

Risicodragend marktontwikkelaar enzymen - fijne inhoudstoffen tuinbouw

Stichting Innovatie Glastuinbouw Nederland (SIGN) zoekt een marktontwikkelaar, die toegang weet te krijgen tot de markt voor enzymen en eventueel andere "fine chemicals".

SIGN is voornemens een proefinstallatie te installeren, die uit tuinbouw reststromen zoals bloembollen en tomatenbladeren waardevolle stoffen kan extraheren. Uit analyses blijkt dat er onder meer enzymgroepen als laccases, catalases, en peroxidases voorkomen in deze reststromen.

De markt voor enzymen is te verdelen in segmenten met variërende toetredingsdrempels. Voor toepassingen in de feed- en foodsector bijvoorbeeld is het uiteraard van belang dat enzymen gecertificeerd veilig kunnen worden toegepast; in de afvalwaterzuivering is zuiverheid van enzymen minder belangrijk dan de functionaliteit.

SIGN werkt samen met een buitenlandse professor op het gebied van enzymextractie, die voor samples en wetenschappelijke ondersteuning zorgt.

In de eerste fase van de samenwerking levert de marktontwikkelaar een algemeen rapport op met de te kiezen marktstrategie: welke mogelijke toepassingen zijn er voor de verschillende enzymen, de gewenste zuiverheid, stabiliteit en vorm (vloeibaar of poeder) voor verschillende toepassingen, de gangbare prijzen in de keten en identificeert mogelijke afnemers. In deze fase inventariseert hij/zij de mogelijke samenwerking met marktpartijen die toegang tot eindklanten hebben. De tuinbouw kan dan optreden als toeleverancier aan deze partijen en krijgt een lagere marge, maar meer volume en toegang tot de markt.

Als uit deze eerste fase blijkt dat er interessante kansen zijn, maken we afspraken met de marktontwikkelaar over de verdeling van opbrengsten bij de verkoop en het verloop van de volgende fasen.

Vergoeding

SIGN zoekt geen adviseur, maar een partner in business, die de komende jaren zijn inkomen gaat halen uit de verkoop van inhoudstoffen uit de tuinbouw. We vergoeden een deel van de kosten, maar verwachten dat de marktontwikkelaar zoveel waarde uit de markt kan halen, dat hij uit de sales zijn inkomen kan halen en als strategische partner wordt.

Voor de eerste drie maanden is een bedrag van 7500,- gereserveerd; voor de daarop volgende zes maanden nog eens 15.000.

Gevraagde competenties

- Bewezen ervaring met het succesvol in de markt zetten van producten in de industriële BtoB markt (bijv. diervoeder, textielindustrie, etc)
- Meer dan oppervlakkige kennis van gangbare procestechnologie en de rol van fijne inhoudstoffen daarin
- Basiskennis van afnamecontracten in de industrie
- In staat te zijn positieve besluitvorming bij afnemers af te dwingen met goede proposities

- Goede beheersing van het Engels in woord en schrift, bij voorkeur ook andere talen
- Zorgvuldigheid in klantbenadering en het nakomen van gemaakte afspraken, gewekte verwachtingen weten na te komen

Reacties

Graag een korte motivering hoe dit project past binnen de persoonlijke strategie van de marktontwikkelaar en CV.