

## Opmerkingen tijdens brainstorming over WFC tussen Stichting en Oost NV d.d. 21 januari 2014 en suggesties voor het vervolg

1. De volgende opmerkingen zijn in de gedachten wisseling naar voren gekomen

Het WFC en de ontwikkeling van het gebied rondom zijn met nauw elkaar verbonden

Het aspect *fun* (*de klant echt weten te raken, vgl. Efteling*) is van essentieel belang voor het succes (in verband met het te behalen aantal bezoekers)

Daarnaast moet de consument ook voedingsproducten kunnen kopen in het WFC: creëer hier de grootste supermarkt van Nederland

Het WFC moet de ambitie om *state of the art* te zijn waarmaken om voldoende bezoekers te trekken en om aantrekkelijk te zijn voor participerende bedrijven

Mik ook op de groeiende groep Russen en Chinezen die naar Amsterdam komen (vanuit Amsterdam is Ede per trein in 45 minuten te bereiken)

Het concept van het WFC mag niet ten koste gaan van andere belangen bij de verdere gebiedsontwikkeling

Het WFC zal de waarde van het omliggende gebied positief beïnvloeden

Het business model is gebaseerd op de exploitatie en aantallen bezoekers: break even na ca. 7-8 jaar (hoe hard zijn deze cijfers?).

Kernvraag is: van wie is het WFC? Het WFC moet een initiatief van het bedrijfsleven zijn en worden!

Het is zaak nu snel cruciale partijen te vinden die bereid zijn in het WFC te gaan participeren als gebruiker/exploitant

Kom met een zeer goede propositie naar de bedrijven toe (kort en bondig: de haalbaarheidsstudie is daarvoor minder geschikt, te omvangrijk)

En: *Keep it simple*

Benader eerst enkele topbedrijven uit de voedingssector, de rest volgt (vraag is: wie schakel je daarbij in. Je hebt een gezaghebbend persoon nodig die op pad gaat en in het concept gelooft)

Geef de *launching customer free entrance*

Kijk daarbij ook naar voedingsbedrijven wereldwijd (het is immers een World Food Center) om momentum te genereren.

Zoek een ambassadeur die gemakkelijk toegang heeft tot de bestuurders van de grote bedrijven: je kunt ze maar één keer benaderen

Veel grotere voedingsbedrijven zijn lid van de Stichting Food Valley (ingang via voorzitter [REDACTED])

Het Stichtingsmodel met de uitgifte van certificaten van aandelen kan voor de organisatie van het WFC een passend model zijn. Eventueel nadeel is dat met name de grote bedrijven niet met een nieuwe deelname lastig gevallen willen worden.

Werk toe naar een grote meeting in de loop van dit jaar waar partijen een belang kunnen nemen in de Stichting (door de aanschaf van certificaten van aandelen)

Bereid dit goed voor en regisseer van tevoren commitment bij belangrijke spelers (die trekken de rest mee)

Van de provincie hoeft in dit stadium geen substantiële financiële bijdrage verwacht te worden: zorg eerst voor commitment van het bedrijfsleven (dragende partij). Laat zien dat het bedrijfsleven er voor de volle 100 % achter staat. Klop bij de overheid aan bij een eventuele onrendabele top van 10-20 %

Denk ook aan de mogelijkheden van *Crowd funding*

De overheden (provincie, gemeente) zullen wel mee moeten/willen betalen aan de infrastructuur rondom het gebied (ontsluiting etc.). Ook het meewerken aan de benodigde vergunningen is belangrijk.

Komende periode is cruciaal: vorm een team dat een plan van aanpak opstelt voor te nemen acties komend half jaar

Voor de financiering van de kosten van dit team zou een beroep kunnen worden gedaan op provincie en gemeente; Oost NV kan daarbij behulpzaam zijn.

## 2. *Aanvullende observaties* en suggesties voor het vervolg

Te veel nadruk op *fun* zal bedrijven ook afstoten (die willen niet op een pretpark zitten). Het WFC moet meer zijn dan een attractie

Een scherpere keuze over groepen en klanten proposities is wenselijk (het profiel van het WFC is nu nog zeer divers)

Getwijfeld wordt aan de functie van onderzoeksfaciliteiten in het WFC (niet realistisch, niet primair van belang)

Het business model heeft een hoog risico gehalte. De gepresenteerde cijfers worden door collega's Oost NV nog niet overtuigend genoemd (zacht/mager). De inschattingen van aantallen en prijzen zijn nu nog *best guess*, dat geldt ook voor de kostenkant. Businessmodel nu verder uitwerken.

NEMO en Corpus zijn goede benchmarks waar het gaat om aantallen bezoekers, prijzen, kosten en het aanscherpen van keuzes. Zoek naar activiteiten die qua piektijden elkaar aanvullen (bijv. op een werkdag een conferentie, in weekenden en vakanties *fun* en 's avonds business events of diners)

De *reward* van het ei is niet financieel, maar zit meer in de spin off. Voor de investeerder is het WFC dus minder interessant. De ontwikkeling/exploitatie van het WFC kun je niet los zien van de ontwikkeling van het gehele gebied. De waarde ontwikkeling van het gebied zal dus de onrendabele top van het WFC moeten compenseren

Ede moet als voorwaarde stellen (richting Green) dat WFC een onlosmakelijk onderdeel van de gebiedsontwikkeling is. Mogelijk heeft Green de waardeontwikkeling gebaseerd op de infrastructurele verbeteringen (station, kennisas, ontsluiting) en niet op de waardeontwikkeling door toedoen van het WFC.

De huidige Stichting heeft de functie van concept bewaking, de exploitatiemaatschappij wordt het uitvoerend vehikel. De huidige Stichting moet ervoor waken dat zij niet door Green het risico in de schoenen krijgt geschoven.

Er dient een stevig ontwikkelteam te komen, met brede basis. Toegang tot directies is essentieel. Maak heldere afspraken over wie wat doet. Dit team moet komend jaar aan de slag. Is behoorlijke klus.

Creëer een comité van aanbeveling met klinkende namen als [REDACTED]  
[REDACTED]

Voor het inschakelen van een ambassadeur die de top 3 bedrijven gaat benaderen zou iemand als oud CEO Akzo [REDACTED] ingeschakeld kunnen worden (of iemand van gelijk niveau)

Creëer snel een virtuele community van belanghebbenden en geïnteresseerden

WK en FE, 22-01-14