

Nota voor burgemeester en wethouders

Team
DEV-BLD

Onderwerp

st. De Gasfabriek

1- Notagegevens

Notanummer 2018-001524
Datum 04-09-2018
Programma:
10 Economie, kunst en cultuur
Portefeuillehouder Weth. Walder

2- Bestuursorgaan

<input checked="" type="checkbox"/> B & W	11-09-2018
<input type="checkbox"/> Raad	--
<input type="checkbox"/> Burgemeester	--

College van B & W

- Burgemeester	- Weth. Kolkman
- Weth. Grijsen	- Weth. Rorink
- Weth. Verhaar	- Weth. Walder

Besluitenlijst	d.d.	d.d.	d.d.
<input type="checkbox"/> Akkoordstukken	--	<input checked="" type="checkbox"/> Openbaar	11-09-2018
		<input type="checkbox"/> Besloten	--

Routing	d.d.	par.
Portefeuillehouder	05-09-2018	<input type="checkbox"/> adj.secr. --
regiemanager	05-09-2018	<input checked="" type="checkbox"/> gem.secr. 05-09-2018
Programmamanager economie	05-09-2018	BIS Openbaar
		Status Definitief 2018-09-12

Bijlagen

concept overeenkomst
Toelichting BIC

B & W d.d.: 11-09-2018

Besloten wordt:

- 1 In te stemmen met het aangaan van bijgevoegde overeenkomst tot het afnemen van diensten van st. De Gasfabriek voor de duur van drie jaar;
- 2 het college verzoekt burgemeester König aan wethouder Walder volmacht te geven tot ondertekening van de overeenkomst;
- 3 de nota en het besluit openbaar te maken.

Financiële aspecten:

Financiële gevolgen voor de gemeente?	Ja
Begrotingswijziging	Nee
Financiële gevolgen opvangen	
De kosten worden gedekt vanuit de lopende begroting programma economie, product 10.	

Voorstel openbaarmaking conform Wet Openbaarheid Bestuur (Wob)

- De nota en het besluit openbaar te maken
- De nota en het besluit openbaar te maken vergezeld van bijgaand persbericht
- De nota en het besluit openbaar te maken nadat
- De nota en het besluit openbaar te maken, behalve...
- Het besluit openbaar te maken, maar niet de nota, gelet op artikel:
- De nota en het besluit niet openbaar te maken, gelet op artikel:

Kennisgeving/ Bekendmaking Awb

Kennisgeving (publicatie) conform Awb

Nee

Bekendmaking conform Awb

Nee

ADVIESRADEN:

Moet een van de adviesraden gehoord worden of op de hoogte gesteld?

Nee

Toelichting

Inleiding

Al enkele jaren is de st. De Gasfabriek bezig om zich op het Gasfabriekterrein te ontwikkelen tot een ecosysteem voor (startende) ondernemers in met name technische innovatie. Ook wel bekend als het Business innovation center (zie bijlage voor een beschrijving van dit concept).

Beoogd resultaat

Doel is het aangaan van een overeenkomst met de st. De Gasfabriek waarmee de gemeente gebruik kan maken van het dienstenpakket van de Gasfabriek. Ook stimuleren wij hiermee het ecosysteem en laten we onze waardering blijken voor dit concept.

Kader

- Programma economie
- De gevoerde gesprekken met st. De Gasfabriek

Argumenten voor en tegen

Stichting De Gasfabriek is een private samenwerking van verschillende ondernemers die op basis van hun ervaring en deskundigheid in technologiebedrijven als Topicus en op eigen kosten een kansrijk ecosysteem voor (startende)ondernemers in technische innovatie tot stand hebben gebracht. Inmiddels zijn er ongeveer 60 bedrijven gevestigd en 200 mensen werkzaam. De ambitie is om uit te groeien tot een innovatiecentrum met enkele duizenden werkzame personen. Om dit mogelijk te maken heeft de stichting de blik naar buiten gericht en zoekt zij samenwerking met relevante partijen, waaronder de gemeente.

Voor de zomervakantie zijn gesprekken gevoerd tussen de stichting en de gemeente om de samenwerking te verkennen. Een invulling van de samenwerking is dat binnen het concept van de Gasfabriek de mogelijkheid bestaat om (oa via zgn KIK sessies) onderzoeksvragen te beantwoorden en zo mogelijk om te zetten in een startup. Inmiddels hebben rond een aantal gemeentelijke onderwerpen verkennende gesprekken plaats gevonden om hier gebruik van te gaan maken. Daar wordt de komende tijd een vervolg aan gegeven.

Verder is uit de gesprekken naar voren gekomen dat de samenwerking kan worden ingevuld door het aangaan van onderhavige overeenkomst. Hiermee nemen wij de in de overeenkomst genoemde diensten af (oa een aantal KIK sessies; gebruik van ruimtes tbv (netwerk)events en flexwerkplekken). Belangrijker is dat we hiermee de totstandkoming van het beoogde ecosysteem stimuleren en ook laten wij hiermee onze waardering blijken voor de ontwikkeling die heeft plaatsgevonden en potentie daarvan.

Omdat de stichting het voornemen heeft om hier een feestelijk (pers)moment van te maken wordt voorgesteld de wethouder economische zaken te volmachten tot ondertekening van de overeenkomst.

Extern draagvlak (partners)

De Gasfabriek is inmiddels relaties aangegaan met bijv. de provincie (oa project Ecole 42), Deventer informatiestad (er wordt gewerkt aan een blockchain oplossing om eenvoudiger te voorzien in uitwisseling van ict-personeel), SKIO Saxion (op het Gasfabriekterrein aanwezig met studentondernemers) en het Ondernemershuis (bijv. taakverdeling rond de intake en begeleiding van startende ondernemers). Hiermee ontstaat op het Gasfabriekterrein ook in bredere zin een ecosysteem rond startend ondernemerschap.

Financiële consequenties

De kosten bedragen 15.000,- euro per jaar. Dit wordt opgevangen in de lopende begroting van programma economie, product 10.

Aanpak/uitvoering

Op 12 september zal wethouder Walder de overeenkomst tekenen op locatie.

BUSINESS PARTNER LIDMAATSCHAP

DE ONDERGETEKENDEN:

De gemeente Deventer en Stichting De Gasfabriek gaan een Business Partner overeenkomst aan.

De gemeente Deventer, gevestigd te Deventer,
hier rechtsgeldig vertegenwoordigd door wethouder T.C. Walder,
Hierna te noemen 'de gemeente'

Stichting De Gasfabriek, gevestigd te Deventer,
Hier rechtsgeldig vertegenwoordigd door M. Veenhuis,
Hierna te noemen 'de organisatie'

OVERWEGENDE:

- Dat de organisatie de (financiële) bijdrage gebruikt voor het Business-Partner servicepakket.
- Dat de gemeente de organisatie wil ondersteunen als Business-Partner.
- Dat de organisatie bereid is voor het lidmaatschap een tegenprestatie te leveren als verwoord in deze overeenkomst.
- Dat beide partijen hun rechten en plichten inzake het lidmaatschap in deze overeenkomst hebben vastgelegd.

KOMEN ALS VOLGT OVEREEN:

1 Algemeen

- 1.1 Deze overeenkomst regelt het lidmaatschap door de gemeente van de organisatie en de tegenprestatie van de organisatie aan de gemeente, alsmede alle overige rechten en plichten inzake dit lidmaatschap.
- 1.2 De organisatie zal de belangen van de gemeente voor zover samenhangend met en voortvloeiend uit deze overeenkomst ondersteunen.

2 Prestaties de gemeente

De gemeente betaalt de organisatie een bedrag van € 15.000,-- per jaar exclusief btw, op voorwaarde dat de organisatie de afspraken uit deze overeenkomst op tijd nakomt. De gemeente maakt dit bedrag jaarlijks, na ontvangst van een factuur, over op de rekening van de organisatie. De factuur kunt u onder vermelding van 8111 sturen aan de gemeente, t.a.v. Gemeente Deventer, Postbus 5000, 7400 GC Deventer, ten name van de heer G.H.E Nijhuis. Of als pdf-bestand mailen naar ghe.nijhuis@deventer.nl.

3 Prestaties organisatie

De tegenprestaties van de organisatie staan beschreven in deze overeenkomst en Bijlage 1. Correspondentie adres: Stichting Gasfabriek, Zutphenseweg 6, 7418 AJ Deventer, ter attentie van Projectoffice, of projectoffice@degasfabriek.com

4 Looptijd en beëindiging

- 4.1 Deze overeenkomst treedt in werking zodra beide partijen hem ondertekend hebben en geldt van 01 juli 2018 tot en met 30 juni 2019, met telkens een stilzwijgende verlenging van een jaar. De overeenkomst is jaarlijks opzegbaar voor 1 januari van het jaar waarin de verlenging ingaat.
- 4.2 Iedere partij is bevoegd deze overeenkomst met onmiddellijke ingang, zonder nadere ingebrekestelling en zonder voorafgaande rechterlijke tussenkomst, geheel of gedeeltelijk te ontbinden indien:
- a) De wederpartij tekort komt in de nakoming van haar verplichtingen voortvloeiend uit deze overeenkomst, tenzij de tekortkoming, gezien haar bijzondere aard of geringe betekenis, deze ontbinding met haar gevolgen niet rechtvaardigt. Voor zover de nakoming niet blijvend onmogelijk is, ontstaat deze bevoegdheid tot ontbinding pas indien nakoming van de verplichtingen uitblijft na verloop van een bij een schriftelijke aanmaning gestelde redelijke termijn.
 - b) De wederpartij surseance van betaling aanvraagt, in staat van faillissement is verklaard dan wel ontbonden respectievelijk geliquideerd wordt, behoudens overname van deze wederpartij door derden.
 - c) Door overmacht, regelgeving van overheidswege daaronder begrepen, het beoogde doel van deze overeenkomst onbereikbaar wordt.
 - d) De wederpartij handelingen verricht of nalaat waardoor de goede naam van de andere partij in ernstige mate geschaad dreigt te worden.
- 4.3 De opzegging of ontbinding geschiedt per brief.
- 4.4 De beëindiging of de ontbinding van deze overeenkomst ontslaat partijen niet van de verplichtingen daaruit, die naar hun aard doorlopen, zoals -maar niet beperkt tot het bepaalde met betrekking tot: geheimhouding, aansprakelijkheid, intellectuele eigendom, toepasselijk recht en bevoegde rechter.
- 5 Overleg en contactpersonen
- 5.1 Partijen zullen overleg voeren over de uitvoering van deze overeenkomst en de overige gang van zaken zo vaak als een partij dit nodig of wenselijk acht.
- 5.2 De organisatie biedt de gemeente de in bijlage 1 genoemde tegenprestaties
- 5.3 Beide partijen zullen een vertegenwoordiger aanwijzen die als contactpersoon met betrekking tot naleving van deze overeenkomst zal functioneren.
Contactpersoon voor de gemeente: Eric Nijhuis (ghe.nijhuis@deventer.nl; 0570 - 69 32 84). Contactpersoon voor de organisatie is: Han de With (han@degasfabriek.com).
- 6 Intellectuele eigendomsrechten
- 6.1 De gemeente en de organisatie erkennen over en weer elkaars intellectuele eigendomsrechten ten aanzien van handelsnaam, logo, promotionele en/of communicatieve uitingen, in de ruimste zin van het woord en ongeacht het gebruikte medium.
- 6.2 Partijen zijn over en weer gerechtigd om elkaars merk en/of handelsnaam te gebruiken in communicatie-uitingen over dit lidmaatschap. Hierbij zullen de geldende huisstijlregels van partijen in acht worden genomen. Alle communicatie-uitingen waarin het logo en/of de handelsnaam van de wederpartij voorkomt zullen tijdig vooraf ter schriftelijke goedkeuring aan de wederpartij worden voorgelegd.
- 6.3 Tenzij elders in deze overeenkomst anders is bepaald, is het de partijen zonder wederzijdse voorafgaande schriftelijke toestemming niet toegestaan om (merchandising) artikelen waarop het (beeld-)merk van de andere partij is vermeld te laten produceren,

openbaar te maken, te verveelvoudigen of ter beschikking te stellen, al dan niet tegen vergoeding.

7 Publiciteit, presentatie

7.1 Partijen zullen zich inzetten om zoveel mogelijk positieve publiciteit rondom het lidmaatschap te genereren. Partijen zullen met elkaar afstemming plegen over de in te zetten interne en externe communicatiemiddelen (inhoud en vorm) rondom het lidmaatschap. Alle communicatie-uitingen dienen voorafgaand aan publicatie te worden goedgekeurd door beide partijen.

7.2 De organisatie, waaronder diens medewerkers en de voor hem werkzame derden, onthouden zich van gedragingen, die de gemeente in haar goede naam en/of publicitaire belangen kan schaden.

8 Overdraagbaarheid

Het is partijen niet toegestaan, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de wederpartij, de rechten uit deze overeenkomst geheel of gedeeltelijk over te dragen aan derden.

9 Geheimhouding

Het is partijen niet toegestaan, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de wederpartij, (onderdelen van) de inhoud van deze overeenkomst aan derden kenbaar te maken, tenzij de wet daartoe verplicht of tenzij deze gegevens, zonder dat dit veroorzaakt is doordat de onderhavige geheimhoudingsplicht is geschonden, van algemene bekendheid zijn.

10 Slotbepalingen

10.1 Deze overeenkomst bevat alle rechten en verplichtingen van partijen jegens elkaar met betrekking tot het lidmaatschap. Wijzigingen van deze overeenkomst zijn pas geldend indien zij schriftelijk zijn vastgelegd en door beide partijen zijn ondertekend. De bijlagen bij deze overeenkomst vormen een integraal onderdeel van deze overeenkomst. Kennisgevingen die partijen op grond van deze overeenkomst aan elkaar zullen doen, dienen schriftelijk plaats te vinden op de navolgende adressen:

Voor de gemeente: Gemeente Deventer
 Postbus 163
 7400 GC Deventer

Voor de organisatie: Stichting De Gasfabriek
 Zutphenseweg 6
 7418 AJ Deventer

11 Toepasselijk recht en geschillen

Op deze overeenkomst is het Nederlandse recht van toepassing. Geschillen zullen worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Deventer, tenzij partijen een andere vorm van geschilbeslechting overeenkomen.

Aldus overeengekomen en getekend in tweevoud op 12-09-2018.

Stichting De Gasfabriek
gevestigd te Deventer

Gemeente Deventer
gevestigd te Deventer

Penvoerder namens,
Stichting Gasfabriek

T.C. Walder
Wethouder
Gemeente Deventer

Bijlage 1: Inhoud tegenprestaties lidmaatschap

BUSINESS-PARTNERSHIP GASFABRIEK en de gemeente Deventer

In 2018 bedragen de kosten voor het Business partnership € 15.000 exclusief btw.

Het business-partnership houdt in:

- Vijf dagen per week (behoudens vakantie- en feestdagen) toegang binnen kantoortijden;
- Mogelijkheid om relaties te ontvangen en deel te laten nemen aan events;
- Gratis consultancy op basis van inloop in De Gasfabriek en toegang tot verschillende interessante netwerken, meetings en events;
- Mogelijkheid om studenten Start-Up(s) en/of een eigen Pop Up University op te zetten;
- Per jaar 2x organiseren van een maatwerk innovatieworkshop;
- Per jaar 4x houden van een netwerkbijeenkomst (behoudens de genuttigde consumpties);
- Gebruik van 4 flex-plekken behalve bij evenementen, dan alleen indien mogelijk/ruimte;
- Per week 2 dagdelen gebruik van een vergaderruimte;
- Per jaar 4 dagdelen gebruik van Grand-Cafe;
- Per jaar 1x gratis gebruik beursvloer tbv. één of meerdaags-event;
- Gebruik van de audiovisuele middelen en gebruik van Wifi;
- Naamsvermelding als innovatie-partner op de website en merk-logo-uiting in het pand.
- Niet afgenomen en gebruikte ruimte en/of diensten zijn niet overdraagbaar naar het volgende lidmaatschapsjaar.



Inhoud:

- 1 Business Innovatie Centrum De Gasfabriek in Deventer**
- 2 We helpen bedrijven en organisaties met radicale innovatie**
- 3 Hoe functioneert De Gasfabriek en De Gaseconomie**

1 Business Innovatie Centrum De Gasfabriek in Deventer

Wij hebben de volgende afspraken met elkaar

- Stichting De Gasfabriek (een initiatief van 6 ondernemers opgericht in oktober 2015) is de trekker van het Business Innovatie Centrum.
- Ondertussen zijn een 10-tal ervaren ondernemers en specialisten aangehaakt die hun kennis, kunde en netwerk inzetten om innovatie en ondernemerschap te stimuleren.
- Dit leidt tot een business- en innovatiecampus met leden (bedrijfsleven, overheid en onderwijs) waar startups ontstaan en kunnen groeien.
- Het is een mix van startup-huisvesting, kennisinstellingen en commerciële verhuur (doel is break even exploitatie).
- Er worden innovatietrajecten aangeboden aan leden en geïnteresseerden.
- Ondernemerschap wordt gepromoot, student-ondernemers krijgen gratis hulp en werkplekken.
- De regionale economische leefbaarheid wordt hiermee gestimuleerd en uitstroom van ondernemerschap en kennis voorkomen.

Regels

1. alle in De Gasfabriek gegenereerde ideeën zijn open source
2. we verdienen niet aan elkaar

Activiteiten

3. kenniscentrum disruptieve technologie en radicale innovatie
4. thema-workshops (blockchain, privacy, kennissysteemtechnologie, augmented reality, artificial intelligence, sensing, robotics, big data)
5. innovatiekringen
6. vacatures ondernemerschap
7. promotie en begeleiden van van studentondernemerschap
8. startups koppelen aan corporates en ervaring (incubator)
9. begeleiden van intrapreneur-trajecten

De volgende observaties spelen hierbij een belangrijke rol

Het moet anders en niet beter sneller en goedkoper

Nieuwe technologie verandert de wereld in rap tempo. Innovatie in de betekenis van beter, sneller en goedkoper heeft vele jaren voldaan om een bedrijf blijvend bestaansrecht te geven. Tegenwoordig moet het anders (radicale innovatie). AirBnB is geen hotelketen en Uber is geen taxibedrijf, of dichterbij huis: Booking.com, Thuisbezorgd en PICNIC.

Een bedrijf bestaat in verschillende versies naast elkaar

De levensduur van bedrijven wordt steeds korter. In 1920 bestond een S&P500 bedrijf gemiddeld 67 jaar, tegenwoordig 15 jaar. De grote techgiganten in Silicon Valley hebben hier hun organisatiestructuur op aangepast.

Alphabet is de holding van Google en de onderliggende bedrijven (telefoon, zoekmachine, zelfrijdende auto's, etc.) zijn voorbestemd om eindig te zijn.

Gemeenschappelijk voor alle bedrijven onder Alphabet zijn naast een solide kaspositie, distributie (klanten), data, kennis en reputatie.

Voor Apple, Facebook, Amazon en Tesla geldt een soortgelijk verhaal.

Streven naar de rol van ketenregisseur

Markten en bedrijfskolommen worden transparant. Het wordt steeds moeilijker om geld te verdienen. Niet alle sectoren ontwikkelen zich met dezelfde snelheid, maar een paar vooroplopende sectoren (zoals bijvoorbeeld de financiële sector, de grafische industrie, en de retail sector) laten wel zien hoe snel het kan gaan. Ondertussen is het duidelijk dat geen enkele sector gaat ontkomen aan de gevolgen van nieuwe technologie.

De oplossing om de gevolgen van transparantie te beperken is een andere positie innemen in de keten. Als regisseur van een keten heb je een interessant verdienmodel. Massa is kassa. Als iedere ketenspeler gebruik maakt van jouw infrastructuur kun je nog geld verdienen en heb je ook mogelijkheden om mee te sturen in de keten.

AirBnB, Amazon, Booking.com en Uber zijn voorbeelden van ketenregisseurs.

Een verdienmodel of een vermogensmodel

Van oudsher wordt gedacht in verdienmodellen. Techgiganten zijn groot geworden door distributie (heel veel klanten) prioriteit te geven boven verdienen. Als iedereen klant is, ook al verdien je helemaal niets aan al deze klanten, dan heb je een enorm vermogen opgebouwd. De zoekmachine van Google is een voorbeeld van een gratis dienst met heel veel enthousiaste klanten die het bedrijf heel veel data en distributie oplevert (en dat vertegenwoordigt een enorme vermogenswaarde). Het verdienmodel van Google kwam pas veel later.

Regionale observaties

Waar wordt de toekomst bepaald van bedrijven.

De regio huisvest een aantal interessante bedrijven, alleen een aantal van deze bedrijven is onderdeel van een groep die niet bestuurd worden vanuit de regio. Het hoofdkantoor bepaalt de strategie en niet de vestiging.

Er komen steeds meer voorbeelden van interessante bedrijven die ooit een hoofdkantoor of een grote zelfstandige vestiging hadden in de regio, maar nu niet meer. Door fusies en overnames dreigen ook andere grote spelers op termijn verloren te gaan voor de regio.

Een interessant ecosysteem heeft een aantrekkende werking.

De regio Eindhoven laat zien dat een interessant ecosysteem en samenwerkende bedrijven veel kunnen betekenen voor de regionale economie. In plaats dat bedrijven elkaars personeel wegkapen kunnen ze beter samen jagen op schaars personeel en een bijdrage leveren aan relevante scholing. Zorg dat de regio aantrekkelijk wordt voor jonge hoog opgeleide technici die voor hun carrière willen kunnen kiezen uit verschillende posities en die het aantrekkelijk vinden om regelmatig te kunnen wisselen van werkgever.

21st century skills

Banen verdwijnen of op z'n best veranderen de komende 10 jaar ten gevolge van nieuwe technologie. Technologie ontwikkelt zich zo snel dat het onderwijs niet of nauwelijks kan volgen. Wetenschap en onderwijs gaan een andere rol krijgen als met behulp van kunstmatige intelligentie, machine learning en big data grote stappen voorwaarts gemaakt worden in een onnavolgbaar tempo.

Het bedrijfsleven gaat andere competenties vragen van personeel. Intrapreneurship en entrepreneurship worden steeds belangrijker. In de VS zie je de opkomst van de entrepreneurial MBA (post doc) samen gaan met de opkomst van bedrijfsuniversiteiten.

De Gasfabriek stimuleert ondernemerschap.

Onderscheidend voor De Gasfabriek zijn onze volgende overtuigingen:

1. Het belangrijkste doel van een startup zou moeten zijn “validatie van het product” en niet “verkrijging van financiering”.
 - Een launching customer is belangrijker voor een startup dan financiering
 - Een pitch moet een klant overtuigen, niet een financier.
 - Alle aandacht van de ondernemer moet uitgaan naar het product en niet naar het vergaren van financiële middelen.
2. Helemaal zonder geld kan het ook niet.
 - Studentondernemers die ook nog vakken moeten vullen om rond te komen houden te weinig tijd over om te ondernemen.
 - Ondernemers die geen basis-brood op de plank hebben, hebben ook geen ruimte om te ondernemen.
 - Een startup kan niet helemaal zonder hulp van derden (waarvoor meestal betaald moet worden). Geld of een ander ruilmiddel is daarvoor noodzakelijk.
3. Een groep samenwerkende startups is meer dan de som der delen.
 - Samenwerken werkt motiverend voor de ondernemers.
 - Leidt tot meer slagkracht.
 - Ondernemers zullen elkaar aanvullen en helpen.
 - Samen een visie ontwikkelen en samen ideeën ontwikkelen en plannen realiseren heeft een grotere impact en trekt meer aandacht.
 - De praktijk leert dat een innovatiekring rond een thema, een uitstekend vertrekpunt is voor samenwerking.
4. Corporates worden in hun voortbestaan bedreigd door de 4^{de} industriële revolutie die zich voltrekt met exponentiële snelheid.
 - Corporates die zichzelf opnieuw uitvinden doen dat bijna altijd in een andere bedrijfskolom (de bank wil softwarehuis worden, het energiebedrijf wil bank worden etc.). Dit kan niet de bedoeling zijn.
 - Corporates investeren “en masse” in eigen incubators. Ze kopen bedreigingen op en maken deze niet zelden onschadelijk.
 - Corporate canibalism zou het doel moeten zijn, maar is intern moeilijk, zo niet onmogelijk te verkopen.
 - De nieuwe concurrent die met radicale innovatie de aanval inzet ontstaat niet binnen de corporate en is ook niet succesvol onder aansturing van de corporate.

5. Na validatie heeft een startup serieuze financiering nodig om te kunnen groeien en professionaliseren.
 - Ook de samenwerkende startups binnen De Gasfabriek krijgen een financieringsbehoefte als onder druk van de markt geschaald en geprofessionaliseerd moet worden.
 - De groep samenwerkende startups is een ideale incubator voor een corporate.
 - Een corporate met visie begrijpt dat een incubator die zich ongeremd kan ontwikkelen veel meer impact heeft dan een incubator die gestuurd wordt door interne politiek.
 - Een corporate met visie investeert in een zelfstandige incubator.

Hoe gaat De Gasfabriek dit proces organiseren en faciliteren?

Bij voldoende belangstelling organiseert De Gasfabriek een innovatiekring rond een bepaald thema. Allereerst wordt een visie ontwikkeld over de toekomst van het thema en vervolgens wordt in de groep gebrainstormd over mogelijke proposities die invulling kunnen geven aan deze visie. Voor zover mogelijk gaan de deelnemers aan het werk met een propositie. Voor proposities waar niet direct een ondernemer voor beschikbaar is, wordt een ondernemer gezocht. Deze vacature voor een ondernemer wordt gedistribueerd onder de aangesloten onderwijsinstellingen. De innovatiekring leidt uiteindelijk tot een groep samenwerkende startups.

De groep startups kiest een corporate die de groep als concurrent gaat zien. Doel is de concurrent, lees de geselecteerde corporate, zo snel mogelijk pijn te doen (ultieme doel is een dreigend faillissement van de corporate). Met deze corporate en liefst ook met de concurrenten van deze corporate wordt contact gezocht. We nodigen ze uit om kennis te nemen van onze pogingen om de markt te veranderen en we willen het liefst samenwerken. Samenwerken wil zeggen dat de corporate kennis mag nemen van onze pogingen om de markt te veranderen. Als wederdienst vragen wij de corporate klanten en reputatie beschikbaar te stellen om in samenwerking nieuwe concepten te valideren. Vroegtijdige validatie kan veel geld besparen voor de startups en kost de corporate weinig tot niets.

We kunnen veel zonder geld, maar niet alles. Om geld zoveel en zolang mogelijk buiten de deur te houden is De Gasfabriek een eigen bank begonnen, De BiC-bank (Business Innovatie Centrum). De BiC-bank is tegelijkertijd een geldscheppende instelling (vergelijkbaar met de DNB), een controlerende instelling (de AFM) en een transactiefabriek (een commerciële bank). Iedere startup die aan bepaalde minimale voorwaarden voldoet kan De BiC-bank vragen om een eigen valuta te creëren. Met deze eigen valuta kunnen diensten en producten van derden ingekocht worden binnen het ecosysteem van De Gasfabriek. Als tegenwaarde van deze valuta wordt een percentage van de winst en of omzet van de startup genomen. Iedereen die iets bijdraagt aan de startup krijgt hiermee recht op een deeltje van de "toekomstige" winst van de startup. Hiermee wordt de nieuw gecreëerde valuta ingezet voor crowd funding en crowd sourcing. De valuta geeft recht op toekomstige winst, maar geeft uitdrukkelijk geen zeggenschap. De startup blijft volledig baas in eigen huis. Op deze wijze kan eens startup snel en goedkoop groeien.

Niet alles kan gefinancierd worden met eigen valuta. Studenten en startende ondernemers moeten leven en hebben aanvullende studiefinanciering (stufi) of een basisinkomen nodig. De benaderde corporates wordt geen geld gevraagd, omdat onafhankelijke startups beter in staat zijn om de corporate aan te vallen (en dus te helpen). We maken hierop een uitzondering voor de financiering van Stufi en het basisinkomen. De groep samenwerkende startups is potentieel een incubator die door de corporate gefinancierd wordt. Vooruitlopend

op deze stap starten we een thema gebonden stimuleringsfonds ondernemerschap waar we de corporate vragen beperkt middelen in te stoppen. De ondernemer kan beperkt (1000 euro basisinkomen per maand en 500 euro stufi per maand) eigen valuta omruilen voor echte euro's. Het stimuleringsfonds krijgt hiermee een beperkt belang in de startup zonder dat de startup zeggenschap kwijt raakt, immers de valuta geeft recht op winstdeling zonder zeggenschap.

Zodra de groep startups succesvol gevalideerde bedrijfsmodellen heeft, ontstaat direct de behoefte aan middelen om te schalen en te professionaliseren. Als een corporate bereid gevonden kan worden om de rol van venture capitalist te spelen kunnen we versnellen. De corporate krijgt een incubator, de startups krijgen financiering, kennis, ervaring en distributie (klanten). Het thema gebonden stimuleringsfonds kan gebruikt worden voor de financiering. Het contract tussen het financieringsfonds en de financier (de corporate) verandert daarmee wel, de corporate zal meer zekerheden vragen omdat de financiering nu om serieuze bedragen gaat.