

Achtergrond

- Onze inzet is om zorgvuldige besluitvorming over de portfolio van investeringen te faciliteren. We kunnen niet alle middelen in Breda of de Biobased investeren.
- De vragen zijn niet perse makkelijk, maar het gaat ook om veel geld.
- Het moge duidelijk zijn dat niet ieder vraag voor de diverse opgaven op dezelfde manier te beantwoorden is. Een campus is niet te exporteren maar draagt wel bij aan de versterking van een cluster.
- Sommige belangrijke vragen zullen wellicht pas later te beantwoorden zijn. Alvorens een bedrag van bijv. 6 mln. te investeren kan een haalbaarheidsstudie wenselijk zijn. Ook dat is relevante informatie.

Vragen

1. Wat is de opgave waar we voor staan? En wat zijn de kansen voor de economie/innovatie?

- Waar wordt de economische waarde verwacht denk aan: startups, scale-ups, gazelles, etc, en in welke sectoren.
- Hoeveel extra banen kunnen met dit initiatief worden gerealiseerd de komende x jaar? (splitsen in direct bij deelnemers en indirect via spillover)?
- Hoeveel extra toegevoegde waarde voor de Brabantse economie wordt gerealiseerd de komende x jaar – hoeveel daarvan is export?
- Welke impact op niet-economische indicatoren (milieu, participatie, welzijn, etc.)
- Welke onzekerheden zijn er tav het behalen van de impact?

De stakeholders in Noord-Brabant hebben als doelstelling om in 2020 de meest gastvrije en innovatieve provincie van Europa te zijn, met een groei in de toeristische bestedingen van 5,3 naar 6,0 miljard euro en banengroei van 100.000 naar 130.000. Hier zijn drie doelstellingen op geformuleerd: meer bezoekers trekken (voor leisure activiteiten), de verblijfsduur van de bezoekers verlengen (short break) en het merk Brabant te versterken. We zien helaas echter dat de bestedingen van de bezoekers in Brabant voorlopig nog teruglopen in vergelijking met andere (Europese) regio's. Om dat tij te keren is het nodig om het meerdaags bezoek te stimuleren door de kwaliteit en de capaciteit van huisvesting in het hogere segment te vergroten en het versnipperd vrijetijdsaanbod in samenhang te presenteren langs (inter)nationaal aansprekende thema's. Als instrument ter ondersteuning hiervan wordt door stakeholders in Noord-Brabant (Midpoint House of Leisure, VisitBrabant, Provincie Noord-Brabant) gekeken naar de mogelijke inzet van een fonds voor additionele kapitaalverstrekking voor innovaties in de leisure, met name ook gericht op cross-overs met andere sectoren.

De mate waarin investeringen uit het leisurefonds direct of indirect bijdragen aan meer bezoekers, meer bestedingen en meer banen, is uiteraard afhankelijk van het succes van de projecten die uitgevoerd gaan worden. Het innovatie-gehalte van de projecten kan pas op niveau komen als voldoende voedingsbodem voor cross-overs is gecreëerd en dat kan enkele ontwikkelingsjaren nodig hebben. Het succes van die projecten zal vervolgens afhangen van een veelheid aan factoren, waarbij het financieel instrument vanuit het fonds er slechts één is. Op voorhand, bij het opstarten van het leisurefonds, is het noemen van streefgetallen voor het aantal bezoekers of banen mede daarom niet haalbaar. Ervaringscijfers uit andere fondsen kunnen een multiplier laten zien, maar het resultaat in deze specifieke praktijk zal van zoveel factoren afhangen dat dit geen realistische benchmark oplevert.

Wel zal bij het selecteren van de projecten die in aanmerking komen voor financiering steeds gekeken moeten worden naar de mate waarin wordt verwacht dat zij bijdragen aan de

hoofdindicatoren (key performance indicators). Qua toetsingscriteria van projecten kan worden gedacht aan:

- Het project of de ondernemer moet op **minimaal één vlak een cross-over** hebben met een andere sector en/of een cluster van leisure.
- Het project of de ondernemer moet **vernieuwen, verjongen of een aantoonbare toegevoegde waarde voor Brabant hebben**.
 - •Voorbeelden zijn het (in)direct aantrekken van meer bezoekers, de retentie vergroten, scoren op schaalbaarheid en/of het creëren van meer banen.
- De aanvraag moet van een ondernemer of project uit de leisure zijn, of in samenwerking met leisure.

Tijdens de looptijd van het fonds zal bovendien geëvalueerd moeten worden in welke mate deze indicatoren worden gehaald en of de kosten-baten verhouding van dit fonds ten opzichte van andere instrumenten goed uitpakt.

2. Versterkt het voorstel onze top kennis en innovatie regio en daarmee onze economische structuur? Zijn de resultaten van het voorstel innovatief of schaalbaar zodat onze concurrentiepositie versterkt wordt?

- Score op: versterking van bestaande clusters, ontwikkeling nieuwe cluster(s), kennisverdieping
- Schaalbaarheid van propositie: In welke mate kun je met dit voorstel de internationale markt op?
- Welke differentiërende factoren maken dat dit juist in onze provincie schaalbaar is?

Het voorstel draagt bij aan de versterking van de Leisure sector. Formeel is Leisure geen topsector. Minister Kamp heeft echter aangegeven dat de VTE als een topsector benaderd zou moeten worden vanwege de kansrijkheid om bij te dragen aan groei van banen, mn voor lager en middelbaar opgeleiden. Daarnaast levert Leisure ook een bijdrage aan andere opgaves zoals cultuur, agrofood, natuur, high tech waarvoor de VTE een (inter)nationale etalage kan bieden met innovaties dmv cross-overs. Ook is een goed vrijetijdsklimaat van belang als vestigingsfactor, juist ook voor expats en “eigen” kenniswerkers in een topregio van innovatie.

Het Leisurefonds is gericht op structuurversterking van de sector, gericht op innovatie, juist dmv cross-overs met andere sectoren. Brabant is bij uitstek een regio waar dit soort “grensoverschrijdende” samenwerking mogelijk is.

De schaalbaarheid van het Leisureontwikkelfonds zit naar verwachting bij plekgebonden innovaties met name in de bijdrage van een deel van de projecten aan het verhogen van het aantal bezoekers aan Brabant. Productgebonden innovaties richten zich op innovaties die hier bedacht en uitgetest worden, maar vervolgens kunnen worden geëxporteerd naar andere regio's.

3. Wat zijn de betrokken partijen? Doet het bedrijfsleven zelf ook mee en zijn ze bereid mee te investeren?

- Verdeling van inspanning over betrokken partijen (triple/quadruple helix), MKB apart
- Omvang van inspanning vanuit private sector (kritische massa)
- Zijn er onzekerheden tav het draagvlak?

De betrokken partners die ook financieel gaan bijdragen zijn vooralsnog Midpoint, Efteling en Safaripark Beekse Bergen. Agrifood Capital, de Regio West-Brabant, NHTV, TOP-Brabant en VisitBrabant hebben het verzoek tot mogelijk maken van het fonds mede ondertekend maar

spelen vooralsnog geen actieve rol. Het doel is om het fonds te doen voeden vanuit alle Brabantse regio's. Het is echter niet zeker of dit gaat lukken. Eind november/begin december moet vanuit de andere partijen 100% duidelijk zijn over (de omvang van) hun bijdrage.

Het marktonderzoek is wel met medewerking van de triple helix partners tot stand gekomen.

4. Welke rol pakken we als provincie? Waar en waarom maakt de provincie het verschil?

- Waar slaan de activiteiten neer?

Wij zijn partner is het fonds, en nadrukkelijk geen trekker. Wij zullen aan de voorkant, in fase 2, heldere criteria meegeven waaraan het fonds en fondsmanagement moet voldoen.

Aanvragende partijen zijn bedrijven van binnen of buiten Noord-Brabant, mits de impact neerslaat in Noord-Brabant. Overheden kunnen geen aanvragers zijn, maar wel partner van aanvragende bedrijven. Dit geldt ook voor kennisinstellingen. Semi-publieke instellingen in de culturele/vrije tijds-sector (bibliotheken, musea etc.) kunnen wel aanvragen, voor zover hun aanvraag niet al via het c-fonds te financieren is.

5. Wat gaan we concreet doen?

- Wat zijn de onzekerheden die bij deze acties horen?

Tijdens de uitvoering van de marktverkenning zijn enquête gehouden bij 25 ondernemers is een 11-tal gesprekken gevoerd met bredere stakeholders en is bij een aantal onafhankelijke investeerders/case study fondsen gevraagd wat hun ervaringen zijn. Hieruit blijkt de marktbehoefte zich vaak ofwel in de eerste vroege fase bevindt of juist in de latere uitrolfase. Als dit wordt gecombineerd met de wens efficiënt te opereren en er wordt uitgegaan van een fonds met een omvang van ongeveer € 1 mln per jaar, ligt het vooral voor de hand de inzet te richten op de uitrolfase: conceptontwikkeling gericht op marktintroductie. Hier kan via een beperktere doorlooptijd (bv. gemiddeld 3 jaar), minder risico en met overzichtelijke inzet van middelen (naar schatting gemiddeld tussen € 75.000-400.000); uitgaande van leerervaringen bij andere fondsen, de gemiddelde behoefte in deze specifieke fase en gemaximeerd in verband met de noodzaak tot voldoende risicospreiding) een relatief grotere impact behaald worden. Ook hierin liggen risico's verscholen, maar de vroegste innovatiefase is dan al doorlopen, zodat er meer kans is op een succesvolle uitrol. Tot slot is er ook meer directe kans op opschaalbaarheid/exporteerbaarheid op afzienbare termijn. In welke mate dat het geval is wordt te zijner tijd op projectniveau bepaald en niet op fondsniveau.

Het fonds heeft als doel het verhogen van het aantal banen, verhogen bezoekers aantallen en meer bestedingen. De mate waarin investeringen uit het leisurefonds hieraan direct of indirect bijdragen is uiteraard afhankelijk van het succes van de projecten die uitgevoerd gaan worden. Het innovatie-gehalte van de projecten kan pas op niveau komen als voldoende voedingsbodem voor cross-overs is gecreëerd en dat kan enkele ontwikkelingsjaren nodig hebben. Het succes van die projecten zal vervolgens afhangen van een veelheid aan factoren, waarbij het financieel instrument vanuit het fonds er slechts één is. Op voorhand, bij het opstarten van het leisurefonds, is het noemen van streefgetallen voor het aantal bezoekers of banen mede daarom niet haalbaar. Ervaringscijfers uit andere fondsen kunnen een multiplier laten zien, maar het resultaat in deze specifieke praktijk zal van zoveel factoren afhangen dat dit geen realistische benchmark oplevert. Wel zal bij het selecteren van de projecten die in aanmerking komen voor financiering steeds gekeken moeten worden naar de mate waarin wordt verwacht dat zij bijdragen aan de hoofdindicatoren (key performance indicators). Tijdens de looptijd van het fonds zal bovendien geëvalueerd moeten worden in welke mate deze indicatoren worden gehaald en of de kosten-baten verhouding van dit fonds ten opzichte van andere instrumenten goed uitpakt.

6. Wat gaat het kosten? Benutten we de EU fondsen maximaal? (Uitgesplitst naar activiteit?)

- Bijdrage direct uit dit fonds
- Andere publieke middelen
- Hoe verlopen de kosten over tijd?

Er is al een breed instrumentarium aanwezig voor kapitaalverstrekking voor innovatief MKB. In veel gevallen is dit wel primair ingestoken vanuit technologische innovaties (cq. wordt leisure uitgesloten) dan wel gericht op eerdere (bv. subsidies via REAP, SIR) of latere fases (zoals ondernemingsparticipaties). Sommige instrumenten zouden geschikt kunnen zijn als voorafgaande support, co-financiering (bijvoorbeeld ingeval van cross-overs met high tech), of juist voor de vervolgfase. Voor private cofinanciering zou gematcht kunnen worden via informal investors en (ook zeker richting vervolgfase) venture capital-partijen. Dit voorstel beoogt juist in één van de gaten te springen die er in de keten aanwezig is. Het verloop van de kosten zal afgestemd worden op enerzijds de voeding van het fonds door partners. Dit is max € 1 mln per jaar (provincie, Midpoint, Efteling, Beekse Bergen) en de opbrengsten uit projecten die gefinancierd zijn. In eerste instantie zullen mn kosten gemaakt worden voor fondsmanagement en bekostigen van projecten. De projectkosten en managementkosten stijgen naar verwachting gestaag in de tijd, en de opbrengsten uit projecten en andere financiers ook.