

**Deel II ex ante assessment:
Delivery and management block
ten behoeve van de inzet van EFRO-middelen uit het
Operationeel Programma Kansen voor West II in**

UNIQ

Proof of concept fonds voor Zuid-Holland

Inhoud

Samenvatting.....	3
Inleiding.....	4
1 Aansluiting op beleidsdoelstellingen en het Operationeel programma kansen voor West II	5
1.1 Aansluiting op beleidsdoelstellingen.....	5
1.2 Aansluiting op het Operationeel Programma Kansen voor West II	6
2 Aansluiting op marktevaluatie	8
2.1 Geconstateerd marktfalen	8
2.2 Toegevoegde waarde	9
2.2.1 Geschiktheid bestaand instrumentarium.....	9
2.2.2 Kwalitatieve toegevoegde waarde UNIIQ	12
2.2.3 Kwantitatieve toegevoegde waarde UNIIQ (potentiële cofinanciering).....	13
2.2.4 Uitvoerbaarheid	14
2.2.5 Kosten-baten analyse	14
2.2.6 Mate van marktverstoring.....	14
2.2.7 Staatssteun	14
2.3 Lessons learnt.....	14
3 Beschrijving doelgroep	17
3.1 Sectorscope	17
3.2 Fase van ontwikkeling	17
3.3 Geografische scope	17
3.3.1 Doelgroep	17
4 Keuze van financiële producten	20
4.1 Financieel instrumentarium UNIIQ	20
4.2 Combinatie met subsidies	20
4.3 Investeringscriteria en aanvullende voorwaarden.....	20
4.4 Exit en winding up strategie	22
5 Keuze implementatieoptie	24
5.1 Implementatieopties	24
5.2 Keuze type financieel instrument.....	24
6 Governance structuur	25
ONDERDEEL 2 Verwachte resultaten UNIIQ.....	26
ONDERDEEL 3: Afspraken/voorzieningen in relatie tot revisie/ update ex ante analyse	28

Samenvatting

Een cruciale fase in de innovatieketen is de fase waarin ideeën worden omgezet in concrete producten of diensten: de proof of concept fase. Zowel het aanbod van kapitaal als de toegang tot kapitaal vormen in deze fase een knelpunt. Het laatste wordt mede beïnvloed door een gebrekkige investor readiness. UNIIQ verstrekt financiering aan start-ups en bestaand MKB in de proof of concept fase. Door intensieve begeleiding (met speciale aandacht voor investor readiness) en het inzetten van specifieke kennis en netwerken richt UNIIQ zich op het sneller naar de markt krijgen van kansrijke producten. De consortiumpartners van UNIIQ bundelen daartoe hun expertisegebieden: de universiteiten brengen technologische expertise in, InnovationQuarter marktexpertise.

Een belangrijke bijdrage aan de oprichting van UNIIQ is voorzien voor het EFRO Kansen voor West II programma. Het aandeelhouderschap van UNIIQ ligt bij Stichting Techno-Impuls (Technische Universiteit Delft), Libertatis Ergo Holding BV (Universiteit Leiden), Erasmus MC Holding BV, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij InnovationQuarter BV (InnovationQuarter), Stichting Holdingfonds Economische Investerings Den Haag en de gemeente Leiden.

UNIIQ heeft op hoofdlijnen de volgende kenmerken:

- Omvang: € 22 miljoen.
- Beheer en uitvoeringskosten: € 2.882.000
- Doelgroep: focus op starters en bestaand MKB binnen de TRL-fasen 3-5.
- Aantal te financieren MKB ondernemingen: 125
- Sector: de RIS3 sectoren met een nadruk op de regionale speerpunten Clean Tech, Life Science & Health, Safety & Security, Horticulture, Smart Industry en cross overs;
- Geografische scope: Zuid Holland.
- Levensfase: proof of concept; technische validatie en marktvalidatie
- Financieringsinstrumenten: het fonds verstrekt achtergestelde (converteerbare) leningen;
- Omvang investeringen: achtergestelde converteerbare leningen met een maximum van € 400.000,-

Beheer en uitvoering van UNIIQ zullen via inbesteding worden belegd bij InnovationQuarter, die als regionale, professionele en schaalbare fondsorganisatie goed geëquipeerd is om dit fonds te managen. Beoordeling van business cases vindt plaats in overleg met een expert panel. Dit wordt per casus samengesteld; voor inbreng van financiële expertise wordt een vaste pool van experts samengesteld. De fondsmanager besluit finaal over een investeringsbeslissing. UNIIQ leent voor de dagelijkse uitvoering expertise (casemanagement) in bij InnovationQuarter en de TTO's. Door beschikbare kennis en expertise op deze manier te bundelen kan maatwerk worden geleverd richting ondernemers die een aanvraag indienen bij UNIIQ.

Inleiding

In het Operationeel Programma (OP) Kansen voor West II staat beschreven dat West-Nederland in vergelijking met andere grootstedelijke regio's in Europa te weinig innoveert. De uitgaven aan R&D liggen bijna 40% lager dan die in andere Europese stedelijke regio's.

Daar staat tegenover dat West-Nederland beschikt over een excellente wetenschappelijke R&D infrastructuur. Dat geldt in het bijzonder voor Zuid-Holland met de aanwezigheid van onder meer drie topuniversiteiten en twee medische centra.

Achterblijvende bedrijfsinvesteringen in R&D resulteren in een lage innovatiesnelheid en een achterblijvende valorisatie van kennis in nieuwe producten en diensten. De focus van het Operationeel Programma Kansen voor West II ligt daarom op innovatie in het MKB: bedrijven die in samenwerking met andere partijen (grootbedrijf, kennisinstellingen of andere MKB-ers) zich richten op de ontwikkeling van nieuwe producten of diensten. Hierbij zijn twee doelstellingen gemarkeerd: 1) valorisatie (het stimuleren van de ontwikkeling van (inter)nationaal vermarktbaar producten en diensten) en 2) vergroten van het investeringsvermogen voor innovatie in het MKB.

Een specifieke fase waarin financiering van innovatie en groei in het MKB volgens het OP een probleem is, is de proof of concept fase. Het gaat in die fase om de omzetting van een idee in een concreet, vermarktbaar product of dienst. Zowel het aanbod van kapitaal als de toegang tot kapitaal vormen in deze fase een knelpunt. Ten aanzien van het laatste worden specifiek 1) transparantie en voorlichting en 2) investor readiness, genoemd.

UNIIQ is een proof of concept fonds dat wordt opgericht door een consortium van InnovationQuarter (de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Zuid-Holland), de Technische Universiteit Delft, de Universiteit Leiden en het Erasmus Medisch Centrum. UNIIQ biedt financiering voor de fase van proof of concept (TRL 3/4) en de pilot / demonstratiefase (TRL 5) (hierna kortweg 'proof of concept fase'): de doorontwikkeling van een uitvinding naar een marktrijp product. Hiernaast zorgt UNIIQ voor vergroting van de investor readiness, enerzijds in de voorfase van investeringen, namelijk door ondernemers te screenen en te scouten, ze toe te leiden naar kapitaal, te reflecteren op business plannen etc.; anderzijds door in het investeringsproces zelf aandacht te leggen op het helpen van ondernemers richting vervolffinanciering.

De proof of concept fase kent zowel elementen van technische validatie (werkend prototype, creatie en verificatie van commerciële concepten, IP) als van marktvalidatie (business plan, marktonderzoek, launching customer, etc.). Het consortium achter UNIIQ brengt expertise op beide terreinen samen. Door marktexpertise, launching customers, (vervolg)financiers zo vroeg mogelijk in het proces te betrekken, neemt de kans dat een innovatie slaagt sterk toe. De gezamenlijke ambitie van de consortiumpartners is dan ook om producten en diensten sneller naar de markt te brengen en sneller rijp te maken voor volgende financierings- en innovatiefases.

1 Aansluiting op beleidsdoelstellingen en het Operationeel programma kansen voor West II

1.1 Aansluiting op beleidsdoelstellingen

UNIIQ sluit aan op diverse kader stellende documenten en beleidsrapporten. Het meest relevant zijn:

- Nationaal topsectorenbeleid;
- RIS 3 West Nederland;
- Koers 2020 – Economische Programma Raad Zuidvleugel
- OP Kansen voor West II.

Onderstaand worden deze documenten en rapporten kort beschreven op basis van de impact die zij hebben op de beleidsmatige uitgangspunten van het mede met EFRO te voeden UNIIQ.

Nationaal Topsectorenbeleid – Ministerie van Economische Zaken

Het topsectorenbeleid stimuleert op verschillende manieren innovatie omdat dit voor de ontwikkeling van de economie en voor de toekomstige welvaart van belang is. UNIIQ biedt financiering voor de fase waarin start-ups en bestaand MKB willen testen of hun nieuwe, innovatieve kennis en technologie in een bepaalde toepassing en op een bepaalde schaal kunnen functioneren. Hiermee dekt UNIIQ voor Zuid-Holland een cruciale fase in de financierings- en innovatieketen af. UNIIQ is beschikbaar voor starters en ondernemingen uit alle negen vanuit het rijk gedefinieerde topsectoren en de cross-overs daartussen, naast de aangewezen regionale speerpunten (Cleantech, Life Sciences & Health, Safety & Security en Horticulture).

RIS3¹ West-Nederland – Landsdeel West-Nederland

Met de RIS3 wordt ingezet op het verbinden van de verschillende initiatieven met de regionale economie en kennisinstellingen. De uitdaging waar West-Nederland voor staat is het versterken van de groei in de kennisgebieden en sectoren waar de bedrijven in West-Nederland in kunnen uitblinken. De belangrijkste knelpunten die West-Nederland ondervindt bij het bereiken van deze ambitie zijn:

- Beperkt aandeel van private R&D in de totale R&D investeringen;
- Achterblijvende verduurzaming van de economie;
- Gebrekkige kennisvalorisatie.

De centrale opgave hierbij is het aanwezige innovatiepotentieel beter te benutten, waarbij focus is aangebracht door twee horizontale thema's op te nemen: kennisvalorisatie en duurzaamheid. Het gebrek aan risicokapitaal wordt genoemd als één van de zwaktes. Regionale en lokale overheden moeten hier invulling aan geven door onder andere te faciliteren met geld (door onder meer het beschikbaar stellen van subsidies en revolverende fondsen). Met de oprichting van InnovationQuarter in 2014 (in casu het InnovationQuarter fonds) is hierin een belangrijke stap gezet. Met UNIIQ, dat aan de 'voorkant' van de innovatie- en financieringslifecycle van het InnovationQuarter fonds wordt gepositioneerd (maar uiteraard ook toeleidt naar andere, private financiers), wordt de financieringsketen in de regio verder gesloten. Met de beschikbare middelen verkrijgen start-ups en bestaand MKB financiering om de fase van idee naar marktrijp product te

¹ Regionale innovatiestrategie voor slimme specialisatie

overbruggen. Hiermee wordt bijgedragen aan het verbeteren van kennisvalorisatie en het ontsluiten van het innovatief vermogen.

De RIS3 van West-Nederland is gericht op negen verschillende topsectoren, wat past bij de breedte en diversiteit van de economie in West-Nederland. Met UNIIQ wordt bijgedragen aan alle van de in West-Nederland gekozen topsectoren.

Koers 2020 – Economische Programma Raad Zuidvleugel

Met de economische agenda Koers 2020 (2014) zet de Economische Programma Raad Zuidvleugel (EPZ) in op de actielijn 'Innovatie: regio als broedplaats voor innovatieve bedrijvigheid en onderzoek', waarbinnen onder meer gefocust wordt op het 'zorgen voor een passend (publiek en privaat) financieel instrumentarium'. De regio benoemt het beschikbaar hebben van voldoende middelen voor innovatie en valorisatie in de periode 2015-2020 als opgave voor de regio. UNIIQ past uitstekend binnen de plannen die in Koers 2020 worden geschetst.

1.2 Aansluiting op het Operationeel Programma Kansen voor West II

De oprichting van UNIIQ zal mede zijn gebaseerd op EFRO middelen afkomstig uit het OP Kansen voor West II. Aansluiting op dit programma is verzekerd via Investeringsprioriteit 1 (Bevorderen bedrijfsinvesteringen in innovatie) en daarbinnen via Specifieke doelstelling 2 (MKB investeringsvermogen).

Investeringsprioriteit 1: Bevorderen bedrijfsinvesteringen in innovatie

Het projectvoorstel zal worden ingediend binnen Investeringsprioriteit 1 van het Operationeel Programma (OP) van Kansen voor West II: 'Bevorderen bedrijfsinvesteringen in innovatie'. De RIS3 West-Nederland, waarin wordt aangetoond dat valorisatie en kapitaalverstrekking een extra impuls behoeven, ligt ten grondslag aan de keuze voor deze prioriteit binnen het OP. Met UNIIQ wordt direct bijgedragen aan valorisatie en kapitaalverstrekking.

Door financiering te verstrekken voor de proof of concept fase wordt product- en dienstontwikkeling bevorderd; door de unieke samenwerking tussen universiteiten (technologische kennis) en InnovationQuarter (marktexpertise) wordt de time-to-market van nieuwe producten verkort; en door de toegang tot financiering te verbeteren voor start-ups en het innoverende MKB worden de randvoorwaarden voor ondernemerschap verbeterd en wordt bijgedragen aan het bevorderen van de bedrijfsinvesteringen in innovatie. De activiteiten van dit project sluiten daarmee uitstekend aan op de focus van deze investeringsprioriteit.

Specifieke doelstelling 2: MKB investeringsvermogen

UNIIQ sluit aan op specifieke doelstelling 2 van het OP: 'Investeringsvermogen, verbeterde toegang tot een verhoogd aanbod van financiering voor innovatie in het MKB in de RIS3 sectoren'. In het OP wordt een verwacht tekort van zowel risicodragend als vreemd vermogen bij de financiering van innovatie beschreven, voor zowel starters als groeiende ondernemingen. Het OP wijst daarbij specifiek op de proof of concept fase, waarin ideeën worden omgezet in concrete producten of diensten. Zowel het aanbod van kapitaal als de toegang tot kapitaal vormen hier een knelpunt. Ten aanzien van het laatste punt gaat het om a) transparantie en voorlichting, en b) investor readiness (onder andere kwaliteit van businessplannen).

UNIIQ zet de EFRO-bijdrage van Kansen voor West II en de overige publieke bijdragen in voor 1) toeleiding naar kapitaal inclusief het vergroten van investor readiness en 2) het financieren van de proof of concept fase. Hiermee overbruggen de consortiumpartners van UNIIQ een belangrijke

leemte in het financieringsaanbod in Zuid-Holland . De verbeterde toegang tot financiering stelt innovatieve ondernemers in staat nieuwe producten en diensten te ontwikkelen en markt- en investeringsrijp te maken.

Actielijn Kapitaal

Specifieke doelstelling 2 'Investeringsvermogen, verbeterde toegang tot een verhoogd aanbod van financiering voor innovatie in het MKB in de RIS3 sectoren' is uitgewerkt in vier specifieke actielijnen voor Kapitaal. Het betreft de actielijnen:

1. Toeleiding naar kapitaal inclusief investor readiness;
2. Financiering voor innovatieve technologische ontwikkelingen;
3. Proof of concept financiering;
4. Innovatiefinanciering.

UNIIQ levert een directe bijdrage aan de actielijnen 1 en 3. Daarnaast hebben de activiteiten van UNIIQ een positieve uitstraling naar de andere twee actielijnen.

2 Aansluiting op marktevaluatie

Ter voorbereiding op de eventuele inzet van EFRO-middelen voor zogenoemde 'Financial Instruments' is in opdracht van de Provincie Zuid-Holland en de gemeenten Rotterdam en Den Haag fase 1 van de ex ante evaluatie uitgevoerd. In dit hoofdstuk wordt uitgewerkt hoe UNIIQ aansluit bij de uitkomsten van de ex ante evaluatie, dit ter onderbouwing van de legitimiteit, effectiviteit en efficiëntie van UNIIQ. De volgende elementen worden behandeld:

- Geconstateerd marktfalen
- Toegevoegde waarde
- Verwachte multiplier
- Lessons learnt

2.1 Geconstateerd marktfalen

De ex ante evaluatie toont een sterke behoefte aan. Innovatieve MKB-bedrijven geven aan dat zij de meeste behoefte hebben aan financiering bij het ontwikkelen en testen van prototypes, nieuwe diensten of methodes. Voor banken is er echter onvoldoende zicht op voorspelbare kasstromen en zekerheden om in deze fase actief te zijn, maar ook voor venture capitalists is dit geen interessante fase vanwege een relatief lage transactie-omvang, een hoog risico en een lastige exit-planning.

Het totale investeringsgat voor de TRL's 1 t/m9 wordt voor de RIS 3 sectoren in Zuid-Holland berekend op gemiddeld € 48 miljoen per jaar. Dit wordt meer dan gestaafd door de ervaringscijfers van InnovationQuarter, die in hoofdstuk 3.2 van de ex ante evaluatie zijn opgenomen. Alhoewel de focus van het InnovationQuarter Fonds ligt op TRL 6 t/m 8 zijn er in 2014 ook veel aanvragen voor TRL 2-5 ontvangen; totaalomvang van deze aanvragen bedroeg in 2014 € 38 miljoen. (op een totaal ontvangen financieringsvraag van € 375 miljoen.). InnovationQuarter schat het eigen marktaandeel voor ontvangen financieringsaanvragen voor de proof of concept fase in 2014 op 60%; dat zou betekenen dat de totale financieringsvraag voor deze fase momenteel zelfs circa € 63 miljoen per jaar is in Zuid-Holland.

Zoals ook in de ex ante evaluatie wordt aangegeven hebben universiteiten (TTO's) vaak gespecialiseerde instrumenten beschikbaar voor deze fase. Dat geldt ook voor de Zuid-Hollandse universiteiten, die partner zijn in UNIIQ. De reikwijdte van deze fondsen is echter beperkt tot de fase van technische validatie, waardoor een belangrijke fase in de innovatieketen, namelijk die van marktvalidatie, onderbelicht blijft. Universiteiten ervaren dan ook een lacune in financieringsmogelijkheden voor hun spin-outs: deze zijn veelal niet rijp genoeg om in aanmerking te komen voor het InnovationQuarter Fonds of andere vormen van risicofinanciering. Daarenboven geldt dat de via de Zuid-Hollandse TTO's beschikbare fondsen opdrogen (onder meer wegens beëindiging van het Valorisatieprogramma) dan wel reeds uit geïnvesteerd zijn.

Op basis van de uitkomsten van de ex ante en op basis van de ervaringen van InnovationQuarter in 2014 mag worden geconcludeerd dat de aanwezige (hoge) vraag in Zuid-Holland naar proof of concept financiering de oprichting van een op deze fase gericht fonds rechtvaardigt.

UNIIQ beantwoordt aan de behoefte die uit de ex ante evaluatie blijkt. UNIIQ richt zich op starters en (jonge) bedrijven in de proof of concept fase. Deze fase kent zowel elementen van technische validatie (werkend prototype, creatie en verificatie van commerciële concepten, IP) als van marktvalidatie (businessplan, marktonderzoek, launching customer etc.). Voor ondernemers in Zuid-Holland is het moeilijk om in deze fase aan financiering te komen, waardoor valorisatie en de ontwikkeling van innovaties wordt belemmerd.

2.2 Toegevoegde waarde

Met UNIIQ wordt een nieuw fonds opgericht. Onderdeel 2 van het market assessment blok van de ex ante assessment heeft betrekking op het bepalen van de toegevoegde waarde van het in te zetten financieel instrumentarium. In deze paragraaf wordt UNIIQ afgezet tegen de bepalingen ten aanzien van kwalitatieve en kwantitatieve toegevoegde waarde uit de ex ante evaluatie. Daartoe zullen opeenvolgend de volgende elementen aan de orde worden gesteld:

- Geschiktheid bestaand instrumentarium;
- Kwalitatieve toegevoegde waarde;
- Kwantitatieve toegevoegde waarde;
- Toets relevante beleidskaders en andere vormen van publieke interventie;
- Uitvoerbaarheid;
- Kosten – baten analyse;
- Mate van marktverstoring;
- Staatssteun.

2.2.1 *Geschiktheid bestaand instrumentarium*

De ex ante geeft een analyse van het aanbod aan kapitaal voor innovatiefinanciering. De overall constatering is dat het volume aan aangeboden kapitaal voor de RIS-3 sectoren in Zuid-Holland te beperkt is. Daarnaast geldt dat veel instrumenten zich op een breder TRL-pakket richten (bijvoorbeeld 1 - 6 of 4 – 9); er zijn geen instrumenten die zich specifiek richten op de fase van technische en commerciële haalbaarheid (het middensegment van TRL 3-5).

Figuur 1 UNIIQ versus bestaand instrumentarium

Het instrument dat het dichtste bij de doelstellingen van UNIIQ komt is de Vroege Fase Financiering (VFF) van het ministerie van Economische Zaken; los van de beperkte beschikbaarheid (€ 1 miljoen in 2015) biedt de VFF in tegenstelling tot UNIIQ niet de intensieve begeleiding en toegang tot relevante netwerken die in deze fase zo van belang is met het oog op investor readiness.

Een instrument als het Innovatiekrediet (IK) is vooral interessant als mogelijke cofinanciering of vervolginanciering voor een beperkt deel van de UNIIQ-doelgroep (marktvalidatie bestaand MKB). Randvoorwaarde voor het Innovatiekrediet is namelijk dat het bedrijf andere financieringsbronnen heeft. Het IK betreft projectfinanciering en is bestemd voor financiering van ontwikkelingsprojecten van bedrijven. Dit betreft ontwikkelingsprojecten van zowel kleinere ondernemingen tot grote bedrijven, hetgeen ook blijkt uit de maximumprojectomvang van €10 miljoen. Het IK richt zich in tegenstelling tot UNIIQ nadrukkelijk niet op de fase van technische haalbaarheid.

Banken

Uit velerlei onderzoek blijkt dat, onder druk van de crisis, banken steeds terughoudender zijn geworden in het verstrekken van financiering aan (startende) ondernemers. Kleine financieringsverzoeken blijken veelal niet eens in behandeling genomen te worden door banken, terwijl deze financieringen van cruciaal belang kunnen zijn voor een startende ondernemer. Belangrijkste redenen (o.m. aangegeven door ABN Amro en Rabobank) zijn de

onzekerheden die kleven aan de (startende) ondernemer (geen track record), het gebrek aan onderpand (eigen kapitaal van een ondernemer of een product) en het gebrek aan een launching customer.

Venture capital fondsen & private equity partijen

Participatiemaatschappijen spelen volgens de NVP een relatief steeds belangrijkere rol in de financiering van innovatie en groei in het MKB. Het aantal venture capital investeringen via participaties in de vroege- en start en groeifase in Nederland blijft redelijk stabiel, hoewel een verschuiving heeft plaatsgevonden van de startfase naar latere levensfase. Venture capital-fondsen en private equity-partijen hebben te maken met teruglopende mogelijkheden deelnemingen te verkopen en kennen meer problemen met het verwerven van funding voor hun fondsen. Door de (structurele) terugtrekkende beweging van banken wordt het voor hen wel mogelijk om bedrijven te financieren, die voorheen door de bank gefinancierd werden: zij schuiven op naar minder risicovolle ondernemers, maar wel in een latere levensfase.

Business Angels

Wanneer het eerste prototype ontwikkeld is en men zich door ontwikkelt naar een optimalisatie (bijvoorbeeld prototype 2) ontstaat er meer interesse vanuit de markt. Deze interesse komt dan bijvoorbeeld sterk vanuit Business Angels. Deze partijen kunnen ook praktische begeleiding bieden (bv. 1-dag per week) op het gebied van operationele zaken, IT, sales & marketing, etc.. Hun interesse zit met name in primaire technologische producten. De reden hiervoor is de betere opschaalbaarheid. Business Angels zijn in staat om het groeitraject van een starten bedrijf beter op te zetten, omdat ze eisen stellen die de kwaliteit van de case verbeteren, waardoor ook het vervolgtraject beter gestroomlijnd wordt.

In de afgelopen jaren is volgens KplusV (op basis van hun kapitaalmarktstudie voor de Noordvleugel) ook een daling waarneembaar in financieringsaanvragen bij Business Angels. Als er wel een aanvraag wordt ingediend door een bedrijf bij een Business Angel, dan is de kans op goedkeuring van de financieringsaanvraag fors groter dan bij banken. Redenen om niet over te gaan tot een aanvraag voor financiering is dat er te hoge rentepercentages worden gevraagd of dat de business angel een te grote inbreng in het bedrijf verlangt.

Alternatieve financieringsbronnen in de particuliere sfeer

Dezelfde studie constateert een opkomst van (nieuwe) alternatieve financieringsbronnen, zoals informal investing, crowdfunding en kredietunies. Met name informal investing is substantieel qua omvang en impact. Crowdfunding en kredietunies zijn (nog) klein en pril.

'Friends, Family & Fools' (FFF) behoren tot de kring van getrouwen die op basis van sympathie en vertrouwen eerder geneigd en ook bereid zijn om vanuit eigen vermogen te investeren in de startende ondernemer. Deze FFF richten zich door hun bescheiden vermogen op de vroegste fase.

Technische producten zijn vooral business-to-business en lenen zich daarom vaak minder goed voor crowdfunding. Bij business-to-consumer producten werkt dit vaak beter, ook omdat de producten vaak begrijpelijker zijn. Bij hele hippe technische producten komt crowdfunding incidenteel voor. Het kan een beperkte aanvulling vormen op MKB-kredietverlening, evenals de gestructureerde vorm van crowd-funding via kredietunies, wat in feite een combinatie is tussen informal investors en crowd-funding. Hierbij brengen meerdere particulieren geld bijeen om te investeren, in variërende volumes. Investeringsrichtingen richten zich op de 'later stage venture capital' fase.

Er is ook de meer professionele vorm van de informal investors, oftewel vermogende particulieren die hun geld al verdiend hebben met succesvol ondernemen. Dit betreft vaak investeringen door 2 à 3 personen per bedrijf met circa 100.000 euro p.p. aan inleg oftewel circa € 200.000 tot € 300.000 per financiering. Deze informals investeren meer op gevoel (bij een 'click' tussen partijen) en zijn ook deels vooral actief –net als business angels-

vanaf de 'later stage venture capital'-fase en vooral meer in de hiernavolgende (door)groeifase als er een echt bedrijf met omzet gegenereerd wordt. Deels zijn er informal investors die al in de vroege fase-financiering stappen, maar deze zijn in de minderheid.

De ex ante evaluatie wijst op een aantal algemene knelpunten van het bestaande financieringsinstrumentarium voor innovatief MKB in de RIS-3 sectoren. De twee belangrijkste zijn:

a. Transparantie

Versnippering van het aanbod van nationale en Europese regelingen is een groot probleem. Daarnaast wijst de ex ante assessment op het feit dat informal investors en venture capitalists vaak in het geheel niet worden gevonden. Bij haar oprichting op 1 januari 2014 heeft InnovationQuarter de expliciete opdracht van haar aandeelhouders gekregen om te zorgen voor transparantie in het financieringsaanbod voor ondernemers. InnovationQuarter richt zich dan ook niet alleen op het zelf financieren, maar vervult ook een 'gidsfunctie' door de aanwezige financieringsbronnen in de regio inzichtelijk en transparant te maken voor de ondernemers en zo de financiële doorstroom verder te bevorderen. InnovationQuarter geleidt ondernemers ook 'warm' door naar andere financiers en financieringsmogelijkheden.

Hiernaast onderhoudt InnovationQuarter een uitgebreid actief netwerk van meer dan 350 private investeerders (informals, venture capitalists, banken). Dit netwerk zal ook worden ingezet ten behoeve van portfolio-ondernemingen van UNIIQ.

b. Investor readiness

De ex ante evaluatie geeft aan dat integratie van de sectorketen in de project- / productontwikkeling maar beperkt wordt ondervangen in het bestaande financieringsinstrumentarium. Met andere woorden: het is van belang om reeds vroeg in de productontwikkeling rekening te houden met de ontwikkeling van de business propositie én met de bijbehorende financieringsmogelijkheden. Door vanuit UNIIQ nadruk te leggen op investor readiness zijn ondernemers beter in staat hun doelstellingen te realiseren en vervolgfianciering aan te trekken; hierdoor is het beoogde rendement van het fonds ook hoger, evenals de duurzaamheid van de investering.

De opzet van UNIIQ geeft op deze knelpunten een antwoord door:

1. Veel tijd te investeren in de voorfase van investeringen, namelijk de fase van toeleiding. Dit betekent concreet screenen en scouten van ondernemers, deelname aan ondernemerspanels en jury's, reflecteren op business plannen etc. Deze activiteiten hebben als doel de investor readiness van ondernemers te vergroten en ze toe te leiden naar financieringsmogelijkheden (van UNIIQ, maar ook andere relevante financieringsbronnen);
2. De kennis en netwerken van de Zuid-Hollandse kennisinstellingen (technologische expertise) te combineren met die van het regionale innovatiefonds van InnovationQuarter (marktexpertise); door het regionale schaalniveau is UNIIQ dicht op de doelgroep georganiseerd;
3. Het investeringsproces zodanig in te richten dat middels expertpanels zowel technologische kennis, marktvaart (launching customers) als (vervolg)financiers een rol spelen in de beoordeling van projecten. Investor readiness is hiermee ook onderdeel van het investeringsproces zelf (naast de voorfase);
4. Investor readiness expliciet onderdeel te maken van de verstrekte financiering: de verstrekte lening kan door de ondernemer deels worden ingezet voor het volgen van een Investor Readiness programma.

2.2.2 *Kwalitatieve toegevoegde waarde UNIIQ*

UNIIQ is door de combinatie van technologische en marktexpertise, de specifieke focus op de voor ondernemers lastig te overbruggen TRL fases 3 t/m 5 en de organisatie dicht op relevante kennis en netwerken een uniek instrument in het financieringslandschap. In deze paragraaf volgt een nadere uitwerking van de kwalitatieve toegevoegde waarde van UNIIQ.

De ex ante evaluatie schetst de volgende uitgangspunten voor het bepalen van de toegevoegde waarde (par. 6.3.1):

- 1) Zorg voor een match tussen vraag en aanbod en tussen volgtijdelijke aanbieders;
- 2) Valorisatie en cross overs zijn beleidsbepalende richtlijnen;
- 3) Met name de eerste TRL fasen worden in bestaande instrumenten vooral top down bediend (niet vanuit het MKB) en zijn vooral technisch / product gericht.

Op basis van deze uitgangspunten doet de ex ante evaluatie een aantal aanbevelingen voor de beoogde structuur van het met EFRO-middelen beoogde gefinancierde instrumentarium. Hieronder wordt aangegeven hoe UNIIQ daarop aansluit.

Borg de business planning (en daarmee de investor readiness)

- Door de bundeling binnen UNIIQ van kennis, expertise en netwerken van kennisinstellingen enerzijds en InnovationQuarter anderzijds ligt de focus van UNIIQ niet alleen op de technische validatie van een nieuw product en dienst, maar ook op de marktacceptatie inclusief bijbehorende financieringsbereidheid daarvan. Toegevoegde waarde van InnovationQuarter wordt niet alleen geleverd door de expertise en netwerken van het fondsmanagement van het InnovationQuarter fonds, maar ook door de netwerken van Business Development en Foreign Investments;
- Onderdeel van het investeringsproces van UNIIQ is dat de ondernemer wordt 'gechallenged' door een expertpanel met daarin specialisten (technologische validatie), afnemers en financiers. Dit werkt disciplinerend voor de kwaliteit van de business case en daarmee de investor readiness;
- UNIIQ bedient zowel academische spin-offs als start-ups en bestaand MKB met vernieuwingsplannen; UNIIQ richt zich dus ook expliciet op valorisatie door het MKB en niet alleen op door kennisinstellingen geïnitieerde innovaties (in de ex ante evaluatie gekwalificeerd als 'top down').

Hanteer flexibele scope

- UNIIQ richt zich op technologische innovaties binnen
 - de speerpunten van de TU Delft, de universiteit Leiden, het Leids Universitair Medisch Centrum en het Erasmus MC,
 - de RIS3 sectoren en daarbinnen specifiek de regionale speerpuntsectoren Life Sciences & Health, Cleantech, Safety & Security, Horticulture en Smart Industry,
 - de nationale topsectoren,
 - crossovers tussen genoemde sectoren.
- UNIIQ richt zich op de gehele provincie Zuid-Holland en heeft daarmee een voldoende schaalniveau. Het in de ex ante onderzochte financieringsgat en de ervaringen van InnovationQuarter duiden ook op voldoende absorptievermogen in de markt voor een dedicated proof of concept fonds.
- UNIIQ biedt flexibiliteit in haar instrumentarium door verschillende typen leningen te verstrekken, afhankelijk van de fase van productontwikkeling. Er worden leningen verstrekt tot

een maximum van € 400.000 voor zowel financiering van de technische validatie-fase als de marktvalidatiefase.

- Flexibiliteit qua looptijden. Op basis van de analyse van de verwachte cashflow van de ondernemingen zullen er afspraken worden gemaakt met de ondernemers over looptijd lening en aflossingsschema.
- Financiering op basis van milestones. UNIIQ zal samen met de ondernemer op basis van het projectplan milestones definiëren aan de hand waarvan de verschillende tranches van de leningen overgemaakt worden.

Beperk faalkosten

In de vroege TRL fasen is vaak zeer gespecialiseerde kennis nodig; de ex ante evaluatie benadrukt daarom ook het belang van samenwerking met kennisinstellingen in deze fase (om zo faalkosten te beperken). Deze samenwerking is in de structuur van UNIIQ 'ingebakken'.

Bedien verschillende schakels in innovatiecyclus

UNIIQ (TRL 3 t/m 5) sluit qua fasering, omvang financiering en inhoudelijke focus naadloos aan op het InnovationQuarter Fonds (TRL 6 t/m 9). Vervolgfinanciering door andere (private) financiers is uiteraard ook mogelijk. Voor beide fondsen wordt een beroep gedaan op EFRO-middelen. Hiermee is de financieringsketen in Zuid-Holland voor een belangrijk deel gesloten, waardoor een langere betrokkenheid bij bedrijven is gewaarborgd. Dit leidt uiteindelijk tot een grotere 'succes rate' van participaties in latere fasen.

Hanteer beperkt revolverend uitgangspunt

UNIIQ richt zich op het verstrekken van kapitaal in een zeer risicovolle fase. Dit heeft logischerwijs consequenties voor de mate van revolverendheid van het instrument. Uitgegaan wordt van een percentage van minimaal 50%.

Hanteer in vroegste TRL fasen achtergestelde converteerbare lening met oprollende rente

Omdat ondernemers juist in deze fase gebrek aan middelen kunnen hebben om de rente op te brengen verstrekt UNIIQ eventueel achtergestelde converteerbare leningen met een oprollende rente² (8% of 4% + 4% opgerold). Zo vormt dit type financiering geen belemmering voor ondernemers maar juist een extra kans om het innovatietraject te realiseren. Dit instrument is in de vroege TRL-fasen waar UNIIQ zich op richt het meest voor de hand liggend.

2.2.3 Kwantitatieve toegevoegde waarde UNIIQ (potentiële cofinanciering)

Een belangrijke graadmeter voor het bepalen van de kwantitatieve toegevoegde waarde van UNIIQ is de bepaling van de leverage en de multiplier.

- De leverage op de gevraagde EFRO gelden wordt geleverd vanuit de Technische Universiteit Delft, de Universiteit Leiden, het Erasmus Medisch Centrum, het Rijk, de provincie Zuid-Holland en de gemeente Leiden.
- De private multiplier van UNIIQ is 0. De fase waarin UNIIQ investeert is dermate risicovol en 'vroeg' dat private investeerders veelal afwezig zijn. Dit neemt niet weg dat altijd geprobeerd zal worden om met private co-investeerders te werken. Het investeringsproces van UNIIQ is er expliciet op gericht investeerders zo vroeg mogelijk te betrekken bij portfolio-bedrijven van UNIIQ.

² Dit betekent dat de verschuldigde rente periodiek wordt 'bijgeschreven' op het opgenomen leningbedrag.

In hoofdstuk 5 van het projectplan (Kostenbegroting) staat een uitwerking van het hefboomeffect op verschillende niveaus.

2.2.4 *Uitvoerbaarheid*

Het fondsmanagement van UNIIQ wordt belegd bij InnovationQuarter. Voor de dagelijkse uitvoering wordt specifieke expertise ingezet van InnovationQuarter en de betrokken universiteiten (projectpartners). De consortiumpartners van UNIIQ hebben ieder ervaring in het opzetten, uitvoeren en beheren van fondsen. Specifiek voor InnovationQuarter geldt dat zij reeds anderhalf jaar operationeel is, beschikt over een professioneel fondsmanagement, een breed (privaat) netwerk en ervaring. Door de gecombineerde expertise van InnovationQuarter en de kennisinstellingen en de reeds bestaande pijplijn van proof of concept leads (zowel bij InnovationQuarter als bij de kennisinstellingen) kan de aanlooptijd van UNIIQ worden beperkt.

2.2.5 *Kosten-baten analyse*

Omdat bij de opzet van UNIIQ wordt gewerkt vanuit bestaande structuren en werkwijzen binnen InnovationQuarter en de TTO's zijn de opstartkosten van UNIIQ beperkt.

2.2.6 *Mate van marktverstoring*

De ex ante evaluatie wijst op de relatief lage transactie-omvang, het hoge risico en de lastige exit-planning, maar ook op gebrekkige investor readiness. De fase waarin UNIIQ actief is, is derhalve niet interessant voor reguliere venture capitalists. Een groot deel van de starters en MKB-ers is in deze fase dan ook afhankelijk van eigen vermogen en sponsors. Het verdringingseffect van UNIIQ ten opzichte van private investeerders is nihil.

2.2.7 *Staatssteun*

In het projectplan, hoofdstuk 9, wordt uitgebreid ingegaan op het aspect van staatssteun. Tevens is een uitgebreide staatssteunanalyse bijgevoegd als bijlage bij het projectplan.

2.3 *Lessons learnt*

In de ex ante evaluatie worden de ervaringslessen van instrumenten voor innovatiefinanciering opgesomd. Op basis hiervan zijn de verschillende risico's verkend ten aanzien van governance en management van nieuw op te zetten financiële instrumenten, alsmede financiële en productrisico's (figuur 8.1 ex ante evaluatie). In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe binnen UNIIQ wordt omgegaan met de mitigatie van de (mogelijke) risico's.

Risico-factor	UNIIQ
<i>Organisatorische, proces- en operationele risico's</i>	
Langdurige en moeizame proces opzet instrument	Bij opzet van het instrument wordt voortgebouwd en aangesloten op bestaande procedures, ervaring en netwerken van zowel de kennisinstellingen als InnovationQuarter. Hierdoor is de verwachting dat we na toekenning van de aanvraag binnen 2 maanden operationeel zijn en de eerste investeringen binnen 3 maanden kunnen aankondigen.
Ongelijke belangen overheid en fondsmanagement	De aandeelhouders van UNIIQ zijn enerzijds de kennisinstellingen (publieke instellingen) en anderzijds InnovationQuarter (een publieke

	BV); maatschappelijk rendement is voor de aandeelhouders van UNIIQ van evident belang. Door de publieke achtergrond van alle partners zijn de belangen gelijk
Beschikbaarheid voldoende personeel met juiste kwalificaties	InnovationQuarter en de TTO's zetten ten behoeve van UNIIQ ieder ervaren investeringsmanagers in. Daarnaast is zowel bij de TTO's als bij InnovationQuarter ervaren business development managers en investeringsmanagers aanwezig voor de reguliere werkzaamheden die eventuele overflow vanuit UNIIQ kunnen oppakken.
Te lage instroom goede business cases	UNIIQ hanteert een flexibele investeringsstrategie (zie par. 1.2.2); ervaring InnovationQuarter in 2014 (zie p. 32) laat daarnaast zien dat – zonder expliciete focus op proof of concept – er voldoende leadflow is
Hanteren te strikte criteria en bureaucratie in doorlooptijden	UNIIQ hanteert flexibele criteria en snelle doorlooptijden
Mislukking / defaults gefinancierde initiatieven	UNIIQ biedt ondersteuning aan bedrijven door inzet van experts uit het eigen netwerk en biedt de mogelijkheid om een vast percentage van de lening te laten besteden aan investor readiness. Door de werkwijze van UNIIQ: strenge selectie, financiering op basis van milestones, inzet op investor readiness en het in een vroeg stadium betrekken van vervolffinanciers, verwacht UNIIQ het percentage mislukking en default te minimaliseren.
Ontbreken zicht op goede exits	UNIIQ is geen op zichzelf staand fonds maar is via haar aandeelhouders goed ingebed in relevante netwerken (onder andere vervolffinanciering door InnovationQuarter Fonds, maar ook door private investeerders uit netwerk aandeelhouders UNIIQ)
Onvoldoende functionerend fondsmanagement	Het fondsmanagement van UNIIQ wordt inbesteed bij InnovationQuarter, een ervaren fondsmanager.
Beperkte eenduidigheid en vergelijkbaarheid in effectmeting	Aangesloten wordt bij de binnen het Operationeel Programma Kansen voor West gehanteerde indicatoren

Risico-factor	UNIIQ
<i>Financiële en productrisico's</i>	
Concurrentie / verdringing met subsidieprogramma's	Het financiële product en bijbehorende begeleiding vanuit UNIIQ is dermate onderscheidend dat een helder onderscheid met subsidieprogramma's goed is te maken
Geldgebrek voor aangaan lening met rente en aflossing	UNIIQ zet een converterbare lening met als mogelijkheid een oprollende rente in. De hoogte van de lening wordt afgestemd op basis van projectplan en uitbetaald aan de hand van gerealiseerde milestones, hierdoor wordt het default percentage geminimaliseerd.
Te korte looptijd t.o.v. terugverdienperiode	Er wordt een looptijd van 5 jaar gehanteerd. Deze blijft echter flexibel voor investeringen met lange ontwikkeltijden (zoals die bijvoorbeeld in de Life Sciences & Health sector gebruikelijk zijn).
Moeizame instroom proof-of-concept	UNIIQ combineert financiering van 'vroeg' PoC (technische validatie) met 'late' PoC (marktvalidatie) in combinatie met begeleiding van investor readiness. Daarnaast wordt toeleiding verzorgd in nauwe samenwerking met het regionale ecosysteem (IQ, TTO's, incubators)
Tegenvallende / lage leverage en multiplier	Conform de ex ante analyse kan in deze vroege fase niet worden uitgegaan van een private multiplier
Hoge default-rate en lage revolverendheid	Risico op verlies is ingecalculeerd in verwachte percentage revolverendheid
Gebrek aan garanties en zekerheden bij defaults	Risico wordt geaccepteerd
Te weinig risicospreiding mogelijk	Het financiële volume van UNIIQ is – zeker in vergelijking met instrumenten die zich op dezelfde fase richten – zodanig dat risicospreiding mogelijk is

3 Beschrijving doelgroep

3.1 Sectorscope

UNIIQ investeert in:

- academische spin-offs;
- technologische start-ups niet zijnde spin-offs van één van de Zuid-Hollandse kennisinstellingen; en
- bestaande MKB bedrijven

die actief zijn in de RIS3 sectoren, de speerpunten van de TU Delft, de universiteit Leiden, het Leids Universitair Medisch Centrum en het Erasmus MC en de regionale speerpunten en cross-overs daartussen. Als regionale speerpunten zijn gedefinieerd: Life Sciences & Health, Cleantech, Safety & Security en Horticulture.

3.2 Fase van ontwikkeling

UNIIQ richt zich op de financiering van:

- Experimental proof of concept;
- Technology validated in lab;
- Technology validated in relevant environment (industrially relevant environment in the case of enabling technologies).

Voor banken komt deze fase te vroeg (weinig zicht op voorspelbare kasstromen en zekerheden). Maar ook voor venture capitalists is dit een moeilijke fase vanwege een relatief lage transactie-omvang, een hoog risico en een lastige exit-planning. Daarnaast is de bereidheid bij ondernemers om met investeerders in zee te gaan ook niet altijd even groot (bescherming tegen inmenging van buitenaf, ten aanzien van het eigen idee/product). UNIIQ dekt derhalve een duidelijk gat in het beschikbare financieringsinstrumentarium af (niet alleen met kapitaal, maar ook door verbeteren investor readiness) en sluit qua fasering aan op het InnovationQuarter fonds (TRL 6-8 en 9) en andere (private) financieringsbronnen.

3.3 Geografische scope

Alleen ondernemingen die statutair in Zuid-Holland gevestigd zijn en waarvan de activiteiten die door UNIIQ worden gefinancierd neerslaan binnen de provincie Zuid-Holland komen in aanmerking voor financiering.

3.3.1 Doelgroep

Algemene karakterisering

Zoals aangegeven ligt de focus van UNIIQ op het innovatieve MKB. De ondernemingen die naar verwachting een beroep zullen doen op het fonds kunnen grofweg als volgt worden gekarakteriseerd:

- Spin-offs van kennisinstellingen;
- Technologische starters;
- Bestaand MKB met vernieuwingsplannen.

Verbijzondering op basis van de Algemene GroepsVrijstellingsVerordening (AGVV)

UNIIQ verstrekt risicofinancieringssteun geheel binnen de voorwaarden en regels van het staatssteunkader. In deze regelgeving is met name de AGVV³ van belang. De AGVV stelt met name in hoofdstuk 1 (Algemene voorwaarden) en hoofdstuk 3 artikel 21 (Risicofinancieringssteun) aanvullende bepalingen waaraan moet worden tegemoet gekomen wil met succes een beroep worden gedaan op deze vrijstellingsverordening⁴.

Alleen ondernemingen die als innovatief kunnen worden aangemerkt komen voor financiering in aanmerking. In de Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV⁵) staat 'innovatieve onderneming' als volgt gedefinieerd.

'Een onderneming:

- a) die aan de hand van een door een externe deskundige uitgevoerde evaluatie kan aantonen dat zij in de voorzienbare toekomst producten, diensten of procedés zal ontwikkelen die in technologisch opzicht nieuw zijn of een wezenlijke verbetering inhouden ten opzichte van de huidige stand van de techniek in deze sector, en die een risico op technologische of industriële mislukking inhouden, of*
- b) waarvan de kosten voor onderzoek en ontwikkeling ten minste 10 % bedragen van haar totale exploitatiekosten in ten minste één van de drie jaren voorafgaande aan de toekenning van de steun of, in het geval van een startende onderneming zonder enige financiële voorgeschiedenis, bij de audit van haar lopende belastingjaar, gecertificeerd door een onafhankelijke accountant;'*

In aansluiting op de AGVV beperkt UNIIQ zich tot ondernemer die vallen onder definitie van kleine, middelgrote en micro-ondernemingen (kmo's), zoals opgenomen in de AGVV.

UNIIQ investeert in het volgende type MKB bedrijven:

(Door)startende MKB-bedrijven: een onderneming die op moment van tekenen van de eerste overeenkomst tot verstrekking van (risico)kapitaal maximaal vijf jaar ondernemingsactiviteiten in stand houdt. Verzelfstandigde of nieuwe eenheden van bestaande bedrijven, mits ondergebracht in een nieuwe rechtspersoon die aan genoemd uitgangspunt voldoet, worden eveneens als starter aangemerkt.

Met de afbakening van de doelgroep voldoet UNIIQ aan dit aspect in de staatssteunregels.

Verbijzondering MKB bedrijven

Staatssteunregelgeving

In relatie tot de doelgroep van het financieringsinstrument (de 'eindontvangers') zijn in relatie tot artikel 21 onder meer van belang⁶:

- Lid 5: In aanmerking komende kmo's.

³ Verordening (EU) 651/2014

⁴ Door de marktconformiteit van de rentevergoeding (zie 4.1) en het aangetoond marktfalen kan worden gesteld dat er geen sprake is van voordeel op het niveau van de eindontvangers (niveau 3). Bij het opstellen van de uitvoeringsregeling zal hierop worden getoetst en desnoods worden voorzien in mitigerende maatregelen. Daarbij zullen onder meer de uitgangspunten zoals gesteld onder 'Verbijzondering MKB bedrijven' worden gehanteerd.

⁵ Hoofdstuk 1, artikel 2, lid 80

⁶ Betreft – omwille van de leesbaarheid - geen letterlijke weergave van de verordeningstekst

Voor steun komen alleen ondernemingen in aanmerking die op het tijdstip van de initiële risicofinancieringsinvestering niet beursgenoteerde kmo's zijn en aan tenminste 1 van onderstaande voorwaarden voldoen:

- *niet op een markt actief geweest*
- *minder dan 7 jaar na eerste commerciële verkoop actief op een markt*
- *vergt initiële risicofinancieringsinvestering, die op basis van ondernemingsplan gericht op betreden nieuwe product- of geografische markt, meer bedraagt dan 50% van gemiddelde jaaromzet in de voorgaande 5 jaar.*

- *Lid 6: In aanmerking komende kmo's.*

Voor steun komen ook vervolginvesteringen van in aanmerking komende kmo's in aanmerking – ook indien zij langer dan 7 jaar na hun eerste commerciële verkoop actief op de markt zijn – mits alle onderstaande voorwaarden zijn vervuld:

- *het totale bedrag aan risicofinanciering bedraagt maximaal €15 miljoen. per onderneming;*
- *in het oorspronkelijke ondernemingsplan was reeds voorzien in de mogelijkheid van vervolginvesteringen*
- *de onderneming die de vervolginvestering ontvangt is niet verbonden geraakt met een andere onderneming (...) tenzij de nieuwe entiteit zich kwalificeert als kmo.*

- *Lid 18: Risicofinancieringssteun voor kmo's die niet voldoen aan de voorwaarden zoals gesteld in lid 5.*

Risicofinancieringssteun voor kmo's die niet voldoen aan de voorwaarden zoals in lid 5 aangegeven is mogelijk mits aan alle onderstaande voorwaarden wordt voldaan:

- *op het niveau van de kmo's voldoet de steun aan de voorwaarden van Verordening (EU) nr. 1407/2013 (de-minimissteun), en*
- *alle in artikel 21 vastgestelde voorwaarden zijn vervuld, behalve de voorwaarden bedoeld in de leden 5, 6, 9, 10 en 11, en*
- *voor risicofinancieringsmaatregelen die (quasi) eigenvermogens- of leningsinvesteringen aan in aanmerking komende ondernemingen verschaffen, de risicofinancieringsmaatregel als hefboom dient voor aanvullende financiering van onafhankelijke particuliere investeerders op het niveau van de financiële intermediairs of de kmo's, zodat het totale particuliere deelnemingspercentage ten minste 60 % van de aan de kmo's verschafte risicofinanciering bedraagt.*

4 Keuze van financiële producten

4.1 Financieel instrumentarium UNIIQ

UNIIQ verstrekt achtergestelde (converteerbare) leningen tot een maximum van € 400.000. UNIIQ richt zich hiermee op financiering van de technische validatiefase en van de marktvalidatie. De grens tussen beide fases ligt gemiddeld genomen rond € 200.000, maar dat kan variëren afhankelijk van het type technologie.

Voor de leningen dient een marktconforme vergoeding in rekening te worden gebracht. Daarbij wordt uitgegaan van de Europese referentierente verhoogd met opslag conform de tabel in Mededeling (EU 2008/C 14/02) van de Commissie over de herziening van de methode waarmee de referentie- en disconteringspercentages worden vastgesteld of een mededeling die haar vervangt. Bepalend is de Europese referentierente op het moment van de investeringsbeslissing c.q. het moment van besluitvorming over de aanpassing van het rentetarief. In principe wordt uitgegaan van de hoogste risico-toeslag, omdat er vanwege het ontbreken van een financiële geschiedenis geen rating mogelijk is van de ondernemingen waarin wordt geïnvesteerd (uitzondering mogelijk voor bestaande MKB-bedrijven).

Interest-coverage-ratio (for smaller and riskier firms)		
Vanaf	Tot en met	Creditrating
	0,499	D
0,5	1,499	C / CC / CCC
1,5	2,999	B- / B / B+
3,0	3,999	BB / BB+
4,0	4,499	BBB
4,5		A- / A / A+ / AA / AAA

4.2 Combinatie met subsidies

Een combinatie met subsidies binnen het financiële instrument (het fondsvermogen) is niet van toepassing. De gevraagde subsidie voor toeleiding dient voor separate, andere activiteiten buiten het financieel instrument en wordt strikt gescheiden van het fondsvermogen.

4.3 Investeringscriteria en aanvullende voorwaarden

UNIIQ hanteert de volgende overkoepelende investeringscriteria, in aansluiting op de criteria die voor het OP als geheel worden gehanteerd:

- 1) de mate waarin de propositie past binnen de doelstellingen van het Operationeel Programma, welke zijn vertaald in de investeringsstrategie;
- 2) de mate van innovativiteit;
- 3) de kwaliteit van de business case;
- 4) de kwaliteit van de aanvraag en het aanvragende team;

5) de mate waarin deze bijdraagt aan duurzame ontwikkeling.

Bij de beoordeling van proposities worden binnen het kader van bovengenoemde criteria deels verschillende accenten gelegd in de technische- en de marktvalidatiefase.

<i>Technische validatiefase</i>	<i>Marktvalidatiefase</i>
1. De mate waarin de propositie past binnen de doelstellingen van het OP	
<i>[UNIIQ an sich beantwoordt aan de doelstellingen van het OP, prioriteit 1, specifieke doelstelling Kapitaal]</i>	
Behoort MKB-er tot de doelgroep (topsectoren, regionale speerpunten, crossovers)?	<idem>
2. De mate van innovativiteit	
Is het nieuw, innovatief, baanbrekend?	<idem>
Is de inzet van de technologie haalbaar voor de beoogde toepassing?	<idem>
Bevindt dit initiatief zich in de overgangsfase van proof of principle naar proof of concept?	Heeft het initiatief de potentie om snel te groeien?
	Biedt het product of proces significante voorsprong of verbetering en kan deze ook worden behouden door middel van bijvoorbeeld IP?
	Is het initiatief onderscheidend?
3. De kwaliteit van de businesscase	
Is er een omvangrijke (internationale) markt voor de toepassing?	Is het typisch een single product (project) of heeft het een multi-toepassing waardoor een bredere, internationale markt kan worden afgedekt?
Is de route naar de markt reëel?	Zijn er al gecommitteerde klanten?
Zijn de verwachtingen realistisch?	Zijn de groei- en kosten- en margeverwachtingen realistisch?
Wanneer kan de POC als geslaagd worden beschouwd en wat zijn de belangrijkste milestones?	<idem>
Is na realisatie IP bescherming mogelijk?	Is er een duidelijke route-to-market?
	Is sprake van een realistische planning en consumptie van middelen?
	Is er een heldere marktstrategie en is die juist?
	Hoe ziet het distributiemodel eruit en is dat goed?
	Is het verdienmodel scherp, realistisch en intelligent?
4. De kwaliteit van de aanvrager en het aanvragende team	

Wat is de doorlooptijd, wat zijn de risico's op en de gevolgen van uitloop, hoe zijn de risico's afgedekt?	
Is de juiste expertise in het team aanwezig om deze POC tot een succes te maken?	
Is de bezetting voldoende?	
	Sterkte en zwakten van de ondernemer en het team?
	Hoe internationaal is de ondernemer georiënteerd?
	Waar zal mogelijk een coaching-vraag komen of begeleiding nodig zijn?
	Welke ervaring hebben de ondernemers en zijn deze (onderling) complementair?
5. De mate waarin de aanvraag bijdraagt aan duurzame ontwikkeling	
Draagt het bij aan maatschappelijke uitdagingen zoals verwoord in Europe 2020?	<idem>
Is bedrijf / project niet strijdig met beginselen van gelijke kansen en duurzame ontwikkeling?	<idem>

In aanvulling op genoemde criteria geldt dat – waar nodig in verband met staatssteun – bevestiging van marktfaalen plaatsvindt voorafgaand aan de investering.

4.4 Exit en winding up strategie

Exit strategie

Op investeringsniveau is de exit strategie afhankelijk van de toegepaste financieringsstructuur van de investering. In het geval van (converteerbare achtergestelde) leningen is de gemiddelde looptijd vier jaar. Hiermee is de exit termijn ook gedefinieerd. Indien er geconverteerd wordt dan is de looptijd afhankelijk van de exit termijn van de overige private investeerders.

De meest voorkomende exit strategieën zijn:

- Aflossing van de lening
- Verkoop van het geconverteerde belang aan een financiële partij;
- Verkoop van het geconverteerde belang aan de zittende aandeelhouders;
- Faillissement.

In de leningovereenkomst zijn zowel meeverkoop rechten en plichten (drag and tag along) als - indien relevant - liquidatiepreferenties van het UNIIQ fonds gedefinieerd.

Winding up strategie

Ingevolge de instandhoudingsplicht zoals verwoord in artikel 45 van de Algemene Verordening (EU) 1303/2013 zullen de middelen die aan UNIIQ worden terugbetaald - met inbegrip van terugbetaald kapitaal en de voordelen en andere verdiensten of opbrengsten die in een periode van ten minste

acht jaar na het verstrijken van de subsidiabiliteitsperiode zijn gegenereerd (in casu tot 2031) en aan de steun uit EFRO aan UNIQ kunnen worden toegeschreven - overeenkomstig de doelen van het Operationeel Programma Kansen voor West II worden gebruikt. Dit "hergebruik" kan plaatsvinden binnen UNIQ, dan wel binnen een ander financieringsinstrument. Dit "hergebruik" vindt plaats indien een beoordeling van de marktomstandigheden aantoont dat een dergelijke investering of andere vorm van steun (bijvoorbeeld een subsidie-instrument) nodig blijft.

In geval van vrijwillige liquidatie hebben de publieke financiers van UNIQ afspraken gemaakt over de bestemming van het eventueel resterende liquidatiesaldo. De overeenkomst waarin deze afspraken zijn vastgelegd is opgenomen in bijlage I.

5 Keuze implementatieoptie

Zoals ook in hoofdstuk 2 is aangegeven wordt met UNIIQ gekozen voor het oprichten van een nieuw instrument, waar de EFRO-middelen en cofinancieringsmiddelen in geïnvesteerd zullen worden. In dit hoofdstuk wordt deze keuze nader beargumenteerd.

5.1 Implementatieopties

Met UNIIQ wordt gekozen voor uitvoering van het financieringsinstrument op regionaal niveau, onder verantwoordelijkheid van de Management Autoriteit (MA). De uitkomsten van deel 1 van de ex ante assessment (Market assessment) steunen deze keuze.

In de regelgeving valt deze keuze onder artikel 38, lid ad b van de Algemene verordening. In overeenstemming met lid 3 ad b van dit artikel investeert de MA in een nieuw financieringsinstrument – het UNIIQ-fonds – dat zich richt op de specifieke, op grond van de prioriteit 1 van het Kansen voor West II programma vastgestelde doelstellingen.

De MA mag ingevolge artikel 38 lid 4 ad a investeren in het kapitaal van bestaande of nieuw opgerichte rechtspersonen die belast zijn met de uitvoering van financieringsinstrumenten. Daarbij mag de MA ingevolge lid 4 ad b uitvoeringstaken toevertrouwen aan een publiek- of privaatrechtelijke instantie. Daaraan is uiteraard de voorwaarde verbonden dat het toepasselijk recht wordt nageleefd, met inbegrip van (onder andere) de voorschriften betreffende de Europese Structuur- en Investeringsfondsen, staatssteun en overheidsopdrachten. De betrokken instantie(s) nemen deze voorwaarden op in hun overeenkomsten met de geselecteerde financiële intermediairs (Artikel 38 lid 4 ad c).

Met deze keuze ontstaat er een financieringsinstrument dat goed past bij de geografische schaal van bestaande structuren en instanties. Met InnovationQuarter als fondsmanager en inzet van expertise van zowel InnovationQuarter en kennisinstellingen in toeleiding en investeringsproces is toegang tot de doelgroep verzekerd evenals de benodigde expertise en competenties.

De schaal en werkwijze van fondsmanager InnovationQuarter sluiten erg goed aan op de bevindingen en aanbevelingen van de ex ante assessment. De expertise en netwerken van de kennisinstellingen worden benut, eveneens conform aanbevelingen van de ex ante assessment.

5.2 Keuze type financieel instrument

Met UNIIQ wordt gekozen voor een tailor-made instrument, omdat:

- de marktbehoefte en de behoefte van de eindbegunstigden zeer specifiek zijn en niet worden gedekt door bestaande instrumenten op EU-niveau of off-the-shelf arrangementen;
- de consortiumpartners van UNIIQ voldoende ervaring hebben met het opzetten en uitvoeren van financiële instrumenten. Er is dan ook al een brede ervaring opgedaan in de regio waar met UNIIQ op wordt voortgebouwd;
- een vervolffinanciering door private investeerders wordt nagestreefd .

6 Governance structuur

De (Europese) regelgeving, het OP Kansen voor West II en de ex ante assessment bieden de basis voor de optimale fondsarchitectuur en governance structuur, oftewel de wijze waarop het management van het fonds is ingeregeld. De governance van UNIIQ is uitgebreid beschreven in hoofdstuk 4 van het projectplan.

ONDERDEEL 2 Verwachte resultaten UNIIQ

De verwachte resultaten van UNIIQ sluiten aan bij de ex ante evaluatie en bij de indicatoren van het Operationeel Programma Kansen voor West II. De relevante indicatoren uit het Operationeel Programma zijn de volgende:

- Aantal ondernemingen dat steun ontvangt (C001),
- Aantal ondernemingen dat financiële steun ontvangt, anders dan subsidie (C003),
- De private bijdrage in de totale kosten van innovatie- of onderzoeks- en Ontwikkelingsprojecten (C027),
- Aantal ondernemingen dat steun ontvangt bij het introduceren van producten die nieuw zijn voor de markt (C028),
- Aantal ondernemingen dat steun ontvangt bij het introduceren van producten die nieuw zijn voor de onderneming (C029).

Voorgesteld monitoringskader:

Type FI	Achtergestelde converteerbare leningen			
Fondsomvang	€ 22 mln.			
Specifiek doel in aansluiting op relevante investeringsprioriteit Operationeel Programma	Verbeterde toegang tot een verhoogd aanbod van financiering voor innovatie in het MKB in de RIS3 sectoren.			
	<i>Indicator</i>	<i>Eenheid</i>	<i>Doelwaarde</i>	<i>Bron</i>
Resultaat indicator behorende bij investeringsprioriteit	Aanbod innovatiefinanciering voor MKB in RIS3 sectoren	Euro	€ 17.527.000	Het fondsvermogen dat wordt gecreëerd door UNIIQ (incl. EFRO)
Outputindicatoren	Aantal ondernemingen dat steun ontvangt	Aantal	125	Eigen monitoring
	Aantal ondernemingen dat financiële steun ontvangt, anders dan subsidie	Aantal	125	Eigen monitoring
	Aantal ondernemingen dat niet-financiële steun ontvangt		125	Eigen monitoring
	De private bijdrage in de totale kosten van innovatie- of onderzoeks- en Ontwikkelingsprojecten	€	€ 6.000.000	Eigen monitoring (de bijdrage van TTO's in fondsvermogen op investeringsniveau)

	Aantal ondernemingen dat steun ontvangt bij het introduceren van producten die nieuw zijn voor de markt	Aantal	125	Eigen monitoring
	Aantal ondernemingen dat steun ontvangt bij het introduceren van producten die nieuw zijn voor de onderneming	Aantal	100	Monitoring
	<i>Indicator</i>	<i>Eenheid</i>	<i>Bron</i>	
Performance indicatoren	Credit loss	Volume defaulted leningen / volume totaal uitgezette leningen	Monitoring	pm
	Management costs	% tov uitstaand volume leningen	Monitoring	pm
	Leverage	Private investeringen matching publieke steun	Monitoring	2,92

ONDERDEEL 3: Afspraken/voorzieningen in relatie tot revisie/ update ex ante analyse

Medio 2018 zal UNIIQ een evaluatie uitvoeren op het UNIIQ fonds, de financieringsstrategie en de tot dan bereikte resultaten. Deze evaluatie is daarmee afgestemd op het ijkpunt dat het OP Kansen voor West eind 2018 kent.

UNIIQ en de investeringscommissie zullen – naast voornoemde formele evaluatie – in hun periodieke rapportages verslag doen van relevante ontwikkelingen. Wanneer de inzichten en ervaringen daar aanleiding toe geven, zal de financieringsstrategie worden overwogen en mogelijk worden bijgesteld.

Wanneer de inzichten van UNIIQ daar aanleiding toe geven, zal zij de MA vragen de ex ante assessment te evalueren of te actualiseren. Een update van de ex ante assessment wordt in ieder geval gevraagd in 2022, om daarmee de impact van UNIIQ te staven voor de verantwoording aan het einde van de subsidiabele EFRO-projectperiode.

BIJLAGEN

I Afspraken Fondsuitbreiding Hoofdfonds InnovationQuarter en Fondsvorming UNIIQ