

Business plan

Auteurs: Evert Jaap Lugt, Loet Rummenie, Samir Amghar, Eric Poot en Monique van Wordragen



Versie:

	Datum	Opmerkingen
v1.0	3 mei 2024	Accordering inhoudsopgave
v1.1	21 juni 2024	Field lab, expertvoucher
V1.2	17 juli 2024	Eerste draft
V4.0	31 juli 2024	Schone versie na feedback eric & monique
V5.0	29 augustus 2024	Tekst geherstructureerd
V5.1	6 september 2024	Bepaalde tekstuele aanpassingen
V5.2	6 september 2024	Wijziging organisatie opzet
V6.0	30 oktober 2024	Opmerkingen Sebastiaan Berendse verwerkt
V7.0	29 november 2024	Aangepaste financiële paragraaf en programma-activiteiten
V8.0	9 januari 2025	Aanpassingen in missie en financiële bijdrage gemeente
V8.1	4 februari 2025	Toevoeging logo en begrippenlijst

Inhoudsopgave

1	HortiScience Innovation Center	3
1.1	Missie en visie	3
1.2	Waardepropositie	3
2	Marktanalyse	6
2.1	Trends en ontwikkelingen	6
2.2	Marktvalidatie	6
2.3	Omgevingsanalyse	7
3	Activiteiten, doelen en organisatie	8
3.1	Programmering	8
3.2	Organisatie.....	10
3.3	Team.....	11
3.4	Doelen	12
3.5	Profilering en communicatie	13
3.6	Huisvesting en faciliteiten.....	13
4	Financiële aspecten.....	15
4.1	HIC - innovatieprogramma, fieldlab, member programma.....	15
4.2	Financiering en verantwoording.....	15
4.3	Jaarbegroting HIC 2025	16
5	Risicobeheersing.....	18
	Begrippenlijst	21

1 HortiScience Innovation Center

1.1 Missie en visie

Visie

Onze visie is een wereld waarin glastuinbouwproducten voor iedereen beschikbaar zijn en waar deze producten worden geteeld met optimaal gebruik van middelen en met een minimale impact op de omgeving. Om dit te bereiken streven we naar een glastuinbouwsector die gedreven wordt door collaboratieve innovatie, waar technologieën worden ontwikkeld ter verbetering van de gewasgezondheid, het grondstof- en energieverbruik, en de arbeidsvraag en het verminderen van de milieubelasting. Hierdoor vergroten we op duurzame wijze de vitaliteit en het verdienvermogen van de glastuinbouwsector.

Missie

Onze missie is om een leidende rol te spelen in het vergroten van het innovatief vermogen van de Nederlandse glastuinbouwsector. Dit doen we door start-ups en scale-ups te ondersteunen en samenwerking binnen het ecosysteem van de sector te bevorderen. Het HortiScience Innovation Center richt zich op het versnellen van noodzakelijke transitie die bijdragen aan verduurzaming en innovatie, terwijl tegelijkertijd maatschappelijke waarde wordt gecreëerd. Denk hierbij aan het versterken van werkgelegenheid, het stimuleren van economische activiteit en het vergroten van de aantrekkingskracht van de regio als kennis- en innovatiehub. Innovatie in de glastuinbouwsector draagt op deze manier niet alleen bij aan een duurzame voedselvoorziening, maar ondersteunt ook bredere maatschappelijke opgaven zoals een vitale arbeidsmarkt en een leefbare samenleving.

Over het HIC

Het HortiScience Innovation Center (HIC) onderscheidt zich door de unieke combinatie van grensverleggende kennis van teeltsystemen en technische expertise van Wageningen WUR en Delphy Improvement Center, het gedreven ondernemerschap van incubator- en acceleratororganisaties YES!Delft en StartLife en een betrokken gemeente Lansingerland, die aanjaagt en faciliteert. In het HIC komen start-ups en koplopers met baanbrekende ideeën samen, en worden gekoppeld aan de juiste expertise en faciliteiten om ze tot robuuste oplossingen te ontwikkelen.

1.2 Waardepropositie

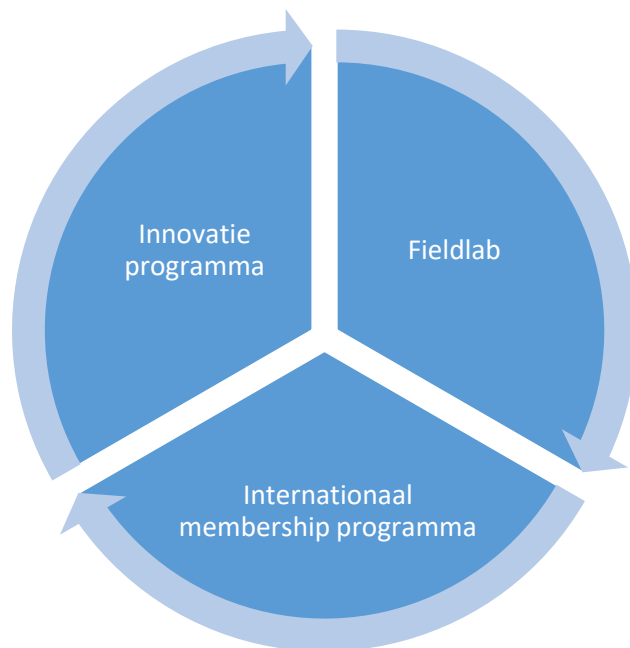
Uit onderzoek uitgevoerd in opdracht van de gemeente Lansingerland (Doorontwikkeling HortiScience innovatie Center), waarin gesproken is met meer dan 30 partijen uit de sector, blijkt dat het aantal start-ups /nieuwe bedrijven te gering is, in relatie tot de omvang van de sector, en de innovatiekracht beperkt. Dit heeft enerzijds te maken met de onbekendheid van de sector bij studenten van onze regionale kennisinstituten maar ook met het ontbreken van sectorspecifieke activiteiten die gericht zijn op start-up creatie.

Er zijn geen sector gerichte acceleratieprogramma's en een betaalbaar alternatief om snel en goedkoop je idee of prototype te testen (field-lab) is nauwelijks aanwezig. Ook een centrale ingang voor ondernemers met ideeën die snel toegang geeft tot expertise en bedrijven ontbreekt. Een initiatief dat invulling kan geven aan deze aspecten is hard nodig.

De waardepropositie van het HIC sluit hierbij aan en richt zich op impact op Innovatie door Start-up creatie en Start-up ondersteuning.

Door de inbreng en expertise van de verschillende partners is het HIC in een unieke positie om bij te dragen aan het versnellen van de duurzaamheidstransitie van de glastuinbouw. Uit analyses (o.a. Actieagenda verbeterde kennisdoorstroming in de Nederlandse Tuinbouw (december 2023); Ellen Bulten & Herman Schoorlemmer; WPR-OT-1073) blijkt dat gebrek aan ondersteuning in de laatste toepassingstap richting telers (TRL7-9) een belemmering is voor de kennisdoorstroming. Het HIC richt zich juist op die fase door startende ondernemers en gevestigde bedrijven in contact te brengen met elkaar en met de domein experts van WPR Glastuinbouw en door het aantal start-ups in de hortitech gericht te simuleren middels de succesvolle start-up ondersteuningsprogramma's van StartLife en YES!Delft.

Een belangrijk uitgangspunt voor het vaststellen van onze waardepropositie is dat de activiteiten van het HIC een unieke bijdrage gaan hebben die aanvullend is op hetgeen nu al gebeurt. Daarnaast is gezocht naar proposities die ieder op zich een verdienmodel hebben met een duidelijke business model fit. Dit om tot een duurzame dienstverlening te komen die toekomstbestendig is. Er is daarom gekozen voor een 3-ledige waardepropositie. Een innovatieprogramma (technologie scouting, validatie, start-up-creatie en acceleratie), een fieldlab en een membershipprogramma.



1. Innovatieprogramma

Een sectorspecifiek innovatieprogramma dat glastuinbouw uitdagingen koppelt aan innovatieve ideeën en hier teams aan koppelt en startups uit versnelt. We gebruiken hiervoor met name de kanalen en expertise van StartLife en Yes!Delft. Doorgroei van de initiatieven naar de scale-up fase wordt gefaciliteerd door componenten van de bestaande programmering van Yes!Delft en StartLife toe te spitsen op tuinbouwsector. Hortitech bedrijven en organisaties worden hierbij betrokken om zo een innovatief ecosysteem te creëren.

2. Fieldlab voor starters in de fase van ideation en early stage validatie

Het fieldlab biedt een laagdrempelige mogelijkheid voor het valideren van innovatieve ideeën en technologieën door het aanbieden van kasfaciliteiten en expertise. Voor starters wordt dit gefinancierd met vouchers.

3. Membership programma

Om de innovatieve slagkracht van het ecosysteem te versterken en het HIC ook internationaal te profileren zal een lidmaatschapsprogramma worden ontwikkeld. Dit wordt gericht op buitenlandse faciliterende organisaties om start-ups met veelbelovende proposities naar onze regio te halen.

2 Marktanalyse

2.1 Trends en ontwikkelingen

De wereldbevolking groeit naar verwachting de komende decennia verder naar circa 10 miljard mensen in 2050. Samen met een wereldwijde economische groei leidt dit jaarlijks tot een extra vraag naar groenten en fruit van 15 miljoen kg. Tegelijkertijd leidt klimaatverandering tot meer extreme weersituaties (hitte, droogte, wateroverlast) waardoor de voedselproductie op steeds meer plekken onder druk staat. Tenslotte doet de voedselproductie een zwaar beroep op beperkte resources en is een verduurzamingsslag nodig om voedselproductie binnen de grenzen van de planeet mogelijk te maken.

Bedekte teelten kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan een verhoging van de productie van groenten en fruit binnen de planetaire grenzen. Deze hoog intensieve systemen bieden door de gecontroleerde teeltomstandigheden de mogelijkheid om een maximale productie en een efficiënt gebruik van resources zoals water en voedingsstoffen te realiseren. Het is mogelijk om optimale omstandigheden te creëren die het gewas weerbaarder maken tegen abiotische stress, ziekten en plagen.

Nederland heeft een vooraanstaande positie in de wereld als het gaat om glastuinbouw. De Nederlandse productie van groente en fruit is op wereldschaal weliswaar relatief klein (0.4%) maar naast primaire producten is Nederland ook een vooraanstaande leverancier van kennis en ondersteunende producten voor de tuinbouw via veredeling en de toeleverende industrie. De WUR heeft wereldwijd een zeer sterke reputatie als belangrijkste kennisinstelling op het gebied van glastuinbouw. Hiermee levert de sector een grote bijdrage aan de economische kracht van Nederland .

Maar ondanks haar efficiëntie is er in de glastuinbouw ruimte voor verduurzaming. Er liggen dan ook grote uitdagingen voor de glastuinbouw op het gebied van energie, waterkwaliteit, gebruik van gewasbeschermingsmiddelen (residuen) en arbeid. De glastuinbouw staat onder druk om te vernieuwen en te verduurzamen om zodoende hun "licence to produce" te behouden. Het gaat hierbij om een afname van het energieverbruik, een transitie naar groene energiebronnen, het verminderen van het watergebruik en de emissie van nutriënten en gewasbeschermingsmiddelen naar grond- en oppervlaktewater, minder residuen op producten, geringere afhankelijkheid van eindige grondstoffen en een toename van hergebruik van materialen (circulair), aantrekkelijkere arbeidsomstandigheden en verminderde afhankelijkheid van arbeidskrachten.

Deze verduurzaming vraagt om innovaties op de bovengenoemde terreinen waarbij een combinatie van technische en groene expertise onontbeerlijk is.

2.2 Marktvalidatie

Uit de marktvalidatie van de kwartiermaker van het HIC is gebleken dat er verschillende marktbehoeftes leven bij de diverse stakeholders in de sector, die allemaal geadresseerd worden in de propositie van het HIC. Het HIC richt zich op verschillende doelgroepen die allemaal benaderd zijn in de marktvalidatiefase. In totaal ging het om 30 bedrijven en organisaties.

- Start-ups/ scale-ups
 - zoeken toegang richting gevestigde hortitech bedrijven en telers
 - zoeken subsidies om hun technologie te valideren en verder te ontwikkelen met experts van onderzoeksinstituten als WUR en Delphy
- Gevestigde bedrijven (Koplopers/ Club van 100)

- willen samenwerken met start-ups bijvoorbeeld als launching customer
- willen inzicht hebben in de start-up flow, bijvoorbeeld via pitches van start-ups bijvoorbeeld met het oog op acquisitie
- Onderzoekers en studenten
 - Ontwikkelen innovatieve concepten en willen de marktpotentie daarvan onderzoeken
 - Zijn geïnteresseerd in het valideren en verder ontwikkelen van innovaties samen met start-ups
- Faciliterende organisaties
 - Zoeken sector specifieke ondersteuning voor start-ups waar ze bij betrokken zijn
 - Willen investeren in start-ups hetzij als verdienmodel, hetzij om de economie te stimuleren
 - Willen start-ups en scaleups betrekken bij symposia en events

Uit de validatie kwam naar voren dat er relatief te weinig start-up initiatieven in de sector zijn (bron: IQ) en relatief te weinig scale-ups (bron: IQ/Techleap). De beschikbare financiering vanuit publieke middelen overstijgt de vraag. Innovatie vindt plaats in specifieke supply chains, er zijn weinig cross-overs. Er is behoefte bij de sector om dichter bij kennisinstellingen/start-ups/studenten te staan. De sector is gefragmenteerd, overzicht m.b.t. sectorale innovatie ontbreekt, terwijl er wel brede consensus is over de thema's waarop innovatie nodig is, namelijk: energietransitie, robotisering, digitalisering, gewasbescherming en watermanagement. Van alle 193 startups die StartLife in de afgelopen 5 jaar heeft ondersteunt, zijn ongeveer 40 actief in de glastuinbouw. Het grootste deel van deze bedrijven komt niet uit Nederland maar is specifiek op zoek naar connecties in Nederlandse glastuinbouw sector. Uit een onderzoek van Yes!Delft uit 2018 bleek dat maar 5% van de 140 YD! startups actief waren in de glastuinbouw. In vergelijking met andere domeinen (Medtech 30%) is dat aantal gering. Het lijkt gerechtvaardigd om aan te nemen dat er bij technische universiteiten (en met name TU Delft, met haar AgTech instituut) nog veel onbenut potentieel is voor hightech innovaties in de glastuinbouw door bijvoorbeeld student-ondernemers.

2.3 Omgevingsanalyse

Uit de omgevingsanalyse blijkt dat er een groot aantal faciliterende partijen in de glastuinbouwsector werkzaam is. Voorbeelden van dergelijke partijen zijn het World HortiCenter, de Greenports, de Valleys, Accez, HortiHeroes en Tomatoworld. Daarnaast zijn er innovatie-initiatieven vanuit het bedrijfsleven zoals de Coalition of the Willing en de Koplopers, groepen telers die zich verenigd hebben om zelf innovatietrajecten op te zetten buiten de reguliere route via Glastuinbouw Nederland om. Kenmerkend is dat veel van deze partijen niet of nauwelijks samenwerken en dat een gezamenlijke agenda ontbreekt. Vaak is onduidelijk waar iedereen voor staat. Een initiatief zoals het HIC ontbreekt nog, maar wordt door veel van de ondervraagde partijen gezien als noodzakelijk voor het verbinden van start-ups met koplopers en onderzoekers.

Het HIC heeft een duidelijk onderscheidende en unieke positionering door de samenwerking tussen kennisinstellingen en accelerators met een regionale overheid en de focus op start-up creatie en ondersteuning. Waar relevant zal wel worden samengewerkt met bovengenoemde partijen.

Een tweede onderscheidende factor is dat naast de regionale/nationale scope ook zal worden gekozen voor een internationale benadering. Denk bijvoorbeeld aan het opbouwen van een internationaal lidmaatschap programma om startups uit het buitenland naar de regio te trekken.

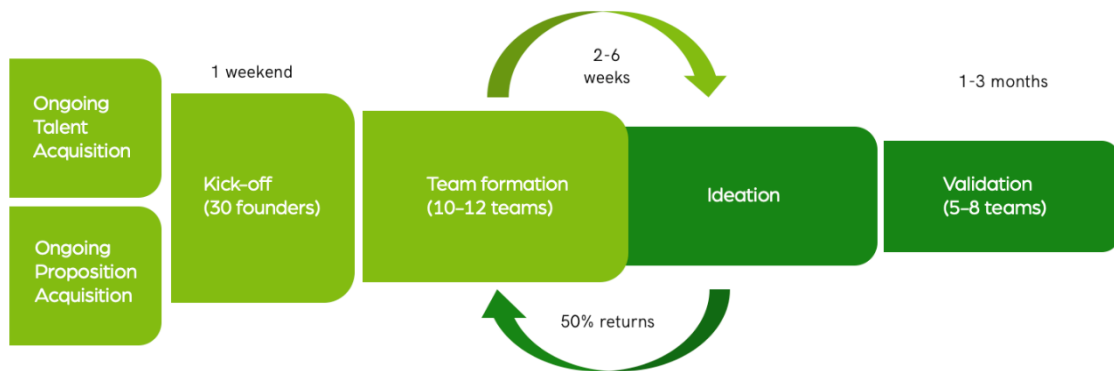
3 Activiteiten, doelen en organisatie

3.1 Programmering

De programmering is onder te verdelen in 3 lijnen, elk met een eigen financieringsmodel.

1. Innovatieprogramma Duurzame Glastuinbouwsector

Het HIC streeft naar de oprichting van een sectorspecifiek innovatieprogramma dat glastuinbouw uitdagingen verbindt aan innovatieve ideeën en hier samen met StartLife en Yes!Delft teams aan koppelt en startups uit versnelt. In het programma komen de uitdagingen van de sector samen met expertise van kennisinstellingen, branchekennis van koplopers en innovatieve ideeën van start-ups en studenten. Wanneer een match ontstaat tussen een sectoruitdaging en een technologie, IP, of idee, wordt er samen met StartLife en Yes!Delft een nieuwe propositie ontwikkeld. Dit proces kent drie stappen: teamvorming, ideeontwikkeling en validatie, waarbij het HIC alle stappen begeleidt.



Na teamvorming wordt de propositie gevalideerd bij potentiële klanten om product/market fit te bepalen. Het programma richt zich op domeinen zoals energietransitie, circulariteit, kasautomatisering, kasrobotisering en weerbare teeltsystemen. Proposities hebben idealiter een TRL-niveau van 4-6, wat betekent dat de technologie haalbaar is, investor-ready en een korte time-to-market heeft. Voor activiteiten zoals talentwerving maakt het HIC gebruik van de kanalen van zijn partners, waardoor de kans op succes van deze innovaties wordt vergroot.

Als een propositie eenmaal staat is het essentieel om deze bedrijven te ondersteunen in hun doorgroei naar de scale-up fase, een bekend knelpunt op nationaal niveau. Vaak schort het aan goede validatie en een sterke teamcompositie. Hoewel er programma's zoals die van YES!Delft bestaan, zijn deze generiek en niet specifiek gericht op de glastuinbouw. Het HIC ontwikkelt daarom een sectorspecifieke aanpak voor horti startups, waarbij het unieke ecosysteem van het HIC wordt benut. Dit ecosysteem omvat startende en gevestigde bedrijven, kennisinstellingen en partners zoals de Club van 100, WUR, StartLife en YES!Delft. Het programma biedt onder andere:

- Een sectorspecifiek expert platform, waarbij start-ups gekoppeld worden aan specialisten van WUR, Delphy en branchekoplopers, zoals de Club van 100-leden;
- Sectorspecifieke validatielabs;
- Nieuw te ontwikkelen financiële instrumenten, zoals fieldlabvouchers;
- Sectorspecifieke unconferences voor het ophalen van uitdagingen en kansen;
- Sectorspecifieke masterclasses.

Door gebruik te maken van de bestaande infrastructuren van YES!Delft en StartLife kunnen deze activiteiten tegen minimale kosten worden gerealiseerd. Dit is ook waardevol voor gevestigde bedrijven, die hiermee inzicht krijgen in de start-upflow binnen de sector. Dit stelt hen in staat om op het juiste moment innovatieve technologieën te acquireren of als launching customer betrokken te zijn bij het vermarkten van producten.

2. Fieldlab

Uit gesprekken met start-ups en gevestigde bedrijven in de sector is gebleken dat er behoefte is aan een field-lab voor het valideren van innovatieve ideeën en technologieën dat betaalbaar is en heel toegankelijk. Een omgeving die snel en betaalbaar feedback geeft over de haalbaarheid van een idee en/of technologie is onmisbaar in ons ecosysteem. Het HIC Fieldlab biedt de benodigde kasfaciliteiten en expertise in een stapsgewijs programma afhankelijk van de fase van de innovatie. Voor starters wordt dit gefinancierd met expert-vouchers. Uitwerking van het fieldlab doen we samen met de lopende initiatieven van WUR Corporate Value Creation (CVC) rondom dienstverlening richting MKB bedrijven.

Fase 1: een eerste (gratis) afspraak op locatie in Bleiswijk waarin door experts advies wordt gegeven over de haalbaarheid van het idee en mogelijke verdere stappen.

Fase 2: een quickscan van tussen de 4 en 8 uur (op locatie) waarbij een expert van de WUR of Delphy een uitgebreider advies geeft op basis van een analyse van het idee en indien nodig en mogelijk een eerste praktijktest. De kosten van deze activiteit worden gedekt door expertvouchers ter waarde van € 1.000 of € 2.500 die het HIC in samenwerking met marktpartijen ter beschikking zal stellen. Publiek entiteiten als de Metropool Regio Rotterdam Den Haag (MRDH) maar ook bedrijfsleven (Rabobank, Achmea etc.) hebben al aangegeven hierop te willen sponsoren.

Fase 3: Een uitgebreidere validatie van enkele maanden om inzicht te krijgen in de toepasbaarheid van de technologie in praktijkomstandigheden. Deze fase wordt voor starters gefinancierd door fieldlab vouchers, die bijvoorbeeld door de provincie/MRDH ter beschikking worden gesteld. Deze vouchers van maximaal € 25.000 zullen worden gepromoot via de aan het HIC verbonden organisaties en zijn ook beschikbaar voor ondernemingen in de acceleratie fase.

Na het doorlopen van fase 3 worden de ondernemers / start-ups doorverwezen naar WUR of Delphy voor een grotere proefopstelling, bijvoorbeeld met meerdere compartimenten. Als een start-up in deze fase is terechtgekomen zijn meestal ook de middelen aanwezig om dit zelfstandig te financieren.

In het kader van de Europese staatssteunregels kunnen we de vouchers maar tot een bepaald percentage afdekken door publieke middelen. Voor fase 1 en 2 zullen we de steun grotendeels publiek kunnen dekken door deze bijvoorbeeld te verrekenen tegen het IKS tarief. In fase 3 is er meestal een eigen bijdrage van de startup vereist. In de verdere ontwikkeling betrekken we daarom een staatssteun expert bij het ontwerp van de regeling. En hebben we al contact gehad met o.a. FoodvalleyNL en De Boerderij van de Toekomst om van hun vouchers (SME Innovation Voucher, Kansen voor West) te leren en eventueel samenwerkingen te verkennen.

3. (Internationaal) membership programma

Om de innovatieve slagkracht van ons ecosysteem te versterken en ook internationaal te profileren zullen we een (internationaal) lidmaatschapsprogramma aanbieden, dat zich kan ontwikkelen tot een mondiaal innovatienetwerk voor de glastuinbouw.

Het lidmaatschapsprogramma wordt vervlochten met de huidige dienstverlening die StartLife en Yes!Delft aanbiedt en met het partnerprogramma van WUR Glastuinbouw, de Club van 100. Bedrijven die reeds partner zijn krijgen de mogelijkheid om tegen gereduceerd tarief aan te sluiten bij het HIC. En andersom, partners die zich melden bij het HIC en toegang willen tot een breder ecosysteem in hightech of agrifood, denk bijvoorbeeld aan F&A Next, sluiten aan bij de programma's van de partners.

Nationaal wil het HIC een partnerprogramma aanbieden aan innovatieve koplopers in de sector, zowel telers als toeleveranciers. Deze bedrijven betalen een fee (bijv. € 15,000) en krijgen hiervoor inzicht in dealflow van start-ups, netwerk events, en profilering bij studenten van kennisinstututen. Het is voor bedrijven waardevol om op het juiste moment een innovatieve technologie te kunnen acquireren, of om als launching customer betrokken te kunnen zijn bij de finetuning van het vermarktbaar product. Dit programma wordt de komende maanden nog verder uitgewerkt en gevalideerd.

Internationaal wil het HIC zich richten op buitenlandse *faciliterende* organisaties om start-ups met veelbelovende proposities naar de Nederlandse tuinbouwsector te halen. Denk hierbij aan nationale onderzoeksraden, incubators en accelerators, internationale handelsagentschappen, internationale kamers van koophandel, agentschappen voor economische ontwikkeling en overheidsagentschappen. Voorbeelden zijn BCCAI in Canada, Y Combinator in de VS en Farm491 in het VK (een overzicht staat [hier](#)). Leden betalen jaarlijks een basisbedrag (bijvoorbeeld €5000). Specifieke diensten worden tegen commercieel tarief verleend. Activiteiten voor deze club bestaan onder meer uit het ondersteunen van inkomende missies (bijv rond Greentech) en netwerkdiensten (makelen/schakelen). Fees moeten tenminste kostendekkend zijn. Maar deelnemende instanties zijn vooral van belang voor het aandragen van nieuwe start-ups voor het HIC. Samenwerking met Nederlandse organisaties als IQ, OostNL, BOM, RVO en NL Works zal bijdragen aan het succes van een dergelijk programma. Deze partijen zullen waarschijnlijk geen membershopsfee kunnen betalen. In de komende maanden zal een alternatief model worden bedacht.

3.2 Organisatie

Juridische entiteit

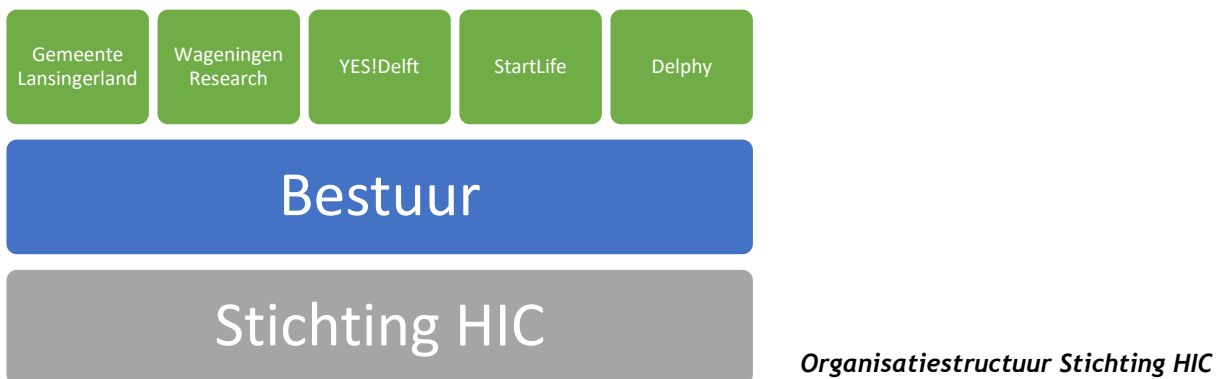
Het oprichten van een juridische entiteit voor het HIC heeft de voorkeur boven andere samenwerkingsvormen. Tot deze conclusie is gekomen vanwege:

- De reikwijdte van de gezamenlijke ambitie en doelen. De partners gaan een langjarige samenwerking met elkaar aan, waarbij de borging in een nieuw construct wenselijk is.
- De wederzijdse afhankelijkheden om de doelen te bereiken. Elke betrokken partner beschikt afzonderlijk over waardevolle assets, maar geen enkele partner kan alleen de doelen van het HIC bereiken. Om de doelen te behalen is een nieuw construct nodig.
- De mogelijkheid om rechtshandelingen te plegen. Een juridische entiteit kan rechtshandelingen plegen, waaronder het aanspraak maken op financiële middelen uit subsidies en het aanstellen van personeel. In de praktijk hebben geformaliseerde

samenwerkingsverbanden een grotere kans om aanspraak te maken op subsidies dan samenwerkingsverbanden die minder geformaliseerd zijn.

Organisatievorm

Het voorstel voor de vorm van deze juridische entiteit is een stichting zonder winstoogmerk. De zeggenschap van Stichting HIC berust bij een Directeur, die rapporteert aan een Bestuur, met daarin een vertegenwoordiger van elk van de oprichtende partners. In statuten worden de bevoegdheden, verantwoordelijkheden en mandaten van directie en bestuur vastgelegd en ook de besluitvorming en zeggenschap over benoeming en ontslag van het bestuur en de leden van de directie.



Oprichters hebben een benoemings- of voordrachtrecht voor de leden van de het Bestuur. Oprichters van de stichting geven een zelfstandige doelstelling mee aan stichting. De stichting heeft geen leden of aandeelhouders. De stichting stuurt daarmee zelfstandig op het doel, er is geen statutaire relatie met de oprichters.

Ontbinding en toetreding of uittreding partners

In de statuten van de stichting worden er afspraken gemaakt over de toetreding of uittreding van partners en de gevolgen die dat heeft voor de organisatiestructuur; denk bijvoorbeeld aan TU Delft die op termijn kan aanhaken. Tevens worden er goede afspraken gemaakt over het te volgen proces bij eventuele ontbinding van de stichting.

3.3 Team

Voor de realisatie van de ambities van het HIC is een klein en ondernemend managementteam essentieel. Om succesvol te kunnen zijn zal het HIC zich moeten opstellen als een start-up. Ondernemend, wendbaar, continu op zoek naar de juiste product/market fit. Dicht tegen de markt aanstaan en validatie omarmen als een kernactiviteit. Daarom wordt in eerste instantie gekozen voor een klein kernteam bestaande uit een ondernemende directeur en programmamanager (2fte). Zij zullen in gezamenlijkheid verantwoordelijk zijn voor het te voeren beleid en het aansturen van de afzonderlijke waardeproposities in de eerste jaren.

Uitbreiding van het team zal in lijn gaan met een verdere groei in dienstverlening en verdienmodellen. Indien blijkt dat een propositie van het HIC voldoende tractie heeft en dat daarbij een sluitend businessmodel wordt gevonden, kan worden gedacht aan verdere uitbreiding van het team. Het tempo van het opschalen van de organisatie gaat dus in lijn met de toename van de inkomsten.

Mogelijke uitbreiding (gerelateerd aan onze primaire activiteiten):

- Manager Fieldlab (1fte)
- Commercieel manager partnerpropositie en international membership (1fte)
- Programmamanager (1 fte)

Voor secundaire activiteiten kan gedacht worden aan:

- Communicatie/event manager (1fte)
- Office manager (1fte)
- Community manager (1fte)

Als het HIC tot volle wasdom is gekomen zullen er ongeveer 8 fte's bij betrokken zijn. Het HIC zal zelf geen personeel in dienst nemen. De werknemers worden aangesteld bij een van de partners en gedetacheerd naar het HIC.

3.4 Doelen

Alle onder 3.1 genoemde activiteiten worden in het 1^e jaar na het operationeel worden van het HIC opgestart door de directeur en projectmanager. De eerste actie daarbij is het verzekeren van de financiering voor de expert- en fieldlab vouchers. Netwerkactiviteiten zijn al in de aanloopfase in 2024 van start gegaan (Launch event in mei, Meet the Start-ups in november).

In overleg met het Bestuur zal door de directeur van het HIC een jaarlijks plan worden neergelegd met overeengekomen KPI's. Deze KPI's zullen in lijn zijn met de doelstellingen van het HIC op het gebied van start-upcreatie en ondersteuning.

Het HIC zal per definitie een data-gedreven initiatief zijn, waarbij data worden verzameld met betrekking tot de belangrijkste activiteiten. Deze data worden gebruikt om de prestaties en voortgang te monitoren en indien nodig bij te sturen. Het integreren van data-gestuurde besluitvorming in elk stadium van de accelerator zal een cyclus van continu leren en aanpassen faciliteren. Om de datastroom schaalbaar en deelbaar te maken zullen we aansluiten bij de nationale taxonomy en data-afstemming, die loopt via incubators United & Techleap in samenwerking met ROMS.

Door het voorwerk in de aanloopfase en het feit dat we kunnen beschikken over de kanalen en expertise van de 5 founding partners is de verwachting dat we al in jaar 1 resultaten kunnen behalen in elk van de 4 activiteiten. Voor deze activiteiten zijn realistische meerjarige targets gesteld, die jaarlijks geëvalueerd en bijgesteld zullen worden.

Targets	2025	2026	2027	2028
Aantal start-ups gerealiseerd	3	6	7	7
Aantal fieldlab vouchers a 25k	6	10	12	12
Aantal expert vouchers a 1,0k of 2,5 k	12	20	24	24
Aantal matches gemaakt tussen start-ups en experts	5	10	15	15
Aantal validatielabs	2	2	2	2
Aantal unconferences	2	2	2	2
International memberships	5	10	20	30
Sponsors private sector	7	15	20	20

3.5 Profilering en communicatie

De positionering van het HIC is volledig gericht op een professionele en omvangrijke dienstverlening op het gebied van start-up creatie, start-up ondersteuning en sectorale innovatie, onder het motto “Where science and entrepreneurship come together” De focus, de schaal en de combinatie van partners waar dit mee gebeurt, is uniek en onderscheidend. Dit is dan ook leidend in onze branding aanpak.

Een structurele samenwerking tussen twee aan universiteiten gelieerde incubators (YES!Delft en StartLife) komt weinig voor in Nederland en creëert in dit geval de unieke mogelijkheid om de brede programmering van YES!Delft toe te spitsen op de tuinbouw door middel van de sector kennis van StartLife. WPR glastuinbouw en Delphy Improvement Center voegen daar wetenschappelijke domeinkennis en expertise op het gebied van validaties in praktijkcondities in een brede TRL range (3-8) aan toe. Hierbij nemen we een duidelijke onderscheidende rol in t.o.v onze concurrentie en de bestaande, vaak gefragmenteerde initiatieven die periodiek plaatsvinden in de sector. Een communicatie- en brandingplan zal hier invulling aan geven. Er is inmiddels al een website gelanceerd (<https://hiceu.com/>) en er is een logo ontwikkeld. Het HIC zal verder communiceren via sociale media kanalen als LinkedIn.

Activiteiten die voorzien worden zijn:

- *Events*
 - Zichtbaarheid genereren voor HIC op internationale tuinbouw evenementen zoals Cultivate, Fruit Logistica en de GreenTech in Amsterdam.
 - Netwerk events rondom een bepaald thema.
 - Gezamenlijke events met de Club van 100
- *Expert platform van ondernemers en experts*
 - Door een expert platform op te richten kunnen we het HIC als denktank voor de verduurzaming van de glastuinbouw positioneren. Dit kan ook een ingang opleveren richting overheden.
- *Guided Field Visits*
 - Samen met koplopers organiseren we een aantal keer per jaar een “field visit” waarin we op bezoek gaan bij een bedrijf en kennis maken met nieuwe ontwikkelingen. Het gaat hierbij om een combinatie van doelgroepen in de kas: koplopers, onderzoekers en start-ups/ scaleups.

3.6 Huisvesting en faciliteiten

Het HIC wordt gevestigd op de regiolocatie van WUR in Bleiswijk. Dat heeft een aantal redenen

- Er zijn onderzoekskassen beschikbaar en een team gewasverzorgers dat gewend is aan onderzoek en de flexibiliteit die dat nodig heeft
- In de profilering van het HIC is het positief om met de WUR geassocieerd te worden
- 4 van de 5 partners zijn in deze regio gevestigd
- Deze locatie is ook de thuisbasis van de Club van 100 waarvan de activiteiten verweven kunnen worden met die van het HIC
- Er is ruimte op het terrein om een kantoor/aanlandplek te realiseren
- Er is een ondersteunend team aanwezig dat ervaring heeft met het organiseren van evenementen

In de eerste fase zullen de volgende faciliteiten nodig zijn

- Deel van het bestaande hoofdkassencomplex WUR Bleiswijk, bij voorkeur naast een in/uitgang.
- Kantoor/aanlandplek voor de deelnemers in de vorm van een portocabin
- Kantoor voor directeur en programmamanager in hoofdgebouw
- Gebruik van hoofdgebouw en de bedrijfshal voor evenementen. Ook de evenementen ruimte van Delphy kan hiervoor gebruikt worden

Als het HIC succesvol blijkt en gaat groeien is meer kas- en kantoorruimte nodig. Het is mogelijk om daaraan op dezelfde locatie te voldoen, omdat daar voor de WUR een nieuwe onderzoekskas wordt gebouwd. Die zal medio 2026 in gebruik worden genomen. Dat creëert ruimte in het huidige kassencomplex voor groei van het HIC, bijvoorbeeld door een hele corridor toe te wijzen voor validatie van start-ups. De renovatie van het oude complex is tevens een moment om eigen kantoorruimte te realiseren voor het HIC, met een eigen ingang en profiel.

Het HIC kan om niet gebruik maken van de algemene beheersdiensten zoals bewaking, receptie, schoonmaak, afvalafvoer etc. Kasruimte wordt door de start-up gehuurd tegen het standaard interne kastarief voor fase 0-2 validaties. In latere stadia kan dat een hoger (markt) tarief worden. De mogelijkheid zal geboden worden om per m² te huren als de soort teelt niet uitmaakt.

In de aanloopjaren (2025/2026) wordt geen huur in rekening gebracht voor kantoorruimte in het hoofdgebouw. Daarna zal het interne m² tarief worden gehanteerd. De portacabins worden door het HIC zelf gefinancierd.

4 Financiële aspecten

4.1 HIC – innovatieprogramma, fieldlab, member programma

Voor het kernteam (actief in 2025) wordt een budget van ca € 400.000 voorzien. Dit zijn de personeelskosten voor de 2fte (directeur en programma manager, € 225.000), marketing & communicatiekosten, administratiekosten en een stelpost voor niet terugvorderbare BTW). Deze kosten zijn structureel.

Voor de activiteiten van het fieldlab wordt in jaar 1 uitgegaan van ongeveer € 145.000. Dit zal in latere jaren groeien. De ambitie is om dit te financieren middels de inzet van fieldlabvouchers waarvoor subsidie gevraagd zal worden bij verschillende private en publieke partijen (MRDH/Provincie/Rabobank).

De innovatieprogramma-activiteiten zijn variabel en zullen georganiseerd worden afhankelijk van interesse en financiering. Denk hierbij aan programma's in het kader van startup creatie of acceleratie waarbij expertise van Yes!Delft of Startlife wordt ingehuurd.

Commercieel management zal worden aangetrokken bij het bereiken van een € 200.000 omzet uit de partner- en membershippropositie. De acquisitie zal in eerste instantie plaatsvinden door de directeur HIC.

4.2 Financiering en verantwoording

De financiering van het HIC zal plaatsvinden met middelen uit zowel de private als publieke sector. Diverse partijen hebben inmiddels al toezeggingen of intentieverklaringen gedaan.

Private sector: partnerprogramma

Het HIC wil een partnerprogramma aanbieden aan koplopers in onze regio. Deze bedrijven krijgen hiervoor inzicht in dealflow van start-ups, netwerk events, en profilering bij studenten van kennisinstituten. De fee zal € 15.000 bedragen. Een eerste validatie bij verschillende partijen in ons ecosysteem gaf al een duidelijke interesse (Rabobank, Anthura, Havecon, Hoogendoorn Growth management, Achmea). In dit partnerprogramma willen we een koppeling maken met de Club van 100 en partnerprogramma's van de oprichtende partijen, bijvoorbeeld door beide organisaties lidmaatschap van het andere netwerk aan te laten bieden als add on. Via het partnerprogramma worden revenuen van € 125.000 verwacht voor 2025. Daarna zal dit geleidelijk oplopen.

Private sector: International Membership programma

Het internationale membership programma wordt gericht op faciliterende organisaties, zoals nationale onderzoeksraden, incubators en accelerators, internationale handelsagentschappen, internationale kamers van koophandel, agentschappen voor economische ontwikkeling en overheidsagentschappen. Leden betalen jaarlijks een basisbedrag (bijvoorbeeld € 5000). Specifieke diensten, zoals het ondersteunen van inkomende missies, worden tegen commercieel tarief verleend. Via het Membership programma worden revenuen van € 50.000 verwacht voor 2025.

Gemeente

Voor 2025 is een gemeentelijke bijdrage van maximaal € 420.000 (inclusief € 70.000 in kind) geaccordeerd. Voor 2026 wordt in 2025 een voorstel ingediend bij de gemeente voor eenzelfde maximale bijdrage. Dit geeft het HIC de tijd om proposities te ontwikkelen met eigen verdienmodellen. Vanaf 2027 wordt jaarlijks een aanvraag ingediend bij de gemeente van € 100.000, met als uitgangspunt dat de stichting vanaf 2029 zelfvoorzienend is. Aanvullende financiering wordt gezocht bij regionale, nationale en EU-stimuleringsregelingen.

MRDH

Het HIC verwacht van de MRDH een eenmalige bijdrage voor de komende 2 jaar en een jaarlijkse structurele bijdrage na 2026. De activiteiten van het HIC passen binnen de strategische doelstellingen van het MRDH en kunnen in principe worden ondersteund. In samenwerking met het economisch team van de MRDH zal er een algemene bijdrage worden aangevraagd van tussen de € 400.000 en € 600.000 voor 2025 en 2026. Daarnaast heeft de MRDH voor 2024 een procesbijdrage beschikbaar gesteld van 50.000 euro. Deze gelden worden gebruikt Startlife en YD! te compenseren voor hun programma werkzaamheden in 2024.

Provincie Zuid-Holland, regionale en landelijke fondsen

De provincie heeft meerdere instrumenten tot hun beschikking waarmee ze dit initiatief kunnen ondersteunen. Dit varieert van eenmalige bijdragen tot Europese programma's zoals "Kansen voor West". Ook regionale ontwikkelmaatschappijen zoals IQ geven aan dat er mogelijkheden zijn voor financiering van delen van het innovatieprogramma. Beide organisaties hebben aangegeven open te staan voor concrete afspraken, maar pas nadat het HIC formeel is gestart (in de vorm van een rechtspersoon). Daarom wordt voor 2025 een bescheiden € 50.000 subsidie ingeschat. Op nationaal niveau zal een aanvraag worden ingediend voor een experimenteerlocatie (voorheen fieldlabregeling). Hierin zal worden samengewerkt met andere partijen uit de regio (Kas voor de Toekomst, World HortiCenter, Greenport WH)

De activiteiten van het HIC zullen voor een groot deel via subsidies en andere overheidsbijdrages worden gefinancierd. Een adequate financiële bedrijfsvoering en verantwoording is daarom essentieel. Het HIC zal hiervoor externe professionals inhuren met ruime ervaring met de materie. De stichting zal over de niet commerciële activiteiten geen BTW terug kunnen vorderen. Hier is rekening mee gehouden in de begroting.

4.3 Jaarbegroting HIC 2025

Voor 2025 wordt uitgegaan van de begroting hieronder. Ten behoeve van de transparantie zijn cash inkomsten en in-kind bijdrages van de verschillende partners apart opgenomen. Dit onderscheid is ook gemaakt bij de kosten. Tevens is er alvast een doorkijk gegeven naar 2026 – 2028.

		2025						2026	2027	2028	
		€ 850.000	Gemeente	WUR	Delphy	StartLife	YesIDelft	€ 1.485.000	€ 1.585.000	€ 1.615.000	
	Inkomsten										
	omzet	Partnerprogramma en sponsoring	€ 125.000					€ 175.000	€ 200.000	€ 225.000	
		Internationaal membership programma	€ 50.000					€ 80.000	€ 100.000	€ 100.000	
		commerciële activiteiten	€ 25.000					€ 30.000	€ 35.000	€ 40.000	
		Overige inkomsten									
		Subsidie MRDH	€ 250.000					€ 500.000	€ 500.000	€ 500.000	
		Subsidie Provincie	€ 50.000					€ 100.000	€ 150.000	€ 150.000	
		Overige subsidies	P.M.					€ 250.000	€ 500.000	€ 500.000	
		Gemeentelijke bijdrage	€ 350.000	€ 350.000				€ 350.000	€ 100.000	€ 100.000	
		In kind bijdragen	€ 490.000	€ 70.000	€ 145.000	€ 69.000	€ 103.000	€ 103.000	€ 365.000	€ 255.000	€ 255.000
		Bijdrage Gemeente Lansingerland	€ 70.000	€ 70.000					€ 50.000	€ 35.000	€ 35.000
		Bijdrage WUR (in kind)	€ 145.000		€ 145.000				€ 100.000	€ 75.000	€ 75.000
		Bijdrage YESDelft (in kind)	€ 103.000					€ 103.000	€ 80.000	€ 55.000	€ 55.000
	Bijdrage Delphy (in kind)	€ 69.000			€ 69.000			€ 55.000	€ 35.000	€ 35.000	
	Bijdrage StartLife (in kind)	€ 103.000				€ 103.000		€ 80.000	€ 55.000	€ 55.000	
	Uitgaven	€ 819.680						€ 1.277.223	€ 1.402.169	€ 1.498.857	
gefinancierd uit gemeente bijdrage, partner/ sponsor programma's en beetje in kind	inhuur personeel										
		programma directeur (0,8fte)	€ 125.000					€ 128.750	€ 132.613	€ 136.591	
		programma manager (1,0 fte)	€ 100.000					€ 103.000	€ 106.090	€ 109.273	
		Overig personeel						€ 30.000	€ 30.900	€ 31.827	
		Bedrijfsvoering									
		administratieve ondersteuning						€ 10.000	€ 10.300	€ 10.609	
		boekhouding / project control	€ 20.000					€ 20.600	€ 21.218	€ 21.855	
		accountancy	€ 10.000					€ 10.300	€ 10.609	€ 10.927	
		niet terugvorderbare BTW (aflopend van 80	€ 64.680					€ 114.123	€ 125.926	€ 134.077	
		Marketing en Communicatie	€ 80.000					€ 100.000	€ 103.000	€ 106.090	
gefinancierd uit subsidies en commerciële activiteiten	Programma activiteiten										
		Fieldlab (= inhuur WUR en Delphy)									
		intake						€ -	€ -	€ -	
		kleine validatie	€ 20.000					€ 50.000	€ 75.000	€ 75.000	
		grote validatie	€ 125.000					€ 300.000	€ 300.000	€ 300.000	
	Innovatie Programma										
	inhuur YESIDelft en StartLife	€ 155.000					€ 250.000	€ 300.000	€ 350.000		
in kind	expertprogramma	€ -					€ -	€ -	€ -		
commercieel gefinancierd	Events & partnerprogramma	€ 90.000					€ 125.000	€ 150.000	€ 175.000		
partner/ sponsor programma's	Overige kosten										
		kantoorkosten	€ 15.000					€ 15.450	€ 15.914	€ 16.391	
		reiskosten	€ 15.000					€ 20.000	€ 20.600	€ 21.218	
		In kind partner inzet	€ 490.000	€ 70.000	€ 145.000	€ 69.000	€ 103.000	€ 103.000	€ 365.000	€ 255.000	
		Bedrijfsvoering									
		administratieve ondersteuning	€ 15.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 12.000	€ 8.000	€ 8.000	
		Marketing en Communicatie	€ 26.000	€ 20.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 20.000	€ 14.000	€ 14.000	
		Programma activiteiten									
		Fieldlab (= inhuur WUR en Delphy)									
		intake	€ 26.000		€ 16.000	€ 10.000		€ 18.000	€ 12.000	€ 12.000	
	grote validatie	€ 68.000		€ 46.000	€ 22.000		€ 51.000	€ 36.000	€ 36.000		
	Innovatie Programma										
	Expertprogramma	€ 42.000		€ 16.000	€ 8.000		€ 18.000	€ 32.000	€ 22.000	€ 22.000	
	Expert platform	€ 30.000				€ 30.000	€ 22.000	€ 15.000	€ 15.000		
	Events & partnerprogramma	€ 68.000	€ 2.000	€ 11.000	€ 6.000	€ 20.000	€ 29.000	€ 50.000	€ 36.000	€ 36.000	
	Bestuur en organisatie	€ 215.000	€ 45.000	€ 53.000	€ 18.000	€ 48.000	€ 51.000	€ 160.000	€ 112.000	€ 112.000	

5 Risicobeheersing

De risico's geassocieerd met het opzetten en ontwikkelen van het Hortiscience Innovation Center zijn beperkt, omdat gekozen is voor een heel gefaseerde groei. Daarbij wordt tevens gebruik gemaakt van expertise en capaciteit die aanwezig is bij de partners. Dit maakt de initiële investering heel overzichtelijk.

Toch zijn er enkele risico's geïdentificeerd die aandacht behoeven:

1. Niet rond komen van de financiering voor de basisorganisatie, de vouchers en/of het venturefonds, door uitblijven van financiële bijdragen overheden.
Zonder deze financiering kan het HIC haar core business niet uitvoeren. De resterende netwerkactiviteiten zijn onvoldoende onderscheidend in de markt

Mitigerende acties

- Toezeggingen zoveel mogelijk rondkrijgen voor start van de stichting
 - Spreiding over verschillende (typen) financiers
 - Activiteiten gefaseerd opstarten, nadat de financiering ervoor rond is
2. Geen of onvoldoende private partnership fees (sponsoring en partnerprogramma)
Deze financiering is noodzakelijk voor het organiseren van events en het expertplatform en daarmee de basis voor het opbouwen van het innovatieve ecosysteem

Mitigerende acties

- Gerichtte communicatie campagnes
- Gebruik maken van het netwerk van de oprichtende partners
- Bedrijven direct benaderen
- Activiteiten gefaseerd opstarten, nadat de financiering ervoor rond is

Alle oprichters van het HIC hebben een bewezen track-record als het gaat om de ontwikkeling van dienstverlening richting koplopers. Denk bijvoorbeeld aan de Club van 100 en Yes!Delft en StartLife's corporate partners.

3. Niet halen activiteitsdoelstellingen
De targets zijn een graadmeter voor het succes van het HIC. Als ze niet gehaald worden zal een evaluatie moeten uitwijzen wat de oorzaken zijn en hoe bijgestuurd moet worden.

Mitigerende acties

- Heroverwegen strategie
- Financiering vinden om capaciteit van het team vergroten

4. Te weinig draagvlak binnen ecosysteem
De verkenning voorafgaand aan het opstellen van dit business plan liet zien dat er breed interesse is in een initiatief als het HIC. De steekproef was echter noodzakelijkerwijs beperkt en is hoofdzakelijk uitgevoerd in de regio zuidwest Holland. Ook werden er kanttekeningen gemaakt – met name door andere faciliterende organisaties zoals WHC, HortiHeroes en Tomatoworld – over het profiel van het HIC. Het was niet voor iedereen duidelijk hoe het HIC zich onderscheidt van deze andere facilitators in de sector.

Mitigerende acties

- Profilering scherp neerzetten in communicatie en ervoor waken dat de activiteiten te veel verbreden
- Samenwerking zoeken met andere facilitators
- Investeren in een gedegen marketing- en communicatiestrategie

5. Spanning intern als gevolg van overlap met bestaande activiteiten van de partners
Het HIC is de facto een bundeling van de expertises van haar oprichtende partners en zal zelf geen capaciteit opbouwen om eigen programma's op te zetten. De activiteiten van het HIC zijn dus in feite activiteiten van de partners onder het HIC label. Elke partner heeft daarmee zelf de afstemming met haar overige activiteiten in de hand. Toch zou het als gevolg van onvoldoende overleg kunnen gebeuren dat het HIC iets initieert dat direct concurreert met een van de partners.

Mitigerende acties

- Transparante afspraken over samenwerking
- Potentiële overlap vooraf bespreken en waar nodig de activiteiten van het HIC bijsturen
- Regelmatig overleg, met name over over nieuwe activiteiten

6. Afhankelijkheden in het bestuur.

De intentie is dat het bestuur bestaat uit een vertegenwoordiger van elk van de oprichtende partijen, inclusief de gemeente Lansingerland. Aangezien de gemeente een belangrijke aanjager is en de eerste fase van het initiatief financiert heeft dit gevolgen voor de onafhankelijkheid van het bestuur.

Mitigerende acties

- Transparante afspraken over scheiding bestuurlijke verantwoordelijkheid en financiering
- De gemeente kan (op termijn) overwegen meer afstand te nemen en betrokken te zijn als partner in plaats van bestuurder.

7. Staatssteun O&O&I kaders

Decentrale overheden kunnen bij het verlenen van overheidssteun voor onderzoeksprojecten, innovatieve plannen en het ontwikkelen van prototypes te maken krijgen met de Europese staatssteunregels voor onderzoek, ontwikkeling en innovatie (O&O&I). Dit zou kunnen gaan spelen voor het HIC aangezien de startfinanciering onder andere van regionale overheden komt. Staatssteun voor O&O&I mag wel als een belangrijk project van gemeenschappelijk Europees belang wordt ondersteund of de ontwikkeling van bepaalde economische activiteiten wordt bevorderd. Daarnaast is er een Algemene Groepsvrijstellingsverordening op basis waarvan steun kan worden verleend aan onder andere industrieel onderzoek, experimentele ontwikkeling, haalbaarheidsstudies en innovatieclusters. Er lijkt dus onder voorwaarden voldoende ruimte voor de activiteiten van het HIC

Mitigerende acties

- Onderzoeken wat de randvoorwaarden zijn voor het toestaan van staatssteun

- Best practices ophalen bij o.a. Boerderij van de Toekomst en Kansen voor West
- Betrekken van een staatssteun expert bij het ontwerp van de regeling

8. Ruimtegebrek op locatie (tot eind 2025)

Tot de nieuwbouwkas in gebruik is genomen op het terrein van de WUR is de kasruimte die beschikbaar is voor de HIC start-ups beperkt. Als er in 2025 veel meer belangstelling (en financiering) is dan we nu verwachten kan dat beperkend worden.

Mitigerende acties

- Waar mogelijk compartimenten voor meerdere validaties gebruiken
- Gebruik maken van ruimte bij Delphy
- Gebruik maken van ruimtes bij andere partners uit het ecosysteem (WHC, Verify)

Risico matrix

	Wat	Effect*	Kans (%)	Risico
1	Geen financiering voor de basisorganisatie	5	10	50
2	Onvoldoende private inkomsten	4	30	120
3	Niet halen targets	2	40	80
4	Te weinig draagvlak binnen ecosysteem	3	40	120
5	overlap met partner activiteiten	4	10	40
6	Afhankelijkheden in het bestuur.	3	50	150
7	Staatssteun O&O&I kaders	5	10	50
8	Ruimtegebrek op locatie	2	20	40

*) 1 klein effect en 5 maximaal effect

Begrippenlijst

Begrip	Beschrijving
Circulariteit	Het hergebruik en minimaliseren van afvalstromen binnen de glastuinbouwsector.
Club van 100	Een netwerk van toonaangevende bedrijven en instellingen die innovatie in de glastuinbouw ondersteunen.
Data-gedreven besluitvorming	Het gebruik van verzamelde gegevens om strategische beslissingen te onderbouwen.
Fieldlab	Een faciliteit waar startups en bedrijven innovatieve ideeën en technologieën kunnen testen en valideren.
GreenTech	Een internationale tuinbouwbeurs waar innovaties en netwerkmogelijkheden binnen de sector worden gepresenteerd.
IKS (Innovatiekrediet Subsidie)	Een financieringsinstrument voor bedrijven die investeren in technologische innovatie.
Innovatieclusters	Samenwerkingsverbanden van bedrijven en kennisinstellingen die zich richten op sectorale innovatie.
Innovatieprogramma	Een sectorspecifiek programma dat uitdagingen in de glastuinbouw koppelt aan innovatieve oplossingen.
IP (Intellectual Property)	Intellectueel eigendom, zoals patenten en auteursrechten, die bescherming bieden aan innovaties.
Kasautomatisering	Technologische oplossingen om processen binnen de kas te optimaliseren en te automatiseren.
Kasrobotisering	Het gebruik van robots en geavanceerde technologie in de glastuinbouw om arbeidsprocessen efficiënter te maken.
KPI (Key Performance Indicator)	Een meetbare waarde die de prestaties van een organisatie of project weergeeft.
Launching customer	Een bedrijf dat als eerste een innovatie in de praktijk implementeert en test.
Membershipprogramma	Een programma waarmee internationale en nationale organisaties kunnen deelnemen aan het innovatie-ecosysteem.
MRDH (Metropoolregio Rotterdam Den Haag)	Samenwerking van 23 gemeenten om hun kennis en krachten te bundelen om het economisch vestigingsklimaat te versterken en de bereikbaarheid te verbeteren.

Begrip	Beschrijving
ROI (Return on Investment)	Een financiële maatstaf om de winstgevendheid van een investering te bepalen.
SME (Small and Medium-sized Enterprises)	De Europese term voor kleine en middelgrote ondernemingen.
Stakeholders	Belanghebbenden zoals bedrijven, overheden en kennisinstellingen die betrokken zijn bij de activiteiten van het HIC.
Techleap	Een Nederlands initiatief dat startups helpt met opschaling en financiering.
TRL (Technology Readiness Level)	Een schaal van 1 tot 9 om de rijpheid van een technologie te beoordelen, waarbij HIC zich richt op TRL 4-6. TRL 1-3 betreft fundamenteel onderzoek, TRL 4-6 betreft validatie en demonstratie, en TRL 7-9 betreft marktklaar maken van een technologie.
Waardepropositie	De unieke bijdrage van het HIC aan innovatie binnen de glastuinbouw, bestaande uit een innovatieprogramma, fieldlab en een membershipprogramma.
Weerbare teeltsystemen	Teeltsystemen die bestand zijn tegen ziekten, plagen en extreme klimaatomstandigheden.