 15 december een inhoudelijke sessie geleid en mede-georganiseerd rond '**Investor insights in Maritime & Offshore**'. Dit in samenwerking met o.a. Port of Rotterdam, Rotterdam Port Fund en Gemeente Rotterdam.
- **Workshop circulaire offshore wind farms op 26 november:** tijdens deze online bijeenkomst werden de resultaten gepresenteerd van een recent onderzoek uitgevoerd door TNO en TUDelft. Onderwerp hiervan waren de regionale economische kansen en technische uitdagingen van het circulaire maken van offshore wind parken (zoals het ontmantelen van de parken en het verwerken van de composieten materialen). Het onderzoek werd uitgevoerd in opdracht van SmartPort, InnovationQuarter en Provincie Zuid-Holland.
- **Ideecafés floating solar** (op 5 november) en **floating wind** (op 17 december). In samenwerking met Buccaneer, Delft hebben we deze tweeluik georganiseerd rond de ontwikkelingen van respectievelijk drijvende zonneparken en drijvende wind turbines.
- Naast de organisatie van activiteiten, ondersteunen we met kennis en netwerk ook vele bestaande initiatieven van partnerorganisaties zoals de **Regiodeal Drechtsteden**, **Actieagenda Technologische Industrie**, **PortXL Recovery programma**, **Regionale waterstof agenda**, **webinar thuishaven voor talent**, **Breakout sessie iTanks**, **NMT-café**, **Rotterdam Maritime Capital of Europe**.

Vooruitblik Q1-2021:

- Ideecafé Jachtbouw – 21 januari
- Informatiesessie – digitalisering / datawerf - februari

Human Capital:

- **Speeddates RMI** vonden op 13 februari plaats: bedrijven konden speeddaten met maritiem-technische studenten of studententeams van Rotterdam Mainport Institute voor project- en stagemogelijkheden. Dit is als kick off van het Praktijkintegratie (PI) project in het kader van 'Wij leren de haven innoveren'.



- **PI projecten** op 20 februari: Ondersteuning bij de Praktijkintegratieprojecten (PI) van STC en Hogeschool Rotterdam. Ongeveer 200 HBO studenten van Rotterdam Mainport Institute (RMI) gingen in multidisciplinaire teams 5 maanden aan de slag voor verschillende organisaties (opdrachtgevers) om oplossingen te vinden voor hun vraagstuk. Door deelname werd er een unieke kans geboden om in contact te komen, en te werken met HBO-(techniek)studenten, die binnen een paar jaar op de arbeidsmarkt beschikbaar komen. Daarnaast dragen opdrachtgevers bij aan de groei van kennis binnen de maritieme-, en havensector (inclusief scheepsbouw, scheepvaart, op- en overslag en procesindustrie). Deelnemers waren o.a. Anthony Veder, STC Group, Kenniscentrum Duurzame Havenstad, Marflex, Port of Rotterdam, etc.
- **Het ideecafé – Human factors** is omgezet naar een webinar reeks die plaats vond op 14 april, 21 april, 12 en 19 mei over de ins en outs van human factors in de maritieme industrie en hoe digitalisering werkzaamheden ondersteund.
- **De Skillsessie Artificial Intelligence** van 6 mei is als webinar doorgegaan rondom de mogelijkheden van Artificial Intelligence. Het webinar is door meer dan 80 mensen bekeken. Kotug, Jumbo shipping en de TU Delft presenteerde hun voortgang rondom AI. De sessie heeft mede bijdragen aan een maritiem & haven agenda voor het NL AI Coalitie.
- Voorbereidingen **Maritime Delta Student Challenge** die in samenwerking met STC-group, Da Vinci, NMT wordt georganiseerd en die gepland stond op 7 december is uitgesteld tot begin 2021. Vanwege de huidige maatregelen, en in overleg met scholen en bedrijven werken we nu aan laagdrempelige online kennismaking tussen studenten en bedrijven.
- **Skillsessie** gedurde de (online) Navingo Career Event. We organiseerden vanuit Maritime Delta op 27 oktober een skillsessie voor professionals uit de maritieme sector. In samenwerking met RDM Next, was de focus; 'How to be an innovator'.
- **Maritiem Onderwijs en Innovatie Centrum:** Maritime Delta heeft bijgedragen aan het opzetten van het initiatief, neemt plaats in de stuurgroep en adviseert en ondersteunt het centrum in de ontwikkeling en contacten in het regionaal netwerk. Inmiddels zijn de eerste activiteiten al georganiseerd onder de noemer van leiderschap en wordt er een locatie verkend voor een ontmoetingsplek voor Schiedamse maritieme bedrijven om gezamenlijke activiteiten, zoals een training, te faciliteren.
- **Het Maritiem Leer- en Ontwikkelcentrum (MLO)** is een HR Netwerk vóór en dóór de maritieme sector. Deze is mede dankzij een kwartiermakers-bijdrage vanuit Maritime Delta gerealiseerd. Het HR netwerk brengt HR professionals uit de maritieme sector bij elkaar om kennis uit te wisselen en mobiliteit binnen de sector te vergroten. Mede gegeven de dynamiek als gevolg Covid-19 staan o.a. stage-problematiek en mobiliteitsvraagstukken centraal.

Vooruitblik Q1-2021:

- Indiening RIF-aanvraag Maritime Tech Platform – 31 januari
- Maritime Delta student challenge – 15 februari
- Star PI-opdrachten – februari

Toegekende kwartiermakers-bijdragen:

In het Maritime Delta bestuur van 25 mei zijn verschillende bijdragen toegekend voor kwartierprojecten. Deze projecten kenmerken zich door een regionale betrokkenheid en die concreet bijdragen aan het versterken van het maritieme cluster. Naast ondersteuning bij de projectvorming, blijven we vanuit het programma ook betrokken bij de uitvoering.

- **Maritime TechPlatform** is een samenwerkingsverband van STC-Group, Da Vinci College en tientallen bedrijven, en focust zich op het ontwikkelen van digitale vaardigheden en onderwijs voor de maritieme sector. Dit betreft zowel additionele inzet in de opleiding



van studenten als de training van werknemers in de sector. Maritime Delta heeft bijgedragen aan de invulling van de samenwerking en opschaling voor een zogenaamde RIF aanvraag om de plannen te kunnen financieren. Deze aanvraag wordt in januari 2021 (opnieuw) ingediend. Na een hopelijke toekenning, zullen we een verdere inhoudelijke bijdrage leveren in de ontwikkelteams voor het curriculum en de activiteiten.

- Het **Nationaal Forum Smart Shipping** is een initiatief om autonoom en onbemand varen te versnellen. Het platform is 21 sept jl. gelanceerd in aanwezigheid van de minister Cora van Nieuwenhuizen van het Ministerie I&W. Maritime Delta heeft bijgedragen in het opzetten van het initiatief, het samenbrengen van de markt en partners, om de samenwerking tussen verschillende initiatieven op het gebied van o.a. autonoom varen te bespoedigen. Inmiddels vinden de eerste activiteiten plaats.
- **Opschalen Blockchain voor de binnenvaart:** na een eerste succesvolle toepassing van blockchain in de binnenvaart om deze 'papierloos te maken' en efficiënter te worden, wordt de bijdrage gebruikt om andere toepassingen in scheepvaart te helpen.

Communicatie

- Iedere maand wordt de **Maritime Delta Update** verstuurd met een overzicht van alle maritieme initiatieven en activiteiten in de regio. Daarnaast wordt iedere maand de Maritime Delta blog verzorgd, waarin iemand uit de maritieme sector vertelt over zijn/haar werkzaamheden in het cluster. De Update wordt inmiddels door ruim 1500 mensen ontvangen.
- De **Maritime Delta website** wordt actief onderhouden en trekt honderden unieke bezoekers per maand.

Impact Corona/Covid-19 op sector en programma,

De Covid-19 pandemie en de gerelateerde maatregelen hebben naast impact op de maatschappij, ook de nodige impact gehad op de maritieme sector. Vanuit het programma hebben we dit nauw gevolgd en waren genooddaakt flexibel om te gaan met de uitvoering van onze activiteiten. Desondanks was het onoverkomelijk om verschillende activiteiten te annuleren.

Impact maritieme sector

Vanuit het programma zetten we in het op versterken van het maritiem cluster in de regio. Hieronder vindt u een beknopte analyse van de impact op de maritieme sector:

- Lopende orders worden afgemaakt en bieden nog genoeg werk, maar marktvraag is voor een (groot) deel stilgevalen. De impact van het uitvallen van orders zal groot zijn in 2021 en waarschijnlijk doorwerken tot in 2022. De impact verschilt wel per deelsector. Daarover is de komende maanden meer duidelijkheid te verwachten.
- Liquiditeitsproblemen (financiering werkkapitaal) voor maritieme bedrijven en aan de rederskant assets/scheepsfinanciering
- In het begin van 'lockdown' stond de productie/supply chain beschikbaarheid van materialen, producten en arbeidskrachten onder druk. Inmiddels lijkt deze situatie weer enigszins verbeterd.
- Bij aanvang van de 'lockdown' kon tijdelijk niet alle werk worden uitgevoerd omdat verplaatsing van werknemers over de grenzen van Europa moeizaam gaat. Door de recente toename van besmettingen worden de internationale verplaatsingen van personeel wederom beperkt.
- Het is merkbaar dat vervoer en overslag dalen door de inzakkende wereldeconomie. Voornamelijk treft dit de zeevaart, maar naar verwachting gaat dit ook gelden voor de binnenvaart.
- Innovatie (waaronder startups) staat onder druk door beperktere financiering. Maar op de thema's energietransitie en digitalisering blijven de bedrijven beperkt investeren



- Niet-kritische vacatures zijn vaak stopgezet en er is problematiek met stages die niet of beperkt kunnen worden uitgevoerd.
- In het onderwijs zijn de praktijklessen opgeschort, veel studenten lopen achter op het curriculum. Vooral bij het MBO is het lastig om studenten te onderwijzen. Daarnaast staat ook de aantrekkelijkheid van de maritieme sector werkgever staat onder druk van negatieve berichtgeving, zoals aangekondigde reorganisaties.

Dit betreft nadrukkelijk een momentopname en we blijven de marktontwikkeling uiteraard nauw volgen.

Impact activiteiten Maritime Delta

Vanuit het programma volgen we voor onze activiteiten en ons dagelijks werk logischerwijs de RIVM-richtlijnen. Naast het thuiswerken betekende dit in het begin verschillende geannuleerde activiteiten en hebben we nagenoeg alle evenementen online georganiseerd. Deze werden redelijk tot zeer goed bezocht.

Voor wat betreft internationale activiteiten zoals de Technology Exchange Roadshow zijn vooralsnog geen (online) alternatieven gevonden. Dit betreft ook grotere evenementen zoals De Duurzame Tour of strategische congressen, bijv. Shipcon. De onzekerheid over de situatie maakt dat we voor deze activiteiten nog in gesprek zijn over alternatieven.

Ontwikkeling Regionale Maritieme Groei Agenda

Vanwege het streven om sterker uit de crisis te komen, en tegelijk de gewenste transitie in het maritieme cluster te versnellen hebben we, op basis van vele bronnen en gesprekken, een eerste opzet gemaakt voor een regionale maritieme groeiagenda.

Deze regionale groei agenda wordt gezamenlijk vanuit markt, onderwijs en overheid ontwikkeld om inzicht te geven hoe het cluster zich wil ontwikkelen, wat huidige belemmeringen en uitdagingen zijn én wat vanuit de triple helix samenwerking (additioneel) kan worden gedaan om dit te versnellen en ondersteunen. Ook zal deze agenda gebruikt kunnen worden om aan te sluiten op de vele (inter)nationale overheidsinvesteringen die nu worden ingezet op innovatie en herstel, zoals het evenals en regionale middelen (i.e. EFRO) en hiermee steun te organiseren voor relevante ontwikkelingen en projecten. Uiteraard sluiten we hierbij aan op nationale initiatieven en inzet.

Een opzet van de regionale maritieme groei-agenda is inmiddels goed ontvangen door de verschillende betrokkenen. Begin 2021 zullen we dit verder ontwikkelen, en zullen we verschillende werkgroepen gaan organiseren rond de geselecteerde thema's. Ook overwegen we het aantrekken van een boegbeeld en gaan we afsluitend een Maritime Delta-diner organiseren om de agenda breder te lanceren.



Voortgang 2021

Op basis van het activiteitenprogramma voor 2021 hebben we samen met partners de volgende activiteiten en resultaten gerealiseerd:

Algemeen:

- Het **Maritime Delta bestuur** adviseert het programma op focus en activiteiten en besluit onder meer over de toekenning van kwartiermakers-aanvragen. Het bestuur komt tweemaal per jaar bijeen. De bestuursleden zijn:
 - [art.5.1-2e](#) (Koedood Marine Group)
 - [art.5.1-2e](#) (Royal Roos)
 - [art.5.1-2e](#) (vz) (Royal IHC) – tot eind 2021
 - [art.5.1-2e](#) (STC Group)
 - [art.5.1-2e](#) (Da Vinci College)
 - [art.5.1-2e](#) (Netherlands Maritime Technology)
 - [art.5.1-2e](#) (InnovationQuarter)
 - [art.5.1-2e](#) (Huisman)
 - [art.5.1-2e](#) (Ampelmann) – per jan 2022
 - [art.5.1-2e](#) (NPRC) – per jan 2022
 - Directeur economie (tbc) – per jan 2022
- **(online) Maritime Delta-diner 29 maart 2021.** Tijdens deze online editie vanuit de studio namen tientallen CEO's, directeuren en bestuurders deel. Met bijdragen van onder meer Jaap Smit, Commissaris van de Koning, [art.5.1-2e](#), CEO VanOord en [art.5.1-2e](#) Verkerk, voorzitter Nederland Maritiem Land werd er gesproken over de uitdagingen op het gebied van samenwerking, verduurzaming, human capital en financiering. Online werden voor de deelnemers in een vijftal subsessies geleid door facilitators uit de sector zelf. Er werden tevens twee investeringen in maritieme startups bekend gemaakt, te weten Seaqualize en Shypple. Alle input tijdens deze bijeenkomst is verzameld om te verwerken in de regionale maritieme agenda.
- **Terugkoppeling Uitkomsten Verkenning Ben Vree 4 november 2021.** Tijdens deze bijeenkomst werden de uitkomsten gedeeld van de verkenning van Ben Vree. Er werd stil gestaan bij actuele uitdagingen van versplintering in de sector, samenwerking tussen gevestigde grote bedrijven en het innovatieve MKB en het regionale vestigingsklimaat. Door middel van een panel gaven [art.5.1-2e](#) (Ampelmann), [art.5.1-2e](#) (NPRC) en Jeannette Baljeu (Provincie Zuid-Holland) hun inhoudelijke reacties op de uitkomsten. Aanwezigen konden eveneens aan de hand van stellingen op de uitkomsten reageren en konden aangeven welke thema's ze graag zouden willen prioriteren en ook welke bijdrage ze zouden willen leveren.

Energietransitie & digitalisering:

- De **netwerkmakelaar** helpt innovatief MKB in het maritieme cluster met innovatie en transitie vraagstukken op het gebied van digitalisering en energietransitie. Concrete voorbeelden van ondersteunen: het adviseren van MKB ondernemers, input leveren van feedback regeling en leveren van feedback / revisies op het projectplan, het ondersteunen / aanleveren van bronnen voor een ondernemer over transitie. Vanwege corona was het aantal fysieke bezoeken beperkt.
- **Samenwerking Maritime Delta, Buccaneer Delft en TKI Wind op Zee:** Nadat deze drie partijen in najaar 2020 twee online sessies hebben georganiseerd over "Floating energy" wind en zon hebben we in 2021 verder onze krachten gebundeld. Door samen te werken vergroten we het bereik van onze sessies. In deze samenwerking organiseren we samen een Energy Talks&Drinks (ideecafé), Energy Skill&Tech (skillsessie) en Energy Innovation&Matchmaking (matchmaking) voor de leden en partners van de organisaties.



- **Ideecafé de datawerf:** 18 februari: Marktpartijen van Royal IHC, Oceanco en C-job presenteren de voordelen van digitalisering en dataficatie voor hun eigen operatie, bedrijfsvoering en ontwikkelen van nieuwe diensten. Tevens presenteerde InnovationQuarter het project de datawerf om digitalisering bij het MKB te vergroten.
- **Collective event** Buccaneer, Itanks, PortXL, Maritime Delta, Port of Rotterdam op 11 maart: een event dat over samenwerken gaat en hoe samenwerken in de sector en tussen partijen innovatie versterkt, gevolgd door een online matchmaking tussen de netwerkpartners en bedrijven.
- **Systeemintegratie Energy Talks&Drinks** Buccaneer Delft, TKI Wind op Zee en Maritime Delta op 17 juni: twee startups en Bob Meijer, directeur TKI Wind op Zee, kwamen aan het woord over het belang van systeemintegratie voor hernieuwbare energie. Hoe zorgen we ervoor dat de duurzaam opgewekte energie altijd beschikbaar is en voldoet aan de energievraag?
- **Update Serious Game** rondom verduurzaming in de maritieme sector. Het verduurzamen van de maritieme sector is een complexe opgave, dat niet alleen gaat om de inhoudelijke technische oplossing, maar ook om samenwerking. Vanuit Maritime Delta en TNO onderzoeken we of een serious game een waardevolle tool is om innovatie hierop te versnellen en bestaande hiaten op te lossen. Samen met de universiteit van Tilburg onderzoeken we hoe dit samenwerking kan verbeteren en daarmee de uitdagingen van de markt (duurzaam varen, energietransitie en digitalisering) kan versnellen.
- **Inzet binnen Smash het Nederlands Forum Smart Shipping:** Vanuit Maritime Delta nemen we deel in de werkgroep ([art.5.1-1e](#)) en de stuurgroep ([art.5.1-2e](#)). In 2021 hebben we vanuit de werkgroep in samenwerking met de stakeholders, een roadmap voor smart shipping in 2030 ontwikkeld, vervolgens brengen we de obstakels in kaart die noodzakelijke ontwikkelingen vertragen om deze met stakeholders op te pakken. Meer informatie over de SMASH en de roadmap-ontwikkeling vind je hier: smashnederland.nl.
- **Verkenning circulair offshore wind cluster:** Naar aanleiding van de decommissioning van offshore wind sessie van december 2019, mede georganiseerd door Maritime Delta, is er een onderzoek uitgevoerd naar de mogelijkheden voor een circulaire cluster rondom offshore wind. Vanuit InnovationQuarter en Maritime Delta onderzoeken we de mogelijkheden van een dergelijk cluster rondom de recycling van de stromen. In samenwerking met de Rotterdam Offshore Wind Coalition verkennen we ook de ontwikkeling van een ontmantelings(decommissioning) keten.
- **Voorbereidingen: innovation en matchmaking** 28 oktober: In samenwerking met Buccaneer Delft en TKI Wind op Zee organiseerden we een sessie rondom het aanvragen van subsidies. We gingen dieper in op wat erbij komt kijken en hoe een optimale samenwerking eruit ziet. Onder andere Hezelburgt is ingegaan op een complexe Europese aanvraag.
- **Voorbereidingen duurzame tour:** voor 16 en 18 november organiseerden Stichting de Noordzee, KVN, NMT en InnovationQuarter de duurzame tour voor startups en innovatief MKB, die langs zouden gaan bij reders die als launching customers kunnen optreden. Vanwege aangescherpte corona-maatregelen is de bijeenkomst helaas last minute verzet naar maart 2022.
- Een aantal bedrijven en organisaties in de Maritieme Delta is betrokken bij de ondersteuning van het **Maritieme Masterplan**. Dit plan omvat de ontwikkeling van 30 emissieloze schepen en 5 retrofits in de periode tot 2030 en het versterken van de kennisbasis op zero emissie technologie. Als onderdeel hiervan zijn samenwerkingen ondersteund ter indiening voor het R&D-mobiliteit fonds, onder andere op het gebied van autonoom varen en waterstof. Omdat het budget van het fonds beperkt is zullen we afgewezen voorstellen ondersteunen naar andere financieringsmogelijkheden.
- Het **project E-laadboei** is als R&D-project vanuit een van onze ideecafé's gestart met o.a. Eneco, Bluewater, Acta Marine, Damen Shipyards en Marin voor het realiseren van een



drijvend laadpunt bij een offshore wind park. Vanuit Maritime Delta hebben we dit initiatief begeleid tot een haalbaarheidsstudie van de business case. Hoewel de uitkomsten helaas niet rendabel genoeg bleken om het project te vervolgen zijn er wel positieve spin-outs ontstaan. Onder meer voor een vergelijkbaar laadboei voor andere toepassingen zoals tankers, (super)jachten en onbemande schepen.

- Partner-evenement SMASH 23 september
- SMASH!UP Gluren bij de Buren
- SMASH
- Voorbreidingen Duurzaam congres Q2 2022
- Naast de organisatie van activiteiten, ondersteunen we met kennis, inzet en netwerk ook vele bestaande initiatieven van partnerorganisaties zoals de **TKI Maritiem, Regiodeal Drechtsteden, Actieagenda Technologische Industrie, PortXL Match programma, Virtuele Handelsmissie UK-Nederland, KvK Maritime Enterprise Network, Rotterdam Maritime Capital of Europe.**

Vooruitblik Q1-2022

- Cyber security van offshore wind parken – 25 januari
- SMASHUP havens – 27 januari
- Circo sessie offshore wind – februari
- Duurzame tour – 8 maart

Human Capital:

- **Maritime Delta Student Challenge** op 30 maart. Na enkele keren uitgesteld te zijn, vond dit matchmaking carrière evenement voor studenten en bedrijven daadwerkelijk plaats. In deze online editie maakt studenten van STC Group en Da Vinci college kennis met verschillende maritieme bedrijven en konden mogelijkheden voor stages en afstudeermogelijkheden besproken worden.
- **Ideecafé: Working across generations** op 20 mei. Seminar rond de kansen en uitdagingen van samenwerking tussen verschillende generaties op de werkvloer. Onder meer met een panel gesprek tussen de verschillende soorten bedrijven en generaties. Dit werd georganiseerd samen met onder andere de jong havenvereniging.
- **PI projecten.** Het Praktijk-Integratieproject (PI-project) van alle derdejaars studenten van Rotterdam Mainport Institute werd dit collegejaar afgesloten met een webinar op 1 juli jl. Alle studentengroepen hebben aan een jury pitches gegeven van hun innovatieve multidisciplinaire projecten. Na beoordeling door de jury kwamen er twee winnaars uit de bus: Plastic Soup Project in samenwerking met Kenniscentrum Duurzame HavenStad, en Energy Boat in samenwerking met Oceanco. Tijdens het webinar heeft een gastspreker van Instituut voor Faalkunde (Saakje Bakker) een presentatie gegeven over o.a. de weerbaarheid, flexibiliteit en groeimindset in verschillende processen en gedrag. De voorbereidingen van een volgend PI-project starten weer in Q3 2021.

Toegekende kwartiermakers-bijdragen:

Van het Maritime Delta programma zijn verschillende bijdragen toegekend voor kwartierprojecten. Deze projecten kenmerken zich door een regionale betrokkenheid en die concreet bijdragen aan het versterken van het maritieme cluster. Naast ondersteuning bij de projectvorming, blijven we vanuit het programma ook betrokken bij de uitvoering.

- **Maritime TechPlatform** is een samenwerkingsverband van STC-Group, Da Vinci College en tientallen bedrijven en focust zich op het ontwikkelen van digitale vaardigheden en onderwijs voor de maritieme sector. Dit betreft zowel additionele inzet in de opleiding van studenten als de training van werknemers in de sector. Maritime Delta heeft bijgedragen aan de invulling van de samenwerking en opschaling voor een zogenaamde



RIF aanvraag om de plannen te kunnen financieren. Deze aanvraag werd in januari 2021 (opnieuw) ingediend en is toegekend.

- Het **Nederlands Forum Smart Shipping** is een initiatief om autonoom en onbemand varen te versnellen. Het platform is op 21 sept vorig jaar gelanceerd in aanwezigheid van de minister Cora van Nieuwenhuizen van het Ministerie I&W. Maritime Delta heeft bijgedragen aan het opzetten van het initiatief en het samenbrengen van de markt en partners om de samenwerking tussen verschillende initiatieven op het gebied van o.a. autonoom varen te bespoedigen. Daarnaast zijn we nauw betrokken bij de uitvoering, waaronder de ontwikkeling van roadmaps en de organisatie van bijeenkomsten.
- **Opschalen Blockchain voor de binnenvaart (on hold)**: na een eerste succesvolle toepassing van blockchain in de binnenvaart om deze 'papierloos te maken' en efficiënter te worden, werd een bijdrage aangevraagd om andere toepassingen in scheepvaart te helpen. Echter is sindsdien door het wegvallen van ILT als partner het project onuitvoerbaar gebleken en is besloten de voortgang te staken.
- **Datawerf**: Datawerf is een initiatief om het bewustzijn van digitalisering bij het MKB te vergroten. En gaat ondersteuning bieden aan bedrijven met innovatieve ideeën voor de ontwikkeling van datagedreven toepassingen. Tevens kan MKB digitalisering vouchers aanvragen om projecten en processen te digitaliseren. Datawerf wordt in samenwerking met verschillende partners zoals Gemeente Rotterdam, Provincie Zuid-Holland ontwikkeld onder de noemer van Maritime Delta.

Communicatie

- Iedere maand wordt de **Maritime Delta Update** verstuurd met een overzicht van alle maritieme initiatieven en activiteiten in de regio. Daarnaast wordt iedere maand de Maritime Delta blog verzorgd, waarin iemand uit de maritieme sector vertelt over zijn/haar werkzaamheden in het cluster. De Update wordt inmiddels door ruim 1500 mensen ontvangen.
- De **Maritime Delta website** wordt actief onderhouden en trekt honderden unieke bezoekers per maand. Via LinkedIn en Twitter worden activiteiten en ontwikkelingen gepromoot.

Ontwikkeling Regionale Maritieme Agenda

Vanwege de oproep uit de markt om een sterker vestigingsklimaat en betere samenwerking, het streven om sterker uit de crisis te komen, en de gewenste transitie in het maritieme cluster te versnellen hebben we een start gemaakt met de ontwikkeling van een regionale maritieme agenda. Deze agenda is gezamenlijk vanuit markt, onderwijs en overheid ontwikkeld om inzicht te geven hoe het cluster zich wil ontwikkelen, wat huidige kansen en uitdagingen zijn én wat vanuit de triple helix samenwerking (additioneel) kan worden gedaan om dit te versnellen en ondersteunen.

Ter input voor deze agenda heeft Ben Vree, voormalig topman APM Terminals en Smit Internationale, als verkenner in 2021 circa 80 directeuren en bestuurders gesproken voor hun ideeën en suggesties. Deze verkenning heeft erg waardevolle inzichten opgeleverd in de ambities, kansen en uitdagingen. De uitkomsten hiervan zijn gedeeld tijdens een goedbezochte bijeenkomst op 4 november tijdens Europort.

Parallel aan de verkenning zijn er voor de ontwikkeling van de agenda verschillende expertsessies georganiseerd met partijen uit de markt en stond het (online) Maritime Delta-diner van 29 maart jl. in het teken van de agenda. Ook is de agenda gepresenteerd en besproken met de Young Maritime Board voor de frisse blik van een nieuwe generatie maritieme professionals. De agenda richt zich op de thema's: energietransitie, digitalisering, human capital, duurzaam varen, vestigingsklimaat en regionale samenwerking. Voor deze thema's zijn ambities voor 2030 geformuleerd en vervolgens acties geformuleerd. Tientallen bedrijven, overheden en partners uit de sector hebben de agenda ondersteund.



Vervolg Maritime Delta 2022 en verder

Met de partners is afgesproken dat Maritime Delta de uitvoering en monitoring van de Regionale Maritieme Agenda de komende jaren op zich te nemen. Op dit moment wordt voor het nieuwe programma een gedetailleerd voorstel uitgewerkt. Naast een gedetailleerde omschrijving van de beoogde activiteiten omvat dit een strategie voor een versterkte triple helix aanpak. De plannen zullen we uiteraard ook alle partners delen voor feedback.



provincie **HOLLAND**
ZUID

InnovationQuarter B.V.
T.a.v. het bestuur
Prinses Margrietplantsoen 32
2595 BR DEN HAAG

Onderwerp
Verlening boekjaarsubsidie 2016

Geacht bestuur,

Op 22 september 2015 hebben wij uw aanvraag van 21 september 2015 ontvangen voor een boekjaarsubsidie 2016 ter grootte van € 1.000.000,00. Op 5 januari 2016 hebben wij - op ons verzoek - aanvullende informatie van u ontvangen. Via deze beschikking laten wij u weten wat wij naar aanleiding van uw subsidieaanvraag hebben besloten.

Toetsingskader

Wij hebben uw aanvraag getoetst aan de Algemene wet bestuursrecht (verder te noemen Awb), de Algemene subsidieverordening Zuid-Holland 2013 (verder te noemen Asv).

Besluit

Wij hebben besloten u voor het jaar 2016 een boekjaarsubsidie te verlenen van € 1.000.000,00.

Overwegingen

Wij verlenen deze subsidie onder toepassing van artikel 3, lid 4 van de Asv. Provinciale Staten hebben voor uw organisatie een bedrag van € 1.000.000,00 in de provinciale begroting 2016 opgenomen. Dit is in overeenstemming met uw aanvraag.

Bevoorschotting

Wij verstrekken u een voorschot ter hoogte van € 1.000.000,00 (100% van het subsidiebedrag). Bij uitzondering hanteren we een bevoorschottingspercentage van 100%, omdat uw organisatie in de opstartfase zit en geen reserves heeft opgebouwd. Het voorschot stelt u in de gelegenheid om de organisatie verder op te bouwen.

Het voorschot maken wij in 4 gelijke termijnen van ieder € 250.000,00 over naar uw bankrekeningnummer NL93 INGB 0006 2542 64. De eerste termijn wordt rond 15 april 2016 betaald, de tweede termijn rond 15 juli 2016, de derde termijn rond 15 oktober 2016 en de laatste termijn rond 15 december 2016.

Gedeputeerde Staten

Directie Leefomgeving en Bestuur

Contact

bureau Subsidies

art.5.1-2e

T art.5.1-2e

art.5.1-2e @pzh.nl

art.5.1-2e

T art.5.1-2e

art.5.1-2e

@pzh.nl

Postadres Provinciehuis

Postbus 90602

2509 LP Den Haag

T 070 - 441 66 11

www.zuid-holland.nl

Datum

Zie verzenddatum linksonder

Ons kenmerk

DOS-2015-0007030

PZH-2016-541867455

Uw kenmerk

Bijlagen

1

Bezoekadres
Zuid-Hollandplein 1
2596 AW Den Haag

Tram 9 en de buslijnen
90, 385 en 386 stoppen
dichtbij het
provinciehuis. Vanaf
station Den Haag CS is
het tien minuten lopen.
De parkeerruimte voor
auto's is beperkt.



BTW

U bent niet BTW-plichtig. De aan derden te betalen BTW is reeds in de begroting opgenomen en daarmee in de hiervoor genoemde subsidie verwerkt. Artikel 16 van de Asv is ten aanzien van de BTW niet op deze subsidie van toepassing.

Activiteiten en prestaties

U voert conform uw jaarplan 2016 de activiteiten uit en levert de prestaties voor Business Development en Foreign Investments.

Looptijd

Het project heeft een looptijd van 1 januari 2016 tot en met uiterlijk 31 december 2016.

Verplichtingen

a. Algemene verplichtingen

Op grond van artikel 18, tweede lid van de Asv deelt u ons onverwijld mede wanneer u

- de hiervoor aangegeven activiteiten niet of niet geheel kunt uitvoeren;
- de activiteiten niet binnen de hiervoor gestelde looptijd kunt uitvoeren;
- niet of niet geheel kunt voldoen aan de subsidieverplichtingen.

U kunt voor de meldingen gebruik maken van het meldingsformulier. Dit formulier kunt u vinden op het subsidieloket www.zuid-holland.nl/subsidies.

b. Administratieve verplichtingen

Op grond van artikel 21 van de Asv moet u een administratie bijhouden en overleggen van aan de activiteiten verbonden inkomsten en uitgaven als bedoeld in artikel 4:37, eerste lid, onderdeel b, van de Awb.

Wij verzoeken u in publicitaire uitingen te vermelden dat de gesubsidieerde activiteiten mede mogelijk zijn gemaakt met steun van de provincie Zuid-Holland.

Subsidievaststelling

In de bijlage bij deze beschikking staan in de vorm van een controleprotocol ook uw verplichtingen rond de subsidievaststelling. Wij zullen de subsidie vaststellen aan de hand van een uiterlijk 1 juli 2017 door u in te dienen aanvraag tot vaststelling.

Bepalend voor de vaststelling zijn de uitgevoerde activiteiten en de werkelijke lasten en baten van het project tijdens het boekjaar. Dit kan ertoe leiden dat wij op grond daarvan de subsidie lager dan het maximale bedrag vaststellen. Wij zullen de subsidie nooit hoger vaststellen dan het maximaal verleende subsidiebedrag. Daar er sprake is van cofinanciering, deelfinanciering of bij de aanvraag begrote eigen bijdragen, zullen wij de subsidie naar rato lager vaststellen als dat aan de orde is.

Als bij de vaststelling blijkt dat u niet heeft voldaan aan het gestelde in artikel 18, tweede lid van de Asv (zie hierboven), zullen wij de subsidie lager of op nihil vaststellen.

Voor verdere informatie verwijzen wij u naar de bijlage "Subsidieverplichtingen inclusief controleprotocol".

M&O

Wij wijzen u er op dat er sinds 1 juli 2013 beleid is ter voorkoming van misbruik en oneigenlijk gebruik bij provinciale subsidies. Daarnaast hebben wij een beleidsregel vastgesteld voor de provinciale registratie van ernstige onregelmatigheden bij subsidies.

Zie de website van de provincie Zuid-Holland (www.zuid-holland.nl/subsidies).

Openbaar subsidieregister

Deze beschikking is openbaar. Bepaalde informatie uit deze beschikking nemen wij op in het subsidieregister dat eenieder via de website van de provincie (www.zuid-holland.nl) kan raadplegen. In dit register vermelden wij onder meer de hoogte van de subsidie en de naam van de subsidieontvanger. Adresgegevens en rekeningnummers worden ter bescherming van de privacy echter niet opgenomen.

Wat verder van belang is

Wilt u in uw correspondentie het DOS-nummer vermelden dat rechts bovenaan in deze brief staat? U kunt deze sturen naar: Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland, t.a.v. Bureau Subsidies, Postbus 90602, 2509 LP Den Haag.

U kunt aan deze subsidieverlening, ook indien wij eerder een subsidie aan u hebben verleend, geen enkel recht ontlenen voor wat betreft uw eventuele toekomstige subsidieaanvragen. Wij behouden ons het recht voor om elk jaar, op basis van onder andere de ontvangen aanvragen, tot een hernieuwde beleidsafweging en/of prioritering te komen.

Bezwaarprocedure

Tegen dit besluit kunnen belanghebbenden volgens artikel 7:1 van de Algemene wet bestuursrecht (Awb) bij ons een gemotiveerd bezwaarschrift indienen. Dat gaat zo:

U stuurt dit bezwaarschrift binnen **zes weken** na de dag van verzending of uitreiking van het besluit aan ons toe, onder vermelding van 'Awb-bezwaar' in de linkerbovenhoek van envelop en bezwaarschrift.

Het adres is: Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland, t.a.v. het Awb-secretariaat, Postbus 90602, 2509 LP Den Haag.

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland,
voor dezen,

drs. J.H. de Baas
secretaris

Deze brief is digitaal vastgesteld, hierdoor staat er geen fysieke handtekening in de brief.

Bijlagen:

- Subsidieverplichtingen inclusief controleprotocol - USK



Innovation
Quarter

/ invest &
innovate in
West Holland

jaarplan 2014

*Met meerjarenperspectief
InnovationQuarter*

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord

1. Context

- 1.1 Inleiding
- 1.2 Een nieuwe organisatie
- 1.3 Dynamische context
 - 1.3.1 Economische context
 - 1.3.2 Bestuurlijke context

2. Positionering Innovation Quarter

- 2.1 Missie en visie
- 2.2 Wie zijn we en hoe werken we
- 2.3 Meerjarenperspectief
- 2.4 Samenwerking

3. Inzet op kerntaken

- 3.1 Innovatie&Ontwikkeling
- 3.2 Marketing&Acquisitie
- 3.3 Participatie&Financiering
- 3.4 Integrale inzet kerntaken

4. Governance

5. Monitoring en evaluatie

6. Begroting 2014

Bijlagen

Naar een economische topregio

Sinds 1 januari 2014 is InnovationQuarter, als regionale ontwikkelingsmaatschappij voor Zuid-Holland, van start gegaan. In de Nederlandse context een uniek initiatief door de samenwerking van de Rijksoverheid, de provincie, alle grote steden, de universiteiten en universitair medische centra.

Zuid-Holland heeft alles in zich om een economische topregio te zijn. Volgens internationale rankings de drie beste universiteiten van Nederland en hiernaast andere sterke kennisinstellingen; de hoogste publieke R&D-uitgaven van Nederland; twee volwassen kenniscampussen en diverse campusinitiatieven in ontplooiing; een sterke presentie van start ups, innovatief MKB en corporates in alle topsectoren; veelbelovende clusterinitiatieven en samenwerkingsverbanden op speerpunt domeinen als clean tech, life sciences&health, safety&security en ook horticulture en HTSM. En toch blijven de economische prestaties zowel in nationaal als Europees perspectief achter.

Wij zien het als onze missie om het innovatief vermogen van Zuid-Holland te ontsluiten. Met een gerichte inzet van onze mensen en middelen op onze kerntaken Marketing&Acquisitie, Innovatie&Ontwikkeling en Participatie&Financiering. En daarbij een sterke focus op (cross-overs tussen de) regionale speerpunt domeinen.

Dit jaarplan is opgeleverd na het eerste kwartaal in ons bestaan als organisatie. En ondanks dat we als organisatie nog in volle opbouw, ook qua personele bezetting, zijn we al zeer actief op onze kerntaken. Per 1 april hebben we meer dan 125 proposities ontvangen en beoordeeld voor ons participatiefonds; hebben we met tientallen potentiële co-investeerders (banken, seedfondsen, venture capitalists, business angels) gesproken; hebben we samenwerkingsafspraken gemaakt met diverse aanpalende organisaties; hebben we in onze speerpunt domeinen met meer dan honderd innovatieve bedrijven al verregaande contacten; hebben we al enkele potentieel kansrijke business consortia in vorming en is zelfs al de eerste internationale acquisitie gerealiseerd.

Onze ambitie is hoog, en zo zijn –zo merken we dagelijks– ook de verwachtingen. Wij willen deze verwachtingen ook in ons startjaar inlossen met concrete en afrekenbare resultaten. Voorliggend jaarplan geeft hier een eerste aanzet toe.

Rinke Zonneveld

Directeur InnovationQuarter

1. Context

1.1 Inleiding

De Zuid-Hollandse economie is krachtig, divers en verantwoordelijk voor ruim 21% van het Bruto Nationaal Product. De basis van deze stevige uitgangspositie ligt in de aanwezigheid van topkennisinstituten, multinationals en vele (kennisintensieve) kleine en middelgrote bedrijven. Toch levert Zuid-Holland niet de economische prestaties die op basis van deze goede uitgangspositie verwacht zouden mogen worden. Ondanks het feit dat er prachtige, innovatieve ondernemingen zijn en de afgelopen jaren is geïnvesteerd in perspectiefvolle (triple helix) initiatieven, verliest Zuid-Holland terrein aan andere, innovatievere regio's in Nederland; in Europees perspectief behoort Zuid-Holland tot de middenmoot.

Kennisinstellingen, overheden en het bedrijfsleven in de regio voelen de *sense of urgency* en hebben de handen ineen geslagen. Allereerst door met de Economische Agenda Zuidvleugel een gezamenlijke regionale strategie uit te stippelen. Vervolgens door gezamenlijk een regionale ontwikkelingsmaatschappij op te richten: InnovationQuarter. Genoemde partijen willen samen invulling geven aan de ambitie om de innovatie- en concurrentiekracht van Zuid-Holland te versterken en Zuid-Holland de Europese topregio te laten zijn waartoe het de potentie heeft.

Een uitdagende ambitie, zeker nu het economisch tij tegen zit. De uitdaging is echter helder: het aanwezige innovatiepotentieel in Zuid-Holland moet beter worden benut. De in de regio aanwezige kennis moet sneller en vaker haar weg vinden naar nieuwe producten, processen en diensten waarmee een bijdrage geleverd wordt aan de transitie naar een meer duurzame economie en aan de oplossing van maatschappelijke vraag-

stukken op gebieden als veiligheid en zorg. De samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen kan en moet daartoe worden geïntensiveerd. InnovationQuarter is opgericht om hier mede vorm aan te geven.

1.2 Een nieuwe organisatie

InnovationQuarter is op 1 januari 2014 gestart en opgericht door het ministerie van Economische Zaken, de provincie Zuid-Holland, de gemeenten Delft, Den Haag, Dordrecht, Leiden, Rotterdam en Westland, de Technische Universiteit Delft, de Universiteit Leiden, het Leids Universitair Medisch Centrum en het Erasmus Medisch Centrum. InnovationQuarter heeft drie hoofdtaken: zij is verantwoordelijk voor de internationale profilering van de regio en voor het aantrekken van buitenlandse ondernemingen die het regionale ecosysteem versterken (Marketing&Acquisitie); InnovationQuarter verbindt innovatieve ondernemers aan elkaar en aan kennisinstellingen om tot nieuwe productmarkt combinaties te komen, bij voorkeur cross-sectoraal; tevens realiseert zij open innovatieomgevingen zoals campussen en proeftuinen (Innovatie&Ontwikkeling); InnovationQuarter draagt ten slotte zorg voor de financiering van jonge technologiebedrijven en snelle groeiers, mede met een eigen participatiefonds van in eerste instantie € 28 mln. (Participatie&Financiering).

InnovationQuarter is een nieuwe speler in Zuid-Holland; de organisatie integreert functies die voorheen separaat van elkaar waren georganiseerd of nog niet aanwezig waren. De betrokkenheid en het samenspel van de oprichters van InnovationQuarter hierbij zijn uniek en de verwachtingen van de nieuwe organisatie zijn hooggespannen. De lat ligt hoog, maar dat geldt ook voor de ambitie van InnovationQuarter om de spin in het web te zijn in de versterking van de Zuid-Hollandse economie.

Tegelijkertijd is duidelijk dat InnovationQuarter als nieuwe organisatie tijd nodig heeft om de juiste focus te zoeken, werkprocessen goed in te richten etcetera. De integratie van Stichting Kennisalliantie en Science Port Holland brengt daarbij mee dat de start van InnovationQuarter ook tekenen heeft van een fusieproces. Dit betekent dat InnovationQuarter in 2014 een juiste balans moet zien te vinden tussen het (her)inrichten van de interne organisatie en het extern zichtbaar zijn en resultaten boeken.

1.3 Dynamische context

1.3.1 Economische context

De ontwikkeling van de economie van Zuid-Holland laat een divers beeld zien. Samengevat is de uitgangspositie stevig, maar presteert 'de economische motor van Nederland' qua waarde- en banencreatie de laatste jaren niet goed.

De economie van Zuid-Holland kenmerkt zich door een diverse economische structuur, waarin zowel industriële productie als de diensteneconomie dominant zijn. In bijna alle topsectoren neemt Zuid-Holland een koploperpositie in [zie figuur 1, pag 7](#). De moderne en hoogwaardige sectoren in Zuid-Holland bieden unieke kansen op kruisbestuiving, waardoor het innovatie- en groeipotentieel van de regio in theorie hoog is.

Zuid-Holland heeft daarnaast een zeer sterke kennisbasis met (volgens Times Higher Education) de drie beste universiteiten van Nederland, twee universitair medisch centra, diverse hogescholen en kennisinstellingen als TNO, Deltares en ESTEC. Het aandeel in de publieke R&D-uitgaven is met ruim 25% dan ook het hoogste van heel Nederland [zie figuur 2, pag 8](#)

Het aandeel van Zuid-Holland op het gebied van private R&D vertoont een stijgende lijn en is op

ruime afstand van Noord-Brabant de tweede van Nederland [zie figuur 3, pag 8](#)

Toch is er gewogen naar economisch belang van de regio sprake van ondervertegenwoordiging op innovatie uitgaven. Ook blijkt uit diverse onderzoeken dat deze regio relatief slecht scoort in omzetting van kennis naar nieuwe producten en diensten. Het deel van de bedrijven dat tot de innovators behoort was in 2010 in Zuid-Holland zelfs het laagst van alle provincies (bron: CBS Community Survey 2010).

Het regionaal product van Zuid-Holland heeft zich sinds 1995 ongunstig ontwikkeld ten opzicht van andere Randstad-provincies en Noord-Brabant en staat na de kredietcrisis meer onder druk dan landelijk het geval is. Het deel van het Nederlandse BBP, dat in Zuid-Holland wordt voortgebracht is gedaald met 0,8 procentpunt, van 21,9% in 2007 naar 21,1 % in 2011 [zie figuur 4 pag 8](#).

Het aantal banen in Zuid-Holland blijft achter bij de ontwikkeling van het aantal banen in Nederland. De daling is met name manifest sinds 2004 met een afname van 0,8% . De andere Randstad-provincies en Noord-Brabant hebben hun aandeel in de Nederlandse werkgelegenheid sinds 2004 weten te consolideren of zelfs zien groeien. Het feit dat de Zuid-Hollandse bevolking sinds 2008 sneller groeit dan landelijk, versterkt de urgentie: de economie zal een groeiversnelling moeten laten zien op straffe van hogere werkloosheid. Waar de werkloosheid in Zuid-Holland jaren in de pas heeft gelopen met die in Nederland, begint deze na de kredietcrisis te stijgen ten opzichte van het Nederlandse niveau.

In Zuid-Holland zijn in de afgelopen jaren meerdere onderzoeken uitgevoerd naar de achtergrond van het achterblijven van groei en innovatie in de regio. Een terugkerend element daarin, wat in deze paragraaf niet onvermeld mag blijven, is de

beschikbaarheid van vroege fase risicokapitaal. Relevant in dit verband is het onderzoek van de NVP (Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen) naar de sectoren waarin geïnvesteerd is in de periode 2006-2010. Hieruit blijkt dat van de 343 miljoen euro aan investeringen slechts 12% in de Randstad Zuid (Zuid-Holland en Zeeland) terecht is gekomen. Hiervan is 80% geïnvesteerd in bedrijven actief binnen de sectoren Life Sciences, ICT, High Tech en Energie. Minder dan 5% van het totaal is geïnvesteerd in de sectoren Maritiem, Agrofood, Tuinbouw, Chemie en Logistiek. Het onderzoek laat zien dat Zuid Holland niet alleen achterloopt in beschikbaar kapitaal maar ook in specifieke sectorinvesteringen. Hierbij kan niet onvermeld blijven dat in andere regio's de regionale ontwikkelingsmaatschappijen een zeer prominente rol vervullen juist in dit financieringssegment.

1.3.2 Bestuurlijke en beleidsmatige context

Voor InnovationQuarter is zowel de bestuurlijke en beleidsmatige context op regionaal niveau van belang als de nationale en Europese beleidscontext.

Regio

De Zuidvleugel kent veel (al dan niet triple helix) bestuurlijke overlegstructuren in het economische domein. In de laatste jaren is daar zichtbaar meer samenhang in gekomen, onder meer door de totstandkoming van de Economische Agenda Zuidvleugel, waarin provincie en gemeenten in overleg met bedrijven en kennisinstellingen een gezamenlijke economische strategie hebben ontwikkeld. Daarbij is gezocht naar maximale aansluiting bij het topsectorenbeleid. De focus ligt op 1) de transitie van het Havenindustriële Complex, 2) de transitie van de Greenports, 3) de ontwikkeling van de kennisas en 4) zakelijke en kennisintensieve dienstverlening. De Economische Agenda Zuidvleugel heeft in 2013 geleid tot een gezamenlijk investeringsprogramma van € 72 mln.

Een andere belangrijke ontwikkeling is de versterking van de economische samenwerking tussen gemeenten onder de vlag van de Metropoolregio Rotterdam – Den Haag (MRDH). Primaire functie van de MRDH is dat zij dient als platform voor publiek-publieke afstemming en samenwerking. De MRDH is daarmee een belangrijk vehikel voor het creëren van samenhang in het economische domein en voor de versterking van het economisch vestigingsklimaat van de regio.

Om de economische agenda van de regio meer vraaggestuurd vorm te geven en aan te sturen is in 2013 (parallel aan de totstandkoming van InnovationQuarter en daar ook expliciet aan gelinkt) de Economische Programmaraad Zuidvleugel (EPZ) opgericht. Dit triple helix orgaan voert regie op de economische strategie van de regio. De EPZ geeft als onderdeel van haar werkzaamheden ook advies over het door InnovationQuarter te voeren beleid. De EPZ herzielt in 2014 de Economische Agenda Zuidvleugel, mede met het oog op de nieuwe Europese fondsenperiode.

Rijk

De insteek van de Economische Agenda Zuidvleugel is om de regionale topsectoren en daarbinnen de triple helix initiatieven optimaal te laten aansluiten bij het bedrijfslevenbeleid (topsectorenbeleid). Door te investeren in de verdere ontwikkeling van excellentie regionale clusters zoals Medical Delta geven regio's mede invulling aan landelijke ambities.

De insteek van InnovationQuarter is daarbij expliciet gericht op het benutten en betrekken van het innovatieve MKB. Dit is ook de legitimatie van de opdracht die InnovationQuarter (en de andere ROM's) hebben gekregen van het ministerie van Economische Zaken (EZ). EZ wil graag dat het innovatieve MKB nog beter aansluiting vindt bij het topsectorenbeleid, dat de interactie tussen het innovatieve MKB, kennisinstellingen en het

grootbedrijf verder wordt versterkt, dat de inzet vanuit regionale hotspots en de nationale overheid nauwer op elkaar aansluit en dat er zowel vanuit de regio als het Rijk binnen het bedrijfslevenbeleid meer aandacht komt voor cross-overs, zowel sectoraal als bovenregionaal. In opdracht van EZ speelt InnovationQuarter een prominente rol bij de realisatie van deze ambities in Zuid-Holland. Waar dat nuttig of nodig is zoekt InnovationQuarter samenwerking met andere ROM's.

Europa

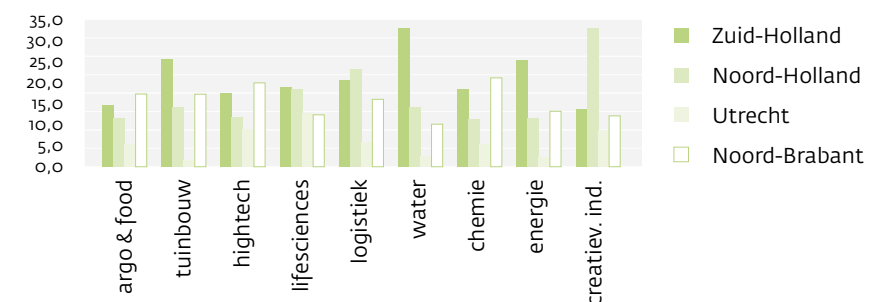
De Europese Unie (EU) heeft met Horizon 2020 een nieuwe groeistrategie geformuleerd, waarmee zij het concurrentievermogen van Europa wil vergroten door wetenschap en innovatie te stimuleren. Daarnaast wil de EU bedrijfsleven en kennisinstellingen uitdagen om samen oplossingen te bedenken voor maatschappelijke vraagstukken, zoals klimaatverandering, vergrijzing,

voedselveiligheid en betaalbare duurzame energie. Het ministerie van EZ ziet voor de topsectoren grote kansen liggen in Horizon 2020. InnovationQuarter ziet die voor de Zuid-Hollandse topsectoren. Het inspelen op maatschappelijke opgaven, en daarmee het bijdragen aan de Europese groeistrategie, is een rode draad in de activiteiten van InnovationQuarter.

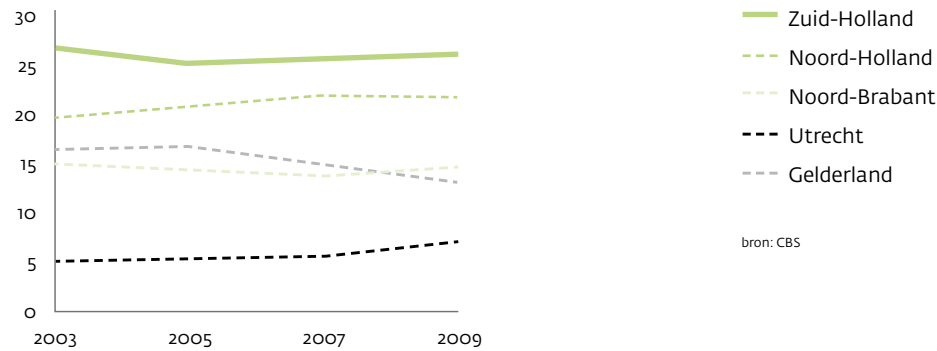
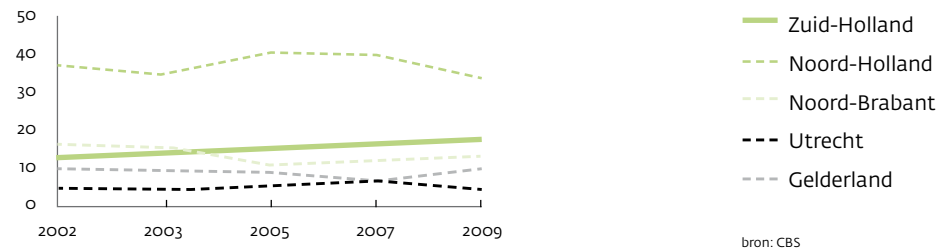
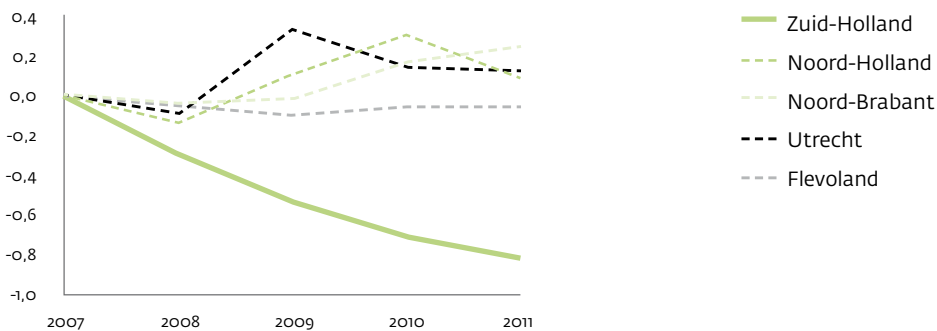
Europese fondsen als EFRO¹ en Interreg² kunnen relevant zijn voor het daadwerkelijk realiseren van programma's en projecten. InnovationQuarter zal haar rol en strategie richting deze fondsen in de komende periode nader vormgeven.

- 1 Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling
- 2 Europese Territoriale Samenwerking

Aandeel in Nederlandse Topsectoren (banen) in %



Figuur 1 Zuid-Holland heeft met 18% de meeste banen in de topsectoren in huis.

Aandeel in % publiek R&D Nederland**Figuur 2** Aandeel Zuid-Holland in publieke R&D-uitgaven is 25%**Aandeel in % privaat R&D Nederland****Figuur 3** Aandeel Zuid-Holland in private R&D-uitgaven is groeiende**Toename aandeel in BBP van Nederland in procentenpunt sinds 2007****Figuur 4** Dalend aandeel Zuid-Holland in BBP

2. Positionering Innovation Quarter

2.1 Missie en visie

Aanleiding

Zuid-Holland is uitstekend gepositioneerd om uit te groeien tot een dynamische, economische topregio. Een regio die op het gebied van innovatie- en concurrentiekracht aan de top in Nederland en daarmee Europa kan staan. Een regio waar innovatieve ondernemers kunnen groeien en excelleren. Een regio die uitblinkt op het gebied van innovatie en ondernemerschap.

Ondanks de goede uitgangspositie en stevige kennisbasis maakt Zuid-Holland deze beloftes nog niet waar. De aanwezige kennis wordt onvoldoende toegepast in nieuwe producten en processen, kennisinstellingen en bedrijven werken nog te weinig samen, andere regio's streven Zuid-Holland voorbij qua innovatie- en concurrentiekracht.

Missie en visie

De missie en visie InnovationQuarter luiden als volgt:

"InnovationQuarter is dé publieke onderneming die het innovatieve vermogen van Zuid-Holland ontsluit"

InnovationQuarter heeft de ambitie om het onbenutte innovatiepotentieel in Zuid-Holland te ontsluiten, innovaties te versnellen en te versterken. Wij zetten onze kennis en kapitaal in voor die innovatieve ondernemers, die het verschil

kunnen en willen maken door toepassing van kennis in nieuwe producten en diensten. Wij zetten ons in voor netwerken van partijen uit de triple helix om de maatschappelijke uitdagingen van morgen te vertalen in business kansen voor vandaag.

2.2 Wie zijn we en hoe werken we

Wie zijn we?

InnovationQuarter positioneert zichzelf nadrukkelijk als publieke onderneming. De aandeelhouders en financiers van InnovationQuarter zijn publieke organisaties, die InnovationQuarter hebben opgericht om uitvoering te geven aan (een deel van) de regionaal-economische agenda en het Topsectorenbeleid. De governance van InnovationQuarter is echter zo ingericht dat de organisatie op afstand van haar publieke financiers staat. De expliciete opdracht is om vraaggericht te werken, InnovationQuarter wil en moet zich dan ook ondernemend opstellen en dicht op de markt opereren. Deze positie brengt met zich mee dat InnovationQuarter ook een taak ziet in het voeren van regionaal en landelijk economisch beleid met signalen over ontwikkelingen in de regionale economie.

InnovationQuarter wil een organisatie zijn waarin de volgende waarden leidend zijn:

- **Ondernemend:** InnovationQuarter is een actieve, uitnodigende en verbindende organisatie, die zichtbaar is in het veld; op zoek naar kansen in de markt; creatief in het bedenken en toepassen van ideeën, oplossingen en methodes om haar doelstellingen te bereiken; gericht op aansprekende resultaten.
- **Samenwerkend:** InnovationQuarter werkt samen met partners aan het realiseren van haar doelstellingen; resultaten zijn gezamenlijke resultaten, die de innovatie- en concurrentiekracht van Zuid-Holland versterken.

- **Professioneel** InnovationQuarter heeft een helder profiel: partijen in het veld weten waar InnovationQuarter voor gaat en staat; medewerkers van InnovationQuarter zijn gecommitteerd, zelfstartend en intrinsiek gemotiveerd om hun werk goed te doen. Zij halen het beste uit zichzelf en bieden het beste aan de mensen en organisaties waarmee zij werken.
- **Betrokken:** InnovationQuarter is een bevlogen samenwerkingspartner, met de ambitie om van Zuid-Holland een economische topregio te maken. InnovationQuarter is transparant (qua profiel, doelstellingen en strategie) en benaderbaar.

2.3 Meerjarenperspectief

InnovationQuarter zal in 2014 een meerjarenplan ontwikkelen. In het meerjarenplan wordt de middellange termijn strategie van InnovationQuarter beschreven:

- wat is de opdracht waar InnovationQuarter de komende jaren voor staat?
- welke doelstellingen streven we na?
- wat gaan we doen om die doelstellingen te bereiken?

Het voorliggende jaarplan, dat een meerjarige doorkijk bevat, beantwoordt reeds een groot deel van deze vragen. Het meerjarenplan van InnovationQuarter zal haar inhoudelijke basis echter voor een belangrijk deel moeten vinden in de beleidsmatige kaders die door de Economische Programmaraad Zuidvleugel worden opgesteld. Een herijking van de regionale economische agenda door de Economische Programmaraad Zuidvleugel is voorzien medio 2014.

Vanuit het huidige perspectief van InnovationQuarter zijn de volgende principes, ook in meerjarig perspectief, leidend:

- InnovationQuarter werkt **integraal**: de drie functies van InnovationQuarter zijn onderling complementair. InnovationQuarter ziet de combinatie van deze functies als haar grote meerwaarde en zet vanaf de start in op een integrale werkwijze. Dit betekent dat zij clusters versterkt door consortia van innovatieve ondernemers en kennisinstellingen te vormen (gericht op het creëren van nieuwe business), door relevante buitenlandse bedrijven aan te trekken en door zorg te dragen voor financiering voor jonge innovatieve bedrijven en snelle groeiers, onder andere met een eigen investeringsfonds.
- InnovationQuarter werkt **vraaggericht**. De primaire doelgroep van InnovationQuarter is het innovatieve, kennisintensieve MKB. InnovationQuarter wil dagelijks in contact staan met deze bedrijven, weten wat er speelt en waar behoeften en kansen liggen. Daarbij is nauwe interactie met het grootbedrijf en kennisinstellingen ook cruciaal. Het perspectief van InnovationQuarter is gericht op het **naar een hoger plan** tillen van een (business)cluster. Werken aan doorbraakinnovaties en structuurversterkende programma's en projecten en het leggen van verbindingen met maatschappelijke opgaven zitten daarom in ons DNA.
- InnovationQuarter werkt aan het oplossen van **maatschappelijke vraagstukken** en legt daartoe **verbindingen tussen sectoren**. Maatschappelijke vraagstukken (zoals energie- en grondstoffenschaarste, drinkwater- en voedselvraagstuk, vergrijzing, veiligheid et cetera) gaan hand in hand met het ontwikkelen van nieuwe producten en diensten en bieden daarmee belangrijke groeimarkten voor het bedrijfsleven. De complexiteit van de vraagstukken vraagt om multidisciplinaire oplossingen en daarmee om interactie tussen verschillende sectoren en technologiedomeinen. InnovationQuarter stuurt actief op het cross-sectoraal verbinden van sectoren en clusters met als doel het realiseren

van innovatieve oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken. Hiermee wordt ook de verbinding gelegd naar het topsectorenbeleid en Horizon 2020.

- InnovationQuarter **werkt samen**. De volgende paragraaf gaat dieper in op het samenspel met andere regionale spelers in de regio.

2.4 Samenwerking

InnovationQuarter is als organisatie in een reeds druk bezet speelveld gepositioneerd. Een nadrukkelijke wens van haar aandeelhouders is dat InnovationQuarter als professionele uitvoeringsorganisatie in het hart van de triple helix de bestaande versnippering in de economische uitvoeringsstructuur van Zuid-Holland tegengaat. InnovationQuarter voelt daarom de verantwoordelijkheid om voor samenhang te zorgen binnen de speerpunt domeinen, voor zover dat betrekking heeft op haar kerntaken. Om dit te realiseren stelt InnovationQuarter zich op als netwerkspeler: samenwerking met en tussen clusterorganisaties, campussen, incubators, financiers, kennisinstellingen, overheden, de Kamer van Koophandel, topsectoren en andere regionale ontwikkelingsmaatschappijen is noodzakelijk om regionale ambities waar te kunnen maken. InnovationQuarter wil in 2014 zo concreet mogelijke afspraken maken met andere intermediaire en clusterorganisaties.

Een relatie die nadere duiding vraagt is die tussen InnovationQuarter en de Delta-organisaties in de regio. Binnen de speerpunt domeinen van InnovationQuarter (Life sciences&health, Clean Technology, Safety&security en Horticulture) zijn Medical Delta, Clean Tech Delta, Maritime Delta, The Hague Security Delta actief en het Platform BioDelta Zuidvleugel is in oprichting. Alhoewel deze organisaties vaak in één adem worden genoemd, zijn ze niet gelijkvormig qua achtergrond, samen-

stelling, doelstellingen en governance. Er is dan ook geen blauwdruk voor de samenwerking tussen InnovationQuarter en de Delta's.

InnovationQuarter heeft de intentie om Letters of Cooperation af te sluiten met de Delta's en andere (netwerk)organisaties met wie zij nauw zal samenwerken om de speerpunt domeinen naar een hoger plan te tillen. Hierin wordt op hoofdlijnen vastgelegd op welke terreinen wordt samengewerkt en welke activiteiten gezamenlijk en/of specifiek door InnovationQuarter worden ondernomen. De afspraken in de Letters of Cooperation zullen zo concreet mogelijk zijn, waarbij het businessplan en het jaarplan van InnovationQuarter enerzijds en de strategische plannen van de betreffende partners anderzijds leidend zijn.

De Letters of Cooperation zullen, in aansluiting op de kerntaken van InnovationQuarter, op hoofdlijnen de volgende punten bevatten:

1. Marketing&Acquisitie: samenwerking op het gebied van de internationale profilering van het betreffende speerpunt domein in Zuid-Holland, het maken van een gezamenlijk strategisch acquisitieplan, opzetten van gezamenlijke internationaliseringsactiviteiten;
2. Innovatie&Ontwikkeling: concrete activiteiten op het gebied van vorming van business consortia, open innovatie omgevingen/faciliteiten, creëren van cross overs;
3. Participatie&Financiering: afspraken over het genereren van mogelijke leadflow, voorlichting over en doorgeleiding van financieringsvragen, afspraken over inzet van inhoudelijke expertise voor technische due diligence bij het beoordelen van proposities, eventueel fondsbeheer;
4. Governance: sturingsafspraken op te behalen gezamenlijke resultaten, de eventuele positie van InnovationQuarter in of ten opzichte van de governancestructuur van de

samenwerkingspartner.

Landelijke structuren

Kamer van Koophandel (KvK)

Met de vorming van de nieuwe KvK is er een regionaal verankerde landelijke infrastructuur ontstaan om het MKB in algemene zin te ondersteunen. Dit betreft generieke ondernemersinformatie en kortdurende eerstelijns advisering voor het innovatieve MKB. Aanvullend op deze eerstelijns MKB-advisering door de KvK is het de taak van de regionale ontwikkelingsmaatschappijen om bedrijven en kennisinstellingen te verbinden in consortia gericht op innovatie en valorisatie (zgn. tweedelijns activiteiten).

Er wordt gewerkt aan een landelijk convenant tussen de Kamer van Koophandel en de vijf regionale ontwikkelingsmaatschappijen. Dit convenant zal worden doorvertaald naar regionale afspraken.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)

RVO is op alle drie de kerntaken een belangrijke samenwerkingspartner voor InnovationQuarter. Voor Marketing&Acquisitie zijn de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) en het buitenlandnetwerk, waaronder het netwerk van innovatieattachés, zeer relevante partners voor de toeleiding van leads en het ontsluiten van relevante netwerken.

Voor Ontwikkeling&Innovatie geldt dat de RVO een interessante partner is vanwege kennis en activiteiten over de topsectoren en de ondersteuning daarvan. Ook is zij een belangrijke schakel naar Europa (liaison-functie).

RVO is tenslotte een belangrijke partij vanwege de verschillende financieringsinstrumenten gericht op innovatieve ondernemers. Hiermee is zij voor de financieringsfunctie van InnovationQuarter

een relevante samenwerkingspartner; zo heeft InnovationQuarter in het eerste kwartaal van 2014 een presentatie gehouden voor een dertigtal fondsmanagers uit de seed capital regeling.

Topsectoren / TKI's

Vanuit hun kerntaken zijn de regionale ontwikkelingsmaatschappijen goed geëquipeerd om het innovatieve MKB binnen de topsectoren te faciliteren. Dit is dan ook belangrijke achtergrond voor het ministerie van EZ om de opdrachtrelatie met de regionale ontwikkelingsmaatschappijen, waaronder InnovationQuarter, te vernieuwen. Binnen de Topconsortia voor Kennis en Innovatie (TKI's) werken ondernemers en wetenschappers uit de topsectoren aan manieren om vernieuwende producten of diensten op de markt brengen. Op de voor haar relevant sectoren zal InnovationQuarter met de TKI's in gesprek gaan om na te gaan waar kansen voor samenwerking liggen (gericht op aansluiting innovatief MKB in Zuid-Holland).

3. Inzet op kerntaken

In dit hoofdstuk worden de drie kerntaken van InnovationQuarter nader toegelicht. Daarbij wordt telkens ingegaan op

- **Hoofdpdracht:** wat is de scope van de betreffende kerntaak
- **Strategie:** wat doet InnovationQuarter om deze opdracht te realiseren
- **Key prestatie-indicatoren (kpi's):** welke meetbare resultaten worden nagestreefd. De prestatie-indicatoren hebben in principe een meerjarig karakter (definitieve vaststelling in meerjarenplan 2015 – 2018).
- **Activiteiten 2014,** inclusief overzicht per kwartaal. Deze activiteiten worden vanzelfsprekend in de loop van het jaar verder aangevuld. Het betreft hier dus nadrukkelijk een momentopname.
- Per activiteit worden, gekoppeld aan de kpi's en voor zover mogelijk, streefwaarden genoemd (totaaloverzicht in hoofdstuk 5, Monitoring en evaluatie). Deze streefwaarden dienen in 2014 als target voor de organisatie; gezien de fase waarin InnovationQuarter zich bevindt, moeten zij echter wel met de nodige onzekerheden worden omkleed. Het stellen van scherpe, realistische targets is onderdeel van het ontwikkelingsproces van de organisatie; deze zullen in het meerjarenplan 2015-2018 worden opgenomen.

3.1 Innovatie&Ontwikkeling

Hoofdpdracht

Innovaties ontstaan steeds vaker uit verrassende combinaties van technologieën of domeinen. Bedrijven hebben daarvoor niet alle kennis in huis, zij moeten daarom steeds meer cross-sectoraal samenwerken om hun concurrentiekracht te

behouden en versterken. Dit geldt zeker ook voor het MKB. Het vormgeven van samenwerkingsverbanden voor innovaties is echter niet eenvoudig, dat geldt voor samenwerking tussen bedrijven, maar zeker ook voor samenwerking tussen bedrijven, overheden en kennisinstellingen. Los van cultuurvraagstukken tussen marktdomeinen en partijen in de triple helix, is het veelal complex om in deze vormen van samenwerking afspraken te maken over investeringen, opbrengsten, PR en IP.

De hoofdpdracht vanuit de kerntaak Innovatie&Ontwikkeling is om het innovatiepotentieel van het innovatieve MKB in de topclusters van Zuid-Holland te ontsluiten en versterken door het smeden van samenwerkingsverbanden en het creëren van open innovatiecentra en fysieke brandpunten voor innovatie. De nadruk ligt daarbij op het oplossen van maatschappelijke vraagstukken.

Strategie

InnovationQuarter realiseert deze opdracht door middel van de vierslag **signaleren** (idee generatie), **aanjagen, ontwikkelen** (van haalbaarheid naar ontwikkeling) en **realiseren** (opschalen tot marktintroductie).

- Signaleren
 - Signaleren van / actief op zoek naar innovatieontwikkelingen in de sector en over sectoren heen
 - In kaart brengen potentiële behoeften in de markt
- Aanjagen
 - Aanjagen van innovaties
 - Inspireren van bedrijven door hen in contact te brengen met andere innovaties en door onze kennis en kunde in te zetten in positief-kritische toetsgesprekken
 - Organiseren van creatieve werksessies rondom thema's
- Ontwikkelen
 - Consortiumvorming resulterend in een

projectplan (als basis voor een business plan met mijlpalen, go-no go momenten, een samenwerkingsovereenkomst en een exit strategie)

- Initiëren haalbaarheidsstudies
- Cluster workshops
- Smeden samenwerkingsverbanden
- Financieringsbronnen overzicht
- Realiseren
 - Uitwerken van business cases
 - Stuurgroep, adviesgroep opzetten, financiering borgen

Prestatie-indicatoren

Voor 2014 worden voor Innovatie&Ontwikkeling onderstaande indicatoren gehanteerd. In 2014 wordt de set indicatoren nader uitgewerkt.

- Aantal nieuwe product-marktcombinaties
 - Toelichting: het gaat hierbij om integrale plannen voor nieuwe product-marktcombinaties, waarin alle componenten van een goed businessplan zijn beschreven en op basis waarvan een financier zijn afweging kan maken.
 - De praktijk van al langer bestaande regionale ontwikkelingsmaatschappijen leert dat maar weinig cases uiteindelijke investor ready opgeleverd kunnen worden. Vele cases sneuvelen vroeger of later. Het is echter wel belangrijk om te laten zien hoeveel cases in behandeling worden genomen en in welke fase zij zich bevinden. Als alleen inzicht wordt gegeven in afgeronde business cases blijft veel werk immers onzichtbaar.
 - InnovationQuarter zal daarom (naast het aantal afgeronde product-marktcombinaties) inzicht verschaffen in 1) de binnen gekomen cases, waarvan we denken dat ze potentie hebben en die worden opgenomen in de leadlijst (intakefase); 2) business cases die verder worden uitgewerkt, waarbij onder meer marktpropositie en verdienmodel

worden beschreven (globale business case fase). De interne werkprocessen worden zodanig gestandaardiseerd dat goed zicht gehouden kan worden op deze fases.

- Toegevoegde waarde
 - Toelichting: de andere regionale ontwikkelingsmaatschappijen werken met dezelfde indicator. Zij gaan er van uit dat een afgeronde business case voor een nieuwe product-marktcombinatie een gemiddelde omvang heeft van € 1 mln. InnovationQuarter hanteert ditzelfde principe voorlopig, maar met de nodige slagen om de arm.

Activiteiten 2014

Innovatie&Ontwikkeling is de primaire drijver voor de integrale aanpak die we als InnovationQuarter voorstaan. Een gegeven waar InnovationQuarter mee te maken heeft is de ingroei van Stichting Kennisalliantie. Dit brengt enerzijds een werkwijze met zich mee die afwijkt van de werkwijze van InnovationQuarter, voornamelijk op het gebied van het zelfstandig verkrijgen van subsidies. Daarnaast dient een aantal doorlopende programma's te worden uitgevoerd, zoals het IT-programma en het Valorisatieprogramma Deltatechnologie. Deze programma's worden vanzelfsprekend goed afgerond door InnovationQuarter, maar hebben consequentie voor inzet en output in 2014.

Verder geldt dat er op het moment van schrijven van dit jaarplan nog geen personele inzet is op het domein Safety&security en dat deze voor het domein Life sciences&health pas per 1 april 2014 is ingevuld. Dit heeft uiteraard consequenties voor de activiteiten en output in 2014.

Activiteiten die in 2014 worden ondernomen zijn:

Bouwen en onderhouden van een I&O-funnel met heldere beslismomenten

De drijfveer voor InnovationQuarter is om op deze kerntaak concrete resultaten te boeken in de zin van succesvolle samenwerkingsprojecten, afgeronde business cases en uiteindelijk nieuwe bedrijvigheid. InnovationQuarter is met dit doel vanaf de start in januari 2014 actief aanwezig in het veld. Tegelijkertijd wordt gewerkt aan een zogenaamde I&O-funnel: deze vat het proces samen waarin potentiële business cases binnenkomen, de activiteiten en instrumenten die InnovationQuarter inzet, go/no go besluiten worden genomen. Naast het feit dat dit intern een helder afwegingskader neerzet, helpt het scherp neerzetten van dit proces ook om InnovationQuarter extern een herkenbaar profiel te geven. Een potentiële blauwdruk voor de I&O-funnel is opgenomen in figuur 5.

Het streven is het afwegingskader voor I&O medio tweede kwartaal 2014 te hebben afgerond.

Opbouwen, verdiepen en verbreden van relevante netwerken

Het spreekt voor zich dat goede netwerken en diepgaande kennis van het regionale bedrijfsleven cruciaal is voor InnovationQuarter. Innovatie&Ontwikkeling speelt in de opbouw van deze netwerken de centrale rol binnen InnovationQuarter, van waaruit verbindingen worden gelegd met de domeinen Marketing&Acquisitie en Participatie&Financiering. In 2014 wordt geïnvesteerd in de op- en uitbouw van netwerken, waarbij de focus met name ligt op (de top van) het innovatieve MKB en cross-sectorale kansen.

Eind 2014 heeft InnovationQuarter een actief netwerk bij de top 250 innovatieve bedrijven in de relevante sectoren.

Ontwikkelen en uitdragen van roadmaps

Om met haar samenwerkingspartners, maar vooral om met en voor bedrijven de goede dingen te doen werkt InnovationQuarter bij voorkeur vanuit roadmaps: beknopte documenten, toegespitst op een of meerdere (sub)sector(en), waarbij vanuit een langjarige visie op een domein in een aantal stappen een vertaling in tijd gemaakt wordt naar concrete kansen in markten en bijbehorende concrete acties.

Roadmaps zijn veelal onderling verbonden en leggen dwarsverbanden op meerdere niveaus. Bijvoorbeeld op een hoog visie-niveau van markt- en maatschappelijke ontwikkelingen en -vragen, tot op een specifiek technologisch niveau met oplossingen toepasbaar in meerdere sectoren. Het maken en uitvoeren van roadmaps biedt houvast en richting voor de koers van InnovationQuarter. Voor InnovationQuarter is leidend in de keus tot implementatie van een roadmap of er concrete kansen aanwezig of te creëren zijn in de markt.

InnovationQuarter zal in 2014 op ieder van haar speerpunt domeinen een 'koepelroadmap' opleveren op hoofdlijnen. Deze zullen tenminste de hoofd-richtingen en -kansen in de speerpunt domeinen beschrijven en vertalen naar acties. Tevens zal voor elk van de speerpunt domeinen tenminste een drietal gedetailleerde roadmaps ontwikkeld zijn op kansrijke deelsectoren. Daar waar mogelijk zullen InnovationQuarter roadmaps gebaseerd zijn op bestaande externe roadmaps, onder meer van haar samenwerkingspartners. Er zal echter altijd een specifieke vertaling plaatsvinden naar de activiteiten die InnovationQuarter zelf uitvoert

Consortia bouwen

Het ontwikkelen en effectueren van samenwerkingsverbanden met als uiteindelijk doel het realiseren van businessplannen voor nieuwe productmarktcombinaties is de kern van het I&O-werk. Zoals toegelicht in de paragraaf over prestatie-indicatoren (en zoals ook tot uiting zal komen in de uiteindelijke I&O-funnel) onderscheiden we verschillende fases in dit werk.

InnovationQuarter wil eind 2014 100 leads in portefeuille overwogen hebben (intakefase), waarvan 25 verder zijn of worden uitgewerkt (globale business case fase).

Verdieping speerpunt domeinen

In 2014 zorgt InnovationQuarter voor een verdere verdieping op de speerpunt domeinen. Voor zowel Innovatie&Ontwikkeling als Marketing&Acquisitie is het belangrijk om inzicht te hebben in de unique selling points van de sectoren en zicht te hebben op welke partijen welke activiteiten uitvoeren. Bestaande ontwikkelingen en netwerken zullen daartoe in kaart worden gebracht, waarbij (indien relevant) ook wordt gekeken naar provinciegrensoverschrijdende activiteiten. Zo hangen de ontwikkelingen in Zuid-Holland op het gebied van de biobased economy nauw samen met die in Noord-Brabant en Zeeland en zijn er diverse provinciegrensoverschrijdende netwerken en samenwerkingsverbanden.

De nadere analyse van de speerpunt domeinen wordt in de eerste drie kwartalen van 2014 uitgevoerd en zal landen in het meerjarenplan 2015-2018; de uitkomsten van de analyse zijn sowieso richtinggevend zijn voor de activiteiten die al in 2014 worden opgestart.

Naast deze highlights per kwartaal zullen we voortdurend nieuwe evenementen en aanzetten tot projectconsortia starten, welke nu nog niet aanwijsbaar zijn. De opschaling van deze evenementen en projectconsortia zou moeten leiden tot een continue flow van 10-15 nieuwe projectideeën per maand, waarvan een 2-3-tal leidt tot een concreet project met activiteit van InnovationQuarter en de rest danwel gestopt, danwel overgedragen wordt met redenen omkleed. Het aantal evenementen per sector dient tenminste te groeien naar 4 per sector per kwartaal, mede om deze instroom van projectideeën te verzekeren. Daarnaast zullen door het jaar heen tenminste vier positionpapers worden opgeleverd en zullen InnovationQuarter projecten 30 keer de landelijke pers halen.

Highlights Activiteiten I&O 2014

Kwartaal



Q1

Activiteit

Ontwikkelen I&O funnel
Aerospace meets Maritime event
ZIE Event en tekenen van LoC Holland Instrumentation (integraal)
Consortiavorming binnen Flood Proof Holland met ondernemers en de Genie
GoBio! Event
Maritime Innovation Event
Bijeenkomst consortium OTEC (Ocean Thermal Energy Conversion)



Q2

Invoeren en vullen funnel
YES!Delft Netwerkevent
Initiëren en organiseren in samenwerking met Westland van 'Tuinder zoekt geld' bijeenkomst voor ondernemers in de agro/food sector
Initiëren en organiseren event 'ICT in de tuinbouw'
Organiseren 'Direct conversion with biosolar cells' event
Ondertekening Letter of Cooperation Clean Tech Delta
Ondertekening Letter of Cooperation Medical Delta
Oplevering roadmap Energie en Water
Sponsoring & podium bieden aan bijeenkomst Innovatie Attachees met 250 vertegenwoordigers uit de watersector (nationaal en internationaal)
Verwacht: Showcase Kadevergroening in Rotterdam
Fysieke uitbreiding Flood Proof Holland en openingsevenement
Oplevering draft koepelroadmap Cleantech en Horticulture
Oplevering overzicht top30 bedrijven in iedere sector



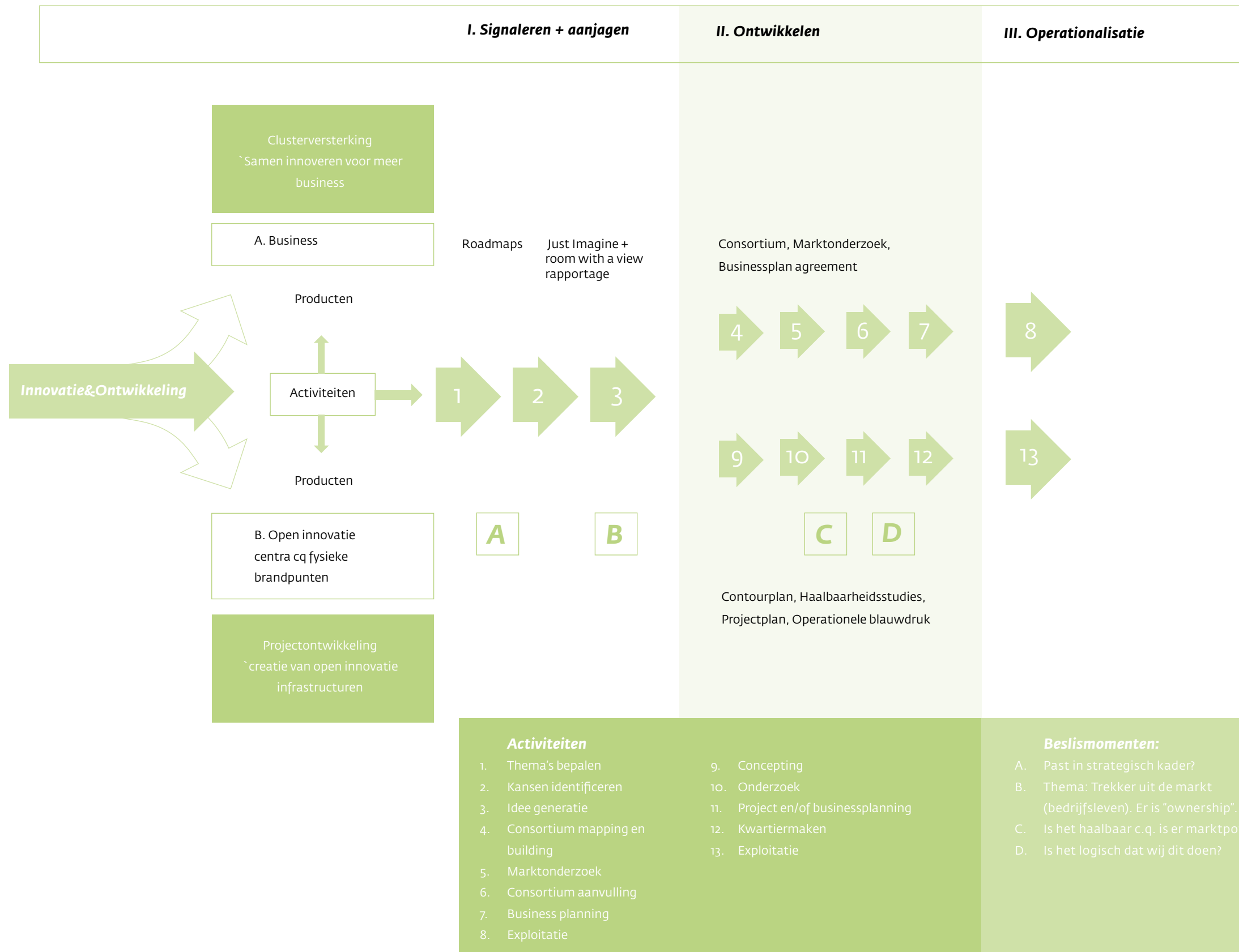
Q3

Organisatie Dag van de Energieopslag
Oplevering 2e roadmap binnen Cleantech (waarschijnlijk Toekomstbestendige energievoorziening)
Verwacht: Marktconsultatie voor innovatieve duikervervanging
Verwacht: Lancering online kennisportal effecten drijvend bouwen op waterkwaliteit
Verwacht: Innovatiebijeenkomst hoofden ingenieursbureaus metropoolregio
Vaststellen definitieve koepelroadmap Cleantech en Horticulture
Oplevering draft koepelroadmap Life sciences&health en Safety&security
Oplevering verkenning kansen voor InnovationQuarter in HTSM en ICT
Oplevering detailroadmaps op tenminste 2 deelgebieden



Q4

Besluit Maritieme Delta "2.0"
Oplevering twee succesvolle innovatieconsortia (ntb)
Strategisch advies programma watermanagement in Myanmar met consortium van partners uit onze regio (Q1,2,3,4)
Vaststellen definitieve koepelroadmap Life sciences&health en Safety&security
Oplevering detailroadmaps op tenminste 6 deelgebieden



3.2 Marketing en Acquisitie

Hoofdpdracht

Directe buitenlandse investeringen dragen bij aan de algehele economische groei en technologische ontwikkeling van een regio (en een land). Buitenlandse bedrijven genereren economische groei, directe en indirecte werkgelegenheid, versterken de innovatiekracht en geven aansluiting op internationale netwerken en bedrijvigheid. Vanuit de missie van InnovationQuarter bezien is het aantrekken en behouden van buitenlandse investeringen specifiek van belang voor het versterken van de innovatiekracht van bestaande clusters en sectoren.

De hoofdpdracht van Marketing&Acquisitie is het aantrekken van innovatieve bedrijvigheid en investeringen naar de regio, die

- Clusterversterkend zijn,
- Leiden tot een toename in private R&D investeringen, of
- Leiden tot een toename in werkgelegenheid

Voor het succesvol vervullen van deze opdracht is de samenwerking en afstemming met enerzijds de teams Innovatie&Ontwikkeling en Participatie&Financiering en anderzijds met de externe (acquisitie)partners cruciaal. InnovationQuarter, RotterdamPartners en WFIA zijn collectief verantwoordelijk voor de internationale positionering en profilering van de Zuidvleugel in al zijn facetten en voor een in dat kader op te stellen effectieve en efficiënte internationale marketing en acquisitie strategie. InnovationQuarter is primair verantwoordelijk waar het gaat om strategische acquisitie in de drie speerpuntclusters (clean tech, life sciences & health, safety&security) en zorgt voor algehele afstemming van acquisitie in Zuid-Holland. InnovationQuarter deelt daarbij alle relevante strategische activiteiten en bedrijfscontacten met haar partners en vice

versa.

In de komende periode zullen deze afspraken, uit de bestuurlijke beslispuntennotitie rondom de oprichting van de regionale ontwikkelingsmaatschappij, nader worden geconcretiseerd tussen InnovationQuarter, RotterdamPartners en WFIA. Maandelijks zal onder voorzitterschap van de directeur van InnovationQuarter een gestructureerd overleg plaatsvinden, waarbij strategische zaken worden gecoördineerd, concrete besluiten over de uitvoering van marketing, acquisitie en communicatie activiteiten worden genomen en lopende bedrijfscontacten worden uitgewisseld. InnovationQuarter heeft de intentie om medio 2014 met de partnerorganisaties een regionaal acquisitieconvenant te tekenen.

Strategie

InnovationQuarter realiseert haar opdracht in dit domein door:

- Het creëren van **samenhangende regiobranding**, waarin de value propositions van de regio, de sectoren en de sectorale hotspots elkaar versterken.
- Het versterken van de speerpuntsectoren door middel van sector-brede **proactieve en reactieve acquisitie**.
- Het complementeren van (het ecosysteem van) de speerpuntsectoren door middel van **strategische acquisitie**: op zoek naar de "missing links".
- Het verankeren van buitenlandse investeringen in de speerpuntsectoren door middel van **Investor Relations**: behoud van (strategische) partijen in de sectoren en begeleiding bij uitbreiding van investeringen door deze partijen.

De belangrijkste doelgroepen voor de activiteiten van M&A zijn (buitenlandse):

- Multinationals
- Innovatief MKB
- Start-ups
- Kennisinstellingen

Prestatie-indicatoren

InnovationQuarter hanteert voor Marketing&Acquisitie de volgende prestatie-indicatoren:

- **Aantal leads**
 - Toelichting: Leads voor buitenlandse investeringen komen op verschillende manieren tot stand. Een belangrijk deel van de leads komt binnen via de NFIA en het eigen netwerk, waaronder de leads die worden opgedaan op beurzen (pro-actieve en reactieve acquisitie). Het spreekt voor zich, dat strategische acquisitie, waarbij heel specifiek wordt gezocht naar partijen die een aanvulling vormen op het bestaande ecosysteem, een kwestie is van lange adem. Om inzicht te verschaffen in de activiteiten zal InnovationQuarter in haar verantwoording onderscheid maken naar de verschillende vormen van acquisitie en de status van leads.
- **Aantal investeringscases**
 - Toelichting: Deze indicator heeft betrekking op het daadwerkelijke aantal buitenlandse bedrijven dat zich in Zuid-Holland vestigt en waarbij InnovationQuarter een begeleidende rol heeft gespeeld. Voor een belangrijk deel zijn de targets hier afgestemd op de targets van de NFIA. In het meerjarenplan wordt een voorstel gedaan voor streefwaarden op langere termijn waarbij de balans wordt gezocht tussen strategische, proactieve en reactieve acquisitie.
- **Omvang investeringen**
 - Toelichting: Over de omvang van de buitenlandse investeringen zal de komende periode meer ervaring opgedaan moeten worden en zal ook gekeken worden naar de ervaringen van Rotterdam Partners, WFIA en andere Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen. Voor 2014 wordt geen streefwaarde

opgenomen.

- **Aantal arbeidsplaatsen**
 - Toelichting: InnovationQuarter wil toegevoegde waarde leveren aan de regionale economie; het aantal arbeidsplaatsen dat met een buitenlandse investering is gemoeid is daarom van belang bij de afweging hoeveel inspanning wordt geleverd om een lead binnen te halen.
- **Aantal bezoeken per jaar i.h.k.v. Investor Development**
 - Toelichting: EZ vraagt van iedere regionale ontwikkelingsmaatschappij om 50 bezoeken per jaar af te leggen in het kader van Investor Development. Voor InnovationQuarter gaat deze afspraak in per 2015. Voor dit opstartjaar zal een realistische inschatting worden gemaakt van het aantal af te leggen bezoeken aan gevestigde bedrijven binnen de speerpunt domeinen.

Activiteiten 2014

Hieronder zijn de beoogde activiteiten in 2014 weergegeven. In afwachting van de discussie over de personele unie met de WFIA is het domein Marketing&Acquisitie onderbemand. Dit beïnvloedt de mate waarin en snelheid waarmee activiteiten kunnen worden opgepakt in 2014.

Strategievormend: kick-off aanpak regiobranding

InnovationQuarter zal in 2014 het voortouw nemen om met relevante partners zoals de Metropoolregio Rotterdam-Den Haag, de Delta's, het Havenbedrijf, Rotterdam Partners en de West-Holland Foreign Investment Agency een brandingstrategie voor de regio op te stellen. Daaruit zullen uiteindelijk ook concrete targets voor (onder andere) InnovationQuarter moeten voortkomen, onder andere gericht op de relatieve (inter)nationale positie van Zuid-Holland bij het aantrekken

van buitenlandse investeringen. De regionale positionering en de daaruit voortvloeiende marketingstrategie worden idealiter door de Economische Programmaraad Zuidvleugel omarmd en uitgedragen als onderdeel van de economische strategie van Zuid-Holland. Uiteindelijk moet de regiobranding een samenhangend en logisch geheel vormen, waarin value propositions en kernboodschappen op regionaal, sectoraal en locatieniveau goed op elkaar zijn afgestemd.

Target voor 2014 is het opleveren en vervolgens uitrollen van een plan van aanpak voor strategische marketing, dat wordt omarmd door de key stakeholders en partners van InnovationQuarter en de EPZ.

Opstellen value propositions per (segment van) speerpuntsector

In 2014 ontwikkelt InnovationQuarter een marketing- en acquisitiestrategie op de speerpunt-domeinen. De speerpuntdomeinen zijn onder te verdelen in de volgende segmenten:

Clean Tech:

- Biobased industry /(Industrial) Biotechnology
- Water & Deltatechnology
- Infrastructure & Mobility
- Sustainable Energy

Life sciences&health

- Medical Technology
- Pharmaceuticals
- Biomedical Sciences
- E-Health (Healthcare & ICT)

Safety&security

- National Safety
- Urban Security
- Cyber Security
- Security Vital Infrastructure
- Forensics

Naast de genoemde speerpuntdomeinen is InnovationQuarter actief in (cross-overs met) de sectoren Horticulture en Hightech Systems. Al met al gaat het om een breed "speelveld" met vaak per (sub)sector een eigen ecosysteem en netwerk. Voor de marketing- en acquisitieplannen wil InnovationQuarter daarom met relevante partners (zoals de Delta's) vaststellen waar de unique selling points in de speerpuntdomeinen zitten op basis waarvan Zuid-Holland een aantrekkelijke propositie kan opbouwen. InnovationQuarter investeert in 2014 dus bewust in het aangaan van de dialoog met relevante partners om tot de noodzakelijke verdieping en verbijzondering van de regionale marketing- en acquisitiestrategie te komen (mede vast te leggen in de LoC's met de desbetreffende (Delta) organisaties). De structuur hiervoor ligt voor een belangrijk deel in acquisitieoverleggen per speerpunt-domein, waarbij relevante partijen in dat domein zijn aangesloten en waarvan InnovationQuarter het voorzitterschap bekleedt.

Target voor 2014 is het goed laten functioneren van de acquisitie overleggen per speerpunt.

Target voor 2014/2015 is het definiëren van value propositions per speerpuntsector, die zijn afgestemd in en worden gedragen door deelnemende partijen aan de acquisitie overleggen.

Uitvoering Acquisitie activiteiten (nationaal en internationaal)

De activiteiten die op basis van de marketing- en acquisitieplannen ondernomen worden, zullen strategisch (gericht zoeken naar specifieke internationale partijen), proactief (sectorbreed buitenlandse bedrijven benaderen en acquireren) en reactief (leads opvolgen, die bij IQ aangedragen worden) zijn. InnovationQuarter streeft nadrukkelijk een combinatie hiervan na, waarbij strategische acquisitie – het heel gericht acquireren van buitenlandse bedrijven, die een aanvulling op

het regionale ecosysteem vormen – duidelijk een langere adem vergt dan reactieve acquisitie. Per sector zijn verschillende landen interessant en relevant voor InnovationQuarter. In het onderstaande overzicht is dit schematisch weergegeven. De sectorbrede, reactieve acquisitie wordt voornamelijk vorm gegeven door follow-up van binnenkomende leads (direct of b.v. via partnerorganisaties). In het kader van strategische en proactieve acquisitie neemt InnovationQuarter selectief deel aan relevante handelsmissies (en organiseert deze eventueel), internationale events, roadshows en beurzen en onderhoudt zij actief contacten met het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA). Als nieuw kanaal wil InnovationQuarter het aanwezige academische netwerk in de regio benutten om toegang te krijgen tot strategische leads.

De aanpak per doelgroep zal anders zijn afhankelijk van de herkomst van de onderneming:

Buitenlandse herkomst: doelgroep voor strategisch, proactieve en reactieve acquisitie

Binnenlandse herkomst: doelgroep voor reactieve acquisitie (maar eventueel wel proactief vanuit I&O bezien)

In het algemeen geldt dat voor de marketing- en acquisitieactiviteiten nauw wordt opgetrokken met Innovatie&Ontwikkeling en Participatie&Financiering (vanwege relevante

kennis en netwerken), maar dat geldt in het bijzonder voor het aantrekken van specifieke bedrijven (strategische acquisitie). Juist door gebruik te maken van het bestaande netwerk van bedrijven, kennisinstellingen en investeerders in de regio kunnen de juiste internationale partijen worden gespot en benaderd.

Target voor 2014 is het begeleiden van 50 leads, resulterend in 8 vestigingen met 50-100 arbeidsplaatsen (afhankelijk van resultaat afspraken samenwerking WFIA kunnen targets naar boven worden bijgesteld).

Definiëren Investor Relations programma

Het Investor Relations programma wordt in 2014 opgezet. Het gaat hierbij om het relatiebeheer van de in de speerpunten gevestigde buitenlandse bedrijven en de internationale bedrijven die zich buiten het werkingsgebied van Rotterdam Partners en WFIA hebben gevestigd. Het Investor Relations programma is een expliciet onderdeel van de opdracht van het ministerie van EZ aan de ROM's.

Target voor 2014 is het definiëren en opzetten van het Investor Relations programma (mede afhankelijk van afspraken rondom WFIA); uitvoering zal in 2015 volop ter hand worden genomen, maar in 2014 zullen reeds verkennende bezoeken aan bestaande buitenlandse bedrijven in de speerpuntdomeinen worden afgelegd.

	Duitsland	Frankrijk	UK	Spanje	Scandinavië/Finland	Rusland	Noord-Amerika	China	Japan	Singapore	Brazilië	Israel
Clean Tech					🚩		🚩	🚩	🚩	🚩	🚩	
Life	🚩						🚩	🚩	🚩	🚩		🚩
Safety&Security			🚩			🚩	🚩			🚩		

2015: Internationaliseringssupport

Aanvullend op de hierboven beschreven strategie en activiteiten op het gebied van internationale Marketing&Acquisitie, zien wij ook een rol voor InnovationQuarter weggelegd op het gebied van het ondersteunen van regionale innovatieve

bedrijven met hun internationale expansie (focus met name op technologische matchmaking). In 2014 zal dit idee verkend en nader ingevuld worden met het oog op de meerjarenplanning.

Highlights activiteiten 2014 Marketing en Acquisitie

Kwartaal Activiteit

- | | |
|----|--|
| Q1 | Deelname Innovation for Health (Amsterdam)
ZIE-event (High Tech)
Acquisitiereis China en opening fabriek Applikon - samen met PZH
Deelname World Biofuel Markets (Amsterdam)
Regiobranding project uitwerken en zoeken van partner |
| Q2 | YES!Delft netwerkevent (InnovationQuarter hoofdsponsor)
Kick-off Regiobranding project
Deelname Cleantech Forum Europe (Stockholm)
Acquisitiereis VS deelname World Biotechnology Congress (Philadelphia) |
| Q3 | Deelname en organisatie seminar tijdens Medical Fair Singapore
Deelname Health 2.0 / LSH acquisitiereis Silicon Valley |
| Q4 | Deelname Cleantech 100 Summit (Washington DC)
Deelname Medica (Düsseldorf)
Lanceren Regiobranding tijdens IQ event |

3.3 Participatie&Financiering Hoofdpdracht

De belemmeringen in de doorstroom en de toegang tot kapitaal remmen de economische groei van de regio Zuid-Holland. Door een tekort aan kapitaal aan de onderkant van de markt stagneert de groei van innovatieve starters en door de beperkte beschikbaarheid van risicokapitaal voor bestaande bedrijven stagneert het innovatief vermogen van het MKB.

De hoofdpdracht van Participatie&Financiering is om als pro-actieve en betrokken investeerder de toegang tot kapitaal voor innovatieve (door) startende MKB-bedrijven en snelle groeiers in Zuid-Holland te vergroten. Om de financieringen voor deze bedrijven te realiseren werkt InnovationQuarter samen met partners.

Box: beschikbaarheid van kapitaal in Zuid-Holland

Onderzoek door Roland Berger uit 2010 in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken toont aan dat landelijk gezien het percentage van beschikbaar private equity kapitaal ten opzichte van het BNP in Nederland (0,13%) sterk achterblijft bij koplopers als de UK (0,66 %) en Zweden (0,43%). Binnen de gehele markt van expansiekapitaal zijn volgens datzelfde onderzoek de knelpunten het grootst voor de beschikbaarheid van Seed Capital en Groeifinanciering.

Aanvullend onderzoek door Syntens, 'financiering bij innovatie en groei in het MKB in Randstad Zuid' (2012) specificeert de tekorten in de financieringsbehoeften voor de provincies Zuid-Holland en Zeeland.

De belangrijkste conclusies uit dit onderzoek zijn:

- De meest voorkomende marktbelemmeringen zijn in de innovatiemarkt het verkrijgen van (bank) leningen en in de groeiemarkt het ontbreken van venture capital. Het verschil in groei en innovatie is hierbij gedefinieerd als het verschil tussen 'een verkoopbaar product' (groei) of nog 'in ontwikkeling' (innovatie).
- De omvang van de gezochte financiering voor innovatie en groei ligt hoofdzakelijk tussen de 50.000 euro en 1 miljoen euro. Hierbij is geen onderscheid gemaakt tussen vreemd en eigen vermogen.

Een derde relevant onderzoek voor de hoofddoelstelling van P&F is het onderzoek door de NVP (Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen) naar de sectoren waarin geïnvesteerd is in de periode 2006-2010. Hieruit blijkt dat van de 343 miljoen euro aan investeringen slechts 12% in de Randstad Zuid (Zuid-Holland en Zeeland) terecht is gekomen. Hiervan is 80% geïnvesteerd in bedrijven actief binnen de sectoren Life Sciences, ICT, High Tech en Energie. Minder dan 5% van het totaal is geïnvesteerd in de sectoren Maritiem, Agrofood, Tuinbouw, Chemie en Logistiek. Zuid Holland loopt zo niet alleen achter in beschikbaar kapitaal maar ook in een specifieke sector investering.

Strategie

InnovationQuarter realiseert deze opdracht door:

- Te Investeren in innovatieve bedrijven binnen de **speerpuntsectoren** Clean Tech, Life sciences&health en Safety&security, alsmede in cross-overs met de sectoren HTSM en Horticulture en in de **topsectoren** van het Rijk.
- Leningen, equity en combinaties van beide te verstrekken. Dat doen we voor vroege fase bedrijven en MKB bedrijven op zoek naar groei-financiering.
- Te investeren met **co-investeerders** om de reikwijdte van haar fonds te verveelvoudigen ('hefboom').
- Een **'gidsfunctie'** te vervullen door de aanwezige

financieringsbronnen in de regio inzichtelijk en transparant te maken voor de ondernemers en zo de financiële doorstroom verder te bevorderen.

- Toegevoegde waarde voor de regio te creëren door in te zetten op **maatschappelijk rendement** per investering. Het maatschappelijk rendement komt tot uitdrukking in de toename van werkgelegenheid en in de toegevoegde waarde die participaties leveren aan brede maatschappelijke (regionale) thema's (maatschappelijke opgaven).

Participatie&Financiering investeert langs twee assen. De eerste as wordt gevormd door investe-

ringen die binnen de gedefinieerde sectoren vallen en op een 'stand alone' basis beoordeeld worden op basis van de gestelde criteria. De tweede as betreft investeringen die aansluiten op de strategie en activiteiten van Innovatie&Ontwikkeling en Marketing&Acquisitie. Participatie&Financiering wil hieraan waarde toevoegen door investeringen te realiseren binnen de focusgebieden van deze domeinen (uiteraard conform de gestelde criteria).

Onderzocht wordt of het opzetten van specialis- tische fondsen nuttig kan zijn om ontbrekende schakels in de complete 'life cycle' financiering in de regio Zuid-Holland op te vullen.

Prestatie-indicatoren P&F

InnovationQuarter hanteert voor Participatie&Financiering de volgende targets en streefwaarden:

- ▶ **Aantal bedrijven in de totale financieringspij- lijn: zichtbaarheid en inzicht in instroom, levens- fase en gerelateerde financieringsbehoefte en uitstroom.**
 - Toelichting: Van alle activiteiten in de totale investeringscyclus van genereren van leads, investeren, beheer tot exit zal in de eerste fase de nadruk zoveel mogelijk op de eerste twee liggen. Hiervoor is het hebben van een visie op de ideale mix binnen het fonds noodzakelijk. Voor de langere termijn is een gespreid investeringsbeleid nodig. Daarnaast zal ook het beleid ten aanzien van portfolio- beheer worden uitgewerkt.
- ▶ **Creëren van maatschappelijk rendement via participaties: investeringen dragen bij aan toegevoegde waarde voor de regio.**
 - Toelichting: InnovationQuarter streeft ernaar om vanuit Participatie&Financiering bij te dragen aan (de ontwikkeling van) innovatieve netwerken (bijvoorbeeld samenwerking met regionale bedrijven en instellingen), het versterken van de regionale economische

infrastructuur (opvullen van lacunes of juist versterken van sectoren en cross sectorale mogelijkheden) en andere relevante aspecten zoals werkgelegenheid en groei in R&D- uitgaven. Daarnaast is er aandacht voor maatschappelijke thema's binnen de sectoren. Voorbeelden zijn gezonde en veilige voeding, schone energie en vergrijzing. Binnen het portfolio van participaties zal aangegeven worden hoe deze bijdragen aan het realiseren van maatschappelijke doelen.

- Ten behoeve van het meerjarenplan wordt nader uitgewerkt via welke indicatoren het maatschappelijk rendement van participaties het beste kan worden gemeten of langs welke lijnen hierover het beste gerapporteerd kan worden.
- ▶ **Financieel rendement: het fonds heeft een revol- verend karakter;**
 - Toelichting: Het Participatiefonds dient op termijn revolverend te zijn. Dit houdt in dat het initiële vermogen ten minste in stand dient te blijven. Concreet betekent dit dat in meerjarig perspectief gestreefd wordt naar een rendement dat de uitvoeringskosten en de inflatie dekt (circa 4% per jaar; 1-2 % voor beheer en 2% voor inflatie).
 - De eerste jaren zal het rendement van het fonds negatief zijn. Er worden kosten gemaakt, die ten laste komen van het kapitaal (personeels- en out of pocketkosten Participatie&Financiering), terwijl er nauwe- lijks baten zijn (alleen renteopbrengsten).

Activiteiten 2014

Inhoud geven aan de fondsvisie en propositie

Op basis van een eerste analyse van de markt ligt de financieringsbehoefte (in omvang en instru- menten) in de vroege fase (nog geen cashflow) en de SME markt (tot 20-30 medewerkers). Binnen deze segmenten zullen verschillende finan- cieringsinstrumenten ingezet worden.

In 2014 wordt onderzocht of een (zachte) afbake- ning binnen het participatiefonds nuttig kan zijn met het oog op zowel rendement als marktbe- werking, maar ook efficiënt beheer. Het gaat dan niet om een sectorale, maar om een fase-gerichte afbakening. Een voorbeeld is een aanjaagfonds van waaruit leningen tot 200.000 Euro worden verstrekt aan starters en een groei- en MBO/MBI fonds voor groeiers en MKB bedrijven, van waaruit ook in de meer volwassen fase geïnvesteerd kan. Ook zou een deel specifiek gereserveerd kunnen worden voor fund in fund investeringen.

In 2014 wordt de fondsvisie uitgewerkt, waarin bovengenoemde ideeën verder worden uitge- werkt. De ideale verhouding in allocatie zal daarbij gebaseerd moeten worden op de vooronderstelde rendementen per type investering. Hierbij wordt ook rekening gehouden met de door de aandeel- houders geschetste ambitie om het fonds op termijn te laten doorgroeien naar €100 miljoen.

Definiëren van de investeringscriteria

Zowel voor het proactief genereren van leads als de eerste beoordeling van binnengekomen aanvragen is het hebben van heldere investeringscriteria essentieel. In eerste aanvang zijn de criteria als volgt gedefinieerd:

- ▶ De activiteiten vinden plaats in Zuid-Holland en vallen binnen de geselecteerde clusters (inclusief cross-overs);
- ▶ De toegevoegde waarde (i.e. maatschappelijk rendement) voor de regio is evident;
- ▶ Er is een solide businessplan aanwezig waarin de besteding van de investering concreet is uitge- werkt;
- ▶ De ondernemer is krachtig en realistisch;
- ▶ Er is sprake van cashflow dan wel zicht op cashflow binnen 1 jaar. Dit geldt niet voor de life science bedrijven (met name bedrijven in drug development);

- ▶ Co-investering is mogelijk.

In de loop van 2014 zullen de criteria geëvalueerd worden en aangescherpt indien nodig.

Generen van leads

De basis van de activiteiten in 2014 wordt gevormd door het binnenhalen van proposities. Ervarings- cijfers leren dat 100 leads tot circa een à investe- ringen leiden. Dit betekent dat InnovationQuarter zichzelf zo snel mogelijk in de markt moet zetten met een herkenbaar, duidelijk en aantrekkelijk profiel. In 2014 wordt dan ook stevig geïnvesteerd in het opzetten van een breed netwerk en een heldere communicatiestrategie.

Om de herkenbaarheid en het bereik in de markt te optimaliseren zullen er 'IQ pitchdagen' op een vaste dag in de week bij InnovationQuarter gehouden worden. Hier kunnen ondernemers in een gesprek met twee investeringsmanagers hun propositie voorleggen. Om de spin offs uit wetenschappelijke centra en netwerkorganisaties te faciliteren zal InnovationQuarter ook een 'Pitch on tour' organiseren waarbij de investeringsmanagers van InnovationQuarter een dagdeel inhouse bij deze partners beschikbaar zijn om de financieringsmogelijkheden te bespreken. Bij de organisatie van deze activiteiten zullen Innovatie&Ontwikkeling en Marketing&Acquisitie zoveel mogelijk betrokken worden.

In de opbouw van ons netwerk voor de vroege fase leads ligt de nadruk op het leggen van contacten met de TTO's (Technology Transfer Offices), campussen en incubators rondom de Technische Universiteit Delft, het Leids Universitair Medisch Centrum, de Universiteit Leiden, de Erasmus Universiteit, het Erasmus Medisch Centrum en venture capitalists gericht op deze fase. Ook de contacten met de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, de octrooibureaus en banken zullen hierin worden meegenomen.

Voor het bereiken van de MKB markt richten we ons op gesprekken en samenwerking met partijen als banken, accountants, corporate finance specialisten en juristen. Ook een partij als de Kamer van Koophandel kan hierin van betekenis zijn. Voorbeelden van activiteiten zijn het deelnemen en bijdragen aan seminars en netwerkbijeenkomsten.

Voor de opbouw van een netwerk binnen de speerpunten worden gesprekken gevoerd met organisaties als Medical Delta, The Hague Security Delta, Clean Tech Delta, Holland Instrumentation en sector gespecialiseerde investeerders. Uiteraard wordt ook aangesloten op de netwerken die vanuit de kerntaken Innovatie&Ontwikkeling en Participatie&Financiering worden opgebouwd.

Streefcijfer voor 2014 is het in behandeling nemen van 250 leads.

Vergroten van transparantie: inzicht verschaffen in regionale financieringsmogelijkheden voor ondernemers.

Transparantie in het aanbod van financieringen is essentieel voor een goede doorstroom in de financieringsvraag. Grote belemmeringen voor ondernemers bij de zoektocht naar financiering zijn onbekendheid met de beschikbare middelen en een gebrek aan tijd. Vaak zijn meerdere partijen nodig om de financieringsvraag van de ondernemer in te vullen. In Zuid-Holland zijn verschillende financieringsmogelijkheden voorhanden, InnovationQuarter wil deze op een structurele en overzichtelijke manier in kaart brengen en zal hiertoe een tool ontwikkelen.

In 2014 zal een financieringswijzer worden opgeleverd.

Deelname aan netwerkkringen en events rondom clusters en financieringen

InnovationQuarter wil spin in het web zijn voor financieringen in de regio, hiertoe worden op termijn vanuit Participatie&Financiering verschillende netwerkkringen geïnitieerd. Hiernaast wordt ingezet op het creëren van mogelijkheden tot ketenfinanciering (bijvoorbeeld binnen life sciences), door het bij elkaar brengen van informals, seed funds, venture capitalists en private equity.

In 2014 zal de focus voornamelijk liggen op het deelnemen aan key events en het samenwerken met partners voor de realisatie van netwerkbijeenkomsten.

Verkenning en voorbereiding voor het opzetten van nieuwe fondsen

De verscheidenheid aan bedrijven in de regio Zuid-Holland wordt gekenmerkt door een relatief grote groep bedrijven met 5 -10 medewerkers en een aantal zeer grote bedrijven > 1000 + medewerkers. Om de doorloop in deze verschillende levensfasen te bevorderen is de beschikbaarheid van ketenfinanciering vereist. Ketenfinanciering wil zeggen dat er financiering beschikbaar is voor alle levensfasen van een bedrijf. Initieel richt InnovationQuarter zich met het participatiefonds op vroege fase en groei financiering maar op termijn is het aanbieden van financiering aan de andere fasen noodzakelijk. Gedacht kan worden aan het opzetten van een proof of concept fonds, maar ook een Innovatiefonds (projectfinanciering gekoppeld aan kerntaak Innovatie&Ontwikkeling) kan interessant zijn in het licht van ketenfinanciering. Belangrijke afwegingen hierbij zijn de funding (gekeken zal worden naar Europese financieringsmogelijkheden en samenwerking met private financiers), haalbaarheid van rendement en de plaats van het fonds binnen InnovationQuarter.

Target voor 2014 is het uitwerken van een separate fonds-

Highlights activiteiten 2014 Participatie en Financiering

Kwartaal



Activiteit

- | | |
|----|---|
| Q1 | Genereren en opvolgen van tenminste 60 aanvragen
Opstarten netwerk middels tenminste 100 gesprekken met banken, seedfondsen, informals en partners (zoals YES!Delfts, Luris, Erasmus MC Incubator etcetera)
Definiëren en communiceren van heldere investeringscriteria
Selecteren investment team waarin alle financiële expertise is vertegenwoordigd (Venture Capital, Private Equity, Vreemd Vermogen)
Prof-meet-CTO at Universiteit Leiden (HTSM) |
| Q2 | Stimuleren en opvolgen van leads: target 120 aanvragen sinds start
Opstarten en organiseren van inhouse pitchdagen bij InnovationQuarter voor ondernemers in Zuid-Holland (frequentie: wekelijks op donderdag)
Organiseren van Pitch on tour bijeenkomsten in Delft en Leiden
Initiëren en organiseren in samenwerking met Westland van 'Tuinder zoekt geld' bijeenkomst voor ondernemers in de agro/food sector
Selectie en installatie Investment Committee
Presentaties en deelname aan panels voor investors en ondernemers (zoals seedfondsbijeenkomsten, next women etcetera)
Formaliseren fondsstructuur (besluitvorming, juridische en financiële kaders en formats)
Co-organiseren van evenement, Holland Instrumentation meets Kapitaal voor de HTSM sector
Ondertekenen Letter of Cooperation met de Rabobank
Organisatie van 3 HI-teas
Prof-meets-CTO at TNO (HTSM) |
| Q3 | Realisatie en opvolging van minimaal 175 aanvragen sinds de start
Organisatie van in house pitchdagen op donderdag bij InnovationQuarter
Realisatie van Pitch on tour bijeenkomsten voor ondernemers in Rotterdam en Den Haag
Uitwerken fondsstrategie ten behoeve van aanvullende fondsen
Voorbereiden van tenminste twee investeringsvoorstellen
Realisatie van InnovationQuarter financieringsgids voor Zuid-Holland |
| Q4 | Genereren en opvolgen van tenminste 250 aanvragen (sinds start)
Organiseren van Pitch on tour bijeenkomsten in Rotterdam en Delft
Organisatie van Inhouse Pitchdagen op donderdag bij InnovationQuarter
Voorbereiden van minimaal twee investeringsaanvragen
Bijeenkomst in samenwerking met Rabobank voor ondernemers en financiers
Prof-meet-CTO (HTSM) |

3.4 Integrale inzet kerntaken

De drie kerntaken van InnovationQuarter vragen ieder om hun eigen kennis, competenties en (deels) netwerken. Zoals eerder aangegeven is ons uitgangspunt dat de kracht én de legitimatie van InnovationQuarter in de som der delen huist. Het basisprincipe binnen de organisatie is dat de drie kerntaken nauw samenwerken, dat kennis en competenties integraal worden ingezet, dat netwerken waar relevant aan elkaar worden gekoppeld.

Integraal werken vraagt in onze filosofie vooral om de juiste mindset van management en medewerkers en om kennisdeling. InnovationQuarter is dan ook geen matrixorganisatie, maar een organisatie die inzet op discipline- en organisatie overstijgende samenwerking. Als inhoudelijke leidraad hiervoor wordt zoveel mogelijk gestuurd op integrale plannen (roadmaps) op de speerpunt domeinen of onderdelen daarvan. Ook de Letters of Cooperation bevatten afspraken die alle kerntaken van InnovationQuarter betreffen.

De integrale opgave van InnovationQuarter is gekoppeld aan haar ambitie om het onbenutte innovatiepotentieel in Zuid-Holland te ontsluiten, innovaties te versnellen en versterken, met partijen uit de triple helix de maatschappelijke uitdagingen van morgen vertalen in business kansen voor vandaag. Er zijn opgaven waarvoor samenwerking tussen twee kerntaken van InnovationQuarter noodzakelijk is. Te denken valt aan strategische acquisitie, waarvoor de netwerken vanuit Innovatie&Ontwikkeling worden benut voor het aantrekken van bedrijven of kennisinstellingen, die van specifieke toegevoegde waarde zijn voor Zuid-Hollandse clusters. Er zijn ook opgaven die vragen om de inzet van alle kerntaken van InnovationQuarter. De ontwikkeling van een campus kan daar een voorbeeld van zijn, omdat het daarbij gaat om het ontwikkelen van een gezamenlijke business case, het begeleiden en financieren van starters, marketing, het aantrekken van buitenlandse bedrijven en/of kennisinstellingen, het stimuleren van innovatie, financiering.

4. Governance

In het sturingsmodel van InnovationQuarter valt onderscheid te maken tussen de beleidsmatige en de bedrijfsmatige sturing. De beleidsmatige sturing heeft betrekking op de inhoud van de strategische economische agenda voor de regio. Zoals in paragraaf 1.3.2 is aangegeven is hiertoe de Economische Programmaraad Zuidvleugel (EPZ) opgericht. De EPZ zal op strategisch niveau richting geven aan een coherente publieke economische agenda en daarnaast aan het meerjarige beleidskader van InnovationQuarter. De EPZ is parallel opgericht aan InnovationQuarter en dient haar rol als economic board van de regio de komende periode nog verder te ontwikkelen. InnovationQuarter is hierbij als regionale uitvoeringsorganisatie nauw betrokken.

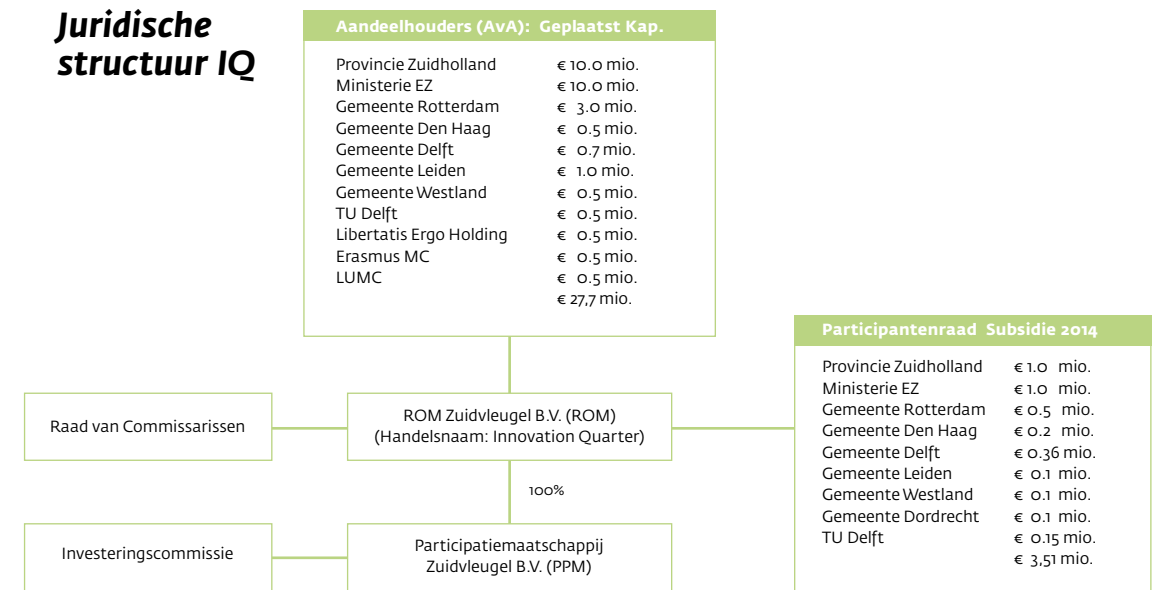
De bedrijfsmatige sturing betreft de sturing van InnovationQuarter als organisatorische entiteit. De organisatie bestaat feitelijk uit twee entiteiten: ROM Zuidvleugel BV (handelsnaam InnovationQuarter) en Participatiemaatschappij ROM Zuidvleugel BV (PPM, 100% dochter van ROM Zuidvleugel).

De vennootschappelijke structuur bestaat uit een Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AV), een Raad van Commissarissen (RvC) en een directie. Hiernaast is een Investeringscommissie ingesteld, die InnovationQuarter adviseert omtrent het investeringsbeleid en concrete investeringen.

De verantwoordelijkheidsverdeling tussen directie, RvC en AV en de rol van de IC is uitgewerkt in de statuten.

Aandeelhouders van InnovationQuarter zijn die partijen, die het kapitaal bijeen hebben gebracht ten behoeve van de Participatiemaatschappij. De partijen die de organisatie InnovationQuarter financieren (operationele kosten exclusief kosten Participatie&Financiering, welke ten laste komen van de Participatiemaatschappij) zijn verenigd in de Participantenraad. De formele rol van de Participantenraad is om InnovationQuarter te adviseren over het jaarplan, voordat dat ter goedkeuring aan de RvC wordt voorgelegd. Hiernaast is de Participantenraad een goed gremium om op informele wijze kennis uit te wisselen over relevante ontwikkelingen in de regio. De Participantenraad heeft geen formele status vis-a-vis de aandeelhoudersvergadering en dient dus niet als voorportaal daarvan.

Juridische structuur IQ



5. Monitoring en evaluatie

InnovationQuarter is een resultaatgerichte organisatie. Dit betekent dat voor de drie kerntaken wordt gewerkt met een set key prestatie-indicatoren (kpi's) waarvoor jaarlijks streefwaarden worden bepaald. In hoofdstuk 3 zijn de kpi's en streefwaarden weergegeven waarmee InnovationQuarter in 2014 werkt (gecomprimeerd overzicht in onderstaande tabel). De kpi's hebben in principe een meerjarig karakter, maar zullen pas in het meerjarenplan 2015 – 2018 worden vastgelegd. Het meerjarenplan wordt naar verwachting eind 2014 opgeleverd.

Een goed ingerichte back-office is uiteraard van belang om gegevens over de activiteiten, output en impact van InnovationQuarter op te kunnen slaan en te benutten. Hier wordt in 2014 in geïnvesteerd.

De formele rapportagemomenten zijn vastgelegd in de statuten. De halfjaarrapportage (financieel en inhoudelijk) wordt vastgesteld door de RvC (naar verwachting jaarlijks in september). Hiernaast wordt minimaal één keer per jaar met de RvC gesproken over strategie en beleid van de organisatie en risicomanagement. Het jaarverslag en de jaarrekening worden ter goedkeuring voorgelegd aan de aandeelhoudersvergadering (naar verwachting jaarlijks in mei).

KPI's per kerntaak (o.b.v. hoofdstuk 3) en streefwaarden 2014

Innovatie&Ontwikkeling

Kpi	Streefwaarde 2014
1 Aantal nieuwe product-marktcombinaties	Eind 2014 100 leads in portefeuille, waarvan 25 verder zijn of worden uitgewerkt
2 Toegevoegde waarde	0 (geen afgeronde business cases in 2014)
3 Overig (proces)	- Afwegingskader (I&O funnel) afgerond - Actief netwerk bij top 250 innovatieve bedrijven - Koepelroadmaps ontwikkeld voor de speerpunt-domeinen; detailroadmaps voor deelsectoren - Nadere analyse speerpunt-domeinen afgerond

Marketing&Acquisitie

1 Aantal leads	50
2 Aantal investeringscases	8
3 Omvang investeringen	Nader uitgewerkt t.b.v. meerjarenplan
4 Aantal arbeidsplaatsen	50-100
5 Aantal bezoeken i.h.k.v. Investor Development	Programma opgezet in 2014, eerste verkennende bezoeken afgelegd
6 Overig (proces)	- Plan van aanpak voor strategische marketing opgeleverd - Acquisitieoverleggen per speerpunt goed georganiseerd - Value propositions per speerpunt gedefinieerd

Participatie&Financiering

1 Aantal bedrijven in totale financieringspijplijn	250 leads in behandeling
2 Creëren van maatschappelijk rendement via participaties	Nader uitgewerkt t.b.v. meerjarenplan
3 Financieel rendement: revolverend karakter	N.v.t. voor 2014
4 Overig (proces)	- Fondsvisie uitgewerkt - Investeringscriteria geëvalueerd en eventueel aangescherpt - Financieringswijzer opgeleverd - Fondsstrategie opgeleverd

6. Begroting 2014

In dit hoofdstuk is de begroting 2014 op hoofdlijnen opgenomen.
Een gedetailleerde versie is opgenomen in bijlage 1.

	BEGROTING 2014	% van totale baten
OPBRENGSTEN		
Subsidies	€ 3.410.000	67,8%
Opbrengsten uit participatie-activiteiten	€ 843.200	16,8%
Overige opbrengsten	€ 511.700	10,2%
Rentebaten	€ 268.000	5,3%
TOTAAL OPBRENGSTEN	€ 5.032.900	100,0%
BEDRIJFSKOSTEN		
Personeelskosten	€ 3.270.100	65,0%
Overheadkosten	€ 601.500	12,0%
Functiespecifieke kosten	€ 972.500	19,3%
Afschrijvingskosten	€ 97.000	1,9%
TOTAAL BEDRIJFSKOSTEN	€ 4.941.100	98,2%
RESULTAAT INNOVATIONQUARTER	€ 91.800	1,8%
BIJZONDERE BATEN EN LASTEN		
Resultante aanloopkosten en additionele bijdragen		
ROM Zuidvleugel 2013	€ -189.500	-3,8%
Surplus afwikkeling Kennisalliantie	€ 104.800	2,1%
TOTAAL BIJZONDERE BATEN EN LASTEN	€ -84.700	-1,7%
RESULTAAT 2014	€ 7.100	0,1%

Bijlagen

Bijlage 1: detail begroting 2014

OPBRENGSTEN

Subsidies

Ministerie van Economische Zaken
Provincie Zuid Holland
Gemeente Rotterdam
Gemeente Den Haag
Gemeente Delft
Gemeente Leiden
Gemeente Dordrecht
Technische Universiteit Delft

Opbrengsten uit participatie-activiteiten

Fictief rendement (4%) op uitstaand vermogen
Rentebaten op liquide middelen participatiekapitaal
Personeel Participatie&Financiering
Toerekening overheadkosten InnovationQuarter
Externe kosten Participatie&Financiering

Overige opbrengsten

Valorisatieprogramma Deltatechnologie:
- Personeel
- Overige kosten
Gemeente Westland
Overige opbrengsten uit projecten

Rentebaten

Rentebaten op liquide middelen exploitatie
Rentebaten op liquide middelen participatiekapitaal

TOTAAL OPBRENGSTEN

Inclusief BTW Begroting 2014

€

1.000.000
1.000.000
500.000
200.000
360.000
100.000
100.000
150.000
3.410.000

0
-245.500
421.300
334.900
332.500
843.200

161.700
150.000
100.000
100.000
511.700

22.500
245.500
268.000

5.032.900

BEDRIJFSKOSTEN**Personeelskosten****Salarissen**

Lonen en salarissen	2.359.200
Pensioenlasten	217.600
Sociale lasten	236.000
	2.812.800

Externen

Vergoeding RvC	56.000
Detacheringsvergoedingen WFIA	27.600
Detacheringsvergoeding Gemeente Westland	13.000
Externe adviseurs	20.000
Stagevergoedingen	10.000
Overig	2.500
	129.100

Werving, selectie en adviseurs

Wervingskosten personeel	15.000
HRM adviezen	5.000
Overig	10.000
	30.000

Overige personeelskosten

Opleidingen en trainingen	73.200
Vervoersbudgetten medewerkers	110.000
Reis- en onkostenvergoedingen	35.000
Leaseauto's	65.000
Teamsessies	12.500
Overig	2.500
	298.200

Totaal personeelskosten**3.270.100****Overheadkosten****Huisvestingskosten**

Huurlasten kantoorruimte	52.000
Servicekosten	39.000
Huurlasten tijdelijke kantoorruimte WTC Business Center	24.500
Vergaderkosten (externe locaties)	20.000
Parkeerkosten	10.000
Overige huisvestingskosten	5.000
	150.500

Kantoorkosten

Kantoorautomatisering en telecommunicatie	90.000
Kantoorbenodigdheden	15.000
Representatie	10.000
Abonnementen/lidmaatschap	10.000
Fiscale en juridische adviezen	50.000
Accountantskosten	40.000
Administratie	20.000
Verzekeringen	15.000
Bankkosten	1.000
Overige kosten	5.000
	256.000

Communicatie & PR

Huisstijl en website	95.000
Organisatiebrede evenementen	75.000
Overige communicatiekosten	25.000
	195.000

Totaal overheadkosten**601.500****Functiespecifieke kosten****Marketing&Acquisitie**

Marketing&Acquisitie	275.000
Overig	7.500
	282.500

Ontwikkeling&Innovatie

Ontwikkeling&Innovatie	275.000
Delftse bijdrage Clean Tech Delta en Medical Delta	75.000

Overig	7.500
	357.500

Participatie&Financiering

Participatie&Financiering	275.000
Vergoeding Investment Committee	50.000
Overig	7.500
	332.500

Totaal functiespecifieke kosten	972.500
--	----------------

Afschrijvingskosten

Kantoorverbouwing en -inrichting	72.000
Automatisering	25.000

Totaal afschrijvingskosten	97.000
-----------------------------------	---------------

TOTAAL BEDRIJFSKOSTEN	4.941.100
------------------------------	------------------

RESULTAAT INNOVATIONQUARTER	91.800
------------------------------------	---------------

BIJZONDERE BATEN EN LASTEN

Resultante aanloopkosten en additionele bijdragen ROM Zuidvleugel 2013	-189.500
--	----------

Surplus afwikkeling Kennisalliantie	104.800
-------------------------------------	---------

Totaal bijzondere baten en lasten	-84.700
--	----------------

RESULTAAT 2014	7.100
-----------------------	--------------

COLOFON

Jaarplan met meerjarenperspectief InnovationQuarter

Ontwerp
Walvis & Mosmans

Druk



**Innovation
Quarter**

invest &
innovate in
West Holland

Met meerjarenperspectief InnovationQuarter

/ Jaarplan 2015



Inhoudsopgave

Voorwoord

1. Eén jaar InnovationQuarter

- 1.1 Waarom ook alweer: legitimatie
- 1.2 Waar staan we: terugblik startjaar
 - 1.2.1 *Opbouw en ontwikkeling organisatie*
 - 1.2.2 *Positionering en samenwerking binnen het netwerk*
 - 1.2.3 *Inhoudelijke resultaten op hoofdlijnen*
- 1.3 Wat komen we tegen: observaties, kansen en knelpunten

2. Hoofdlijnen doorontwikkeling in 2015

- 2.1 Hoofdlijnen en nieuwe accenten binnen en tussen kerntaken
- 2.2 Organisatieontwikkeling en positionering

3. Innovatie & Ontwikkeling

- 3.1 Opdracht
- 3.2 Prestaties
- 3.3 Activiteiten

4. Marketing & Acquisitie

- 4.1 Opdracht
- 4.2 Prestaties
- 4.3 Activiteiten

5. Participatie & Financiering

- 5.1 Opdracht
- 5.2 Prestaties
- 5.3 Activiteiten

6. Begroting

Het innovatiepotentieel ontsluiten

Op 1 januari 2014 is InnovationQuarter, de regionale ontwikkelingsmaatschappij voor Zuid-Holland, van start gegaan.

Door nauwere samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven, meer kruisbestuiving tussen de sterke regionale clusters, gerichte inzet om het innovatieve MKB te versterken, het aantrekken van innovatieve buitenlandse bedrijven en het investeren in perspectiefrijke bedrijven kan Zuid-Holland haar innovatieprestaties sterk verbeteren. Onze primaire taken Innovatie & Ontwikkeling, Marketing & Acquisitie en Participatie & Financiering sluiten hier nauw op aan. Hierbij richten we ons hoofdzakelijk op de regionale speerpuntsectoren Life Sciences & Health, Cleantech, Safety & Security en Horticulture, met als doorsnijdend thema Smart Industry.

Ondanks de opbouwfase zijn er in 2014 al forse stappen gezet. Zo zijn er in 2014 meer dan 400 proposities ontvangen en beoordeeld door ons participatiefonds; zijn de eerste investeringen gerealiseerd in innovatieve parels uit onze regio; is er actief contact met meer dan honderdvijftig potentiële co-investeerders, waaronder diverse internationale partijen; hebben we met alle relevante partijen in de regio een actieve samenwerking opgezet, vaak neergelegd in een gezamenlijke overeenkomst; hebben we met onze ontwikkelingscapaciteit talloze programma's, projecten en consortia al succesvol ondersteund; is er actief contact met meer dan 1500 innovatieve ondernemers; hebben we de eerste buitenlandse vestigingen in de regio gerealiseerd en zijn we er in geslaagd om onze regio al veel sterker te positioneren als innovatieve topregio.

Voor 2015 hebben we onszelf ambitieuze doelstellingen opgelegd om het innovatiepotentieel van onze regio verder te versnellen. Het doen van 10 tot 15 investeringen vanuit ons fonds; het uitrollen van onze fondsstrategie gericht op fondsuitbreiding en -diversificatie; het zich in de regio laten vestigen van een twintigtal nieuwe (buitenlandse) ondernemingen; het samen met de Metropoolregio Rotterdam-Den Haag ontwikkelen en uitrollen van de regiobranding; het realiseren van 10 tot 15 samenwerkingsverbanden die een succesvol innovatietraject doorlopen; en projectontwikkeling binnen structuurversterkende programma's, zoals Maritime Delta, Platform Biodelta Zuidvleugel en Valorisatieprogramma Deltatechnologie, en binnen de concrete samenwerkingen met binnen onze thema's passende innovatieve hotspots zoals YES!Delft, RDM Campus en the Green Village. Deze activiteiten moeten leiden tot een additioneel geïnvesteerd vermogen van naar inschatting €100 miljoen en de creatie van 250+ hoogwaardige arbeidsplaatsen in de regio.

Op deze wijze gaan wij ook komend jaar een stevige bijdrage leveren aan het ontsluiten van het innovatiepotentieel van de regio.

Rinke Zonneveld / *Directeur InnovationQuarter*

1. Eén jaar InnovationQuarter

1.1 Waarom ook alweer: legitimatie

InnovationQuarter is op 1 januari 2014 van start gegaan als regionale ontwikkelingsmaatschappij (ROM) van Zuid-Holland. Een in de Nederlandse context uniek initiatief door de samenwerking van Rijksoverheid, provincie, gemeenten, universiteiten en universitair medische centra. De reden voor deze partijen om de handen ineen te slaan en InnovationQuarter op te richten: het versterken van de innovatie- en concurrentiekracht van Zuid-Holland en het beter benutten van haar potentieel. De gezamenlijke ambitie: Zuid-Holland ontwikkelen tot één van de meest innovatieve regio's van Europa.

In het jaarplan 2014 is een schets gegeven van de economische situatie van Zuid-Holland, met als kern: Zuid-Holland heeft als thuisbasis van vrijwel alle topsectoren en met haar bijzonder sterke kennisbasis een zeer goede uitgangspositie. Toch draagt Zuid-Holland steeds minder bij aan het Bruto Binnenlands Product. En de regio scoort onvoldoende op innovatiegebied: het aantal innoverende bedrijven en innovatieve banen is relatief laag en kennis wordt onvoldoende omgezet in nieuwe producten en diensten.

Halverwege 2014 verscheen een onderzoek van de ING waarin dit beeld nog eens glashelder werd bevestigd: **Zuid-Holland is qua innovatiepotentieel de vierde provincie in Nederland, maar is wat betreft daadwerkelijke innovatie landelijk hekkensluiter.**¹

Volgens de analyse van ING “wordt er wel kennis ontwikkeld, maar is er dus meer verzilvering (‘valorisatie’) van kennis nodig. [...] Al met al zijn de Zuid-Hollandse uitgangspunten voor innovatie vrij goed, maar is er veel meer actie nodig om dit in resultaten om te zetten. Meer kruisbestuiving en ondernemerschap kan uitkomst bieden.”

De conclusies van het ING-onderzoek geven in een notendop de bestaansreden van InnovationQuarter weer. **De organisatiemissie van InnovationQuarter is niet voor niets “het ontsluiten van het innovatieve vermogen van Zuid-Holland”.** Deze regio heeft alles in zich om een Europese topregio te worden, maar kan en moet veel beter presteren. Met veel nauwere samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven, meer kruisbestuiving tussen de sterke clusters, gerichte inzet om het innovatieve MKB te versterken, het aantrekken van innovatieve buitenlandse bedrijven en het investeren in perspectiefrijke bedrijven kan Zuid-Holland haar innovatieprestaties sterk verbeteren.

Dit sluit precies aan op de drie kerntaken van InnovationQuarter: **InnovationQuarter investeert in vernieuwende en snelgroeiende bedrijven (*Participatie & Financiering*), assisteert buitenlandse ondernemingen bij het vestigen in Zuid-Holland (*Marketing & Acquisitie*) en organiseert samenwerking tussen innovatieve ondernemers, kennisinstellingen en de overheid (*Innovatie & Ontwikkeling*).**

¹ ING Economisch Bureau, Kwartaalbericht Regio's, Innovatiepotentieel niet in alle provincies benut, juni 2014

1.2 Waar staan we: terugblik startjaar

1.2.1 Opbouw en ontwikkeling organisatie

Bij de start op 1 januari 2014 bestond de personeelscapaciteit van InnovationQuarter grotendeels uit de overgekomen medewerkers van Stichting Kennisalliantie en Science Port Holland (SPH). In het eerste half jaar is flink geïnvesteerd in de verdere opbouw van de organisatie:

- ♦ Het team Participatie & Financiering (P&F) is van de grond af opgebouwd en bestaat nu, naast de fondsmanager, uit vijf investeringsmanagers met een gecombineerde investeringservaring van meer dan 60 jaar. Binnen het investeringsteam zijn alle financieringsdisciplines van bancaire financieringen, kredietaanvragen, venture capital, private equity en financiering van leveraged buy out/buy in vertegenwoordigd. Met de ervaring van het team wordt de gehele keten van financieringsaanvragen gedekt;
- ♦ Het team Innovatie & Ontwikkeling (I&O) is flink uitgebreid. Op de speerpuntsectoren Cleantech, Life Sciences & Health en Horticulture zijn reeds in het eerste kwartaal van 2014 programmamanagers gestart, later volgden programmamanagers op de sectoren Smart Industry (parttime) en Safety & Security (per 1 november). Naast de programmamanagers zijn verschillende project developers actief. Per 1 januari 2015 zal het nieuwe hoofd I&O starten;
- ♦ De opbouw van het team Marketing & Acquisitie (M&A) heeft vertraging opgelopen hangende de discussie omtrent de personele unie met de WestHolland Foreign Investment Agency (WFIA). Hier zijn in het tweede kwartaal afspraken over gemaakt met de gemeente Den Haag en de WFIA en per 1 mei zijn vier medewerkers (actief op de speerpuntsectoren van InnovationQuarter) overgekomen vanuit de WFIA (op detachingsbasis vooruitlopend op definitieve overgang). Aanvullend hierop zijn drie ervaren krachten geworven, waarmee dit team per 1 september op sterkte was.

InnovationQuarter is vanaf de start direct actief geweest in het veld. Door aanwezigheid op vele bijeenkomsten en podia, door actief het netwerk op- en uit te bouwen bij onze doelgroepen en door al snel maandelijks te communiceren via een digitale nieuwsbrief heeft InnovationQuarter als nieuwe organisatie snel naamsbekendheid verworven. Dat onze doelgroep ons snel goed wist te vinden, blijkt onder meer uit de grote belangstelling voor het Participatiefonds (naar verwachting meer dan 400 leads eind 2014) en de vele aanvragen voor gesprekken en samenwerking in de domeinen I&O en M&A. Naar verwachting zullen we dit jaar >1500 ondernemers hebben gesproken. Tegelijkertijd spreekt het voor zich dat er tijd nodig is om de juiste focus en een plek in het dynamische speelveld te vinden en om interne werkprocessen goed in te richten et cetera.

In het eerste kwartaal van 2014 is een jaarplan opgeleverd, dat (met de kennis en personele bezetting van toen) een zo realistisch mogelijk beeld probeerde te scheppen van de prestaties op de drie kerntaken. Het jaarplan 2015 bouwt hierop voort en geeft een verdere verdieping aan.

Parallel aan de oplevering van het jaarplan 2015 willen wij met onze aandeel- en toezichthouders in gesprek over de meerjarenstrategie van InnovationQuarter, het is de bedoeling deze in het tweede kwartaal van 2015 op te leveren. **In de meerjarenstrategie zullen de ambities en ideeën landen over de positionering, ontwikkeling en inzet van InnovationQuarter op langere termijn.**

1.2.2 Positionering en samenwerking binnen het netwerk

InnovationQuarter is als organisatie gepositioneerd in een al druk bezet speelveld. InnovationQuarter is eerst en vooral een 'katalysator': een organisatie met een aanjaagrol. Daarbij stellen we ons nadrukkelijk op als netwerkspeler: samenwerking met en tussen clusterorganisaties, campussen, incubators, financiers, kennisinstellingen, overheden, de Kamer van Koophandel (KvK), topsectoren, andere sterke regio's en ROM's is cruciaal om het innovatiepotentieel van de regio te ontsluiten. Bij de samenwerking wordt uitgegaan van inhoudelijke kansen en complementariteit; ondanks het feit dat InnovationQuarter ook is opgericht om de bestaande versnippering in de economische uitvoeringsstructuur tegen te gaan, staan organisatorische belangen niet voorop.

Juist omdat we niet gelinkt zijn aan één subregio of één cluster, kunnen we cross-sectorale en bovenregionale (zelfs internationale) samenwerking tot stand brengen. We leggen hierbij ook actief verbinding met het landelijke topsectorenbeleid, bijvoorbeeld door Topconsortia voor Kennis en Innovatie (TKI's) in onze samenwerkingsverbanden te betrekken. Daarbij is in het afgelopen jaar gebleken dat InnovationQuarter een flexibele en wendbare organisatie is, die snel op kansen kan inspringen.

Naast de vele contacten en samenwerkingsrelaties met verschillende partijen binnen projecten en programma's zijn de belangrijkste ontwikkelingen in 2014, als het gaat om positionering en samenwerking, de volgende -:

"Het snelgroeiende veiligheidscluster is een banenmotor voor de stad Den Haag en voor de provincie Zuid-Holland als geheel. Dat IQ en HSD nu echt de handen ineenslaan, juich ik dan ook van harte toe"

*Wethouder Ingrid van Engelshoven bij de ondertekening van
het samenwerkingsconvenant tussen
InnovationQuarter en HSD op 10 oktober 2014*

- ◆ Ondertekening van formele **samenwerkingsovereenkomsten** met HollandInstrumentation, Medical Delta, The Hague Security Delta (HSD), YES!Delft en alle Rabobanken in Zuid-Holland. In deze overeenkomsten zijn concrete afspraken gemaakt over gezamenlijke ambities en onderlinge samenwerking bij het verwezenlijken daarvan. De dagelijkse samenwerking met de Delta's is via maatwerkafspraken vorm gegeven;
- ◆ Naast vele inhoudelijke contacten en gezamenlijke activiteiten zijn afspraken gemaakt met de **KvK** over het opstellen van een samenwerkingsovereenkomst, te ondertekenen eind 2014. De complementariteit tussen beide organisaties zit voornamelijk in de doelgroepen die worden bediend en de wijze waarop dat gebeurt. InnovationQuarter richt zich voornamelijk op de innovatieve koplopers en het ontwikkelen van (complexe) innovatieprogramma's met consortia van bedrijven en kennisinstellingen (tweedelijns dienstverlening); de KvK richt zich op aansluiting van een bredere MKB-doelgroep en richt zich in toenemende mate op (digitale) voorlichting (eerstelijns dienstverlening);
- ◆ Onderhouden van intensief contact met de **andere ROM's** (op directieniveau, langs de verschillende afdelingshoofden en in toenemende mate afdelingen) en het ministerie van Economische Zaken (EZ). De ROM's treden steeds meer als collectief op richting EZ en bijvoorbeeld de topsectoren;
- ◆ Specifiek op het terrein van P&F is de opbouw van een actief netwerk van ca. 150 **co-financiers** relevant om te noemen, grotendeels meegebracht door de ervaren investment managers;
- ◆ Oplevering van Koers 2020 als het startdocument voor de inhoudelijke agenda van de **Economische Programmaraad Zuidvleugel** (EPZ). InnovationQuarter is bij het opstellen van dit document en in bredere zin bij het positioneren van de EPZ nauw betrokken (geweest). Dit vanuit de overtuiging dat Zuid-Holland, analoog aan andere sterke regio's, veel baat kan hebben bij een stevige *economic board*, die regie voert op de economische strategie van de regio. Het secretariaat van de EPZ is per 1 oktober gestationeerd bij InnovationQuarter (maar maakt geen onderdeel uit van de organisatie).
- ◆ Samenwerking met de **Metropoolregio Rotterdam-Den Haag** i.o. (MRDH) op verschillende gezamenlijke agendapunten (en in agendasetting), maar specifiek om de gezamenlijke opdracht uit te voeren om een concept voor regiobranding te ontwikkelen: het samenhangende economische verhaal van Zuid-Holland. Dit betreft overigens één van de actiepunten uit Koers 2020;
- ◆ Regulier overleg (in nauwe samenwerking met de MRDH) met Brainport Development en de Amsterdam Economic Board om de samenwerking tussen deze sterke regio's te versterken;
- ◆ En vanzelfsprekend werken we ook inhoudelijke nauw samen met onze aandeelhouders (waaronder de universiteiten en UMC's), andere kennisinstellingen zoals TNO en de Hogescholen en organisaties als Clean Tech Delta en het Havenbedrijf Rotterdam.

1.2.3 Inhoudelijke resultaten op hoofdlijnen

Voor alle drie de kerntaken geldt vanzelfsprekend dat in het opstartjaar in eerste instantie energie is gestoken in het opbouwen van relevante netwerken, leadgeneratie, interne processen et cetera. Op alle terreinen zijn echter ook mooie inhoudelijke resultaten geboekt. Een beknopt overzicht:

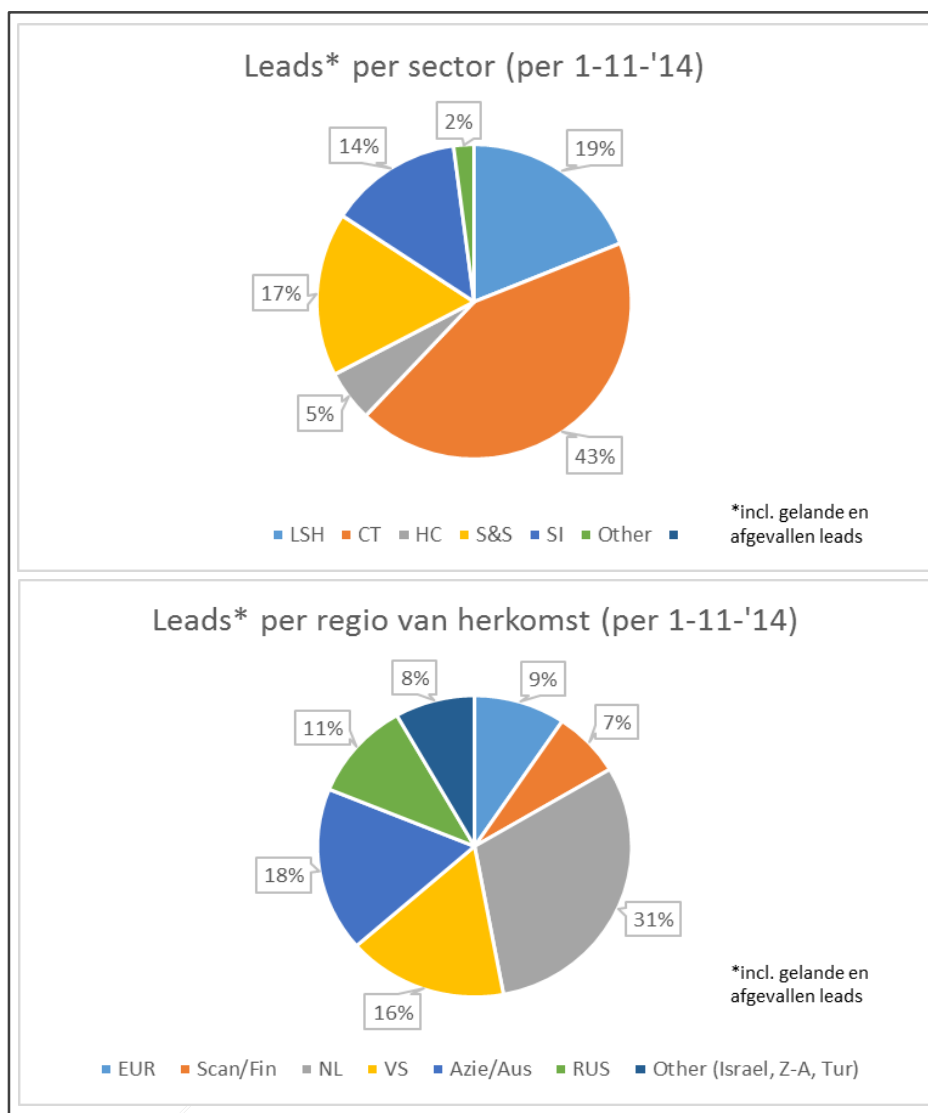
Innovatie & Ontwikkeling

- ◆ Binnen I&O is een belangrijke opdracht (geweest) om de juiste focus te zoeken binnen de speerpuntsectoren. Op basis van eigen intelligence, contacten met het netwerk en de vraag en energie bij marktpartijen hebben we hierin goede stappen kunnen zetten;
- ◆ De interesse vanuit individuele bedrijven, kennisinstellingen, intermediaire organisaties om met ons nieuwe samenwerkingsverbanden te verkennen en te entameren is groot en heeft geleid tot 100+ leads. Het maken van scherpe keuzes waar we wel en niet voor gaan is cruciaal. De I&O-funnel (zie hoofdstuk 3) met heldere beslismomenten wordt hierbij gebruikt als afwegingskader;
- ◆ De initiatieven die in 2014 door I&O zijn ondernomen zijn divers van aard: van de doorontwikkeling van Maritime Delta tot een aantal door ons ondersteunde grote biobased-projecten, van het mede-ontwikkelen van een proefstation voor schone waterstof tot het initiatief om met onder andere TNO, TUDelft en KvK te komen tot een Smart Industry Agenda Zuid-Holland. De inzet op cluster- of consortium-ontwikkeling was in 2014 onder meer gericht op specialistische thema's, zoals biosolar cells, nanoparticles, ocean thermal energy, schoon filament voor 3D-printing; maar we brengen ook partijen bij elkaar rondom bredere (maatschappelijke) thema's, zoals gezonde voeding of composieten. Kern voor InnovationQuarter is hierbij altijd of deze initiatieven leiden tot identificeerbare kansen voor het innovatieve MKB.

Marketing & Acquisitie

- ◆ In het eerste half jaar is gewerkt aan het inrichten van de organisatie en processen rondom de acquisitiewerkzaamheden. Zo is de acquisitiefunnel ontwikkeld en gevuld met lopende leads en projecten, is de opzet en het gebruik van intake en confirmation letters (in lijn met werkwijze NFIA) ingevoerd en zijn de leadlijst en lijst met (regionale deelname aan) acquisitie evenementen opgesteld;
- ◆ De "erfenis" aan leads van SPH en WFIA is opgevolgd en er is proactief geacquireerd op verschillende internationale conferenties en beurzen. De strategische acquisitie is verder vormgegeven door het uitwerken van value propositions per sector en het in kaart brengen van mogelijke prospects en "missing links". Ook is wat betreft strategische acquisitie in kaart gebracht binnen welke (sub)sectoren de meeste kansen liggen en met welke intermediairs we kunnen samenwerken voor het genereren van relevante leads;
- ◆ De reeds bestaande acquisitieoverleggen van Medical Delta en HSD zijn in 2014 door InnovationQuarter (mede) georganiseerd. In de tweede helft van 2014 zijn het Cleantech-overleg en het strategisch acquisitieoverleg met RotterdamPartners en WFIA opgestart.
- ◆ M&A heeft in de eerste drie kwartalen van 2014 vijf bedrijven mogen assisteren bij vestiging in de regio. Het gaat om het Italiaanse Delftek S.A.S., een high tech ingenieursbureau, en Topic B.V., een software bedrijf gericht op het leveren van complexe systemen aan de technologische industrie. Beide hebben zich in 2014 gevestigd in Delft. Daarnaast heeft het Russische microscopie bedrijf S.M.A. de huurovereenkomst voor tijdelijke kantoorruimte in Den Haag ondertekend, met als doel in de regio een B.V. en een vestiging op te richten. Het Amerikaanse bedrijf The Medicines Company gaat zijn activiteiten op het Leiden Bio Science Park uitbreiden. UrbanFarmers, een Zwitsers bedrijf gespecialiseerd in stadskassen, is neergestreken in Den Haag. Deze laatste drie resultaten zijn geboekt mede als uitvloeisel van de

samenwerking met de WFIA. De verwachting is verder dat nog in 2014 enkele bedrijven uit de Cleantech en de Safety & Security sector definitief zullen kiezen voor vestiging in onze regio. Bovendien zullen verscheidene projecten uit de huidige leadlijst naar verwachting vroeg in 2015 landen.



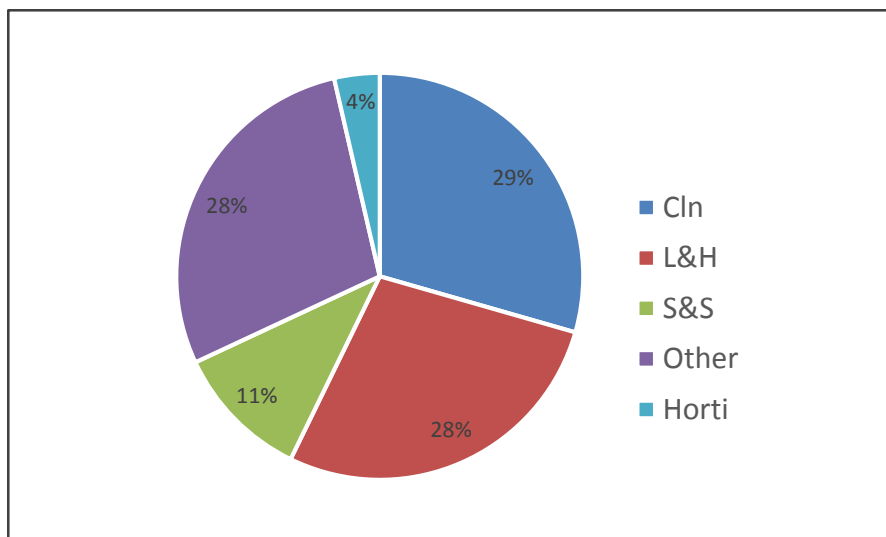
Figuur 1: Analyse M&A leads per sector en land/regio van herkomst

Participatie & Financiering

- ◆ Evenals in de overige teams heeft de nadruk in het eerste (half) jaar gelegen op het bouwen van een organisatie, het sourcen van leads, het neerzetten van een netwerk en het vormgeven aan de backoffice;
- ◆ Wij verwachten eind 2014 meer dan 400 financieringsaanvragen gegenereerd en beoordeeld te hebben, een forse stijging ten opzichte van de eigen doelstelling van 250 aanvragen. Twee initiatieven zijn hierin belangrijk geweest: de wekelijkse inhouse IQ pitchdagen (bereik: meer dan 200 ondernemers) en de maandelijkse InnovationQuarter pitchsessies op locatie. Hiernaast zijn tientallen lezingen gegeven

en/of deelnamen aan jurypanels voor bedrijvenpitches. De grote hoeveelheid aanvragen heeft de behoefte voor een regionaal fonds meer dan bevestigd. Aanvragen zijn gespreid over de hele provincie en, zoals uit figuur 2 blijkt, ook over de speerpuntsectoren;

- ♦ Gemiddeld leidt 1 – 2 op 100 aanvragen tot een deal waarbij de doorlooptijd 6 tot 9 maanden is². Dat wij de eerste deal nog binnen 7 maanden hebben kunnen afronden was dan ook een mooie prestatie. Een tweede deal volgde in oktober en wij verwachten uit de lopende investeringsvoorstellen nog een aantal investeringen te kunnen aankondigen in 2014. De nadruk bij de investeringen ligt, naast het rendementsperspectief, op de regio impact. Hierbij wordt nadrukkelijk gelet op relaties met lokale toeleveranciers, werkgelegenheid en verankering van kennis en innovatie in de regio;
- ♦ Voor het traject van intake tot afronding van de investering zijn vaste formats ontwikkeld om tot eenduidige en kostenefficiënte vastlegging te komen. Ook voor de interne besluitvorming zijn er protocollen vastgelegd. Alle investeringsvoorstellen worden beoordeeld door een ‘externe’ investeringscommissie, welke bestaat uit vijf zeer ervaren professionals met zowel een financierings- als inhoudelijke achtergrond;
- ♦ Wij hebben een zeer breed en landelijk netwerk van private financiers aan ons weten te binden. Deze belangrijke meerwaarde werd snel zichtbaar in de snelheid waarmee wij per (potentiele) deal co-investeerders vonden;
- ♦ Naast onze eigen investeringen hebben we ook veel bedrijven op een andere manier kunnen helpen, namelijk door ze actief te begeleiden in financiering door andere partijen. Aan het eind van 2014 brengen we een financieringsgids voor ondernemers in Zuid-Holland uit om de transparantie van de financiële markt voor Zuid-Hollandse ondernemers te vergroten.



Figuur 2: Leads per segment

² In hoofdstuk 5 Participatie & Financiering wordt een nadere toelichting op deze conversieratio gegeven.

Box 1 Afgeronde investeringen InnovationQuarter in 2014, 1^e t/m 3^e kwartaal

De eerste investering van InnovationQuarter is in de zomer van 2014 gedaan in Babybloom Healthcare, een innovatieve couveuse voor de neonatologie. Deze couveuse verbetert de kwaliteit van de zorg aan vroeg geboren en levert een bijdrage aan het terugdringen van zorgkosten. Met onze investering hebben we ook een aantal private partijen bereid gevonden voor de financiering van deze prachtige Zuid-Hollandse innovatie.

Snel daarop volgend hebben we ook onze tweede investering gerealiseerd. Het betreft een investering in Pluriomics. Pluriomics is een spin-off van het LUMC en is gevestigd op het Leiden Bio Science Park. Pluriomics heeft een technologie ontwikkeld om hartcellen te kweken. Hierdoor kan de farmaceutische industrie efficiënter medicijnen ontwikkelen en het gebruik van proefdieren flink verminderen. Naast ons investeren twee buitenlandse investeerders, Vesalius (Luxemburg) en SRIW (België). Wij verwachten nog voor het einde van 2014 een aantal andere investeringen bekend te maken.

1.3 Wat komen we tegen: observaties, kansen en knelpunten

In het jaarplan 2014 is aangegeven dat wij het regionale en landelijke economische beleid graag willen voeden met signalen over ontwikkelingen in de regionale economie en kansen en knelpunten die we zien, welke relevant zijn voor het opereren van InnovationQuarter. In deze paragraaf geven wij onze belangrijkste observaties weer van afgelopen jaar.

Innovatie & Ontwikkeling

- ♦ Er is sprake van een breed gevoelde noodzaak vanuit koploperbedrijven om actief te zoeken naar cross-sectorale samenwerking. Tegelijkertijd is de organisatiekracht, zowel regionaal als ook nationaal (zie topsectorenbeleid), vooral intra-sectoraal georganiseerd;
- ♦ Het opbouwen van vertrouwen met en tussen innovatieve koplopers om gezamenlijk innovatietrajecten aan te gaan kost tijd, zeker daar waar het gaat om cross-overs tussen sectoren;
- ♦ Het innovatieve MKB heeft behoefte aan meer mogelijkheden om de haalbaarheid en marktpotentie van nieuwe ideeën te toetsen, innovatiesamenwerking op gang te brengen en proeftuinen te realiseren. Ook is er een grote behoefte bij het bedrijfsleven dat overheden en het grotere bedrijfsleven eerder als *launching customer* optreden;
- ♦ In Zuid-Holland zijn er in vergelijking met andere regio's minder (subsidie)middelen beschikbaar om succesvolle innovaties te financieren. Het innovatieve MKB vindt sowieso slechts moeizaam zijn weg naar financieringsbronnen voor hun innovaties;
- ♦ Bij een aantal met veel publieke middelen mogelijke gemaakte proeffaciliteiten is het gebruik door het innovatieve MKB laag;
- ♦ Op verschillende fysieke plekken in onze regio wordt gewerkt aan dezelfde thema's (bijvoorbeeld 3D printing) met beperkte onderlinge verbindingen. De rol die

InnovationQuarter in deze pakt om enige regie te voeren wordt met graagte geaccepteerd;

- ◆ De hoge publieke R&D-intensiteit in de regio vertaalt zich slecht door in meer private R&D-uitgaven. De wisselwerking tussen kennisinstellingen en het regionale bedrijfsleven kan sterker, en dit besef is er wederzijds;
- ◆ Zuid-Holland kent een zeer grote concentratie aan hightech maakbedrijven, die relatief onbekend zijn en beleidsmatig nauwelijks op de kaart staan vanwege hun lage organisatiegraad en sectorale en regionale spreiding.

Marketing & Acquisitie

- ◆ Leadgeneratie vanuit het eigen netwerk (aandeelhouders, incubators, bedrijven uit de regio) voor M&A komt goed op gang en is zelfs goed voor circa 30% van het totale aantal leads. We zien hier ook een duidelijk voordeel van het brede netwerk dat InnovationQuarter heeft vanwege haar drie kerntaken en de integrale werkwijze die we daarbij hanteren. Hiernaast worden leads gegenereerd via proactieve werkzaamheden zoals beursbezoeken, en via de NFIA en het Netherlands Office for Science and Technology netwerk (NOST, voorheen TWA-netwerk);
- ◆ De meeste leads zijn in eerste instantie op zoek naar een foothold in Nederland of Europa. Het gaat dan vaak om het opstarten van een klein kantoor met enkele medewerkers ter voorbereiding van meerdere activiteiten in de toekomst. Veelal bestaan deze initiële activiteiten uit Marketing, Sales en Business Development. Het opstarten van R&D activiteiten “vanuit het niets” komt niet tot nauwelijks voor. Aangezien dit een belangrijke doelstelling is voor InnovationQuarter is het van belang hierbij korte en (middel)lange termijn in ogenschouw te nemen;
- ◆ Het laten landen van vooral bedrijven in de sector Life Sciences & Health is tijdrovend gebleken. De trajecten zijn lang en de gevraagde ondersteuning is groot (wat betreft locatiekeuze, introducties in het netwerk, inzicht in overheidsregelingen et cetera);
- ◆ Voor alle speerpuntsectoren geldt dat strategische acquisitie (het gericht acquireren van die partijen, die een aanvulling vormen op het regionale ecosysteem) tijdsintensief is en eerder impact heeft op de (middel)lange termijn dan op de korte termijn.

Participatie & Financiering

- ◆ In 2013 is er in Nederland €150 mln. geïnvesteerd in venture capital. Opvallend is dat ROM's, naast het feit dat zij 52% van het aantal venture capital investeringen in Nederland doen³, een steeds belangrijker rol krijgen in de financiering van vroegere fasen.⁴ Ook ziet InnovationQuarter, meer dan aanvankelijk verwacht, een vraag naar Proof of Concept of (pre)seed financiering. Dit sluit aan bij een landelijke trend.
- ◆ Veel ondernemers melden zich te vroeg bij het Participatiefonds. Naast het feit dat we in deze aanvragen aanleiding zien voor het inrichten van een Proof of Concept fonds, doet de vraag zich voor of *investor readiness* een specifiek aandachtspunt moet zijn;

³ Landelijk gezien lag in 2013 de gemiddelde omvang van investeringen per bedrijf in meer dan 65% van de gevallen tussen de 0 en 1 miljoen euro. De primaire vraag valt dus precies in de categorie die door ROM's wordt bediend, Bron: NVP, 'Ondernemend vermogen, De Nederlandse private equity and venture capital markt in 2013', april 2014

⁴ Trend ook opgetekend door de NVP in 'Ondernemend vermogen'

- ◆ InnovationQuarter investeert idealiter met private co-financiers. We zien het als een belangrijke rol om met het Participatiefonds meer privaat kapitaal 'los te maken' voor innovatiefinanciering. De fondsenwerving door private fondsen is landelijk gezien echter gehalveerd. Met name de fondsenwerving door private fondsen gericht op de vroege fase is problematisch. Bij InnovationQuarter lijkt recentelijk overigens een lichte verschuiving zichtbaar, mede door het goede netwerk van onze investeringsmanagers. Juist hierdoor zien we in de praktijk dat we meer private cofinanciering naar de regio weten te trekken. Het gaat hierbij ook om internationale investeerders. Hier levert InnovationQuarter duidelijk toegevoegde waarde;
- ◆ We zien een toename in de rol van corporate venturing. Door de verschuiving van *in house* R&D naar inkoop van R&D door middel van de acquisitie van vroege fase ondernemingen is de verwachting dat het aantal Corporate Venture fondsen toeneemt. Dit zijn potentieel aantrekkelijke (co)financiers voor InnovationQuarter. Tevens zien we een toenemende interesse van buitenlandse venture capital investeerders in early stage financieringen⁵ en een toenemend belang van informals en family offices⁶;
- ◆ Het aantal leads rechtstreeks aangedragen door aandeelhouders en netwerkpartners (Delta's, incubators) voor het Participatiefonds is ten opzichte van het totaal beperkt.

⁵ Het aantal seed financieringen door buitenlandse partijen in Nederland is in 2013 verdrievoudigd ten opzichte van 2012. Bron: NVP

⁶ Meer dan 40% van de geworven fondsen is afkomstig van informals en family offices. Bron: NVP

2 Hoofdpijnen doorontwikkeling in 2015

Dit hoofdstuk bevat op hoofdpijnen hoe InnovationQuarter zich in 2015 wil doorontwikkelen. Daarbij worden de strategische aandachtspunten en nieuwe accenten binnen en tussen de kerntaken benoemd, evenals de belangrijkste accenten in organisatieontwikkeling, positionering en samenwerking (voortbordurend op de paragrafen 1.2.1 en 1.2.2.). Een meer gedetailleerde uitwerking van doelen en activiteiten per kerntaak vindt plaats in de hoofdstukken 3, 4 en 5.

2.1 Hoofdpijnen en nieuwe accenten binnen en tussen kerntaken

Alhoewel een blijvende focus op het **genereren van nieuwe leads** voor alle kerntaken evident is, zal in 2015 over de volle breedte van de organisatie ook nadrukkelijk aandacht besteed gaan worden aan **realisatie en beheer**. Bij P&F gaat het om het beheer van participaties, bij M&A om het onderhouden van contacten met en begeleiden van bedrijven die in de regio zijn geland (Investor Relations) en bij I&O om realisatie en uitvoering van programma's en projecten.

Naast leadgeneratie en realisatie/beheer zijn voor elke kerntaak enkele strategische doelen gedefinieerd voor 2015. In onderstaande figuur staan deze op hoofdpijnen beschreven. Een meer gedetailleerde uitwerking per kerntaak is opgenomen in de hoofdstukken 3, 4 en 5.

Overzicht strategische focus 2015 per kerntaak

Innovatie & Ontwikkeling	Marketing & Acquisitie	Participatie & Financiering
◆ Programmatische samenwerking op maatschappelijke thema's ◆ Versterken innovatieve hotspots met scherpere focus ◆ Ontwikkeling Business Development-fonds ◆ Maximaal gebruik maken van Europese en nationale middelen voor regionale innovatie	◆ Ontwikkelen concept regiobranding ◆ Netwerk intensiveren en activeren t.b.v. strategische acquisitie ◆ Ontwikkeling Investor Relations programma ◆ Intensiveren strategische acquisitie	◆ Fondsvergroting en -diversificatie ◆ Vinden en vergroten van cofinancieringskapitaal voor de regio Zuid-Holland ◆ Pro-actieve leadsourcing middenbedrijf

In het jaarplan 2014 is benadrukt dat InnovationQuarter de combinatie van haar drie kerntaken als grote meerwaarde beschouwt: “ons uitgangspunt [is] dat de kracht én de legitimatie van InnovationQuarter in de som der delen huist”. Vanaf de start is ingezet op een integrale werkwijze en in de praktijk zien we dat deze vruchten afwerpt. Naast het feit dat het vanzelfsprekend is dat netwerken en expertise organisatie breed worden ingezet, zien we een hoge alertheid als het gaat om doorverwijzen van (mogelijke) leads naar het juiste team. Ook in onze samenwerkingsverbanden met clusterorganisaties, campussen en incubators staan altijd alle drie onze taken integraal centraal.

“Toen we uitkeken naar een plaats voor een extra vestiging, zagen we: Zuid-Holland, dat is de provincie waar de beweging zit, waar het gebeurt.”

Ruud van den Doel, Topic (via www.slimgemaakt.nl)

In 2015 voorzien we een aantal specifieke activiteiten met een **integraal karakter**:

- ◆ InnovationQuarter wil meer buitenlandse venture capitalists en investeerders naar de regio trekken, omdat zij interessante potentiële cofinanciers zijn. Dit is een acquisitietaak, waar P&F vanwege inhoudelijke kennis nauw bij betrokken zal worden. Bijkomend voordeel is dat deze partijen hun eigen portfolio van bedrijven hebben, die interessant kan zijn vanuit het oogpunt van (strategische) acquisitie;
- ◆ InnovationQuarter ondersteunt geen individuele bedrijven bij internationaliseringstrajecten en organiseert geen handelsmissies, maar wanneer internationalisering als collectieve activiteit wordt opgepakt door een cluster of consortium van bedrijven dat door I&O wordt ondersteund, levert M&A assistentie bij buitenlandse marktbewerking;
- ◆ Samen met RotterdamPartners en de gemeente Rotterdam zijn we bezig om Cambridge Innovation Center in Rotterdam te laten landen, en zo goed mogelijk in te bedden in het innovatieve ecosysteem in de regio. Dit vergt, naast een gezamenlijk ingehuurde procesmanager, inzet vanuit alle drie onze kerntaken.
- ◆ Om de daadwerkelijke totstandkoming van business consortia mogelijk te maken en te versnellen wil InnovationQuarter, in samenspraak met haar aandeelhouders, in 2015 een Business Development fonds (BD-fonds) lanceren. Het fonds heeft een revolverend karakter, omdat de inbreng vanuit het BD-fonds (in termen van mankracht voor de begeleiding en financiële investering) wordt omgezet in een aandeel in het consortium. Bij later succes op de markt, vloeien winsten terug naar het fonds (in hoofdstuk 3 is meer informatie over het BD-fonds opgenomen).

2.2 Organisatieontwikkeling en positionering

In 2015 blijft InnovationQuarter investeren in een bredere inbedding in de regio. Dit doen we enerzijds door in overleg te treden en te blijven met potentiële nieuwe aandeelhouders en

financiers, omdat InnovationQuarter als regionale organisatie gebaat is bij een breed bestuurlijk draagvlak. Anderzijds willen we concrete afspraken maken met samenwerkingspartners, zoals dat in 2014 al met een aantal partijen is gedaan via samenwerkingsovereenkomsten. Zoals aangegeven wordt gewerkt aan een dergelijke overeenkomst met de KvK (naast de landelijke overeenkomst die wordt gesloten tussen de KvK en alle ROM's). Daarnaast zal de samenwerking met onder andere TNO, het Havenbedrijf Rotterdam, de verschillende Technology Transfer Offices (TTO's) en campusorganisaties verder worden geïntensiveerd.

InnovationQuarter blijft met partijen als de Delta's, de KvK en de MRDH werken aan een goed georganiseerde (publieke) uitvoeringsstructuur, waarin organisaties complementair zijn aan elkaar en elkaar onderling versterken. Idealiter in samenhang met een sterk georganiseerd triple helix netwerk via de EPZ.

Gegeven de budgettaire omvang van de organisatie is de personele bezetting van InnovationQuarter voorlopig op orde. Wel is het naar verwachting in de loop van 2015 noodzakelijk een analist en een business controller toe te voegen aan het team P&F. In het geval van fondsuitbreiding en/of diversificatie zullen vanzelfsprekend meer investeringsmanagers aangetrokken moeten worden.

Uitbreiding van het team I&O zou voor de hand liggen in het licht van de grote hoeveelheid kansen die er liggen om innovatie en samenwerking te stimuleren en waarvoor InnovationQuarter ook veelvuldig gevraagd wordt een bijdrage te leveren. Dit geldt in het bijzonder voor het actief betrekken bij en toeleiden naar Europese programma's van het innovatieve MKB. In de meerjarenstrategie zal hierop nader worden ingegaan.

Een specifieke rol waar InnovationQuarter in 2015 (meer) capaciteit op zou willen inzetten om het innovatiepotentieel in de regio nog veel beter te ontsluiten is het creëren van 'reuring'. Door partijen (uit verschillende disciplines) bij elkaar te brengen ontstaat beweging en dynamiek, worden nieuwe kansen en mogelijkheden ontdekt en geëxploreerd, ontstaan onverwachte verbindingen en kunnen we waar nodig met enthousiaste partijen snelheid maken. Zuid-Holland heeft op het gebied van innovatie zoveel moois te bieden dat nu nog onder de radar blijft. Hierbij valt onder andere te denken aan het organiseren van een week analoog aan de Dutch Technology Week in de Brainport-regio waarin bedrijven en kennisinstellingen hun technologische showcases laten zien. En in het verlengde van de Nationale Iconen-competitie ook een regionale IQonen-competitie te organiseren.

3 Innovatie & Ontwikkeling

3.1 Opdracht

De hoofdopdracht vanuit de kerntaak I&O is om het innovatiepotentieel van het innovatieve MKB in de topclusters van Zuid-Holland te ontsluiten en te versterken door het smeden van samenwerkingsverbanden tussen deze bedrijven onderling en met kennisinstellingen.

Dit doen we langs drie elkaar versterkende actielijnen⁷:

1. Het initiëren en met partners uitvoeren van structuurversterkende programma's en projecten⁸;
2. Het realiseren en laten doorgroeien van open innovatiecentra en fysieke brandpunten voor innovatie⁹;
3. Het helpen realiseren van businessconsortia die leiden tot marktintroductie van nieuwe innovaties.

We richten ons specifiek op de regionale topclusters Life Sciences & Health, Cleantech, Safety & Security en Horticulture, met als doorsnijdend thema Smart Industry. De Zuid-Hollandse economie is zeer dynamisch en met name op cross-overs tussen de regionale topclusters doen zich veel innovatiekansen voor, waarbij we zeer nadrukkelijk kijken naar de oplossing van maatschappelijke vraagstukken.

InnovationQuarter werkt met grote en kleine bedrijven, maar richt zich in het bijzonder op het innovatieve, kennisintensieve MKB: de koplopers (de willers en de kunners). Onze rol ligt niet bij het ondersteunen van het minder innovatieve MKB en die bedrijven "leren innoveren". Dat is de taak van de KvK en andere eerstelijns-organisaties.

Door dagelijks contact met deze koplopers (in onze netwerken en projecten, op basis van de participaties in innovatieve bedrijven en de contacten met kennisintensieve buitenlandse vestigers) en innovatoren vanuit de kennisinstellingen weet InnovationQuarter wat er speelt en waar behoeften en kansen liggen. Bij het ontsluiten van het regionale innovatiepotentieel is intensieve samenwerking met clusterorganisaties, campussen, incubators, financiers, kennisinstellingen, overheden, de KvK, topsectoren en andere ROM's cruciaal. We verwachten op jaarbasis met minimaal 600 bedrijven en instellingen actief contact te onderhouden.

⁷ Bij structuurversterkende programma's en fysieke brandpunten voor innovatie is vaak sprake van integrale samenwerking met M&A en P&F

⁸ Voorbeelden: Maritime Delta, Valorisatieprogramma Deltatechnologie, Smart Industry Agenda Zuid-Holland

⁹ Voorbeelden: Diverse proeftuinen zoals FloodProofHolland, samenwerking GreenVillage en RDM Campus, Smart Industry Fieldlabs.

Box 2: I&O-funnel¹⁰:

InnovationQuarter werkt binnen I&O door middel van de vierslag signaleren (idee generatie), aanjagen, ontwikkelen (van haalbaarheid naar ontwikkeling) en realiseren (opschalen tot marktintroductie), waarbij bijeenkomsten en workshops een middel en geen doel op zich zijn.

Signaleren

- ◆ Signaleren van / actief op zoek naar innovatieontwikkelingen in de sector en over sectoren heen
- ◆ In kaart brengen potentiële behoeften in de markt

Aanjagen

- ◆ Bedrijven inspireren en meenemen in de innovatiepotentie van (technologische) ontwikkelingen
- ◆ Bedrijven en kennisinstellingen verbinden om innovaties te laten ontstaan (met name crosssectoraal)
- ◆ Organiseren van het speelveld om gezamenlijk innovaties te ontwikkelen
- ◆ Organiseren van creatieve werksessies rondom maatschappelijke thema's

Ontwikkelen

- ◆ Consortiumvorming resulterend in een projectplan (als basis voor een business plan met mijlpalen, go-no go momenten, een samenwerkingsovereenkomst en een exit strategie)
- ◆ Onderzoeken en toetsen van innovatieve business kansen
- ◆ Smeden en formaliseren samenwerkingsverbanden
- ◆ Ondersteunen bij het invullen van financieringsmogelijkheden

Realiseren

- ◆ Uitwerken van business cases
- ◆ Financiering borgen

¹⁰ De praktijk van al langer bestaande ROM's leert dat van ideegeneratie tot daadwerkelijke realisatie veel projecten vroeger of later sneuvelen. Dit betekent niet dat het werk in de I&O-funnel geen economische toegevoegde waarde heeft. We houden daarom nadrukkelijk de interne werkprocessen zodanig bij dat goed zicht gehouden kan worden op alle fases

3.2 Prestaties

Om de hoofdopdracht te verwezenlijken worden door I&O de volgende prestaties geleverd:

1. Initiatie van 20-25 samenwerkingsverbanden (aanjaag- en ontwikkelfase). In de samenwerkingsverbanden ontwikkelen innovatieve bedrijven met elkaar en met andere organisaties nieuwe producten en diensten, of realiseren open innovatieomgevingen (proeftuinen, fieldlabs et cetera.).¹¹
2. 10-15 samenwerkingsverbanden die een succesvol innovatietraject doorlopen (realisatiefase)¹².
 - a. Van de door I&O geïnitieerde samenwerkingsverbanden zijn 3-5 Europese samenwerkingsprojecten (dat wil zeggen gefinancierd vanuit EFRO, Interreg, Horizon2020 et cetera.) die relevante kennis, competenties, faciliteiten en/of joint business development mogelijkheden opleveren voor het innovatieve MKB;
 - b. Minimaal de helft van de samenwerkingsverbanden heeft betrekking op cross-overs tussen clusters. Gezien de complexiteit van innovaties mag verwacht worden dat veel (zo niet alle) van de door I&O geïnitieerde samenwerkingsverbanden een cross-sectoraal karakter hebben. We nemen hier evenwel expliciet een prestatie-indicator over op om inzichtelijk te maken of en in hoeverre wij inderdaad voldoende cross-overs weten te realiseren;
 - c. Minimaal een derde van de samenwerkingsverbanden levert een bijdrage aan de oplossing van maatschappelijke vraagstukken.
3. InnovationQuarter initieert op jaarbasis minimaal 20 ontwikkelbijeenkomsten, gericht op het bijeenbrengen van innovatieve MKB'ers en andere organisaties (grote bedrijven, kennisinstellingen, maatschappelijke organisaties) rondom specifieke thema's.

Bovenstaande prestatie-indicatoren richten zich sec op consortiumvorming met als einddoel het realiseren van nieuwe innovaties of open innovatieomgevingen. Vanuit de kerntaak I&O wordt echter een veel breder palet aan activiteiten ontwikkeld. Een behoorlijk deel van onze capaciteit wordt ingezet binnen **structuurversterkende programma's**, zoals Maritime Delta, Platform Biodelta Zuidvleugel en Valorisatieprogramma Deltatechnologie, en binnen de concrete samenwerkingen met binnen onze thema's passende **innovatieve hotspots** zoals RDM Campus en The GreenVillage. Deze samenwerkingen met vaak meerdere partners kennen hun eigen kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen. Binnen deze programma's en samenwerkingsprojecten staat voor InnovationQuarter uiteindelijk altijd de vraag centraal of innovatieve MKB'ers in samenwerkingsverbanden tot nieuwe innovaties komen.

We zetten hiertoe in 2015 ca 12 fte in, waarvan een deel van de kosten wordt gedragen door externe programma- en projectfinanciering. Daarbij heeft het I&O team in 2015 een

¹¹ Wij gaan uit van deelname van gemiddeld 3 tot 5 partijen in een samenwerkingsverband.

¹² De andere ROM's werken vanuit de premisse dat een afgerond project een gemiddelde omvang heeft van € 1 mln. Op basis van onze eigen ervaringscijfers zal dit getal worden bijgesteld

taakstellend budget van € 250.000. Dit budget wordt benut voor projectontwikkeling, het inzetten van specifieke externe expertise en voor het organiseren van bijeenkomsten.

3.3 Activiteiten

In deze paragraaf geven we aan welke activiteiten I&O in 2015 oppakt om bovengenoemde resultaten te bereiken.

Een aantal werkzaamheden vormt de basis voor het I&O-werk, zoals het signaleren van nieuwe technologieën en marktkansen op het snijvlak van sectoren (cross-overs), het signaleren van nieuwe clusterkansen, het onderhouden van relevante clusternetwerken en het ontwikkelen van samenwerkingsverbanden. Juist omdat we niet gelinkt zijn aan één subregio of één cluster, kunnen we cross-sectorale en bovenregionale (zelfs internationale) samenwerking tot stand brengen. We kijken hierbij ook of we verbindingen kunnen leggen met het landelijke topsectorenbeleid, bijvoorbeeld door TKI's in onze samenwerkingsverbanden te betrekken. We opereren als neutrale, deskundige en betrokken 'spelverdeler' in samenwerkingsverbanden en consortia zodat afspraken over gezamenlijke innovatietrajecten ook daadwerkelijk tot stand komen.

Bij realisatie van projecten zal InnovationQuarter nadrukkelijk een actieve rol vervullen in de toeleiding naar financieringsbronnen. Bij het daadwerkelijk totstandbrengen van innovaties is het cruciaal om optimaal gebruik te maken van programma's, instrumenten en actoren op Europees, landelijk en regionaal niveau. Denk aan de MIT-regeling binnen het Topsectorenbeleid of aan Europese financiering via bijvoorbeeld Horizon2020 of Interreg-programma's. Aandachtspunt hierbij is dat in vergelijking met andere regio's er in Zuid-Holland relatief weinig (subsidie)middelen zijn om innovatietrajecten daadwerkelijk te realiseren (bijvoorbeeld voor haalbaarheidsstudies, R&D-samenwerking et cetera).

Uit onze uitvoerige contacten in het veld blijkt dat er in alle regionale topclusters behoefte is aan meer mogelijkheden om de haalbaarheid en marktpotentie van nieuwe ideeën te toetsen, innovatiesamenwerking op gang te brengen en proeftuinen te realiseren. De keuzes die de provincie en de steden zullen maken bij de verdere vormgeving en cofinanciering ten aanzien van EFRO zullen hierbij mede bepalend zijn. In het kader van de uitrol van de door onze aandeelhouders geaccordeerde fondsstrategie zijn we bezig met de ontwikkeling van een BD-fonds, mede te financieren uit EFRO-middelen.

Box 3: Business Development Fonds

Om de daadwerkelijke totstandkoming van business consortia mogelijk te maken en te versnellen zijn we bezig, in samenspraak met onze aandeelhouders, met de opzet en funding van een BD-fonds. Het fonds heeft een revolverend karakter, omdat de inbreng vanuit het BD-fonds (in termen van mankracht voor de begeleiding en financiële investering) wordt omgezet in een aandeel in het consortium. Bij later succes op de markt, vloeien winsten terug naar het fonds.

Het BD-fonds is een nieuw instrument en komt enerzijds tegemoet aan de wens om meer publieke middelen op een revolverende manier in te zetten, en anderzijds aan een duidelijk gearticuleerde behoefte uit de markt. Aangezien er geen bestaande instrumenten zijn die heel nadrukkelijk inzetten op het creëren van (formele) samenwerkingsverbanden tussen organisaties en bedrijven om zo in gezamenlijkheid een nieuw product of nieuwe dienst op de markt te brengen. Indien het lukt om het BD-fonds in 2015 operationeel en gefinancierd te krijgen zal dat leiden tot een versnelling van marktrijpe innovaties in Zuid-Holland. We kunnen dan zelf deelnemen als risicodragende partner in samenwerkingsverbanden, en op deze integrale wijze I&O-competenties aan “financial engineering” competenties van P&F koppelen. Een voorbeeld van een mogelijk financiering vanuit het BD-fonds is de zogenaamde “Innovationpool”. Een eerste pilot hiervan is nu in voorbereiding in samenwerking met Applikon en andere bedrijven op het gebied van hightech en instrumentatie. Doelstelling daarbij is om meer innovaties op het gebied van instrumentatie op de markt te brengen en dit proces te versnellen. Hierbij helpen innovatieve MKB bedrijven in de regio elkaar. I&O draagt bij aan de structuur en uitwerking van de vorm van de Innovatiepool waarbij de idee is dat P&F het business model verder uitwerkt en de operationele kosten samen met partners van de Innovatiepool financiert uit het BD-fonds.

Hieronder volgt een capita selecta van de activiteiten van InnovationQuarter binnen de regionale topclusters en op cross-overs.

Cleantech

Grondstoffenschaarste, klimaatverandering en een toekomstbestendige energievoorziening zijn cruciale uitdagingen voor de nabije toekomst en vormen de basis voor talrijke innovatieve ontwikkelingen. Een aantal in Zuid-Holland zeer sterk ontwikkelde sectoren kan, juist ook als ze onderling goed verbonden worden, een grote bijdrage leveren aan de oplossingen voor deze uitdagingen en daarmee nieuw marktpotentieel aanboren. Met de state-of-the-art kennis en technologieën binnen Deltatechnologie, Maritiem & Offshore, High Tech Systemen en Materialen (HTSM) en Transport & Logistiek heeft Zuid Holland een uitstekende uitgangspositie. We versterken deze uitgangspositie door een aantal fysieke brandpunten verder te brengen op cross-sectorale thema's met als doel innovatieve projectontwikkeling te versnellen. Inmiddels werken we daarvoor samen met RDM Campus, The GreenVillage, het Circularity Center en YES!Delft. Daarnaast hebben ook nog onze bestaande samenwerkingsprogramma's (Valorisatieprogramma Deltatechnologie (VPDelta) en Maritime Delta) van waaruit we innovatieve projectontwikkeling ondersteunen.

Binnen de brede sector Cleantech identificeren wij de volgende thema's:

Energie

Binnen het thema energie ligt de focus enerzijds op innovaties die nodig zijn voor een slim en toekomstbestendig energiesysteem, maar ook op offshore wind en specifieke ‘niches’ op de verbinding tussen energie en water. Samen met de Topsectoren Energie en Water hebben we een studie laten verrichten naar de innovatie- en marktpotentie op deze cross-overs en

hiertoe een tweetal bijeenkomsten georganiseerd met >100 ondernemers. We ondersteunen een ondernemer met de doorontwikkeling van energiebesparende vermogensmeters vanuit de maritieme sector richting nieuwe toepassingen in offshore windmolens, we werken met The GreenVillage aan een pilot voor het concept 'Car as a Power Plant' en we helpen een innovatieve start-up met het realiseren van een offshore OTEC consortium (ocean thermal energy conversion). We zijn met een aantal MKB-bedrijven bezig met consortiumontwikkeling rondom waterstof voor energieopslag. In Leiden ontwikkelen we met diverse bedrijven en kennisinstellingen een proefmodel waarin duurzame waterstof gemaakt wordt. In 2015 zullen we binnen het thema energie ook de innovatiekansen voor 'Energy Efficiency' gaan uitwerken.

“Met een gerichte aanpak, door het organiserend, investerend en innoverend vermogen van de clusters te versterken, willen we samen met onze partners (InnovationQuarter, RotterdamPartners en Deltalings) in de periode 2014 -2018 €800 mln. aan investeringen ontlokken en circa 100 bedrijven in de stad laten investeren”

*Wethouder Maarten Struijvenberg,
collegeprogramma 2014-2018, Gemeente Rotterdam*

Klimaatadaptatie

Vanuit VPDelta spannen we ons samen met de TU Delft en andere partners zoals gemeenten, waterschappen, kennisinstellingen en bedrijven in om deltatechnologische innovaties te realiseren. Het thema klimaatadaptatie komt hierin steeds centraler te staan. Binnen het VPDelta zijn mede met de inzet van projectontwikkelaars van InnovationQuarter inmiddels enkele tientallen projecten geëntameerd. Innovatieve ondernemers hebben middels de test- en demonstratiesite voor innovatieve waterkeringen Flood Proof Holland veel internationale exposure gekregen; we zijn trots op de door de ondernemers gemelde nieuwe orders voor hun innovatieve producten. We werken ook aan de realisatie van Aquadock, een proeftuin voor waterinnovaties en drijvend bouwen. In en met Blijdorp verbinden we de sectoren deltatechnologie, energie en de 'urban delta' rond een vergroende en energiezuinige stad met schone stadswateren. Gezien het grote succes en de kansen die er nog liggen is de intentie van TUDelft en InnovationQuarter om deze samenwerking samen met de partners ook na 2015 voort te zetten.

Onderdeel van een klimaatbestendige delta zijn 'Resilient Cities': weerbare steden waarin vitale infrastructuren zo robuust zijn geïmplementeerd dat ze bestand zijn tegen de gevolgen van klimaatverandering, maar ook tegen rampen en crises in brede zin. Het gaat hierbij dus niet alleen om deltatechnologie en natte waterbouw, maar ook om het thema

veiligheid. Daarom werken we in dit thema ook samen met The Hague Security Delta en de 'Chief Resilience Officer' van Rotterdam. Met het Rotterdam Climate Initiative zijn we in het kader van VPDelta bezig met het ontwikkelen van een klimaatbestendig Zomerhofkwartier in Rotterdam. Met de gemeente Dordrecht en EcoShape zijn we bezig met de eerste fase van een "bouwen met natuur"-pilot.

Verduurzaming van productieprocessen: Biobased, Circulair, Nieuwe Materialen

Samen met onze belangrijkste partners op het gebied van de Biobased Economy (waaronder Platform BioDelta Zuidvleugel en Deltalinqs) onderschrijven we dat twee belangrijke aandachtspunten op het vlak van de Biobased Economy centraal staan: inhoudsstoffen en groene chemie. Vanuit de sector Cleantech concentreren we ons op Groene Chemie. Hier ontwikkelen we met ondernemers projecten als de realisatie van een platform voor productie van hernieuwbare chemicaliën uit huishoudelijk afval of het gebruik van houtsnippers als bouwstenen voor de biochemie. Gezien de cruciale rol die een aantal grote en internationaal georiënteerde bedrijven speelt in de transitie naar een groene chemie, zullen we de komende periode benutten om te bezien hoe we vanuit de samenwerkende partners het beste ondersteuning aan deze transitie kunnen geven. We werken tevens mee aan een aantal projecten op het gebied van hergebruik groene biomassa reststromen, zoals het project rondom algenkweek in de Slufter.

Circulaire innovatieprojecten geven we vorm in partnership met het Circularity Center (Van Gansewinkel, Havenbedrijf Rotterdam, Rabobank, TNO, Bikker). Een eerste voorbeeld is het project 'Perpetual Plastics' waarin een innovatief consortium plastic afval gaat hergebruiken en er filament voor 3D printers van gaat maken. Op het vlak van nieuwe materialen ligt de focus nu op het gebruik van composieten. Op dit thema hebben we diverse bijeenkomsten georganiseerd met koploperbedrijven, afnemers en kennisinstellingen. Zowel in generieke zin als specifiek voor toepassingen in de maritieme sector zijn er veel bedrijven met grote belangstelling om hierin samen te werken.

Verduurzaming van productieprocessen: cross-over met Smart Industry

Ook binnen Cleantech is er speciale aandacht voor de mogelijkheden binnen Smart Industry. Het primaire doel van Smart Industry toepassingen is niet om te komen tot meer duurzame productieprocessen, maar vaak is dit wel één van de 'drivers' voor of een gevolg van Smart Industry innovaties. Daarnaast zijn 'smart' concepten natuurlijk ook in hun eigen essentie (slimmere high tech maakindustrie door combinatie met ICT en Design) kansrijk binnen de belangrijkste thema's op het gebied van Cleantech. Daarom werken we met RDM Campus aan een 'Smart Industry Zone' waarbij we innovaties op het vlak van 3D printing, drones, robotica en sensing willen ontwikkelen die specifiek bijdragen aan de havengerelateerde maakindustrie. Ook rond het thema 'Smart Logistics' zien we hier volop mogelijkheden. Eind 2014 hebben we onze 'roadmap' voor onze logistieke inzet met een aantal vooroplopende bedrijven en wetenschappers voltooid.

Maritiem

De regio Rijnmond-Drechtsteden-Gorinchem is het grootste maritieme knooppunt in West-Europa. Om te blijven concurreren moet de sector blijven innoveren en een scherper regionaal-economisch profiel is nodig om bedrijven en instellingen aan de regio te binden, de innovatiesamenwerking in de sector tussen de grote bedrijven en het MKB te versterken, maar ook om tekorten op de arbeidsmarkt tegen te gaan. In november 2013 is door de partners het startsein gegeven voor het samenwerkingsverband Maritime Delta om de verdienkracht van het maritieme cluster in de regio verder te versterken. InnovationQuarter is de programma-coördinator en voert de actielijnen op het gebied van innovatie, branding en acquisitie mede uit. Inmiddels zijn 80 MKB-ondernemers geholpen met hun innovatievraagstukken, zijn verschillende ideecafé's georganiseerd over vraaggestuurde thema's als composieten en 3D-printing in de maritieme sector, en is het cross-sectorale congres "Aerospace meets Maritime" georganiseerd. De partners, waaronder het georganiseerde bedrijfsleven, hebben aangegeven de succesvolle samenwerking in 2015-2016 te willen continueren. Hiertoe zal in november 2014 het nieuwe programma worden vastgesteld. InnovationQuarter zal zich hierbij nadrukkelijk richten op het versnellen van (cross-sectorale) innovaties in de maritieme maakindustrie, het versterken van het brand Maritime Delta en het aantrekken van bedrijven naar deze regio. Desgewenst zullen we in opdracht de programmacoördinatie blijven uitvoeren. Daarnaast zullen we innovatieprojecten en consortia aanjagen binnen de offshore-sector.

Horticulture

Zuid-Holland kent een sterk innovatief tuinbouwcluster met zowel productie, toeleveranciers en logistiek. Van oudsher ligt de focus van veel tuinbouwbedrijven op teeltoptimalisatie. Slechts beperkt komen samenwerkingen in de voedselketen en in cross overs met andere sectoren tot stand. Focus vanuit InnovationQuarter ligt op nieuwe samenwerkingsverbanden met nieuw type verdienmodellen in de (bloemen en voedsel) keten, cross sectorale innovaties en het internationaliseren van business consortia met nieuwe concepten.

Met koploperbedrijven zijn we momenteel bezig met een programma rondom voeding en gezondheid met als doel de economische en maatschappelijke meerwaarde aan te tonen van versproducten met verhoogde inhoudsstoffen, en op basis hiervan te komen tot een aantal succesvolle pilots in 2015. Op de cross over tussen Horticulture en Smart Industry, in het bijzonder robotica, zijn we bezig met de ontwikkeling van een fieldlab voor 'smart food production'. Daarnaast zijn we als partner betrokken samen met Wageningen UR bij het Europese subsidietraject Finish om internetondernemers en MKB-bedrijven te stimuleren slimme applicaties te ontwikkelen die voorzien in de behoeftes van voedings- en sierteeltketens. Op het snijvlak van Horticulture en Cleantech ondersteunen we momenteel een aantal businessconsortia in wording. Tenslotte zijn we met Generade, het center of expertise op het gebied van genomics, gestart om te verkennen of we een impuls kunnen geven aan de toekomst van de Nederlandse tulp. We zoeken hiervoor naar consortia die gezamenlijk investeren in innovaties voortkomend uit onder andere DNA sequencing.

Life Sciences & Health

Zuid-Holland kent een, ook vanuit internationaal perspectief, zeer sterk LSH-cluster. We werken binnen dit cluster nauw samen met Medical Delta, LUMC, ErasmusMC, Leiden Bioscience Park en met een grote groep aan innovatieve bedrijven en professoren. Focus ligt

komend jaar op een aantal inhoudelijke thema's. We zetten een programma op rondom 'translational drugs discovery & development', om de keten van molecuul tot testen in de mens te versnellen. Doel is deze regio in 2020 de R&D hub van Europa voor nieuwe medicijnontwikkeling te maken, onder andere door versterkte ketensamenwerking en het ontwikkelen van nieuwe business modellen. Een tweede thema is Personalized Health. Hierin verkennen we onder andere de businesspotentie van ontwikkelingen op het gebied van Bioprinting. Daarbij gaan we aan de slag met een aantal geïnteresseerde partners om een consortium te vormen rondom "datadelen waarbij de patiënt eigenaar blijft". Ook verkennen we de mogelijkheden voor innovatieprojecten en consortia om nieuwe business te ontwikkelen rondom het thema Vitaliteit.

We zetten met partners een Medical Delta Business Partnership op om ondernemers, kennisinstellingen en overheden samen te brengen en hiermee tot nieuwe samenwerkingsvormen, -projecten en businessconsortia te komen. Specifieke aandacht daarbinnen is er voor het laten aansluiten van innovatieve MKB'ers en wetenschappers op Horizon2020-calls. We gaan samen met de TTO's van ErasmusMC en LUMC bezien hoe we medici beter kunnen ondersteunen bij het komen van een idee tot een businessplan. Daarnaast zijn de eerste stappen gezet om na te gaan of er een fieldlab kan komen in deze regio waar Smart Industry gekoppeld wordt aan de medische wereld met doel het diagnose proces voor te patiënt te verbeteren door onder andere inzet van nieuwe optische technologie.

Safety & Security

Op het gebied van Safety & Security werken we zeer intensief samen met HSD bij het realiseren van hun ambitie om zich in de komende 10 jaar te ontwikkelen tot het belangrijkste veiligheidscluster in Europa. We zullen hiertoe de vorming van consortia van innovatieve MKB'ers en/of grotere bedrijven en kennisinstellingen bevorderen, onder andere op thema's Cyber Security, Urban Security en Critical Infrastructure. Doel is het creëren van nieuwe bedrijvigheid en (voor de overheid) bij te dragen aan oplossingen voor maatschappelijke veiligheidsvraagstukken. Op verschillende cross-overs zoals resilience (Safety & Security en Cleantech) en unmanned vehicles (Safety & Security en Smart Industry) liggen hierbij concrete kansen. Bij de planontwikkeling voor de ontwikkeling van Valkenburg als Center of Excellence voor high tech development, testing & training van unmanned vehicles, zijn we nauw betrokken. Om in het Thema Resilient Cities en ook in het domein van de Unmanned Vehicles veilig (big) data uit te wisselen en goed en veilig samen te werken, is een ketenaanpak op het gebied van Cyber Security noodzaak. We verkennen dan ook de mogelijkheden voor consortiumvorming rondom downstream processing van data en voor authentication en identification.

“Delft en omgeving is dé regio als het gaat om het creëren van een nieuwe generatie hightech maakindustrie. We hebben alle ingrediënten voor Smart Industry in huis. En het is geweldig om te zien dat er zo veel energie en samenwerking bestaat in onze regio.”

*Wethouder Economie Ferrie Förster
tijdens het TIC-Delft symposium 1 oktober 2014*

Smart Industry

Zuid-Holland kent meer bedrijven in de topsector HTSM dan welke provincie ook. En met meer dan 100.000 banen is het de grootste topsector in de provincie. Een vijftiental grote of sterk groeiende OEM's (Original Equipment Manufacturers) vormen de kopgroep van een honderdtal OEM's die een steeds belangrijkere bijdrage aan de economie leveren. Deze bedrijven bevinden zich in veel gevallen op het snijvlak van High Tech en andere topclusters zoals Life Sciences & Health, Cleantech, Maritiem, Safety & Security en Horticulture. Daarnaast kent de regio een booming ICT-sector en een creatieve industrie met internationale naam en faam. Kortom, Zuid-Holland is bij uitstek de regio voor Smart Industry. Samen met TNO, KvK, TUDelft, Gemeente Delft, HollandInstrumentation en heel veel Zuid-Hollandse ondernemers is een actieplan “Slim gemaakt in Zuid-Holland” opgesteld met daarin een veertiental concrete actieplannen. Deze acties op het gebied van new business, fieldlabs voor new knowledge, plannen voor new skills en voor supporting policies zullen we met de partners, ondernemers en kennisinstellingen gaan uitvoeren. InnovationQuarter richt zich hierbij met name op het concretiseren van de fieldlabs op het gebied van Smart Food Production (cross over Horticulture), Diagnose in 1 oogopslag (cross-over Life Sciences & Health) en 3D3Hoek. Dit laatst betreft een breed gedragen initiatief om door samenwerking en opschaling van reeds bestaande initiatieven in Dordrecht, Rotterdam en Delft te komen tot een showcase centre voor 3D-technologie voor industriële toepassingen waarbij nieuwe businessmodellen en markten worden aangeboord. Voorts zijn we bezig met de realisatie van een businessconsortium op het gebied van schoon filament voor 3D-printing (cross over Cleantech). In het verlengde van de Smart Industry-agenda zijn we nu met partners een plan aan het ontwikkelen (naar analogie van ‘Limburg Makers’) om de maakindustrie juist in onze regionale topclusters te helpen hun innovatieprocessen te versnellen.

4 Marketing & Acquisitie

4.1 Opdracht

Directe buitenlandse investeringen dragen bij aan de economie, technologische innovatie en ontwikkeling van een regio en een land. Buitenlandse bedrijven genereren economische groei, zorgen voor directe en indirecte werkgelegenheid, versterken de innovatiekracht en geven aansluiting op internationale netwerken en bedrijvigheid. Vanuit de opdracht en missie van InnovationQuarter is het aantrekken, behouden en uitbreiden van buitenlandse investeringen specifiek van belang voor het versterken van de regionale economie en met name de speerpuntsectoren Life Sciences & Health, Cleantech, Safety & Security, Horticulture en Smart Industry.

De hoofdopdracht van M&A is dan ook het aantrekken en behouden van innovatieve bedrijven en investeringen naar/in de regio, die:

- ♦ Sector/clusterversterkend zijn
- ♦ Leiden tot een toename in private R&D investeringen, en/of
- ♦ Leiden tot een toename in werkgelegenheid

Binnenlandse reallocatie is geen doel van InnovationQuarter, maar als bedrijven die binnen onze doelgroep vallen ons daar expliciet om vragen, leveren wij assistentie bij vestiging in de regio.

Voor het succesvol vervullen van de hoofdopdracht, is interne samenwerking met de teams I&O en P&F cruciaal. Daarnaast is de samenwerking met de regionale (acquisitie)partners en met de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) van groot belang.

Op 7 november 2014 hebben RotterdamPartners, WFIA en InnovationQuarter hiertoe een acquisitieconvenant Zuid-Holland afgesloten. De drie organisaties delen de ambitie om de concurrentiekracht van de regio te versterken door het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Bij invulling van deze ambitie staat samenwerking voorop.

RotterdamPartners en WFIA richten zich daarbij primair op de gemeentelijke prioriteiten voor hun respectievelijke werkgebieden. InnovationQuarter richt zich specifiek op het aantrekken en behouden van buitenlandse investeringen voor het versterken van de innovatiekracht van de speerpuntsectoren Life Sciences & Health, Cleantech¹³, Safety & Security en Horticulture. InnovationQuarter is daarnaast verantwoordelijk voor de acquisitie op overige sectoren, zoals Smart Industry, buiten de werkgebieden van RotterdamPartners en WFIA.

¹³ Leads ten aanzien van Life Sciences & Health en Cleantech gericht op groot Rotterdam worden in gezamenlijkheid door RotterdamPartners en InnovationQuarter opgepakt.

4.2 Prestaties

Om de hoofdpodracht te verwezenlijken worden door M&A de volgende prestaties geleverd:

- ♦ Succesvolle afronding van 20 investeringscases met een investeringsomvang van € 60 mln.¹⁴ Een investeringscase is succesvol afgerond wanneer een (buitenlandse) onderneming zich daadwerkelijk in de regio vestigt en daarbij is geassisteerd door InnovationQuarter. Om deze ambitieuze target te halen zal worden voortgebouwd op de leads, die in 2014 zijn gegenereerd en zullen in 2015 meer dan 100 nieuwe leads gegenereerd en in behandeling genomen worden.
- ♦ Realisatie van 200 nieuwe arbeidsplaatsen. Het gaat hierbij om het totale aantal arbeidsplaatsen, dat binnen maximaal drie jaar na de desbetreffende vestiging is gerealiseerd.¹⁵
- ♦ Afleggen van 75 bezoeken in het kader van Current Investor Development. Het gaat hierbij om het bezoeken van reeds in de regio gevestigde buitenlandse investeerders en bijbehorende follow-up m.b.t. uitbreiding en/of verhuizing en het vastleggen van feedback over het regionale vestigingsklimaat.
- ♦ Overige marketingprestaties in 2015 worden geleverd op het gebied van
 - Ontwikkelen en uitrollen regiobranding – in samenwerking met MRDH
 - Afronden value propositions per sector

Het M&A team heeft gemiddeld een bezetting van 8 FTE en een taakstellend budget van € 250.000. Dit budget wordt benut voor marketing (regiobranding, promotiematerialen, marktonderzoek) en acquisitie activiteiten (internationale acquisitiereizen, deelname internationale beurzen, organiseren netwerkbijeenkomsten, inkoop lead generation en representatiekosten)

“When we decided to expand our activities to the north of Europe and started to look for a place that could offer the best opportunities, we discovered InnovationQuarter. The YES!Delft high tech center with its availability of an infrastructure specifically created to assist startups and small companies as well as the nearby presence of TU Delft is perfect for anyone who would like to start and grow. There was no doubt that it couldn't be better.”

Marco Musso, CEO Delftek

¹⁴ Het gaat hierbij om de totale investeringen, voortvloeiend uit de investeringscases, die binnen maximaal drie jaar na de desbetreffende vestigingen worden gedaan.

¹⁵ Ook voor deze prestatie geldt dat de andere ROM's verschillende streefcijfers hanteren. Op basis van eigen ervaringscijfers zal de door InnovationQuarter gehanteerde target worden bijgesteld.

4.3 Activiteiten

Om de genoemde resultaten te bereiken pakt M&A in 2015 de volgende activiteiten op, welke zijn ingedeeld in een vijftal strategische lijnen.

A. ONTWIKKELEN CONCEPT REGIOBRANDING EN AANSCHERPEN MARKETING BOODSCHAP

Regiobranding

“De opgave van de regio is het vergroten van haar marketing power. Er is een sterke behoefte om te komen tot één breed gedragen ‘brand’ voor de regio: het samenhangende economische verhaal over de Zuidelijke Randstad en haar sterke merken.”¹⁶

De EPZ heeft het ontwikkelen van een concept voor regiobranding als één van zijn speerpunten benoemd. In de beeldvorming over de regio (en in de aanpak daarvan) ontbreekt het aan samenhang. De regio is in economisch opzicht zeer divers, en individuele sterke sectoren, steden, kennisinstellingen weten zichzelf over het algemeen goed te positioneren in nationaal, Europees en/of mondiaal perspectief. De samenhang tussen de diverse sectoren en actoren wordt echter onvoldoende voor het voetlicht gebracht. Dat de regio welbeschouwd een ‘complete stad’ is met een hoogstaand voorzieningenaanbod en een zeer goed vestigingsklimaat is een kenmerk dat onvoldoende wordt benut.

Wij zijn er van overtuigd dat het juist individuele merken (regionale sectoren, bedrijven, steden of kennisinstellingen) kan helpen om ‘hun’ verhaal in een breder regionaal perspectief te plaatsen. Een signaal dat ook al vaak door deze partijen zelf is afgegeven. InnovationQuarter werkt voor deze opdracht nauw samen met de Metropoolregio Den Haag-Rotterdam (MRDH). De expertise en positie van MRDH en InnovationQuarter vullen elkaar hierin goed aan: InnovationQuarter heeft een sterke relatie met het innovatieve bedrijfsleven en heeft een brede bestuurlijke basis (bij overheden en kennisinstellingen) via haar aandeelhouders, de MRDH heeft een sterke verbinding met de 24 stadhuizen in haar regio. Via de EPZ is de triple helix aangehaakt.

Naast het ontwikkelen van een concept voor regiobranding zal in 2015 verder worden gewerkt aan het aanscherpen van de (sectorale) marketingboodschappen. In 2014 is reeds een start gemaakt met het opstellen van value propositions per speerpuntsector: het marketingverhaal dat wordt gebruikt als basis voor het aantrekken van buitenlandse investeringen en waarin de specifieke kracht en kenmerken van een bepaalde sector worden belicht. In 2015 zullen de value propositions worden toegepast (door middel van marketingmaterialen, presentaties en website) in de communicatie over de regio en in internationale acquisitieactiviteiten.

Activiteiten

- ♦ Ontwikkelen en afstemmen van een concept en strategie voor regiobranding, in samenwerking met MRDH en regionale partners uit de triple helix;
- ♦ Uitrol van de regiobrandingsstrategie (afhankelijk van voortgang van het traject);

¹⁶ passage uit *Koers 2020*, het ambitiedocument van de Economische Programmaraad Zuidvleugel (EPZ).

- ♦ Finaliseren/aanscherpen van de value proposition per sector; in onderstaande box staat een samenvatting van de value proposition voor Life Sciences & Health. Verdere aanscherping bestaat bijvoorbeeld uit het per subsector uitdiepen van de value proposition (voor Life Sciences & Health zijn de subsectoren bijvoorbeeld Drug development, Drug delivery, Non- en minimal invasive devices & instruments, Health IT).

Box 3: Value proposition Life Sciences & Health

Zuid-Holland biedt een onderzoek-, sales-, en logistiek gedreven Life Sciences en Medische Technologie cluster, gelegen in het economische hart van Nederland, tussen Amsterdam Schiphol Airport en de haven van Rotterdam. In deze Rotterdam-Delft-Leidse-regio – ook wel Medical Delta genoemd - werken topuniversiteiten en medische centra samen met bedrijven en overheden, om zo een dynamische omgeving voor innovatieve spin-offs en internationale bedrijven te bieden. De Medical Delta heeft goed ontwikkelde science parks, meer dan 300 bedrijven, leidende onderzoeksinstituten en universiteiten in het brede domein van Life Sciences & Health.

De Medical Delta regio kent een dynamisch ondernemersklimaat met meer dan 300 bedrijven, variërend van innovatieve start-ups in medicijnontwikkeling tot volwassen multinationals zoals WelchAllyn, Avery Dennison, 3M, Gilson, Bruker, Toshiba Medical Systems, Atos Medical, Dräger, Mentor, Envivo, Bioclinica. Naar schatting zet het totale cluster jaarlijks zo'n 10 miljard Euro om. In combinatie met de kritische massa aan universiteiten, universitair-medische centra en andere kennisinstituten, nationale belangvoordelen en regelingen voor onderzoek en ontwikkelwerk, biedt Medical Delta buitenlandse bedrijven een bijzonder aantrekkelijke omgeving om zich in te vestigen voor het ontwikkelen, verkopen en distribueren van hun producten en/of diensten.

- ♦ Engels gedeelte van InnovationQuarter website doorontwikkelen, met als doel het werven van buitenlandse contacten;
- ♦ Online marketing strategie ontwikkelen en implementeren.

B. INTENSIVEREN STRATEGISCHE ACQUISITIE

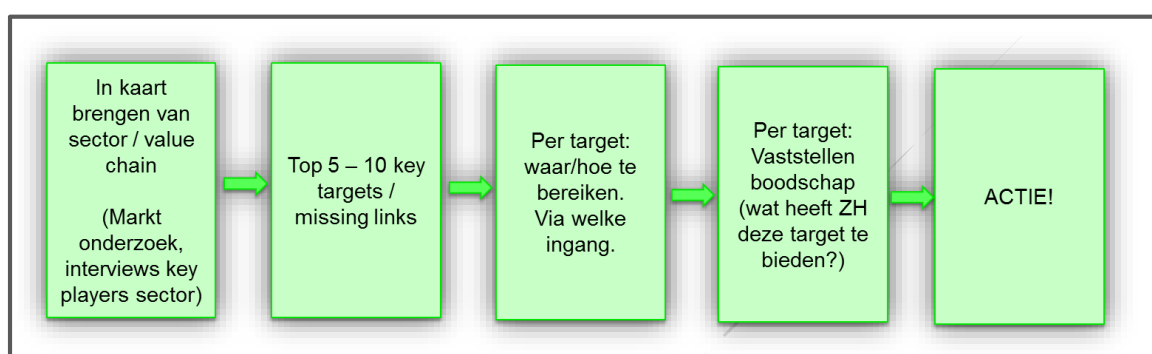
De acquisitieactiviteiten, die door InnovationQuarter ondernomen worden, zijn een combinatie van strategisch, proactieve en reactieve acquisitie (leads opvolgen die bij InnovationQuarter aangedragen worden). Met name op strategische acquisitie wil InnovationQuarter meer inzet plegen.

Strategische acquisitie is het acquireren van die specifieke buitenlandse bedrijven, die een aanvulling vormen op het regionale ecosysteem. Het gaat bij deze vorm van acquisitie dus om het aanjagen van hoogwaardige buitenlandse investeringen in Zuid-Holland, die de competenties van de regionale topsectoren verder uitbouwen en deze sectoren als geheel versterken. InnovationQuarter kan juist op het vlak van strategische acquisitie het verschil maken, omdat door de integrale benadering vanuit de drie kerntaken de hiervoor benodigde kennis en netwerken heel gericht kunnen worden ontsloten. Uiteraard is samenwerking met onze regionale netwerkpartners hierbij eveneens van groot belang.

Werkwijze strategische acquisitie

strategische acquisitie vraagt om goede analyses van zowel de regionale sectoren als van de ontwikkelingen bij interessante buitenlandse bedrijven (wat zijn hun strategische plannen, wanneer staan investeringsbeslissingen op de rol et cetera) en om goede voorbereiding met en afstemming binnen het netwerk (welke bedrijven zijn van toegevoegde waarde voor de regio, wie heeft welke connecties et cetera); dit zijn tijdsintensieve, arbeidsintensieve en vaak lange termijn trajecten.

Dit beïnvloedt vanzelfsprekend de opbrengst in kwantitatieve zin; strategische acquisitie wordt dan ook vooral gedaan met het oog op de kwalitatieve resultaten. We zetten dit instrument in voor onze speerpuntsectoren en vooral dan wanneer we daartoe op basis van analyse en in samenspraak met ons netwerk heel gerichte kansen zien.



Figuur 3: Proces Acquisitie 2.0

Proactieve acquisitie is het sectorbreed benaderen van buitenlandse bedrijven met een acquisitiedoelstelling. In het kader van proactieve (en overigens ook strategische) acquisitie neemt InnovationQuarter selectief deel aan relevante missies, (vaak sectorspecifieke) internationale events, roadshows en beurzen en onderhoudt zij actief contacten met NFIA en NOST. Proactieve acquisitie wordt ingezet op de speerpuntsectoren van InnovationQuarter.

Reactieve acquisitie wordt voornamelijk vorm gegeven door follow-up van binnenkomende leads (direct of b.v. via partnerorganisaties). Nu InnovationQuarter (per 1 november 2014) is aangesloten op de Achilles database van het NFIA, verwachten we dat het aandeel reactieve acquisitie zal toenemen. InnovationQuarter voert reactieve acquisitie uit voor de gehele regio (met uitzondering van de werkgebieden van WFIA en RotterdamPartners) en voor zowel de gedefinieerde speerpuntsectoren als andere sectoren.

Activiteiten:

- ♦ Naast reactieve en proactieve acquisitie zal het team M&A zich specifiek gaan richten op strategische acquisitie. Hierbij zal de werkwijze Acquisitie 2.0 gehanteerd worden (zie figuur 3).
- ♦ Voor het uitvoeren van acquisitie 2.0 zal er voor diverse sectoren, marktonderzoek uitgevoerd worden, om de value chain en missing links in kaart te brengen.

C. NETWERK INTENSIVEREN EN ACTIVEREN T.B.V. (STRATEGISCHE) ACQUISITIE

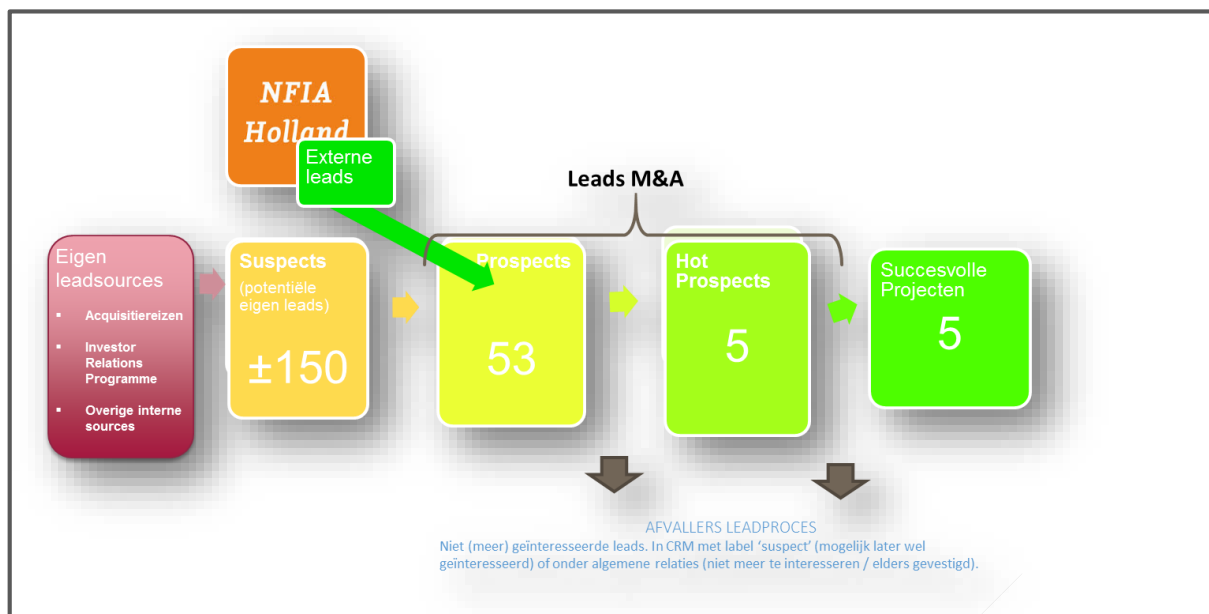
Het (regionale, nationale en internationale) netwerk van InnovationQuarter heeft zeer veel acquisitiekracht in zich. Dit is reeds gebleken in 2014 (en bij de collega ROM's) en zal verder en op een meer structurele wijze ontsloten gaan worden in 2015. Het netwerk is niet alleen nuttig vanuit reactieve acquisitie, maar heeft ook strategische waarde. Vooral ons regionale netwerk weet zeer goed hoe de value chain van een bepaalde sector eruitziet en welke (type) bedrijven daarin toegevoegde waarde zouden kunnen leveren. Zij kunnen ons helpen bij het vinden van deze bedrijven, weten ze vaak bij naam en toenaam te noemen en hebben soms zelf een ingang.

In 2015 zal daarom (nog meer) aandacht besteed worden aan het onder de aandacht brengen van de kansen en mogelijkheden van Zuid-Holland onder het relevante netwerk en zal het netwerk tevens "afgetast" worden voor wat betreft strategische leads.

Het relevante netwerk bestaat uit: regionale partijen (o.a. bedrijven uit de regio, de Delta organisaties en de academische partners), nationale partijen (ministeries, HQ NFIA, sectorale brancheorganisaties, topsectoren) en internationale partijen (Ambassades, Consulaten, NFIA buitenland netwerk en buitenlandse ambassades/trade offices). Daarnaast zijn intermediaire bedrijven, zoals notaris- en advocatenkantoren (gericht op buitenlandse bedrijven) en de grote accountantskantoren een doelgroep, die in 2015 verder in kaart gebracht en bewerkt zal worden.

Activiteiten:

- ◆ (Inter)nationaal: NFIA, NOST, ambassades, consulaten, informeren aan de hand van toesturen value propositions en bezoeken;
- ◆ Iedere (buitenlandse) deelname maximaal benutten, door het samenwerken met de NFIA/NOST ter plaatse en het bezoeken van (potentiële) leads in de regio van het event;
- ◆ Vaker hybride aanpak bij acquisitie activiteiten (e.g. lead generators; inzetten van partijen uit netwerk met internationale contacten);
- ◆ Regionaal en lokaal inventariseren, kennismaken met en activeren van intermediairs: banken, makelaars, advocaten- en accountantskantoren en overige relevante serviceproviders;
- ◆ Netwerk benutten om (strategische) leads te inventariseren en mee in contact te komen, door middel van:
 - Afnemen van interviews met key partijen (per sector) in ons netwerk;
 - Organiseren van round table sessies met key stakeholders;
 - Benutten van regionale acquisitie overleggen om de reikwijdte van InnovationQuarter te vergroten.



Figuur 4: Leadsfunnel M&A (status per 1 november 2014)

D. ONTWIKKELING CURRENT INVESTOR DEVELOPMENT PROGRAMMA

Het belang van huidige buitenlandse bedrijven en investeerders voor de regio is groot. Deze bedrijven zorgen bij collega ROM's en acquisitieorganisaties gemiddeld voor zo'n 30% van de succesvol afgeronde investeringscases. Het betreft dan vooral uitbreiding van huidige activiteiten of verhuizing naar een nieuwe (en grotere) vestiging, waar bijvoorbeeld een R&D centrum aan toegevoegd is. Relatiebeheer van deze current investors is dan ook belangrijk voor de regio.

In september 2014 is er een senior Investor Relations Manager aangenomen en is de eerste stap genomen in het opzetten van een Current Investor Development programma. Het gaat hierbij om het relatiebeheer van de in de speerpunten gevestigde buitenlandse bedrijven en de internationale bedrijven die zich buiten het werkingsgebied van Rotterdam Partners en WFIA hebben gevestigd. Het Investor Relations programma is een expliciet onderdeel van de opdracht van het ministerie van Economische Zaken aan de ROM's.

In 2014 zijn reeds verkennende bezoeken aan bestaande buitenlandse bedrijven in de speerpuntsectoren afgelegd. Uitvoering van het programma zal in 2015 volop ter hand worden genomen.

Activiteiten:

- ♦ In kaart brengen van de huidige buitenlandse investeerders in Zuid-Holland;
- ♦ Bezoekprogramma en werkverdeling opzetten (uitvoering en opvolging door IR manager, i.s.m. accountmanagers);
- ♦ Feedback en trends vastleggen in jaarrapportage "FDI klimaat ZH"

E. SECTORSPECIFIEKE AANPAK

De vijfde strategische pijler binnen Marketing en Acquisitie is de sectoraanpak. Het M&A team is sectoraal ingedeeld - met accountmanagers, specifiek gericht op speerpuntsectoren. Dit houdt overigens niet in dat overige sectoren niet bediend worden. Vooral waar het gaat om reactieve acquisitie - en buiten het werkterrein van de WFIA en Rotterdam Partners - worden ook bedrijven uit andere sectoren ondersteund in het vinden van een geschikte vestiging.

De strategische en proactieve werkzaamheden van M&A richten op de volgende sectoren:

- ♦ Life Sciences & Health
- ♦ Cleantech
- ♦ Safety & Security
- ♦ Horticulture
- ♦ Smart Industry/Maritieme maakindustrie

Voor ieder van deze sectoren is een sectorplan 2015 uitgewerkt, dat bestaat uit:

- ♦ De value proposition (zie voorbeeld voor Life Sciences & Health in Box 3);
- ♦ De sectorfocus (specifieke segmenten);
- ♦ De geografische focus;
- ♦ De belangrijkste activiteiten in 2015

Ter illustratie staan in onderstaande box de hoofdlijnen van het sectorplan Horticulture beschreven.

Box 4: Sectorplan Horticulture

Value Proposition:

Kennis en expertise in de Nederlandse tuinbouwsector is uniek in de wereld. De Nederlandse tuinbouwsector heeft een uitstekende reputatie in het buitenland als een innovatieve en kwalitatief hoogwaardige sector. Nederland is een internationale hub in horticulture: 85% van het inkomen in de sector komt uit export. Voor glastuinbouw is Zuid-Holland en daarbinnen het Westland het leidende cluster in Nederland. Ook komt 80% van innovatie in horticulture uit Nederland en de grootste concentratie van bedrijven is in Zuid-Holland. De gehele keten is aanwezig in de regio en kent een hoge mate van ketenintegratie, innovatie en knowledge sharing.

Er is een goede kennisinfrastructuur in Zuid-Holland. Wageningen UR behoort tot de wereldtop in land- en tuinbouw onderzoek en heeft haar horticulture research afdeling in Zuid-Holland gevestigd, van waaruit veel samenwerking met lokale bedrijven plaatsvindt. Zuid-Holland biedt een grote concentratie WO, HBO en MBO instellingen.

Er zijn uitstekende innovatie, test- en demonstratie centers waar bedrijven en onderzoeksinstituten in samenwerken, zoals de 7 thematische innovatie en demonstratie centers, de Demo Kwekerij, GreenQ, et cetera.

De kennisinstellingen zijn bereid samen te werken met internationale partijen en hun kennis te delen en er zijn verschillende training programma's voor buitenlandse bedrijven.

Doorvoer functie naar Europese markt, de zogenaamde Gateway to Europe. Nederland, gelegen tussen de drie grootste economieën in Europa, is een strategische locatie om markten te bedienen in Europa, het midden oosten en Afrika. Vestiging in Zuid Holland is dan een logische locatie als handelsvestiging voor de Europese markt. Dicht bij Rotterdamse haven, de grootste fruit en groente-haven in Europa, goede toegang tot het Europese achterland.

Sectorfocus:

1. Glastuinbouw groente, bloemen en planten, uitgangsmaterialen en teelt
2. Zaadveredeling
3. Boomsierteelt, (Duurzame) tuinbouwtechniek en verwerking producten toegevoegde waarde

Geografische focus:

Prioriteit: China, Japan, Korea, Duitsland, US

Secundair: voor zaadveredeling India, voor tuinbouw Zuid-Afrika

Activiteiten

- ♦ Deelnemen aan en/of organiseren van een selectie van (binnen- en buitenlandse) evenementen, die van toegevoegde waarde zijn voor de acquisitie van bedrijven in de speerpuntsectoren. Deze sectorspecifieke activiteiten, alsmede de sectorfocus en plannen van aanpak zijn in detail uitgewerkt in de desbetreffende sectorplannen voor 2015.

Participatie & Financiering

5.1 Opdracht

De opdracht van P&F is om als proactieve en betrokken investeerder de toegang tot kapitaal voor innovatieve (door)startende MKB-bedrijven en snelle groeiers in Zuid-Holland te vergroten. Om de investeringen in deze bedrijven te realiseren werkt InnovationQuarter samen met partners. InnovationQuarter geeft invulling aan deze opdracht door:

- ◆ Te investeren in innovatieve bedrijven binnen de speerpuntsectoren Cleantech, Life Sciences & Health, Safety & Security, alsmede in cross-overs met de sectoren HTSM en Horticulture en in de topsectoren van het Rijk;
- ◆ Leningen, eigen vermogen en combinaties van beide te verstrekken. Dat doen we voor vroege fase bedrijven en MKB bedrijven op zoek naar groeifinanciering;
- ◆ Te investeren met co-investeerders om de reikwijdte van haar fonds te verveelvoudigen (hefboom);
- ◆ Een 'gidsfunctie' te vervullen door de aanwezige financieringsbronnen in de regio inzichtelijk en transparant te maken voor de ondernemers en zo de financiële doorstroom verder te bevorderen;
- ◆ Toegevoegde waarde voor de regio te creëren door in te zetten op maatschappelijk rendement per investering. Het maatschappelijk rendement komt tot uitdrukking in de toename van werkgelegenheid en R&D in de regio en in de toegevoegde waarde die participaties leveren aan brede maatschappelijke (regionale) thema's (maatschappelijke opgaven).

5.2 Prestaties

Om deze opdracht te verwezenlijken worden door P&F in 2015 de volgende prestaties geleverd:

1. Realisatie van 10 tot 15 investeringen¹⁷
2. Realisatie van een geïnvesteerd vermogen van € 8 tot 12 mln. vanaf medio 2014, uitgaande van een gemiddelde investeringsomvang van € 0,8 mln.
3. Realisatie van een *totaal* geïnvesteerd vermogen, dat wil zeggen inclusief aangetrokken externe financiering, van € 30 tot 45 mln.
4. Genereren en opvolgen (onder andere door doorverwijzing) van minimaal 350 leads, waarvan 15 in het small cap segment (middenbedrijf).
5. De gerealiseerde investeringen leiden tot 60 – 80 (directe en indirecte) arbeidsplaatsen door de ondernemingen waarin InnovationQuarter investeert, te monitoren aan de hand van het investeringsplan van de onderneming en afhankelijk van de fase waarin de onderneming zich bevindt. Deze arbeidsplaatsen worden binnen drie jaar na de feitelijke investering gerealiseerd.

¹⁷ Positief advies Investment Committee vanaf medio 2014

We zetten hiertoe binnen het P&F team 4,75 FTE in; het team heeft een taakstellend budget van € 125.000. Dit budget wordt benut voor onder andere due diligence onderzoekstrajecten (bijvoorbeeld inhuur juridische en financiële expertise), inzet van stagiairs (bijvoorbeeld analisten in opleiding) en het co-organiseren van evenementen gericht op financiering.

5.3 Activiteiten

Om bovenstaande prestaties te kunnen leveren zet P&F, evenals in 2014, in op het genereren van leads, verankering van het fonds in de regio en het vergroten van de transparantie van de aanwezige financiële instrumenten voor ondernemers. Daarnaast staat 2015 expliciet in het teken van versnelling van de groei, waarvoor in 2014 de basis is gelegd. Daartoe worden de volgende activiteiten ondernomen.

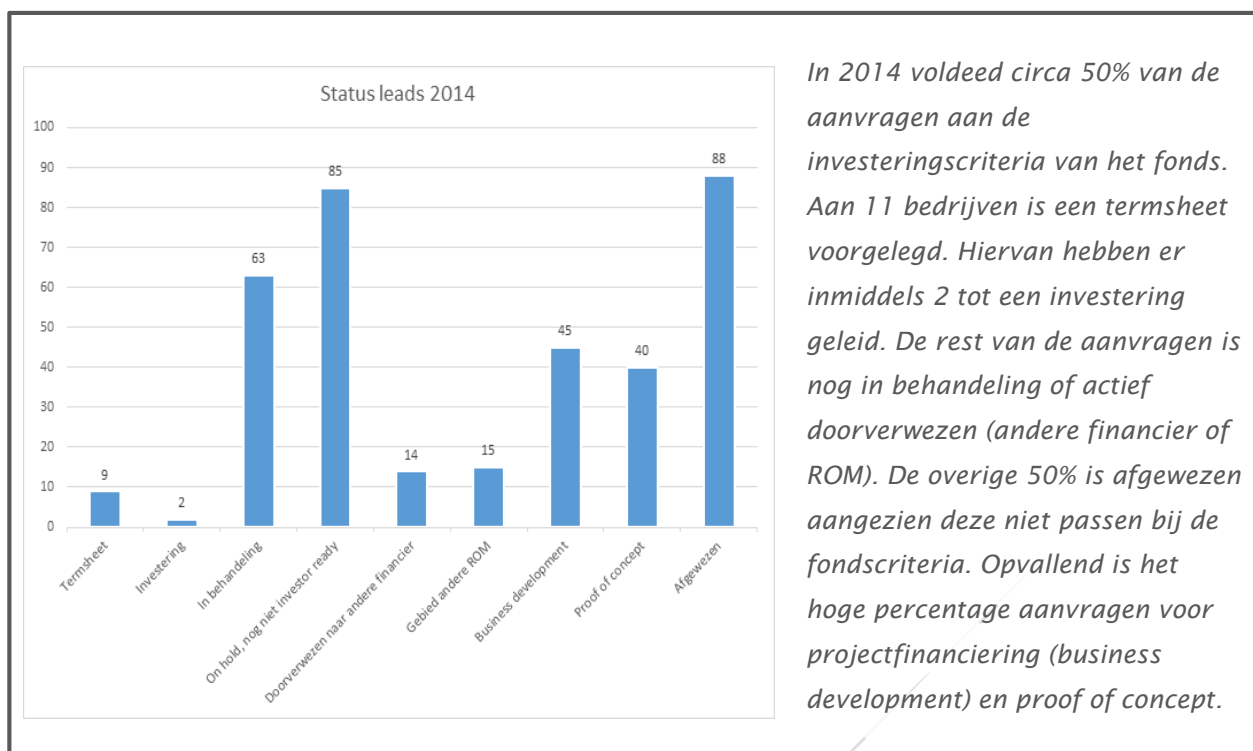
a. VERSNELLEN REGIONALE INNOVATIE DOOR VERGROTEN BESCHIKBAARHEID KAPITAAL

Uit onderzoek van de NVP blijkt dat ROM's een cruciale rol spelen in het verstrekken van venture capital: 52% van deze investeringen wordt door ROM's gedaan. De capaciteit van het Participatiefonds van InnovationQuarter is echter klein ten opzichte van de financieringsbehoefte in de regio en de andere ROM-fondsen. En door het grote aantal aanvragen is de verwachting dat het hoofdfonds, rekening houdend met vervolginvesteringen, binnen twee tot drie jaar is uit geïnvesteerd. De beschikbaarheid van venture capital in Zuid-Holland dient dus te worden vergroot, wil de regio ook in de toekomst innovatieve ondernemers van risicokapitaal kunnen voorzien.

De belangstelling voor ons investeringsfonds is overweldigend. Zoals hiervoor beschreven verwachten we eind 2014 meer dan 400 financieringsproposities gegenereerd en beoordeeld te hebben. De aanvragen zijn verspreid over de hele provincie maar ook over de speerpuntsectoren. Ook in 2015 wordt er weer proactief ingezet op leadgeneratie. Wij verwachtten minimaal 350 financieringsaanvragen van bedrijven te realiseren. Gemiddeld leidt ca. 1-2 op 100 aanvragen voor fondsen tot een deal waarbij de doorlooptijd gemiddeld 6 tot 9 maanden is.¹⁸ Om tot deals te komen zijn (private) cofinanciers van groot belang. Van grote waarde is het actieve netwerk dat we inmiddels hebben met meer dan 150 cofinanciers (banken, VC's, investeringsmaatschappijen, informals et cetera), met daaronder zelfs diverse internationale partijen. Dit leidt tot wederzijdse lead- en dealflow. Daarnaast onderhouden we een nauwe relatie met RVO, voor toeleiding naar en samenwerking met andere financieringsinstrumenten van de overheid, en hebben we goede relaties opgebouwd met het EIF (European Investment Fund).

De aandeelhouders hebben met InnovationQuarter zo een professionele organisatie ter beschikking, die bij uitstek geëquipeerd is voor het managen van verschillende fondsen. Bij uitvoering van meerdere fondsen in de keten zijn we bovendien vroegtijdig en langdurig betrokken bij ondernemers. Ook kunnen we additionele waarde toevoegen in combinatie met onze taken op het gebied van I&O en M&A.

¹⁸ We hebben bij deze conversieratio gebruik gemaakt van de ervaringscijfers van andere ROM's. Wij zullen deze waar nodig op basis van eigen ervaring bijstellen.

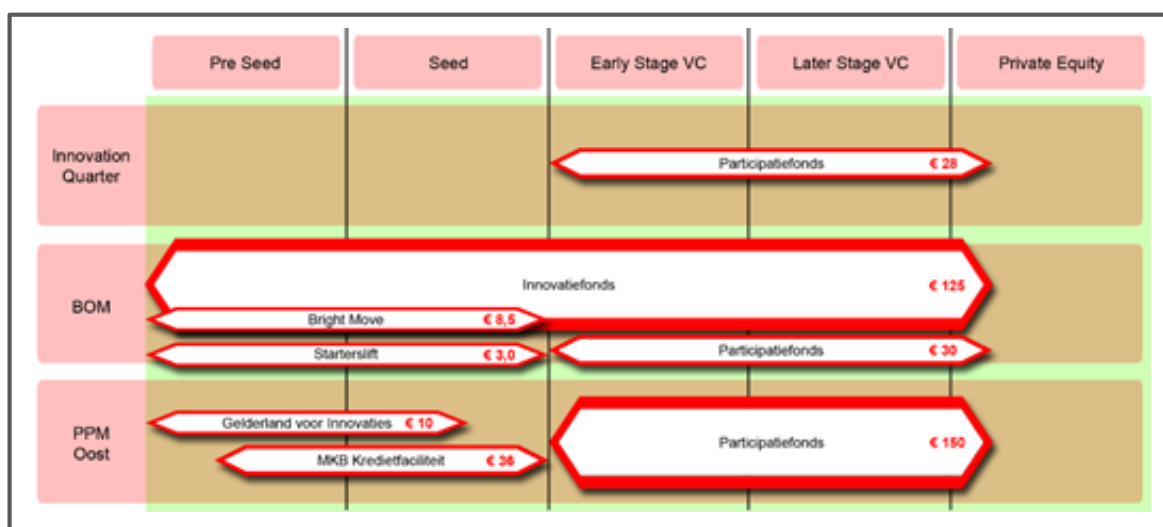


Figuur 5: toelichting conversieratio

Zoals eerder vermeld verwachten wij uit de lopende investeringsvoorstellen nog een aantal investeringen te kunnen aankondigen dit jaar. Inschatting op basis van huidige dealflow en kwaliteit leads, rekening houdend met een reservering voor vervolginvesteringen van 30% en een reservering voor onze operationele kosten in de komende drie jaar, verwachten wij ultimo 2016 uit geïnvesteerd te zijn. Dit betekent dat met het huidige fondsvermogen er per 2017 alleen nog kapitaal beschikbaar is voor bij-investeringen in de portfoliobedrijven, maar niet voor nieuwe bedrijven

Niet alleen is onze huidige fondscapaciteit beperkt maar ook de rendementseisen (dekking van inflatie en beheerskosten) zijn niet haalbaar voor een groot deel van de aanvragen. Dit betreffen pre-revenue bedrijven waarbij een pilot fase nog gerealiseerd moet worden. Hiermee valt een aanzienlijk deel van de ondernemingen buiten de scope van ons fonds. Dit zouden wij graag aanpakken omdat hiermee een groot innovatiepotentieel binnen Zuid Holland niet opgepakt wordt, waar dit wel in andere regio's plaats vindt. Daarnaast zien we in onze regio dat kapitaal noodzakelijk is voor Innovatietrajecten. Subsidiemogelijkheden voor R&D/innovatiesamenwerking zijn nagenoeg weggevallen, terwijl er met name onder koplopers in het innovatieve MKB behoefte is aan financiering van de innovatietrajecten waarin zij samenwerken.

Fondsuitbreiding- en diversificatie is daarom noodzakelijk om de beoogde doelstellingen voor Zuid-Holland te realiseren, maar ook om een level playing te creëren in Nederland: andere regio's/ROM's hebben immers grote regionale innovatie- en Proof of Concept (PoC)/Business Development-fondsen. Naast de in onderstaande figuur geschetste fondsen beschikken de BOM en PPM Oost ook nog over specifieke sectorale fondsen en over fund-in-fund fondsen.



Figuur 6: Overzicht fondsen – BOM, PPM-Oost, InnovationQuarter

In het licht van bovenstaande heeft InnovationQuarter in het voorjaar van 2014 een fondsstrategie opgesteld. Kern hiervan is dat het gezien de behoefte in de markt (onderzoek Ecorys voor fondsstrategie InnovationQuarter) en het - zeker in vergelijking met andere regio's - ontbreken van ketenfinanciering nuttig is om

1. Het aanbod van early stage venture capital te vergroten (uitbreiding huidige fonds);
2. Een PoC fonds op te richten t.b.v. vroegere fasen in de keten;
3. Een BD-fonds op te richten waarmee *consortia* gefinancierd kunnen worden, die een nieuw product of dienst op de markt willen brengen.¹⁹

De aandeelhouders van InnovationQuarter hebben tijdens de aandeelhoudersvergadering van 2 juni 2014 ingestemd met het verder concretiseren en uitwerken van bovenstaande fondsen, inclusief het verkennen van de mogelijkheden voor funding vanuit EFRO.

Activiteiten

- ♦ InnovationQuarter zet in op een aanzienlijke vergroting van het Participatiefonds om tegemoet te komen aan de grote hoeveelheid aanvragen en ook op langere termijn investeringen te kunnen doen. Hiertoe wordt in nauw overleg met haar aandeelhouders een EFRO-aanvraag voorbereid, maar wordt ook los van EFRO met aandeelhouders gesproken over het belang van hun betrokkenheid voor de doorgroeiopotentie van het fonds;
- ♦ InnovationQuarter wil met een regionaal PoC fonds het aanbod aan (pre)seed en PoC-financieringen uitbreiden (met name gericht op marktvalidatie). Nauwe samenwerking met de kennisinstellingen en TTO's is hierbij cruciaal, waarbij de focus van TTO's met name ligt op de fase technische validatie. EFRO kan ook een interessante bron van funding (multiplier) zijn voor dit PoC-fonds, te meer daar enkele gemeenten, de

¹⁹ Wanneer InnovationQuarter een PoC en een BD fonds opricht worden deze separaat van het Participatiefonds gesitueerd. Over deze fondsen worden aparte rendementsafspraken gemaakt met de aandeelhouders.

provincie en mogelijk het Rijk ook geïnteresseerd zijn in een dergelijk fonds te participeren. InnovationQuarter is met al deze partijen in gesprek over eventuele wensen over de precieze inrichting en focus van het fonds;

- ♦ In nauwe samenwerking met I&O zal de vorming van een BD-fonds uitgewerkt worden (zie ook hoofdstuk 2). Ook hiervoor is EFRO een belangrijke potentiële financieringsbron.

b. VERGROTEN CONVERSIE ACQUISITIE IN INVESTERINGEN BINNEN DE REGIO

Cruciaal voor het vergroten van het aantal transacties in de regio is de beschikbaarheid van cofinancieringskapitaal in alle levensfasen van bedrijven. Dit bleek zeker in het eerste half jaar afgelopen jaar een vertragende factor in het hele dealproces. Het aanbod van cofinanciering is beperkt. Er is slechts een beperkt aantal seedfondsen dat voldoende kapitaal heeft en deze hebben ook een landelijke focus. Ook venture capital participatiemaatschappijen hebben een landelijke focus. Dit houdt in dat we onze bakens moeten verzetten in het vinden van cofinanciering. Een andere belangrijke factor die vertraagt in de conversie naar deals is het gebrek aan 'investor readiness' bij een groot aantal van de ondernemingen. Om de realisatie van financiering mogelijk te maken zal InnovationQuarter bedrijven hier actief op moeten coachen.

Activiteiten

- ♦ InnovationQuarter wil meer inzetten op het aantrekken van internationale fondsen naar Zuid-Holland. Een voorbeeld hiervan is de recente vestiging van een Amerikaans venture capital fonds in Twente. Dit wordt samen opgepakt met M&A;
- ♦ Andere potentiële aantrekkelijke (co-) financiers zijn Corporate Ventures. Door de verschuiving van inhouse R&D naar inkoop van R&D door middel van de acquisitie van vroege fase ondernemingen is de verwachting dat het aantal Corporate Venture fondsen toeneemt. We willen gaan investeren in het netwerk van Corporate Ventures met behulp van specialisten in dit segment;
- ♦ Aandachtspunt is tevens om informals sneller te betrekken in de fase van acquisitie van cofinanciers, de rol van dit type investeerders is duidelijk aan het toenemen;
- ♦ Intern zullen wij onze intelligence rondom ons netwerk van investeerders verbeteren, om nog scherper te krijgen waar welke investeerders naar op zoek zijn, welke financieringsomvang, welke fase et cetera. Dit helpt ons in het pro-actiever kunnen benaderen van financiers;
- ♦ InnovationQuarter wil in 2015 bezien of en hoe de investor readiness van ondernemers die aankloppen bij het fonds kan worden vergroot. Onze ervaring leert dat veel bedrijven die zich melden hun zaken nog niet goed op orde hebben. Het kost veel tijd om deze ondernemers verder te helpen. Onze voorkeur gaat er naar uit om aan te sluiten bij de bestaande programma's voor investor readiness;
- ♦ In onze investeringsstrategie voor jonge technologiebedrijven zorgen we voor verdere aansluiting bij het aanbod van instrumenten van RVO;
- ♦ Een ander voorbeeld is het Innovatiekrediet van RVO. InnovationQuarter gaat het overleg aan met RVO en de banken in Zuid Holland om een groter bereik van het Innovatiekrediet en de innovatieve borgstellingsregeling mogelijk te maken doordat InnovationQuarter een deel van het risico wegneemt door co-investering.

“Het is niet eenvoudig om als jong technologisch bedrijf financiering op te halen. We zijn enorm blij dat IQ samen met de andere investeerders het nu mogelijk maakt om onze ambitie waar te maken.”

*Heleen Willemsen, Babybloom Healthcare,
tijdens de eerste investeringsbijeenkomst van InnovationQuarter*

c. STREVEN NAAR EEN OPTIMALE SPREIDING IN PORTFOLIO VAN RISICO EN RENDEMENT

Van de tot nu toe gegenereerde leads in 2014 waren er meer dan 95% van jonge technologiebedrijven. Slechts 5% kwam van het innovatieve middenbedrijf. Alhoewel de voornaamste focus blijft liggen op realiseren van groeifinanciering in de vroege fase van bedrijven, is het van groot belang dat ook het innovatieve middenbedrijf met groei expansie ons fonds weet te vinden voor financieringsaanvragen. Het financieren van jonge technologiebedrijven is risicovol en de gemiddelde rendementsverwachtingen zijn negatief tot nihil. Investerings in het middenbedrijf zijn stabiel en noodzakelijk. Niet alleen kunnen we daarmee onze doelgroep vergroten in de regio, maar belangrijker is dat de hoogte van ons rendement bepaald gaat worden door investeringen in het middensegment. Dat betekent ook dat wij ons meer gaan positioneren in het gebied van opvolgingsvraagstukken, Management Buy Out/Buy In en acquisitiefinanciering. We moeten ons echter realiseren dat het aantal deals in dit segment laag is.

Activiteiten

- ♦ Opbouwen van een netwerk in het small cap segment (midden bedrijf). Regionale accountants en advocaten kantoren, small cap corporate finance kantoren en kleinere private equity partijen en family offices zijn daarin de meest geëigende partijen om mee samen te werken;
- ♦ Versterken van de relatie met bestaande partners als ING, Rabo en ABN Amro op het gebied van acquisitiefinanciering. We willen een maandelijks overleg organiseren met Groot zakelijke directeurs met als doel om potentiële deals in het middensegment vroeg op te kunnen pakken;
- ♦ Verder zullen we investeren in het goed positioneren van het Participatiefonds richting het middenbedrijf in Zuid-Holland. Onterecht denken deze bedrijven vaak dat innovatiefondsen niet voor hen toegankelijk of van toepassing zijn. Een eerste deal in dit segment kan ons helpen bij het vergroten van ons profiel daarnaast gaan we ons nadrukkelijk presenteren op bijeenkomsten voor het middenbedrijf.

d. VAN ACTIEVE LEAD GENERATIE NAAR ACTIEF BEHEER

Hoewel de focus op lead generatie evident is, neemt het belang van het inrichten van een goed beheerapparaat toe met het aantal investeringen. Ultimo 2015 verwachten we een portfolio te hebben met ca. 10 bedrijven. Het is van belang om de taakverdeling binnen het team aan te passen aan de nieuwe taken. Een belangrijke positie hierin is de controllersrol. Ook zal de investeringsmanager meer taken krijgen met het invullen van de

aandeelhoudersrol. Voorts zal er een keuze gemaakt moeten worden in de wijze van beheer richting de portfoliobedrijven waarbij er naast de aandeelhoudersrol, de rol van adviseur is en de rol van commissaris.

Activiteiten

- ◆ We zullen een vaste groep van business adviseurs gaan vormen die helpen bij de 'tijdelijke invulling' van RvC-posities waar nodig;
- ◆ Afhankelijk van de gewenste expertise in de onderneming waarin geïnvesteerd is zal een externe commissaris worden aangesteld dan wel zal de investeringsmanager optreden als participatiecommissaris. De investeringenmanager kan ook een rol hebben als toehoorder in de RvC;
- ◆ Er zal een business controller worden aangesteld (0,5 fte);
- ◆ Er zullen formats worden vastgesteld voor rapportages vanuit de vennootschap;
- ◆ De taakverdeling tussen investeringsmanager en RvC zal nader worden uitgewerkt.

6. Begroting 2015

Inleiding InnovationQuarter Begroting 2015

InnovationQuarter is onderverdeeld in een tweetal werkmaatschappijen met twee separate financieringsstromen. De **Ontwikkelingsmaatschappij**, tevens de holding, wordt gefinancierd door de exploitatiebijdragen van onze participanten als dekking voor apparaatskosten.

De **Participatiemaatschappij dekt**, op termijn, haar kosten door gerealiseerd rendement op de participaties en financieringen. Het huidige gestort kapitaal ad EUR 27,7 miljoen is beschikbaar voor het doen van investeringen en betaling van de kosten van de Participatiemaatschappij in de opbouwjaren.

Bij het presenteren van de begroting voor 2015, is er bewust voor gekozen om de begroting van 2014 niet als vergelijking op te nemen. Het jaar 2014 is inclusief de aanloopfase 2013. Door dit verlengde boekjaar en 2014 een opbouwjaar betreft, vormt de begroting 2014 geen goed vergelijkingsmateriaal. In de volgende begrotingsjaren zullen wel de cijfers van het voorgaand jaar toegevoegd worden, alsmede de realisatie van het lopend jaar.

InnovationQuarter verricht in principe geen diensten die kunnen worden aangemerkt door de belastingdienst als diensten door een BTW-ondernemer. Derhalve kan InnovationQuarter betaalde BTW niet verrekenen met de fiscus.

Vooralsnog is InnovationQuarter vrijgesteld van vennootschapsbelasting, echter vanaf 1 januari 2016 kan door de invoering 'wetsvoorstel modernisering vennootschapsbelasting overheidsondernemingen' deze vrijstelling komen te vervallen.

Ontwikkelingsmaatschappij Begroting 2015

(in euro's * 1.000)

Begroting 2015

INKOMSTEN

Exploitatiebijdragen	(1)	3.439	
Overige inkomsten	(2)	512	
Financiële baten	(7)	277	
TOTAAL INKOMSTEN			4.228

KOSTEN

Personeelskosten	(3)	3.511	
Afschrijvingen	(4)	117	
Bedrijfskosten	(5)	1.148	
Projectkosten	(2)	135	
Financiële lasten	(7)	69	
TOTAAL KOSTEN			4.980

TOTAAL RESULTAAT	(6)/(7)		(752)
-------------------------	---------	--	--------------

Toelichting op de Ontwikkelingsmaatschappij Begroting 2015

(1) Exploitatiebijdragen

In de begroting 2015 is opgenomen dat in totaal EUR 3.439.000 aan bijdragen ontvangen zal worden van onze Participanten. Uitgangspunten van de begroting 2015 is dat dezelfde participanten dezelfde bijdragen beschikbaar stellen als in 2014. Met eventuele toetreding van andere participanten (bijvoorbeeld Zoetermeer) en wijzigingen van de hoogte van de bijdragen ten opzichte van 2014 is geen rekening gehouden in de begroting van 2015.

(in euro's)

Begroting 2015

EXPLOITATIEBIJDAGEN

Ministerie van Economische Zaken	1.004.000
Provincie Zuid Holland	1.000.000
Gemeente Rotterdam	500.000
Gemeente Den Haag	200.000
Gemeente Delft	285.000
Gemeente Leiden	100.000
Gemeente Dordrecht	100.000
Technische Universiteit Delft	150.000
Gemeente Westland	100.000
TOTAAL	3.439.000

(2) Overige Inkomsten

In de post Overige Inkomsten zijn specifiek de doorbelastingen opgenomen aan Valorisatieprogramma Water & Deltatechnologie en Economische Programmaraad Zuidvleugel, in totaal begroot voor een bedrag ad EUR 302.000.

Daarnaast is in de begroting 2015 in totaal nog een bedrag ad EUR 210.000 opgenomen als inkomsten, dit zullen projecten en/ of programma's zijn waarvoor InnovationQuarter de penvoerder zal zijn. Deze projectinkomsten (en -kosten) zijn op het moment van het opmaken van de begroting 2015 nog niet concreet genoeg om specifiek te kunnen benoemen. Dit bedrag is dus een inschatting en taakstellend. De out-of-pocket kosten voor deze extern gefinancierde projecten zijn ingeschat op € 135.000 en verantwoord als Projectkosten.

(3) Personeelskosten

Een significant onderdeel van de Personeelskosten zijn de lonen en salarissen, inclusief pensioen- en sociale lasten (EUR 3,2 miljoen). Het is de verwachting dat over 2015 36,1 Fte's werkzaam zijn bij InnovationQuarter (43 medewerkers). De personeelsomvang is als volgt te verdelen over de afdelingen:

Begroting 2015	
Directie, Staf & Strategie	10,8
Innovatie & Ontwikkeling	12,4
Marketing & Acquisitie	8,1
Participatie & Financiering	4,8
TOTAAL FTE	36,1

Als onderdeel van de personeelskosten is een reservering van 3,0 % van het brutoloon voor opleidingen en trainingen (EUR 66.470) en 2,5% als algemene reis- en onkostenvergoedingen (EUR 55.392). Alle personeelsleden zijn in dienst van de Ontwikkelingsmaatschappij.

In de Personeelskosten zijn ook de vergoedingen van RvC opgenomen. De overige personeelskosten zijn gebaseerd op contracten, inschattingen of er zijn taakstellende bedragen opgenomen.

(4) Afschrijvingen

Ultimo 2014 zal ongeveer EUR 360.000 geïnvesteerd zijn in de bedrijfsinventaris. De bedrijfsinventaris wordt in 5 jaar afgeschreven. In automatisering is ultimo 2014 EUR 125.000 geïnvesteerd. Deze apparatuur wordt in 3 jaar afgeschreven. Uitgangspunt voor 2015 is dat maximaal EUR 10.000 additioneel wordt geïnvesteerd in beide categorieën. De additionele investeringen over 2015 zijn relatief laag omdat in 2014 alles nieuw is aangeschaft. De investeringen over 2015 zullen voornamelijk uitbreidingsinvesteringen zijn en betreffen nog geen vervangingsinvesteringen.

MATERIËLE VASTE ACTIVA (in euro's)	Bedrijfs- inventaris	Automat.- apparatuur	Totaal
Aanschafwaarde per 1 jan.	360.000	125.000	485.000
Cum. afschr. per 1 jan.	(54.000)	(30.000)	84.000
Boekwaarde per 1 jan.	306.000	95.000	401.000
Investerings 2015	10.000	10.000	20.000
Afschrijvingen 2015	(74.000)	(43.000)	(117.000)
Stand per 31 dec. 2015	242.000	62.000	304.000
Afschrijvingspercentage	20%	33.33%	

(5) Bedrijfskosten

De Bedrijfskosten zijn voor het grootste deel gebaseerd op reeds afgesloten contracten en daarnaast op calculatorische veronderstellingen/ inschattingen en ervaringen 2014. Voor zover deze informatie niet beschikbaar is voor bepaalde categorieën zijn bedragen opgenomen die taakstellend zijn voor de organisatie.

(in euro's * 1.000)

Begroting 2015

BEDRIJFSKOSTEN

Huisvesting	138
Automatisering en Telecommunicatie	92
Overige Kantoorkosten (incl.verzekeringen)	130
Organisatiebrede communicatie	100
Vergoeding Investeringscommissie	63
Overige bedrijfskosten	625
TOTAAL	1.148

De Overige bedrijfskosten zijn de taakstellende bedragen voor de out-of-pocket kosten van de afdelingen Innovatie & Ontwikkeling, Marketing & Acquisitie en Participatie & Financiering. Voor verdere toelichting wordt verwezen naar het jaarplan.

(6)/ (7) Totaal resultaat: Exploitatieresultaat / Resultaat Participatiemaatschappij

Het totaal resultaat bestaat uit een resultaat van de ontwikkelingsmaatschappij ('exploitatieresultaat') en een resultaat van de participatiemaatschappij.

(in euro's * 1.000)

Begroting 2015

Exploitatieresultaat	(6)	46
Resultaat Participatiemaatschappij	(7)	(798)
TOTAAL RESULTAAT		(752)

De exploitatiebijdragen dienen in principe de kosten gerelateerd aan Innovatie & Ontwikkeling en Marketing & Acquisitie te dekken, het uiteindelijke saldo is onderdeel van het totaal resultaat en komt uit op EUR 46.000 (positief) in deze begroting 2015.

Het resultaat van de participatiemaatschappij ad EUR 798.000 (verlies), onderdeel van het totaal resultaat, betreft de uitkomst van de begroting 2015 van de Participatiemaatschappij (zie volgend hoofdstuk voor details).

Participatiemaatschappij Begroting 2015

Bij oprichting van de Regionale Ontwikkelingsmaatschappij Zuidvleugel B.V. zijn 27.700.000 aandelen van nominaal één euro elk geplaatst en genomen door de oprichters, al de geplaatste aandelen zijn volgestort per 2 april 2014:

(in euro's)		GESTORT KAPITAAL
Ministerie van Economische Zaken	36,1%	10.000.000
Provincie Zuid-Holland	36,1%	10.000.000
Gemeente Rotterdam	10,8%	3.000.000
Gemeente Den Haag	1,8%	500.000
Gemeente Delft	2,5%	700.000
Gemeente Leiden	3,6%	1.000.000
Gemeente Westland	1,8%	500.000
TU Delft	1,8%	500.000
Libertas Ergo Holding (Univ. Leiden)	1,8%	500.000
Erasmus MC	1,8%	500.000
LUMC	1,8%	500.000
TOTAAL		27.700.000

Het aandelenkapitaal van de ROM Zuidvleugel B.V. zal worden 'doorgestort' en toekomen aan Participatiemaatschappij Zuidvleugel B.V. per ultimo 2014.

Het huidige gestort kapitaal ad EUR 27,7 miljoen is reeds beschikbaar voor het doen van investeringen en betaling van de kosten van de Participatiemaatschappij de opbouwjaren. De begroting 2015 van de Participatiemaatschappij is hieronder opgenomen:

(in euro's * 1.000)		Begroting 2015	
			% o.b.v. EV
OPBRENGSTEN	(1)	277	1,0%
KOSTEN			
Doorberekende Personeelskosten	(2)	547	2,0%
Doorberekende Apparaatskosten	(2)	396	1,4%
Overige Bedrijfskosten	(3)	63	0,2%
Financieringslasten	(4)	69	0,3%
		1.075	(3,9%)
RESULTAAT PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJ	(5)	(798)	(2,9%)

Toelichting Participatiemaatschappij Begroting 2015

(1) Opbrengsten

Het gerealiseerd rendement op uitstaande liquiditeiten (bankrente) en geïnvesteerd vermogen (dividend, rente, verkoopresultaten en overige opbrengsten) zijn de opbrengsten van de Participatiemaatschappij. Over 2015 worden de kosten niet gedekt door de opbrengsten, omdat in deze opbouwperiode rendement uit verstrekt vermogen nog beperkt zal zijn. Voor 2015 is uitgegaan van een rendement ad EUR 277.000, zijnde 1,0% gemiddeld over het gestort vermogen. Het overgrote deel zal rendement zijn op uitstaande liquiditeiten en nog maar een beperkt deel zal rendement op geïnvesteerd vermogen betreffen.

(2) Doorberekende Personeelskosten en Apparaatskosten PPM

Deze kosten betreffen de doorbelastingen vanuit de Ontwikkelingsmaatschappij.

(3) Overige Bedrijfskosten

De gepresenteerde Overige Bedrijfskosten is de maximale som aan jaarvergoeding van de Investeringscommissie-leden. Verder zijn geen bedrijfskosten begroot voor 2015.

(4) Financieringslasten

In de begroting 2015 is een post financieringslasten opgenomen, dit zijn reserveringen voor mogelijke kosten gerelateerd aan garantiefees van bijvoorbeeld RVO-faciliteiten.

(5) Resultaat Participatiemaatschappij

De eis van de aandeelhouders is dat de participatiemaatschappij in meerjarig perspectief de koopkracht van het vermogen in stand moet houden ('revolverend'). Dat betekent concreet dat over een periode van vijf jaar het rendement zodanig moet zijn dat, na aftrek van de apparaatskosten van de Participatiemaatschappij, (tenminste) de inflatie 'verdiend' moet zijn.