

TOP- regeling

Erwin Holtland, E.holtland@kennispark.nl, 06 2074 6496

Wat is de TOP-regeling?

De TOP regeling is een ondernemersregeling die is opgezet vanuit de Universiteit Twente, Saxion Hogescholen en Kennispark Twente. De regeling heeft in de afgelopen 26 jaar al 380 succesvolle bedrijven voortgebracht waaronder bijvoorbeeld PNO, Xsens en Micronit. De regeling wil kennisintensief en vernieuwend ondernemerschap bevorderen in de regio Oost-Nederland. Hiervoor is een breed pakket aan ondersteunende diensten gekoppeld aan de TOP-regeling.

Voorwaarden voor deelname

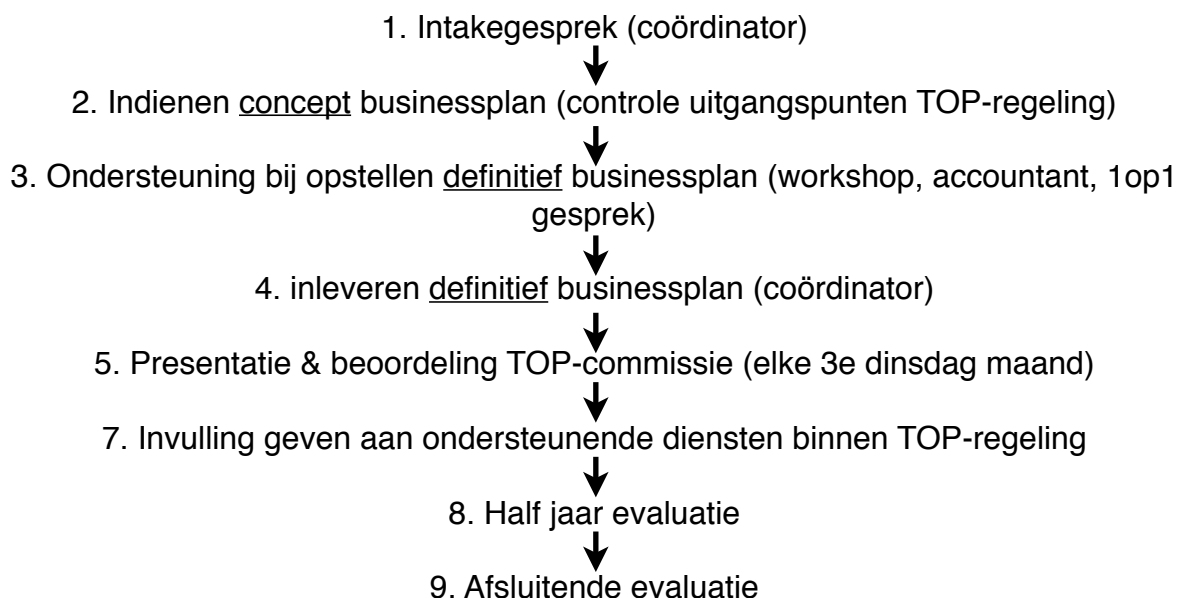
Om deel te nemen aan de TOP-regeling moet in ieder geval voldaan worden aan een aantal criteria.

- Bedrijf is tussen de 0 en 5 jaar (inschrijving KvK)
- Het bedrijfsidee is kennisintensief of vernieuwend
- De onderneming is niet eerder in aanmerking gekomen voor TOP
- Er is een aantoonbare meerwaarde voor de economische activiteit in de regio
- Er is een meerwaarde voor Saxion of Universiteit Twente

Daarnaast moet middels een presentatie de commissie overtuigd worden van het businessplan. In principe is de TOP-regeling toegankelijk voor iedereen die voldoet aan deze voorwaarden.

Procedure

De TOP-regeling kent de volgende procedure:



Aandachtspunten:

De commissie komt elke 3e dinsdag van de maand bij elkaar om ingeleverde plannen te beoordelen. De commissie heeft vooraf 2 weken nodig om plannen te bekijken. Plannen die voor de 1e dinsdag van de maand zijn ingediend bij de coördinator, komen in aanmerking om in diezelfde maand een beoordeling van de commissie te ontvangen. Plannen die na de 1e dinsdag van de maand binnenkomen worden in de daaropvolgende maand beoordeeld.

Beoordeling & Commissie

De Commissie TOP bestaat uit afgevaardigden van de UT, Saxion, Rabobank, Business Development team en een ondernemer. **De commissie komt elke 3e dinsdag van de maand bij elkaar** om potentiële TOPpers te beoordelen aan de hand van een presentatie en het businessplan. Een presentatie duurt 15 minuten waarna 15 minuten vragen kunnen worden gesteld. De commissie overlegt aan de hand van het businessplan en de presentatie en komt tot een oordeel.

Aandachtspunten voor het businessplan

In het businessplan staan een aantal dingen die beschreven moeten worden:

- Welk bedrag wordt er geleend binnen de TOP-regeling en wanneer wordt het terugbetaald (na 3 of na 4 jaar).
- Motivatie voor het aanvragen van de TOP-regeling
- Waar zit de economische toegevoegde waarde voor Oost-Nederland (bijvoorbeeld vestiging)
- Hoe ziet de samenwerking met Saxion of UT er uit.

Wat verwachten we van een TOPper?

Het TOP-programma biedt enorm veel voordelen. Zowel financieel als praktisch. We verwachten hiervoor wel enige inspanning van een TOPper. Deze inspanning komt tot uiting in het eindgesprek. Daarin verwachten we de volgende zaken van de ondernemer:

- De voortgang van het businessplan (presentatie)
- Een bestedingscontrole voor wat betreft de ontvangen TOP-financiering (aanleveren op papier)
- Financieel jaaroverzicht van het afgelopen jaar wat voortkomt uit een boekhoudsysteem. Het jaaroverzicht moet voorzien zijn van een handtekening van een accountant. De handtekening is voor de commissie de bevestiging dat het jaaroverzicht op een gedegen manier tot stand is gekomen (het betreft dus niet de controle van de cijfers).
- Een bestedingscontrole van de gelden die beschikbaar zijn gesteld voor begeleiding van het kennisinstituut als daar gebruik van is gemaakt (op papier).

Wanneer zaken niet of onvoldoende kunnen worden overhandigd aan de commissie, dan kan er besloten worden om het 2e en het 3e jaar van de financiering niet om te zetten in een renteloze lening. De renteteller gaat na het eerste jaar lopen.

Ondersteunende diensten binnen TOP

1. Financiering

Financiering wordt verstrekt vanuit de Rabobank en bestaat uit een renteloze lening tussen de €10.000 en €40.000. De lening komt op naam van het bedrijf maar de eigenaren tekenen bij een BV wel persoonlijk mee. Het gewenste bedrag komt voor in het businessplan waar ook wordt aangegeven hoe de terugbetaling wordt afgehandeld.

De lening is het eerste jaar renteloos. Na een positief eindgesprek (zie 'wat verwachten we van een TOPper?') wordt deze periode met 2 jaren verlengt. De TOPper kan er voor kiezen om de lening na 3 jaar of na 4 jaar terug te betalen. In het 4e jaar wordt een marktconforme rente door de Rabobank berekend.

2. Financiële begeleiding

De financiële begeleiding ligt in handen van accountantskantoor Deloitte. Uitgangspunt van deze begeleiding is de TOPper helpen een gedegen boekhouding op te zetten waar een boekhoudsysteem als basis onder ligt. Eindproduct van de begeleiding is een goed financieel jaaroverzicht wat in het eindgesprek voor TOP aan de commissie kan worden overhandigd. Deloitte stelt een voucher van €1500, een boekhoudpakket en 2 directe aanspreekpunten tot de beschikking van de TOPper. Naast het verplichte aspect, zoals hierboven genoemd, is de voucher ook in te zetten voor andere vraagstukken waar de TOPper mee speelt.

3. Juridische begeleiding

De juridische begeleiding van de TOPper ligt bij Peter van Roosmalen, jurist bij Kennispark. Het eerste gesprek bestaat uit een juridische scan van de onderneming. De actiepunten uit dit gesprek geven invulling aan de verdere juridische begeleiding. Peter fungeert ook als aanspreekpunt voor allerlei juridische vraagstukken.

4. Kantoorruimte

Huisvesting is een belangrijk aspect voor een startende ondernemer. Om dit op een goede manier in te vullen zijn er verschillende mogelijkheden:

- In The Corridor, Saxion Deventer en Saxion Enschede is een werkplek beschikbaar die de TOPper gedurende het TOP-jaar kan gebruiken als werkplek. In deze ruimtes zijn meerdere werkplekken voor TOPpers. Het gaat om gedeelde huisvesting.
- Een eenmalige bijdrage in de kosten van huisvesting van €1000. Deze vergoeding geldt alleen voor huisvesting in één van de gebouwen van het BTC/UT/Saxion.

5. Begeleiding kennisinstituut

De TOPper heeft de mogelijkheid om gebruik te maken van de kennis of apparatuur van de kennisinstelling. Hiervoor is een bedrag van €3000 per TOPper beschikbaar. De TOPper dient hiervoor bij de toekenning van TOP een voorstel aan de commissie te overhandigen waarin afspraken staan met de kennisinstelling/academie/vakgroep/hoogleraar (voorzien van een handtekening). Dit voorstel dient inzicht te geven in de diensten die voor het bedrag geleverd worden.

6. Toegang tot netwerken

De TOP-regeling biedt verschillende netwerkmogelijkheden:

Technologie Kring Twente: De TKT biedt een jaar lang gratis lidmaatschap, kennismakingsgesprek met de directeur TKT en een introductie bij relevante TKT leden op basis van behoefte en relevantie. (www.tkt.org)

Faculty Club: De Faculty club op de UT biedt een jaar lang gratis lidmaatschap waarmee evenementen bezocht kunnen worden en waarmee gebruik gemaakt kan worden van faciliteiten als de BLOM-zaal. (<http://www.utwente.nl/facultyclub/>)

FC Twente: Er zijn voor elke wedstrijd van FC Twente vijf relatie kaarten beschikbaar voor de New Business Society. Hiervan kunnen TOPpers gebruik maken.

Ondernemers Vereniging Business & Science Park: De OVBSB biedt een gratis lidmaatschap voor een jaar.

7. Communicatiecoach

Communiceren naar buiten is voor een startende ondernemer van wezenlijk belang. Om dit op een goede manier in te bedden in de TOP-regeling, kunnen TOPpers gebruik maken van de communicatie-adviseur van het Kennispark. Denk bijvoorbeeld aan hoe om te gaan met persberichten of interviews. Aan de hand van een introductiegesprek wordt hier per TOPper een vervolgtraject voor uitgezet. Tevens zullen er een aantal centrale workshops worden gegeven.

8. Toegang tot financieringsnetwerken

De TOP-regeling is een pre-seed regeling die voorziet in de eerste stap van het ondernemerschap. In een volgende stap komen andere financieringsnetwerken aan bod. Om te zorgen dat deze volgende stap gezet wordt, bieden we mogelijkheden om in contact te komen met investeringsfondsen, Venture Capital en Angel Investors.

9. Ondernemersscan

Iedere TOPper ondergaat een ondernemersscan (1,5 dag). De ondernemersscan wordt drie keer per jaar uitgevoerd en is onderdeel van het programma Venturelab Twente. Doel van deze scan is

inzicht verkrijgen in de persoonlijke sterke- en zwakke punten. Na deze scan kan er voor worden gekozen om, tegen betaling van +/- €2000, door te gaan met het complete programma binnen Venturelab.

10. Sparringpartner

Startende ondernemers zitten met veel vragen. Een Sparringpartner dient als vraagbaak voor dit soort vragen. Een frisse en ervaren blik op een probleemstelling wordt door ondernemers ervaren als een toegevoegde waarde voor hun bedrijf. Aan de hand van de verwachting en problematiek van een TOPper wordt vanuit het Kennispark netwerk een voorzet gedaan voor een sparringpartner.

11. Persoonlijke ontwikkeling

Voor de persoonlijke ontwikkeling van een ondernemer is Venturelab Twente een inhoudelijk sterk programma waarin zowel de techniek, organisatie, marketing als financiën tegen het licht worden gehouden. De TOP-commissie heeft besloten om hier geen bijdrage te leveren in de kosten, maar het wel op te nemen in het aanbod. Deelnemen in Venturelab kost +/- €2000 (de ondernemersscan wordt al bekostigd vanuit TOP) en is een minimale investering voor een sterk programma.

12. Studiecoach

Studenten die deel nemen aan de TOP-regeling hebben naast hun onderneming ook nog een studie om zorg voor te dragen. Een studietoestel maakt samen met de TOPper een studieplan waarin het einddoel een diploma is, samen met een bloeiende onderneming.

Business plan XXX B.V.

2011 - 2015

De inhoud van het rapport is confidentieel en is volledig eigendom van XXX BV. Het gebruik ervan is strikt beperkt tot die lezers die geautoriseerd zijn door XXX BV. Het openbaar maken of vermenigvuldigen van de inhoud van dit businessplan zonder schriftelijke toestemming van XXX BV is verboden.

XXX BV

Adres

Postcode + plaats

☎ 053-xxxxxxx

📠 053-xxxxxxx

info@XXXbv.com

WWW.XXXBV.COM

Management samenvatting

De management samenvatting betreft een bondige schets van het business plan zodat de lezer onder tijdsdruk ook de mogelijkheid heeft zich de hoofdlijnen van het plan machtig te maken en vervolgens op een enkel aspect in kan zoomen. De management samenvatting moet uitnodigen de rest van het plan te lezen.

Het is belangrijk om duidelijk te maken waarom het een interessante business is. Schenk daarnaast aandacht aan de lange termijn visie/ missie. Aan onderstaande onderwerpen dient aandacht geschonken te worden, dit alles in maximaal 1 a 2 pagina's.

XXX BV**Achtergronden****Product****Toegevoegde waarde****Marketing****Management team****Financiën**

Inhoud

Product concept	10
Behoeftte van de markt	10
Onze oplossing	10
Innovaties	10
Voordelen	10
IP strategie	10
Management team	11
De externe omgeving en marketing	12
Marktomvang en groei	12
Doelmarkt	12
Concurrentie	12
Klanten	12
Launching customer	12
Marketing en sales	12
Sales doelstellingen	12
Prijnmodel	12
Business model en organisatie	13
Businessmodel	13
Partners	13
Strategische visie voor de komende vijf jaar	13
Realisatieplan	14
Risico analyse	15
Financieel plan	16
Aannames omzet	16
Aannames kosten	16
Overige aannames	16
Hoeveel nodig van Rabobank (tussen 10k en 40k). Hoe lang is de looptijd? Wanneer terugbetalen (3e of 4e jaar?)	16
Appendices	17
Appendix A. Bedrijfsgegevens	17
Appendix B. Gedetailleerd financieel plan	17
Appendix C. Gedetailleerde marktanalyses	17
Appendix D. CV Management team	17

Referenties	18
Disclaimer	19

1. Product concept

In dit hoofdstuk wordt aandacht geschonken aan het idee. Met welke oplossing los je een bepaald probleem op in een marktomgeving. Pas op dat er niet te veel nadruk ligt op technische details.

Behoeftte van de markt

Onze oplossing

Innovaties

Voordelen

IP strategie

2. Management team

Dit is een zeer belangrijk aspect van het business plan. In dit deel moet aangetoond worden dat het bedrijf de benodigde expertise en talent in huis heeft om haar ambitie te verwezenlijken. Er moet sprake zijn van complementaire vaardigheden en sterktes die bijdragen aan een gezamenlijke visie. Belangrijke vragen kunnen zijn: heeft men eerder samengewerkt, is men bekend met eigen zwaktes/ missende onderdelen, welke relevante ervaring heeft het team, etc.?

Onderstaande voorbeeldtabel kan hier wellicht bij helpen (met namen en rollen aan de linkerkant toegevoegd).

	Tec hno logi e, R& D	Fina ncië n	Proj ect ma nag eme nt	Sale s	Mar keti ng	Pro duc tie	Pers one elsz ake n	Initi atie f	Co mm unic atie	IP	Ond erh and elen	Acc oun ting , ad mini stra tie	Juri disc h	Inze t, uith oudi ngsv erm oge n
XXXXX (CEO)														
XXXXX (CTO)														
Extern														
Mist nog														

Daarnaast is het goed om hier een korte motivatie en schets van de achtergronden van de ondernemers te plaatsen.

3. De externe omgeving en marketing

Dit hoofdstuk hoeft niet een volledige marktanalyse te betreffen (deze zou eventueel wel in de bijlage kunnen), het gaat hier namelijk om een paar essentiële vragen:

- *Is er een duidelijk te definiëren (doel)markt?*
- *Is deze markt voldoende groot en groeiend?*
- *In hoeverre is er sprake van concurrentie, en hoe sterk is het product/ bedrijf t.o.v deze concurrentie?*
- *Zijn er al klanten of is hier uitzicht op?*
- *Is er sprake van een valide prijs/ opbrengstenmodel?*

Marktomvang en groei

Doelmarkt

Concurrentie

Klanten

Launching customer

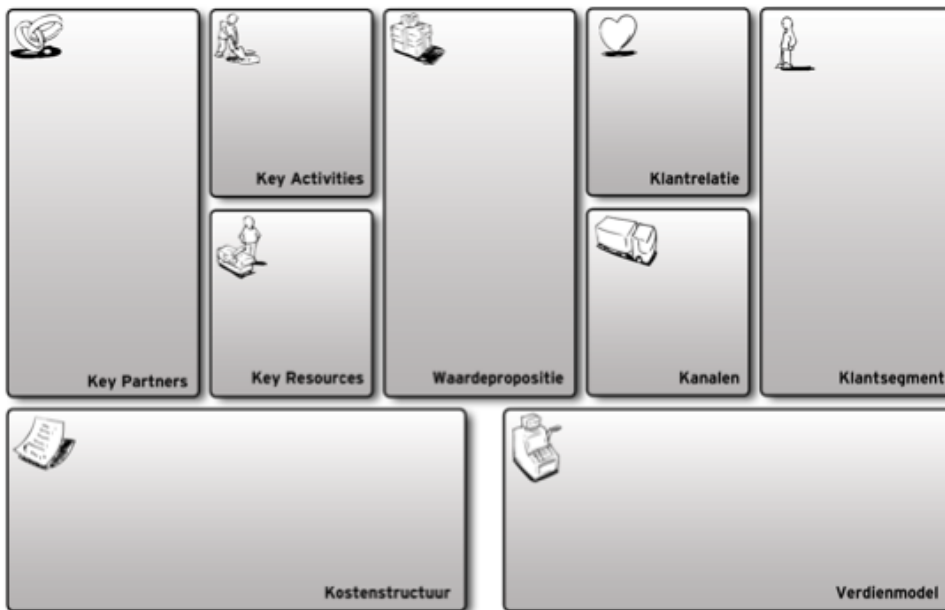
Marketing en sales

Sales doelstellingen

Prijmodel

4. Business model en organisatie

In dit hoofdstuk staat het business centraal. Verschillende aspecten die elders ook in het plan benoemd worden, komen hierin terug en vertonen een samenhang. In onderstaande figuur is te zien hoe verschillende bouwstenen van een business model in elkaar grijpen.



Het business model is een weergave van de huidige situatie of de verwachte situatie op de korte termijn. Het is waardevol om aan te geven wat de visie voor de komende jaren is met betrekking tot het business model.

Enige toelichting voor deze weergave van het business model is [hier](#) te vinden.

Aanvullend, of vervangend, kan ook de waardeketen uiteen worden gezet. Naast de verschillende onderdelen van de keten is het belangrijk om aan te geven welke partij daar verantwoordelijk voor is.



Businessmodel

Partners

Strategische visie voor de komende vijf jaar

5. Realisatieplan

Het realisatieplan bestaat uit een planning voor de komende jaren; hoe gaan de ambities gerealiseerd worden? Het is belangrijk om een duidelijk onderscheid te maken tussen mijlpalen, taken, verantwoordelijke personen, etc..

6. Risico analyse

Het is belangrijk om openheid te geven over de risico's die aanwezig zijn. Door duidelijk aan te geven in hoeverre maatregelen genomen (kunnen) worden om het risico te neutraliseren (of wellicht zelfs om te zetten in een kans) wordt tevens de kundigheid van het ondernemersteam aangetoond.

Risico's kunnen zowel binnen de interne omgeving als in de externe omgeving aanwezig zijn.

7. **Financieel plan**

Aannames omzet

Aannames kosten

Overige aannames

Hoeveel nodig van Rabobank (tussen 10k en 40k). Hoe lang is de looptijd? Wanneer terugbetalen (3^e of 4^e jaar?)

Format is beschikbaar bij de TOP-coördinator.

8. Appendices**Appendix A. Bedrijfsgegevens**

Bedrijfsnaam	
Statutair adres	
Bezoek adres	
Telefoon	
Fax	
Email	
Website	
Oprichtingsdatum	
Eigenaar	
KVK nummer	
BTW nummer	
Bank	
Notaris	
Accountant	
Boekhouder	

Appendix B. Gedetailleerd financieel plan**Appendix C. Gedetailleerde marktanalyses****Appendix D. CV Management team**

9. **Referenties**

10. Disclaimer

This Business Plan remains the property of XXX BV and has to be returned upon first request. It contains confidential information that may not be disclosed to any party outside the reader.

The Business Plan serves internal planning purposes and has also been prepared for information purposes to assist interested external parties to make their own evaluation of the business / investment opportunity. **In all cases, interested parties should, among other things, conduct their own investigation and analysis of the opportunity and the information set out in this Business Plan.**

The founders of XXX BV use this plan as their guidance for sales, marketing, operational and financing priorities. All information is provided to the best knowledge of the founders and their advisors. Market data and industry trends have been carefully checked with the reports listed as references. Along the way, talking to (prospective) customers, several statements, estimates and projections may change.

Although very cautious in the compilation of this report, XXX BV and its advisors cannot be held liable for the correctness and completeness of the information and figures provided, nor for the use of this information.