

maandag, december 03, 2001

Cees J. van Laren
Gemeente Delft – Delft Kennisstad
Staalweg 1
Postbus 340
2600AH DELFT

Onderwerp: Sensor Competence Center Delft/ Business Factory

Geachte heer van Laren,

Nogmaals hartelijk dank voor de gelegenheid om kennis te maken en van gedachten te wisselen over de mogelijke opzet van het "Sensor Competence Center Delft". Wij hebben met grote interesse het haalbaarheidsonderzoek bestudeerd.

Uit ons gesprek is uw vraagstelling naar voren gekomen: "Hoe komen we nu van studie naar een succesvol centrum dat na een aanloop in staat is zelf in haar kosten te voorzien?".

Wij hebben besproken vooral de risico's (financieel, organisatie etc.), die op het te volgen pad liggen, vast te stellen en aan te geven hoe deze kunnen worden opgelost.

Het haalbaarheidsonderzoek van februari 2001 geeft aan dat er in de delftse regio een initiële interesse bestaat om gebruik te maken van een "centrum" dat een actieve rol vervult om meetbare omzet in de sensortechnologie branche te genereren.

Met deze brief willen wij graag onze interesse tonen om met u een traject in te gaan om het *Sensor Competence Center Delft* te realiseren. Business Factory is een bedrijf dat is gespecialiseerd in het realiseren van business processen voor organisaties vanuit de missie "Van Innovatie tot Business Succes". In bijlage 1 is een kort bedrijfsprofiel opgenomen. Zoals gezamenlijk vastgesteld moet een perfecte match mogelijk zijn om én het centrum te realiseren én de doelstelling "omzet in de sensortechnologie branche" kostendekkend in de praktijk neer te zetten.

Zoals we gezamenlijk hebben vastgesteld moet de valkuil worden vermeden weer een kopie te bouwen van een organisatie die "netwerken" als enige modus operandi heeft en snel verwordt tot praatclub zonder actie.

U treft in het vervolg aan onze eerste reactie hoe uiteindelijk meetbare omzet (succes) voor de langere termijn kan worden gerealiseerd en de eerste concrete stappen.

Wij hebben, zoals afgesproken, offerte bijgevoegd van de noodzakelijke activiteiten. Zoals afgestemd bevat het voorstel enkele duidelijke meetpunten om zowel de financiële als organisatorische risico's beperkt te houden.

Realisatie van Sensor Competence Center Delft

Succes wordt bepaald door uitvoeren en realiseren van *concrete en klantomzet gerelateerde projecten*.

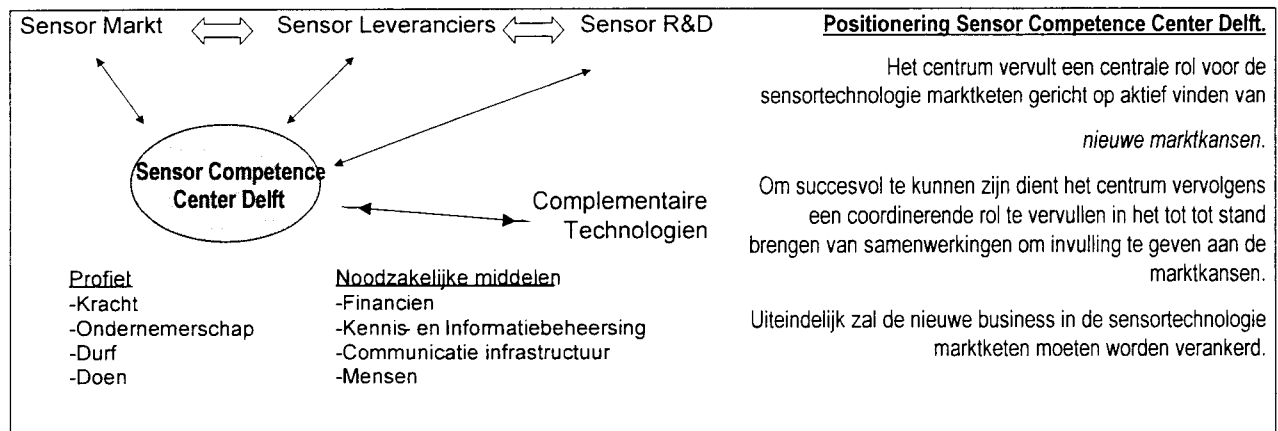
Met deze brief willen wij graag een mogelijke aanpak voorstellen.

Het centrum moet actief zijn in het vaststellen van marktkansen EN het realiseren van actieve samenwerkingen om hieraan invulling te geven. Bijgaande figuur geeft dit schematisch weer.

Kenmerkende elementen van dit profiel zijn: Kracht (= actief, duidelijk en aanwezig gezicht), Ondernemerschap (= business en marktgeoriënteerd), Durf (= experimenteren), Doen (= realiseren).

Daarnaast zijn een aantal middelen noodzakelijk om het te realiseren businessproces in te richten.

In bijlage 2 wordt een schets gegeven van het traject zoals Business Factory nu de realisatie van het Sensor Competence Center Delft ziet.



Hoe verder ?

Het Sensor Competence Center Delft bevindt zich, zoals we gezamenlijk hebben vastgesteld, in de fase waarin een initiële interesse voor het centrum is gepeild, maar nog geen commitments zijn vastgelegd.

Om zo snel mogelijk een positief imago te realiseren binnen de sensorbranch stellen wij twee parallele trajecten voor:

Traject A: Creëren van animo in de “delftse” sensorbranche SCCD

Resultaat: Business model met een meer onderbouwd draagvlak binnen de sensorbranche in de regio Delft, inclusief werkbaar en acceptabel omzetmodel en overeenkomsten met een eerste groep van “leden”. In de sensorbranche wordt begrepen de keten van kennis- tot aan marktontwikkeling.

Traject B: Voorbeeldproject

Resultaat: pilotproject* dat in de praktijk onmiddellijk de aanpak bewijst en aantoon waar aanscherping nodig is. De eerste groep “leden” heeft hiermee haar eerste gezamenlijke belang.

**pilotproject: eerste project waarbij daadwerkelijk een klantvraag wordt binnengehaald en project uitgevoerd.*

Met beide trajecten wordt de meest geëigende organisatievorm en verdere details vastgesteld.

De ervaring binnen de trajecten toont het potentiële draagvlak van het centrum aan. Voordeel is dat hiermee snel duidelijkheid wordt verkregen tegen beperkte financiële en organisatorische risico's.

Bovenstaande beschreven aanpak is gebaseerd op de ervaring van Business Factory in de vertaalslag van innovatie naar succesvolle business: veel en doelgericht DOEN vanuit een duidelijke businessvisie. Wij zijn van mening een duidelijke toegevoegde waarde te kunnen bieden om bovenstaand traject te faciliteren, te begeleiden, te realiseren, aan te jagen en op gang te brengen.

In de bijlagen 3 en 4 treft u, zoals afgesproken, offerte aan voor beide trajecten. Het voorbeeldproject zal nog moeten worden vastgesteld. Wij kunnen u wel reeds de acquisitie en het opstellen van het projectplan aanbieden.

Indien u accoord bent met de beschreven aanpak en werkwijze dan ontvangen wij graag een origineel ondertekende kopie retour. Mochten er nog vragen onbeantwoord zijn gebleven dan zijn wij te allen tijde bereid verdere verduidelijking te verstrekken.

Wij hopen met deze brief een passend antwoord te hebben gegeven op uw vragen. Wij kijken uit naar de samenwerking met Delft Kennisstad en de initiatiefgroep SCCD.

Met vriendelijke groet,

Erik van Wijk
Business Factory bv
Manager Technology Ventures

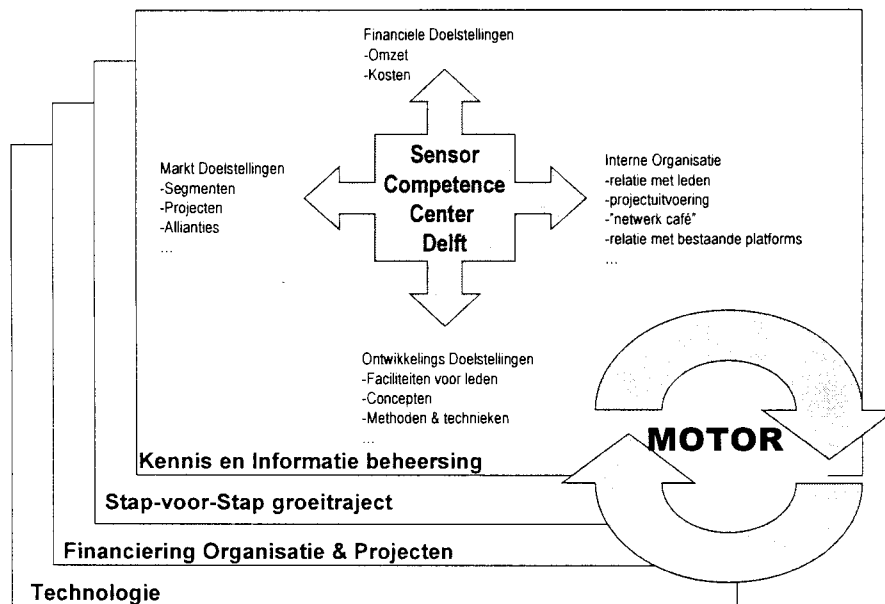
BIJLAGE 2: Raamwerk voor realisatie Sensor Competence Center Delft

1. Raamwerk opbouw organisatie

In figuur 1 is een raamwerk geschetst van elementen en doelstellingen die moeten worden ingericht om uiteindelijk een lopende organisatie te realiseren. Zoals in -> 3. *Business Factory stap-voor-stap aanpak* meer staat uitgewerkt, zal de detaillering van inrichting toenemen.

In de aanloopfase zal vooral op grote lijnen worden gericht om snel een eerste succes neer te kunnen zetten.

Sleutel tot realisering van een succesvol centrum is de aanwezigheid van een motor. Alle onderdelen zijn op zich interessant en leden hebben daar zo hun eigen invulling en ideeën in. De samenhang en synergie en daarmee succes wordt echter pas bereikt als ook daadwerkelijk sturing wordt gegeven aan de op te zetten organisatie- en projectprocessen.



Figuur 1: Raamwerk inrichting Sensor Competence Center Delft

2. Kritische succesvoorwaarden

2.1 Marktpositionering

Naar onze mening zal het op te zetten centrum zich moeten positioneren dicht tegen de klanten van de sensorbranche aan. Vanuit deze positie kan dan invulling gegeven worden aan zowel de generatie van business als focussing van R&D activiteiten in de sensorbranche.

Juist de bundeling van sensortechnologieën en capaciteiten is een sterk punt naar potentiële klanten dat naast de bestaande relaties naar de markt een bruggehoofd voor de sensorbranche kan worden.

2.2 Omzet- en Business generatie

Omzetgeneratie is realiseerbaar als er daadwerkelijk een verkoopbaar resultaat is en een klant. Hiermee wordt ook voorwaarde 1.1 ondersteund dat het centrum zich positioneert dicht tegen de doelmarkten van de sensorbranche. De branche realiseert hiermee meer omzet en het centrum realiseert omzet door uitvoering van directe activiteiten, in tegenstelling tot indirecte activiteiten.

De te realiseren projecten zullen als het goed is uiteindelijk een bestaan krijgen als nieuwe business activiteit in de sensorbranche.

De aanpak en ervaring van Business Factory kan hierbij model staan.

2.3 Relatie met "leden"

Succes is alleen mogelijk als ook de leden van het centrum borg staan voor actieve deelname:

- Commitment van de sensorbranche (met name gericht op gezamenlijke wens succes te realiseren (= eigen winstgevende bedrijvigheid vergroten))
- Deelnemers aan centrum leveren ook daadwerkelijk bijdrage aan projectrealisatie
- Ondersteuning door bestaande sensor branche verenigingen

Commitment en actieve deelname ontstaat bij gebleken succes in vooral financiële termen. Er zal dan ook duidelijke invulling moeten worden gegeven aan een financieel model waarbij voor alle partijen – sensorbranche (incl. instituten), centrum en markt – een win-win positie kan worden gerealiseerd.

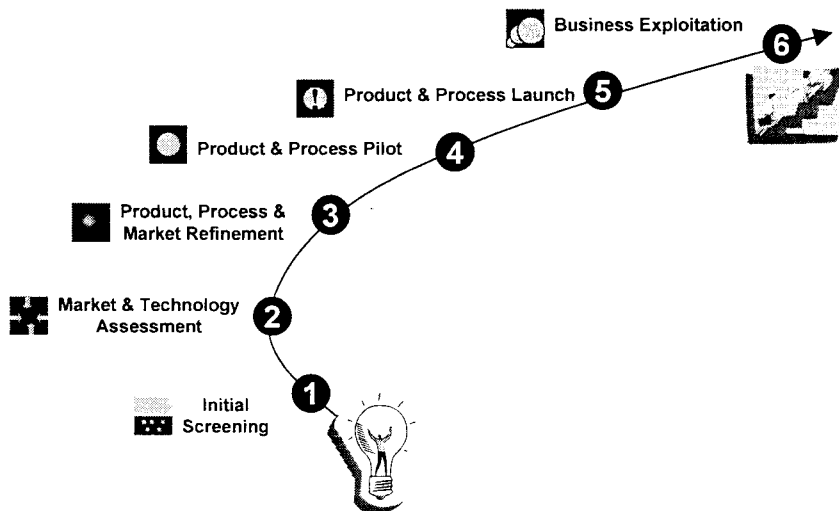
2.4 Business MOTOR

Het uiteindelijke succes – de gerealiseerde omzet – wordt alleen bereikt als actief wordt getrokken aan alle fasen van acquisitie tot en met marktontwikkeling. Met name de te voorziene multi-disciplinaire projecten zijn alleen realiseerbaar als een drijvende kracht aanwezig is. Het op te zetten centrum heeft reden van bestaan als deze "business motoring" functie – een direct aan projecten toe te rekenen inspanning - als kerncompetentie kan worden neergezet.

3. Business Factory stap-voor-stap aanpak

Onze ervaring leert dat de route naar succes vooral is DOEN in een stap-voor-stap groei naar steeds groter succes. In feite gaat het om het realiseren van een aantal doelstellingen waarbij risico's in tijd, mensen en geld acceptabel blijven.

Business Factory volgt een praktisch raamwerk dat zich reeds in de praktijk heeft bewezen (zie figuur 2).



Figuur 2: Business Factory Stap-voor-Stap business groeitraject.

Bij elke stap wordt een verdere invulling gerealiseerd van het in figuur 1 geschetste organisatie raamwerk.

Voor het Sensor Competence Center Delft zou de aanpak er globaal als volgt uit kunnen zien:

Doel:	Resultaat:
Stap 1 Is er een interesse ?	Ja, zie haalbaarheidsstudie Bootsma feb-2001
Stap 2 Is er echt commitment ? Wat kost het globaal ? Wat levert het op globaal ? Hoe kan worden gefinancierd ?	Definitie business model (raamwerk business plan) Omzet model Launching partners (intentieovereenkomst) "Launching Project" (acquisitie)
Stap 3 Krijg organisatie-elementen scherp Richt organisatie op (bv, stichting,) Realiseer 1 ^e funding	Business plan op aktienivo Akte van oprichting Budget "Launching Project" (uitvoering)
Stap 4 Uitvoering "Launching Project" 2 ^e funding indien nodig	Tevreden klant(en) Zichtbaarheid succes binnen sensorbranche
Stap 5 Openstelling van SCCD voor "leden" 3 ^e funding indien nodig	Uitbouw zichtbaarheid Realisatie gestelde doelen
Stap 6 Lopend bedrijf	Organisatie die zichzelf in stand kan houden op gezonde wijze

Het "launching Project" is de kapstok waaraan de eerste stappen worden opgehangen om enerzijds de markt testen en anderzijds de organisatie inrichting scherp te krijgen.

OFFERTE

- **Onderwerp**

Creëren van animo in de "delftse" sensorbranche (kennisontwikkeling – marktontwikkeling) voor een sensor competentie centrum met business gerichte aanpak.

- **Doelen**

Inventarisatie en analyse van meningen en bereidheid tot deelname in/aan SCCD, gericht op vaststellen van:

- voorwaarden van deelnemers tot deelname
- verwachtingspatroon ten aanzien van operationele activiteiten en uitkomsten van centrum
- werkbaar en acceptabel omzetmodel en omzetprognose
- noodzakelijke organisatievorm en kosten
- financieringsbehoefte en mogelijkheden tot financiering

- **Werkzaamheden**

De inventarisatie en analyse omvat de volgende taken:

- In kaart brengen (potentiele) deelnemers (van kennisontwikkelaars tot marktontwikkelaars in de branche) en hun beweegredenen, inclusief aanbod van sensortechnologieën in de delftse regio
- Analyseren van marktvraag en bereidheid via SCCD sensorprojecten uit te zetten
- In kaart brengen van mogelijke ondersteuning door bestaande branche verenigingen
- Identificeren van "launching leden" en zo mogelijk committeren op basis van Intentie-Overeenkomst
- Opstellen van businessmodel (incl. missie en strategische doelstellingen)
- Identificeren van noodzakelijke middelen en faciliteiten voor het centrum (denk aan: Kennis- en Informatiebeheersing (e-strategie !), projectmanagement, financieel beheer, human resources)
- Door uitvoeren van werkzaamheden creëren van animo tot deelname aan het centrum

Bij de werkzaamheden wordt er van uitgegaan dat het SCCD zal worden opgericht, onder supervisie van Business Factory.

De inspanning van Business Factory wordt geschat op circa 27 mandagen. Van de zijde van Delft Kennisstad wordt een bijdrage verwacht in de vorm van tussentijdse gezamenlijke evaluatie en het aanleveren van relevante documenten, contacten of informatie.

De werkzaamheden kunnen worden uitgevoerd vanaf 1e helft juli 2001 uitgaand van accorderen voor eind juni 2001 en hebben een doorlooptijd van 3-4 maanden in verband met vakantieperiode.

- **Resultaten**

Resultaten zijn:

- Netwerk van actieve bedrijven
- Business Model voor kosten-effektief en zelfstandig opereren van centrum
- Actieplan voor jaar 1 en 2
- Liquiditeitsbegroting
- Financieringsplan

De resultaten van de werkzaamheden worden vastgelegd in een raamwerk business plan, inclusief plan van aanpak voor vervolg.

- **Voorwaarden**

De prijs voor de werkzaamheden bedraagt € 35.000,- exclusief 19% BTW en reis- en verblijfkosten. De betaling geschiedt in twee termijnen, 40% bij acceptatie van offerte en 60% bij oplevering van raamwerk business plan. De betalingstermijn bedraagt 10 dagen na ontvangst factuur.

Tussentijds, na vaststellen commitment van actieve bedrijven, is er een GO/NOGO besluitpunt voorzien of het zinvol is, gezien de resultaten van de inventarisatie, om de verdere werkzaamheden te vervolgen. Naar schatting bedraagt de inspanning hiervoor circa 15 mandagen. Bij NOGO zal dit op basis van nacalculatie met een uurtarief van € 150 exclusief 19% BTW en reis- en verblijfkosten worden gefactureerd.

Aangeboden door:

Business Factory bv

Naam: Ir. E van Wijk

Functie: Manager Technology Ventures

Datum:

Handtekening:

Voor accoord:

Gemeente Delft

Naam:

Functie:

Datum:

Handtekening: