

BIJLAGE 1

Voorstel Cottonwood

De Universiteit Twente stelt zich regionaal op als een van de centrale spelers in het team om de regionale economie te versterken. Dat uit zich op vele manieren: in het werkgeverschap, als bron voor hoger opgeleiden in de regio, als kennisbron, als aantrekkelijke partij voor de internationale industrie, etc.. In de Kennispark samenwerking is de UT een leidende actor. In deze samenwerking werkt zij aan meer en betere start-ups, aan de samenwerking met de regionale industrie en aan de optimalisatie van het vestigingsklimaat voor innovatieve bedrijven.

Als het gaat om de succesvolle groei van start-ups en de aantrekkingskracht van de regio, dan speelt de community van investeerders een belangrijke rol. UT heeft daar altijd in geïnvesteerd, o.a. via PPM, TTF en UTIV. Dat is ook zichtbaar in de zwaarte van dit element in de Elsevier ranking, waar Twente als nr 1 uit kwam.

Investeerders zijn niet alleen belangrijk om in de risicovolle fase van bedrijfsvorming te zorgen voor het nodige kapitaal, vaak via equity investeringen. Ze brengen ook andere waarden naar de tafel: het moment van investeren is vaak een essentieel leermoment voor het zittende management en leidt vaak tot noodzakelijke veranderingen in het team. De juiste investeerder voegt waarde toe in haar kennis van het ondernemend talent, in de aansluiting met de markt en in de strategie van markttoegang en groei.

De Nederlandse investeringscommunity is nog zeer jong. Er is nog nauwelijks sprake van een ervaren groep investeerders. De ervaring en kunde van investeerders verschilt enorm, de onderlinge aansluiting is matig en er worden nog veel imperfecte deals gesloten. Het heeft enorme toegevoegde waarde voor Twente om juist deze leercurve versneld te doorlopen, en kwalitatief zeer goede investeerders aan de regio te binden. Twente heeft een relatief actieve groep investeerders, maar is in vergelijking met Amsterdam of Eindhoven niet onderscheidend op dit belangrijke punt.

Het afgelopen half jaar heeft Kennispark een relatie opgebouwd met Cottonwood Technology Fund (CTF), een fonds uit de VS dat over de afgelopen vijf jaren als *best performing* in de VS heeft gepresteerd. CTF opereert niet in Silicon Valley of Boston, waar een overschot is aan managementtalent en investeringsgeld. Het opereert in gebieden met goede technologie en matig management. De gedachte is dat wanneer een zeer goed fonds en zeer goede technologie samenwerken, ook het excellente management is aan te vullen. Dit heeft CTF meermalen bewezen in North Carolina, New Mexico en Texas.

CTF opereert vanuit een model waarin vanaf dag 1 de internationale groei voorop staat. Daarmee worden direct de strategische partners, eventuele overnamepartijen en VC's uit de volgende ronde betrokken. Op die manier ontstaat een model waarin het bedrijf relatief soepel kan ontwikkelen omdat het financieringspad direct is geëffend. Alles is gericht op het creëren van maximale waarde. CTF heeft bedrijven kunnen blijven ankeren in de genoemde regio's. Er

BIJLAGE 1

is dus niet snel sprake van het verdwijnen van deze ondernemingen uit de betreffende regio. Dat leidt tot euro-to-euro resultaten van een factor 3 tot 4 (best presterend in de VS) en internationale mede-investeerdere die over de periode in het fonds meer dan 15 keer de CTF inleg bijfinancierden.

Het model van CRF is onderscheidend en succesvol. Qua inhoud (disruptive technology, manufacturing, materials) past het fonds perfect bij Twente. Zelf constateren ze, met alle regio's die ze kennen, dat Twente een ideaal ecosysteem heeft waar ze graag op aansluiten. Dit systeem hebben ze in bijvoorbeeld New Mexico deels zelf moeten bouwen.

Het succes van Cottonwood is niet onopgemerkt. Ook Eindhoven trekt aan dit fonds. Het gaat er nu om de regionale verankering te optimaliseren. Kennispark heeft daarom besloten voor CTF Europe te gaan met vestiging in Twente. We mikken op een totale fondsomvang van 20 tot 30 Meuro, waarvan ca 50% Twentse gerelateerd dient te zijn om de juiste verankering te realiseren. De andere 50% kan dan van de internationale corporates komen. CTF praat met GM, 3M, KLM, NXP, Shell, Sabic, Unilever, EIF en anderen. De VS partners van CTF krijgen de optie mee te investeren in de bedrijven van CTF Europe.

Voor de first closing is nu 5 Meuro opgelijnd, waarvan 1 Meuro vanuit UT, via non-binding Letters of Intent. De overige partijen zijn Thales, PPM en regio. Het is nu zaak deze first closing rond te trekken en te communiceren. Daarmee wordt de deur geopend naar de second closing, waarmee we dus bovenop de first closing mikken op minimaal 5 Meuro regionaal en 10 Meuro internationaal. Wat betreft het opschalen van de regionale middelen spreken wij momenteel met een groot aantal geïnteresseerden. Daarnaast hebben de partners uit de first closing aangegeven te willen praten over eventuele betrokkenheid in de second closing. Wij zien de regionale verankering daarom met vertrouwen tegemoet.

Het CTF model is een pledge model. Een Pledgor geeft aan de intentie te hebben bijvoorbeeld 1 Meuro te investeren. De Pledgor betaalt maximaal 4 jaar een jaarlijkse 2,5% management fee, en krijgt daarvoor in ruil top-investeringsmogelijkheden aangeboden. Per geval bekijkt de Pledgor of hij inderdaad meedoet. Na genoemde 4 jaar betaalt de Pledgor een 1,25% management fee over de investeringen, die hij werkelijk heeft gedaan. Deze fees zijn duidelijk lager dan gemiddeld. Zo hanteert bijvoorbeeld PPM een 3% fee over alle beheersjaren. Een van de redenen daarvoor is dat de potentiële investering door alle Pledgors wordt bekeken, waardoor de analysekracht toeneemt en de inbedding van de start-up in het netwerk wordt versterkt. De casus wint dus aan analysekracht, maar ook aan inbedding van de start-up in kwestie, waardoor de groei ook groter uitpakt. De ervaring is dat vrijwel alle Pledgors in vrijwel alle voorstellen meestappen. Organisaties kunnen eigen eisen stellen aan een deelneming, zoals de verbondenheid aan de regio.

De verdeling van de toekomstige opbrengsten gebeurt per verkochte deelneming. Anders dan in een standaard fonds hoeft dus niet gewacht te worden tot het fonds integraal is geliquideerd. De verdeling is zoals gebruikelijk in het veld. Eerst krijgen de inleggers hun geld en rond de deelneming betaalde

BIJLAGE 1

management fee terug. Van de overwinst wordt 80% aan de aandeelhouders ter beschikking gesteld en 20% aan het fondsmanagement. Dit zorgt voor een belang van het fondsmanagement om een optimale deal te realiseren. Deze percentages zijn gebruikelijk, we vinden ze ook terug bij TTF of UTIV.

In het spel rond het binnenhalen van dit fonds en het aanhaken van verdere partijen zijn vooral UT en Thales ankerpunten. Thales is wezenlijk voor de overige corporates. UT is wezenlijk, omdat de recente goede exits (Nanomi, Virtu, Booking, Xsens, etc) en successen uit Twente uit UT koker komen.

De UT is in staat in dergelijke fondsen deel te nemen. UT neemt al deel in zogenaamde *blind pool* fondsen als PPM en TTF, waar het geld direct en onherroepelijk wordt gecommiteerd. De opzet van Cottonwood betreft een combi van een management fee (inhuur) en individuele investeringen in bedrijven, zoals ook nu via HTT al mogelijk is.

Het verschil tussen CTF en TTF is als volgt aan te geven: met TTF heeft UT een groep Twentse investeerders kunnen betrekken in vroege fase investeringen met een professioneel management. Daarmee is 15 Meuro extra vroege fase Twents kapitaal beschikbaar gekomen voor onze start-ups. Met CTF geeft UT een extra impuls aan de relatief krappe financieringsmarkt in de vroege fase. Daarnaast brengt CTF het perspectief van aansluiting met grote internationale corporates. Tevens heeft CTF een zeer sterke track record van groei van haar deelnemingen. Daarmee is CTF een aanwinst voor UT, omdat de relaties met internationale corporates worden versterkt en het regionale investeringsklimaat een sterke kwaliteits- en internationaliseringsimpuls krijgt.

Het PR-effect van deze ontwikkeling schatten wij in als hoog. Het credo van Cottonwood is team play: good deals in great companies. Je staat er samen voor om de company great te maken. Dat levert je uiteindelijk de beste deal op. Dit verhoudt zich uitstekend tot de UT, waar we regionale werkgelegenheid voorop stellen voor onze valorisatie in Kennispark. Onze inkomsten zijn een gevolg daarvan. Deze aanpak maximaliseert beide.

Cottonwood zegt dat zij kiezen voor het epicentrum van ondernemerschap in Europa. Twente is voor hen een strategische keuze.

Wij zien een primeur voor ons via FD rond 19 mei, gevolgd door een fysieke presentatie aan de regio op Innoversum (21 mei). We proberen ook Europese aandacht te werven.

Voor de overige details verwijzen wij naar de documenten, die met positief advies van de UT jurist aan u worden voorgelegd. Wij vragen u akkoord te gaan met een Pledge door de Universiteit Twente van 1 Meuro in CTF Europe, alsmede bijkomende kosten.

Wij vragen het college een woordvoerder aan te wijzen voor de voorgenomen lancering via FD (ca 19 mei) en Innoversum (21 mei), en eventuele Europese media.

BIJLAGE 1

Voorgesteld besluit:

De Universiteit Twente besluit

- voor 1 Meuro deel te nemen in Cottonwood Technology Fund Europe, in de vorm van een reservering van 1 Meuro voor toekomstige deelnemingen zoals opgebracht door CTF, via HTT;
- Haar aandeel naar rato te nemen in de oprichtingskosten (naar schatting minder dan 10 keuro) via HTT;
- de management fee van 4 maal 2,5% over de eerste vier jaar via HTT beschikbaar te maken;
- de management fee over verdere jaren van gedane investeringen van 1,25% per jaar via HTT beschikbaar te maken;
- het management van HTT de rol te geven over door CTF voorgestelde investeringen te beslissen;
- de directie HTT te mandateren alles te doen om de deelneming in Cottonwood Technology Fund Europe te realiseren;
- ** aan te wijzen als woordvoerder voor de communicatie rond Cottonwood.