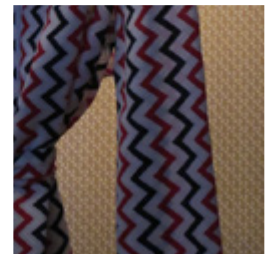
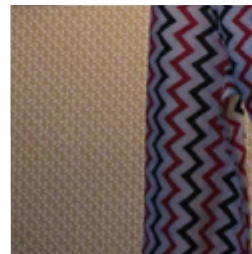
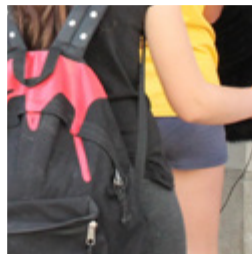
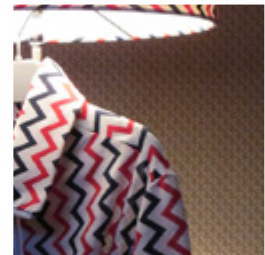
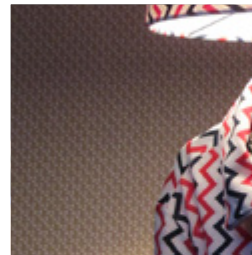
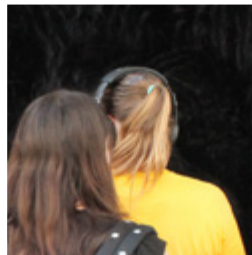
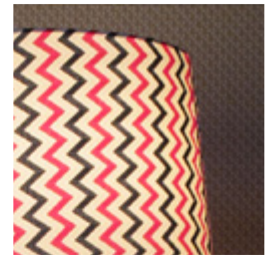
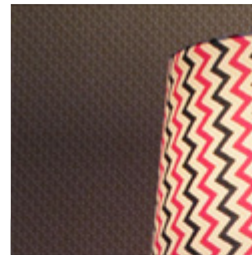
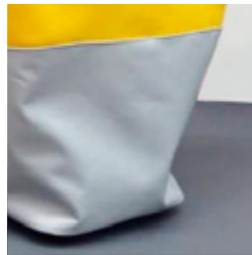
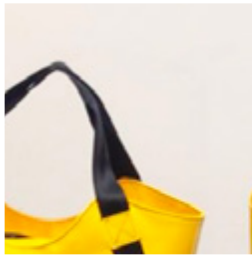
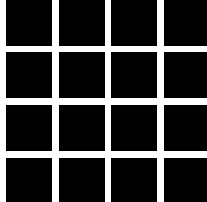


bridging the gap



# INNOVEREN MET DE CREATIEVE INDUSTRIE



inhoudsopgave



VOORWOORD

02



03

PARTICIPATIE  
VORMEN



FINANCIERINGS  
MOGELIJKHEDEN

09

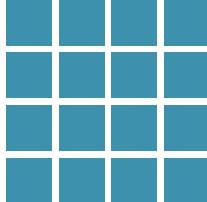


CREATIEVE  
ONDERNEMERS

13

COLOFON

21



**Innoveren wordt steeds belangrijker. Door de snel veranderende omgeving waarin bedrijven opereren ontstaan steeds meer complexe systemen.**

De globalisering zorgt enerzijds voor toenemende concurrentie en anderzijds voor toenemende expansiemogelijkheden. De levensduur van producten en diensten wordt steeds korter en bedrijven moeten zich steeds meer en sneller gaan vernieuwen. Het is niet meer vanzelfsprekend dat bedrijven die veranderingen alleen kunnen bijhouden. Zij zoeken daarom samenwerkingen op met andere ondernemers en participeren in innovatie.

De creatieve sector staat erom bekend een belangrijke aanjager te zijn van innovatie in andere sectoren en levert creatieve oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen. De ondernemers die aan het roer staan van

deze bedrijven zijn ontwerpers en kunstenaars en zijn meester in het anders denken. Een centrale rol in hun bedrijfsvoering is het creëren van nieuwe ideeën, concepten, producten en diensten waardoor hele innovatieve business modellen ontstaan.

Vanuit de overheid wordt samenwerking met deze topsector<sup>1</sup> gestimuleerd door middel van interessante financieringsinstrumenten om innovatie en samenwerking mogelijk te maken. Om het voor u als bedrijf makkelijker te maken om aansluiting te vinden met de creatieve industrie krijgt u in deze factsheet meer informatie over een aantal participatievormen en financieringsmogelijkheden. Vervolgens presenteren wij u een aantal ondernemers in de creatieve industrie waarin u kunt participeren.

**Tamara Rookus & Vicky Fasten**  
namens Bridging the gap

Deze factsheet is opgesteld binnen het project 'Bridging the gap', een traject waarin beeldend kunstenaars, ontwerpers en architecten begeleid worden in de matching naar een investeerder, bedrijf of samenwerkingspartner. Het project loopt van mei 2015 t/m maart 2016 en wordt gefinancierd door de provincie Gelderland. [www.bridgingthegapholland.nl](http://www.bridgingthegapholland.nl)

<sup>1</sup> De Topsectoren zijn de 9 sectoren waar Nederland op wil excelleren. Samen met het kabinet streven zij naar het behalen van de gestelde ambities. <http://topsectoren.nl/>



[ 4 ]



# PARTICIPATIEVORMEN

Er zijn verschillende vormen voor een bedrijf om te participeren in innovatie. In deze samenwerking kun je als doel

hebben om financieel voordeel te behalen of om kennis te verwerven en/of nieuwe producten te ontwerpen.



INHOUDSOPGAVE



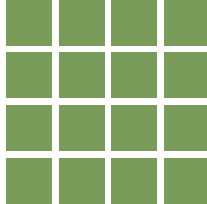
VOORWOORD



FINANCIERINGS  
MOGELIJKHEDEN



CREATIEVE  
ONDERNEMERS



## participatievormen

[ 5 ]

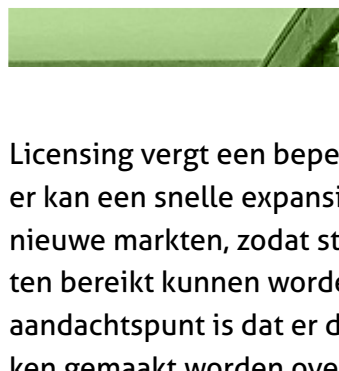
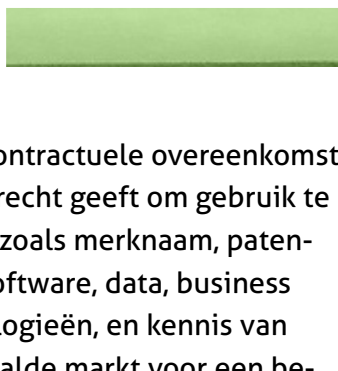
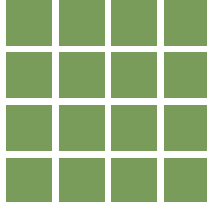


### ALLIANTIE

Een alliantie is een samenwerking tussen bedrijven of individuen waar alle partijen beter van worden. Hierbij gaan bedrijven een samenwerking aan voor een bepaalde periode om een nieuw product te ontwikkelen of anderzijds een voordeel te verkrijgen dat ze ieder voor zich niet kunnen bemachtigen. Door de snel veranderende wereld is het voordeel van een alliantie dat het heel flexibel is. Daar staat wel tegenover dat er duidelijke afspraken gemaakt moeten worden over wie wat investeert, hoe verliezen en opbrengsten worden verdeeld en wie waarover besluit. Het doel is om alle partners voldoende prikkels te geven om samen te werken aan het succes van de alliantie.

Creatieve ondernemers zoeken vaak de samenwerking op met bedrijven die veel kennis en expertise in huis hebben om hun ideeën concreet om te zetten naar producten en diensten. Zo werkt kunstenaar Daan Roosegaarde samen met bouwbedrijf Heijmans om zijn Smart Highway<sup>2</sup> mogelijk te maken. Het design en de interactiviteit van de kunstenaar en de specialistische kennis en ervaring van het bouwbedrijf halen het beste van twee werelden naar boven.

<sup>2</sup> Smart Highway is een vernieuwd concept voor de intelligente, interactieve weg van morgen

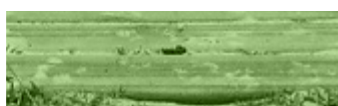


### LICENSING

Licensing is een contractuele overeenkomst die bedrijven het recht geeft om gebruik te maken van assets zoals merknaam, patenten, ontwerpen, software, data, business systemen, technologieën, en kennis van zaken in een bepaalde markt voor een bepaalde tijd. Deze overeenkomsten werken goed in markten waar eigendomsrechten goed beschermd worden. De creatieve ondernemer kan bijvoorbeeld een licentie verlenen om producten te produceren op basis van een bepaald ontwerp.

Licensing vergt een beperkte investering en er kan een snelle expansie plaatsvinden in nieuwe markten, zodat steeds meer klanten bereikt kunnen worden. Een belangrijk aandachtspunt is dat er duidelijke afspraken gemaakt worden over de kwaliteit van de producten of diensten die uit de licentie voortvloeien om schade voor de merknaam te voorkomen.

Zo heeft cartoonist Renske Bijl voor bedrijf Boland Party mooie ontwerpen gemaakt voor een collectie van Sinterklaasproducten zoals handpoppen, wandversiering, posters etc. Boland Party heeft hiervoor een licentieovereenkomst met de cartoonist gesloten om de ontwerpen te kunnen gebruiken voor een bepaalde periode.



## JOINT VENTURE

Een joint venture is een juridische vorm waar twee of meer ondernemingen samenwerken om gezamenlijk een project tot stand te brengen. Er wordt dan een nieuwe rechtsvorm opgezet waarbij de aard en de verwachte duur van de samenwerking een belangrijke rol speelt in de keuze van de rechtsvorm. Beide brengen kapitaal en/of resources in om de doelstellingen van de joint venture te realiseren. De organisatiestructuur, controlemechanisme en governance kunnen van beide partijen sterk verschillen en worden vastgelegd in een contract. Hierin worden afspraken gemaakt over het verdelen van eventuele omzet, winst, verliezen, technologische vooruitgang en andere voor- of nadelen die uit de joint venture kunnen voortvloeien.

De oprichtende bedrijven bezitten ieder een deel van de joint venture. De verdeling van de aandelen kan verschillen en zo ook de rechten die erbij horen. De partij die meerderheid van de aandelen bezit zal veelal het management en de eindverantwoordelijkheid nemen. Tevens heeft deze ook de beslissende stem. Bij een gelijke verdeling van aandelen zijn partners gelijk-

waardig, en zullen besluiten minder snel tot stand komen. In de praktijk levert dit problemen op bij meningsverschillen.

Zo is het Swatch Art Peace Hotel in Shanghai ontstaan uit een joint venture tussen Swatch Group Ltd en Jiang International Hotels Jin (Group) Company Limited. Internationale kunstenaars worden uitgenodigd om te verblijven in het hotel en om gebruik te maken van de studio's voor hun creatieve werk. Vanaf het begin, is Swatch in verband gebracht met hedendaagse kunst. Net als de pop-art van de moderne tijd, werden Swatch horloges geïnspireerd door de populaire cultuur, en Swatch werd al snel een canvas voor wereldberoemde kunstenaars, muzikanten en modeontwerpers.

### KOPER-LEVERANCIERSRELATIE

De meest basale vorm van koper-leveranciersrelatie is ontworpen om de allocatie van resources en activiteiten te optimaliseren. Het is voor een bedrijf niet logisch om alle resources zelf te bezitten of alle activiteiten zelf uit te voeren. Zo kunnen innovatiekansen worden benut en kunnen kosten worden beperkt, infrastructuur en reputatie worden gedeeld. De relatie is gebaseerd op wederzijds vertrouwen waarbij ook de winstgevendheid voor de leverancier belangrijk is. Hierdoor kun je een exclusiviteit met elkaar afspreken waarbij de koper en de leverancier exclusief met elkaar handelen en niet met een concurrerende partij in zee gaan. Maar, veelal levert een leverancier ook aan concurrenten. Leveranciers maken, al dan niet bewust, keuzes in hoe ze hun middelen over klanten verdelen. Bijvoorbeeld, slechts enkele klanten krijgen de beste ideeën, de nieuwste technologieën, of de mensen aan hun kwaliteitstraject toegewezen. Niet elke klant is koning maar het bedrijf dat in staat is om de toewijding van zijn beste leverancier naar zich toe te trekken, kan belangrijke voordelen halen in zijn concurrentiestrijd.

In de textielindustrie is veel aandacht voor deze samenwerkingsvorm waarbij internationale inkopers druk uitoefenen bij hun leveranciers om de kosten te verlagen. Consumenten worden zich steeds bewuster van deze strategieën en verwachten dat bedrijven inzicht geven in de toeleveranciersketen. Als bedrijven in staat zijn om te laten zien dat ze langdurige relaties opbouwen met hun leveranciers en ze daarmee maatschappelijk verantwoord ondernemen is dat een belangrijk onderscheiden vermogend.



[ 9 ]



# FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN

Innoveren betekent als bedrijf dat je bepaalde risico's moet nemen om tot nieuwe inzichten te komen. Daarvoor is voldoende ruimte en financiering nodig. Het rondkrijgen van de financiering is niet altijd vanzelfsprekend.

Om innovatie te financieren zijn er verschillende mogelijkheden.

- Fiscale voordelen
- Financiering en garanties
- Subsidie regelingen



INHOUDSOPGAVE



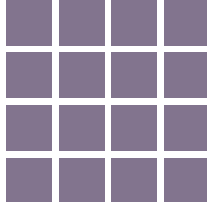
VOORWOORD



PARTICIPATIE  
VORMEN



CREATIEVE  
ONDERNEMERS



## financieringsmogelijkheden [ 10 ]

### FISCALE VOORDELEN

#### *Wet bevordering Speur en ontwikkelingswerk (WBSO) & Research en Development Aftrek (RDA)*

Als uw onderneming speur- en ontwikkelingswerk verricht in Nederland dan kunt u de loonkosten hiervoor verlagen. Dankzij de WBSO hoeft u minder loonheffing af te dragen over de loonkosten voor speur- en ontwikkelingswerk. Voor zelfstandigen zonder personeel is er de S&O-aftrek. Naast de WBSO en de loonkosten kunt u ook overige kosten en uitgaven voor speur- en ontwikkelingswerk verlagen dankzij een aftrekpost voor aangifte inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting. De aftrek geldt bijvoorbeeld voor de kosten van prototypes, proefopstellingen en onderzoeksapparatuur. De aanvraag voor RDA wordt tegelijkertijd met de WBSO aangevraagd. De verrekening van het daadwerkelijke voordeel vindt plaats via de belastingaangifte.

> Meer informatie: [rvo.nl](http://rvo.nl)

#### *Innovatiebox*

Als u een octrooi of een Speur-en ontwikkelingswerk (S&O) verklaring voor uw eigen innovatie aanvraagt dan komt u in aanmerking voor belastingvoordeel. Ondernemers met een BV of NV kunnen de winsten uit hun innovaties onderbrengen in de innovatiebox, een speciale tariefbox (5 procent) binnen de vennootschapsbelasting. De winst moet voor minstens 3 procent het gevolg zijn van het verleende octrooi.

#### Belangrijk:

De voordelen (royalties, verkoopwinsten) van innovaties zijn pas laagbelast als de maakkosten van innovatie zijn ingelopen. De belastingdienst bepaalt hoe de winst in de Innovatiebox valt.

> Meer informatie: [belastingdienst.nl](http://belastingdienst.nl)

## FINANCIERING EN GARANTIES

### *Innovatiekrediet*

Het innovatiekrediet is voor ondernemers die kansen in de markt zien voor een nieuw product of nieuwe dienst, maar onvoldoende financiële middelen hebben om dit in gang te zetten.

> **Meer informatie:** [innovatiekrediet.nl](http://innovatiekrediet.nl)

### *Vroegefasefinanciering (VFF)*

Vroegefasefinanciering is ontwikkeld om bedrijven in een vroege of vernieuwingsfase te helpen. Met een lening uit de VFF kunnen starters en MKB-bedrijven onderzoeken of hun ideeën een kans van slagen heeft op de markt. De lening en de hierop berekende rente moeten worden terugbetaald. Zowel starters als gevestigde bedrijven kunnen profiteren van VFF.

> **Meer informatie:** [rvo.nl](http://rvo.nl)

### *SEED Capital*

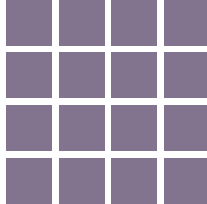
Met 'seed capital' kunnen investeerders techno-starters en creatieve starters helpen om hun kennis om te zetten in producten of diensten. De regeling verbetert de risico-rendementsverhouding voor investeerders en vergroot de financieringsmogelijkheden voor de techno-starter of creatieve starter.

**Meer informatie:** [seed-capital.nl](http://seed-capital.nl)

### *Borgstelling MKB Kredieten (BMKB)*

Met deze regeling steunt de overheid ondernemers die een financieringsbehoefte hebben, maar te weinig zekerheden hebben voor een lening. De aanvraag verloopt via een kredietaanvraag bij een bank. De bank zal dan gaan kijken of zij een financiering kan verstrekken en of daar voldoende zekerheden tegenover staan. Wanneer blijkt dat de onderneming te weinig zekerheden kan bieden, kan de bank kijken of de onderneming in aanmerking komt voor BMKB-regeling. Het kan voorkomen dat de bank voor een bepaald gedeelte krediet wil verstrekken, voor het overblijvende deel kan dan gebruik gemaakt worden van de BMKB-regeling.

> **Meer informatie:** [rvo.nl](http://rvo.nl)



## financieringsmogelijkheden [ 12 ]



### SUBSIDIE REGELINGEN

#### *MIT-R&D-samenwerkingsprojecten*

Het MIT-R&D-samenwerkingsprojecten  
Een MKB ondernemer kan een aanvraag indienen voor een R&D samenwerkingsproject. Deze samenwerking is gericht op de vernieuwing van producten, productieprocessen of diensten. Het project bestaat uit industrieel onderzoek en/of experimentele ontwikkeling, voor gezamenlijke rekening en risico uitgevoerd door een samenwerkingsverband van minimaal twee Nederlandse MKB-ondernemers. De subsidie bedraagt 30% van de subsidiabele kosten (maximaal € 200.000) per innovatieproject en maximaal € 100.000 per deelnemer.

De deelnemers aan een MIT-R&D samenwerkingsverband vormen een evenwichtig samenwerkingsverband met betrekking tot de verdeling van de kosten en verdeling van de inbreng van de deelnemers. Alleen de kosten van de MKB-ondernemers zijn subsidiabel. De looptijd van een MIT-R&D samenwerkingsproject bedraagt maximaal 2 jaar.

> **Meer informatie:** [rvo.nl](http://rvo.nl)



[ 13 ]



# CREATIEVE ONDERNEMERS

Ondernemers in de creatieve industrie vinden hun bestaansrecht in creativiteit, innovatie en ondernemerschap. Sectoren die hieronder vallen zijn architectuur, mode, gaming, design, muziek, media en entertainment. Naast het creëren van

vorm, betekenis of symbolische waarde gaat het deze sector ook om de wijze van vormgeven: het creatieve innovatieproces. Hier presenteren wij u een aantal ondernemers in de creatieve industrie waarin u kunt participeren.



INHOUDSOPGAVE



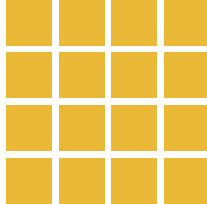
VOORWOORD



PARTICIPATIE  
VORMEN



FINANCIERINGS  
MOGELIJKHEDEN



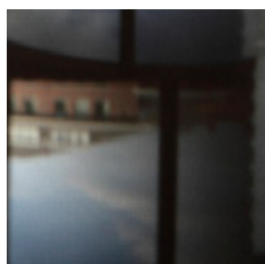
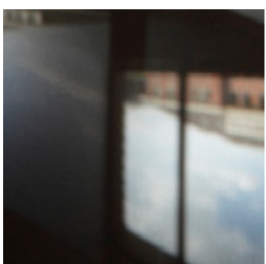
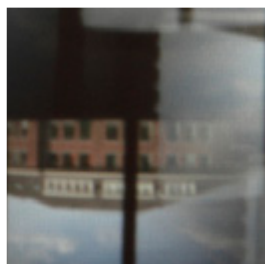
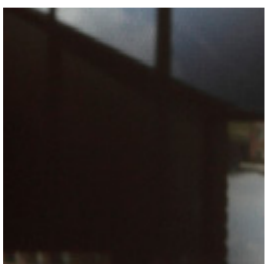
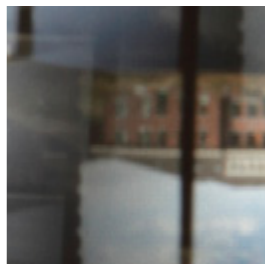
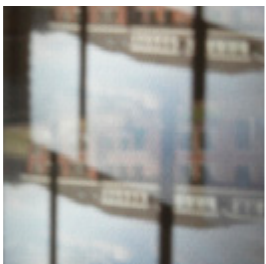
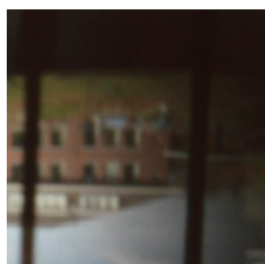
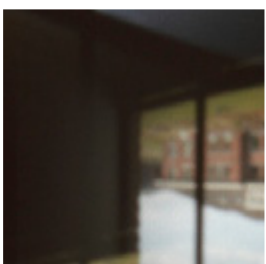
## ANNE TEN HAM

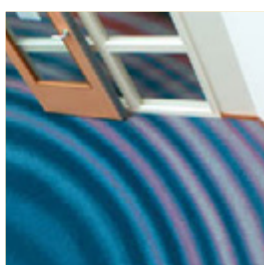
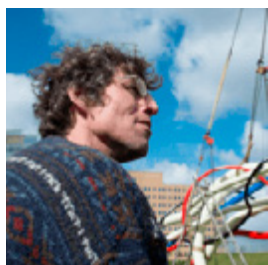
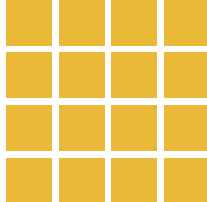
### *Innovatie in interieurtextiel*

Anne ten Ham is kunstenaar, fotograaf en ontwerper en doet onderzoek naar de manipulatie van licht en daarmee de beleving van ruimte. Zo is zij tot het verrassende ontwerp gekomen waarmee zij een nieuwe visie op gordijnen laat zien. Waar de meeste ontwerpers zich beperken tot een nieuw stofdessin, liet Ten Ham zich inspireren door de werking van de 'donkere kamer'. Door het aanbrengen van kleine openingen in zwarte gordijnstof wordt het licht gefilterd en ontstaan er projecties van de buitenruimte op de witte overgordijnen. De projecties veranderen voortdurend van grootte en scherpte door de beweging van de gordijnen. Ten Ham levert op deze wijze niet alleen een vernieuwing aan het bestaande aanbod van gordijnen. Als beeldend kunstenaar vertaalt zij ook op creatieve wijze haar artistieke lichtinstallaties in een functioneel product voor een groot publiek.

Ten Ham is met haar ontwerp genomineerd voor de Ontwerp en Innovatie Prijs Gelderland. Zij heeft een prototype en onderzoekt de mogelijkheden om samen met een producent van interieurstoffering haar ontwerp op de markt te brengen. Hierbij kan gedacht worden aan een licentieovereenkomst waarbij het bedrijf voor een bepaalde periode voordeel kan halen uit deze innovatie en zich kan onderscheiden in de markt.

**Meer informatie:**  
[www.annetenham.nl](http://www.annetenham.nl)





## MARCEL KRONENBURG

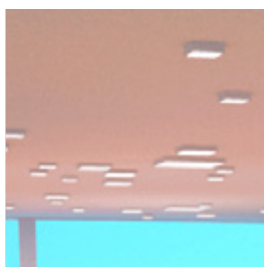
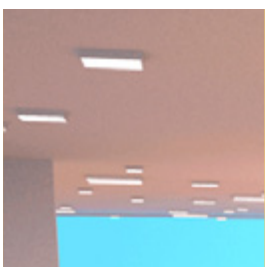
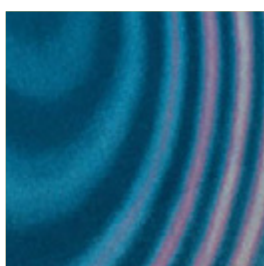
### *Innovatie in de tapijtbranche*

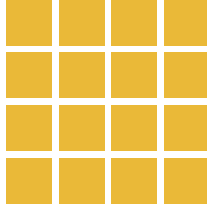
Ondernemer Marcel Kronenburg heeft de afgelopen jaren veel ervaring opgedaan met het ontwerpen van tapijten. Hij heeft een techniek ontwikkeld waarmee hij unieke tapijten kan maken in grote oplages. In zijn tapijntontwerpen maakt hij optimaal gebruik van computer aangestuurde tapijtproductiemachines met zelf geschreven software. Alle ontwerpen kunnen zowel worden geprint als getuft.

Met zijn bedrijf 'Carpets for Buildings' heeft hij inmiddels veel erkenning gekregen uit het werkveld. Zo heeft internationaal gerenommeerde architect Rem Koolhaas een tapijntontwerp opgenomen in zijn boek Elements. En de stalen van Carpets for Buildings zijn opgenomen in diverse materiaalcollecties in Europa en de Verenigde Staten. Kronenburg wil met zijn bedrijf een volgende stap gaan zetten door partnerschappen aan te gaan met architectenbureaus' en tapijtproducenten. Dit kan in de vorm van een koper-leveranciersrelatie waardoor het bedrijf zich met een nieuwe toepassing op de markt kan positioneren.

**Meer informatie:**

[www.carpetsforbuildings.com](http://www.carpetsforbuildings.com)

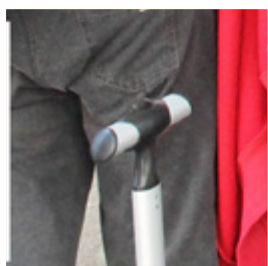
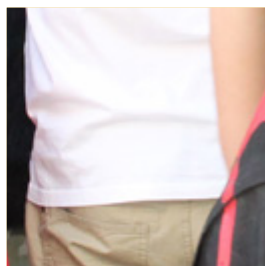
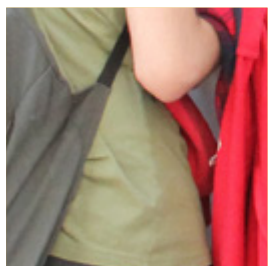
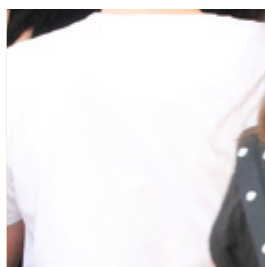
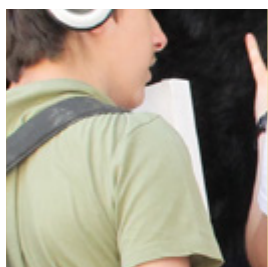
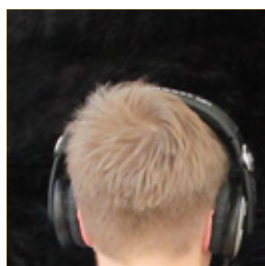
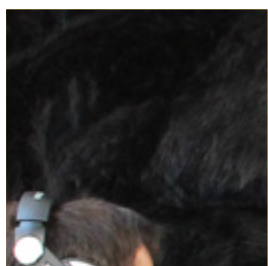




## TOM KORTBEEK

### *Innovatie in de zorg*

Tom Kortbeek is mede-oprichter van KunstLAB, een platform dat projecten ontwikkelt op het snijvlak van kunst en techniek. Een van deze projecten is 'Tactile Orchestra' een wandkleed dat door aanraking muziek laat horen. Om het hele orkest dat in het wandkleed is verwerkt door middel van techniek ten gehore te brengen zijn meerdere mensen nodig. Zo nodigt het uit tot sociale cohesie. In samenwerking met Studio Roos Meerman en Het Gelders Orkest is het wandkleed verder ontwikkeld en getest op verschillende festivals in Nederland.

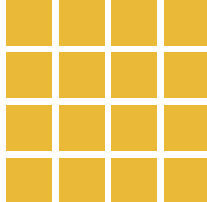


Kortbeek ziet kansen om met deze innovatie een verschil te gaan maken in andere sectoren. Zo worden de zintuigen gestimuleerd bij aanraking van het wandkleed en de prachtige klanken van Het Gelders Orkest hoorbaar. Het actief stimuleren van de zintuigen vindt aansluiting in bijvoorbeeld de zorgsector. Dit is een mooie aanleiding om een prototype te ontwikkelen specifiek voor deze sector. Hiervoor zoekt Kortbeek een technisch bedrijf met kennis en ervaring in de zorgsector. Hierbij kan gedacht worden aan een alliantie waarbij het bedrijf de kosten kan verlagen door aanspraak te maken op de WBSO regeling voor het technische onderzoek.

### Meer informatie:

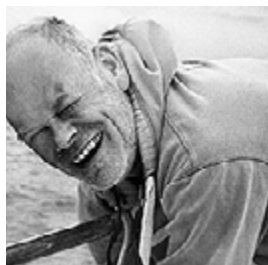
<http://www.kunstlabarnhem.nl/>





creatieve ondernemers

[ 17 ]



## ERIC LUGTIGHEID

### *De klant centraal*

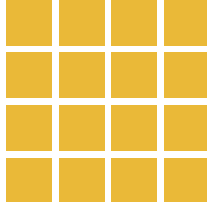
Eric Lugtigheid ontwerpt interieurs en meubels voor particulieren en bedrijven. Hij heeft een programma ontwikkeld waarmee klanten naar eigen inzicht online een kast kunnen vormgeven. De basis van het ontwerp is door Lugtigheid vormgegeven en de klant kan zelf op speelse wijze het eindontwerp doen. Op deze manier stelt de ontwerper de klant centraal.

De eindontwerpen van de klanten kunnen bij bedrijven die in het bezit zijn van een CNC freesmachine geproduceerd worden. Vervolgens kunnen de onderdelen gezamenlijk eenvoudig verzonden worden naar de klant. Lugtigheid zoekt een partner om de laatste investering te doen voor de website en een partner voor distributie en productie. Deze samenwerking zou in de vorm van een koper-leveranciersrelatie kunnen waarbij het bedrijf zich met een concurrentievoordeel kan positioneren.

### Meer informatie:

<https://www.behance.net/labelXYZ>





## RUBEN FEENSTRA

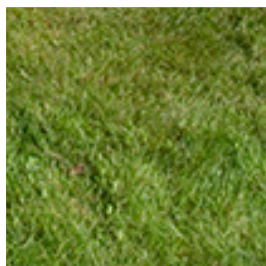
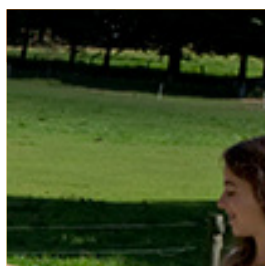
### *Nieuwe kijk op tuinmeubilair*

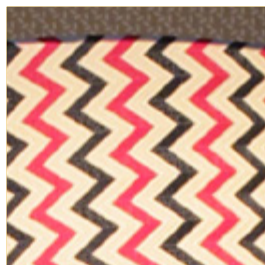
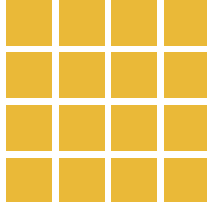
Ruben Feenstra is gespecialiseerd in stoere outdoor producten en heeft met de 'Dream Bench' (schommelbank) een nieuw product neer gezet. De afgelopen jaren heeft hij rondom de schommelbank een totaalconcept uitgebouwd dat hij opnieuw in de markt wil gaan zetten. Hij is daarvoor op zoek naar een business partner waarmee hij de O-serie kan produceren en financieren.

Feenstra heeft met eerdere producten ervaring opgedaan in de retail en ziet kansen om in een hoger segment de Dream Bench aan te bieden. Een samenwerking in de vorm van een joint venture zou geschikt zijn om van beide partijen de kennis, ervaring en het netwerk elkaar te laten versterken.

### Meer informatie:

<http://www.aboysdream.nl/>





## JASPER LIVIUS

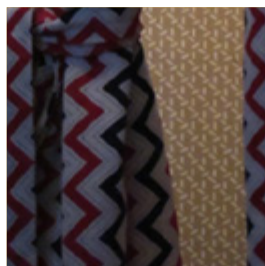
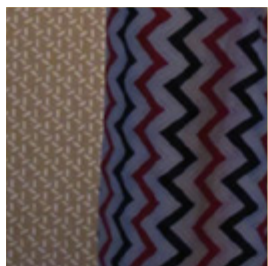
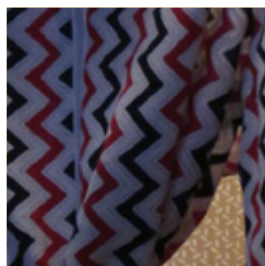
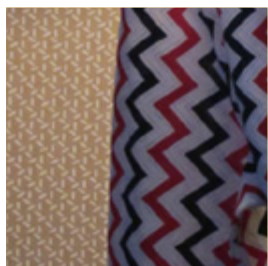
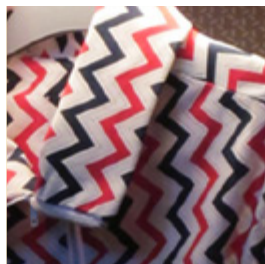
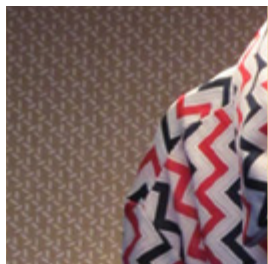
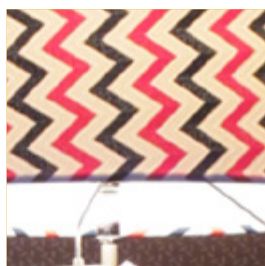
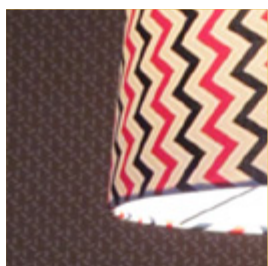
### *Unieke ontwerpen voor lampenkappen*

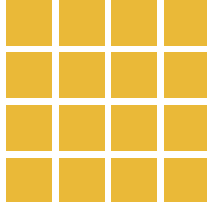
Jasper Livius is productontwerper en heeft een nieuwe techniek ontwikkeld waarmee hij unieke ontwerpen kan maken van lampenkappen. Deze techniek maakt het mogelijk om volledig maatwerk te leveren voor ontwerpen in stoffen kappen. Hij kan bijvoorbeeld logo's, teksten en patronen maken in de kap die door de lichtbron van binnen belicht worden. Deze techniek stelt hem in staat geheel nieuwe ontwerpen te maken in unica en in oplage.

Livius wil zijn productielijn gaan opschalen en zoekt daarvoor een investeerder met kennis en ervaring in de interieurmarkt. Deze samenwerking zou erg geschikt zijn in de vorm van een joint venture waarbij beiden aandeelhouder zijn in de nieuwe entiteit.

### Meer informatie:

<http://kappennow.com/>





creatieve ondernemers  
[ 20 ]

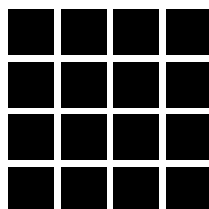


## ANDERE ONDERNEMERS IN DE CREATIEVE INDUSTRIE

Naast deze ondernemers zijn er nog andere kansen voor u als bedrijf om in te participeren. Op dit moment bereiden 16 ondernemers zich voor om een samenwerking aan te gaan met een bedrijf, investeerder of partner. Deze ondernemers worden hierin begeleid in een traject genaamd 'Bridging the gap'. Als u naar de website gaat treft u de andere ondernemers waarin u kunt participeren.

Meer informatie:

<http://www.bridgingthegapholland.nl/>



bridging the gap



INHOUDSOPGAVE



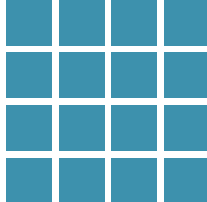
VOORWOORD



PARTICIPATIE  
VORMEN



FINANCIERINGS  
MOGELIJKHEDEN



## colofon [ 21 ]

### REDACTIE

Vicky Fasten **Maxwell Group**  
Tamara Rookus **ARCCI**, ArtEZ Hogeschool  
voor de Kunsten

### VORMGEVING

Annita van Betuw **van betuw grafisch ontwerp**

### BRIDGING THE GAP

Deze factsheet is opgesteld binnen het project 'Bridging the Gap', een traject waarin beeldend kunstenaars, ontwerpers en architecten begeleid worden in de matching naar een investeerder, bedrijf of samenwerkingspartner. Voor meer informatie over het project kunt u contact opnemen met Tamara Rookus en Vicky Fasten: [vickyfasten@bridgingthegapholland.nl](mailto:vickyfasten@bridgingthegapholland.nl) [tamararookus@bridgingthegapholland.nl](mailto:tamararookus@bridgingthegapholland.nl)

De inhoud is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Om de leesbaarheid te bevorderen zijn juridische zinsneden vereenvoudigd weergegeven. Aan deze factsheet en de daarin opgenomen voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend.

Alle beschrijvingen en gegevens van de gepubliceerde projecten zijn gebaseerd op het materiaal dat door de ondernemers is opgesteld en dat uit interviews met de ondernemers naar voren is gekomen. De redactie is niet verantwoordelijk voor onjuistheden of onvolledige vermelding van projectgegevens.

©2015 Bridging the Gap, juli 2015

### BRIDGING THE GAP IS EEN SAMENWERKING TUSSEN:

#### ARCCI

Dit is het kenniscentrum van ArtEZ Hogeschool voor de Kunsten dat het onderzoek op het terrein van innovatie, vormgeving en creatieve economie wil versterken.

#### MAXWELL GROUP

Dit is een adviesbureau dat ondernemers begeleidt om innovatie, ondernemerschap en rendement te vergroten.

#### PROVINCIE GELDERLAND

De provincie stimuleert samenwerking en netwerkvorming tussen de creatieve industrie en andere sectoren en wil het opdrachtgeverschap voor kunstenaars en ontwerpers vergroten.

#### CONTACT

Vicky Fasten (06-21602336)  
[vickyfasten@bridgingthegapholland.nl](mailto:vickyfasten@bridgingthegapholland.nl)

Tamara Rookus (06-33041737)  
[tamararookus@bridgingthegapholland.nl](mailto:tamararookus@bridgingthegapholland.nl)

[www.bridgingthegapholland.nl](http://www.bridgingthegapholland.nl)

ArtEZ hogeschool  
voor de kunsten

provincie  
Gelderland

