

DEEL III Technische bepalingen

Omschrijving StartupVillage

Het vastgoed dat ter beschikking wordt gesteld is het pand gelegen te 2000 Antwerpen, Lange Gasthuisstraat 29-31, bestaande uit een voor- en achterbouw en binnenplaats, kadastraal gekend onder 3^{de} afdeling, sectie c, perceel 969b. Het linker poortgebouw geeft rechtstreeks toegang tot het binnenplein.

Het pand is opgedeeld in verschillende loten en in gebruik door verschillende gebruikers via huur- of concessieovereenkomsten. Op dit ogenblik zijn er 7 scale-ups aanwezig in het gebouw. Daarnaast biedt StartupVillage ook onderdak aan 2 incubatoren en acceleratoren en is er ook een business- en eventlounge aanwezig

De plannen zijn gevoegd als bijlage bij de technische bepalingen.

Een overzicht van de lopende overeenkomsten met de gebruikers kan opgevraagd worden bij AG VESPA.

Omschrijving opdracht

1) Uitbouw van StartupVillage tot dynamische hub

De strategische partner dient StartupVillage verder uit te bouwen tot een dynamische business hub ten voordele van het scale-up landschap.

Bij de uitbouw verwacht AG VESPA dat er ingezet wordt op volgende aspecten:

- uitbouw van de open community voor scale-ups en inrichting van een community-management met aandacht voor volgende zaken:
 - De strategische partner moet focussen op innovatie en verder inzetten op de groei van scale-ups. Kruisbestuiving tussen de verschillende scale-ups moet gefaciliteerd worden, net als uitwisselingen met corporates. Er moeten ook linken gezocht en gevonden worden met het breder ecosysteem (o.a. The Beacon, ...). Daarnaast is het ook van belang de scale-ups wegwijs te maken in hun zoektocht naar fondsen.
 - De strategische partner dient van StartupVillage een bruisende en levendige plek in het Antwerpse ecosysteem te maken. De strategische partner geeft het community-management zodanig vorm zodat professionaliteit verzekerd kan worden.
 - De strategische partner verleent in het kader van zijn concessie – naast de juridische en administratieve afhandeling van de lopende en nieuw af te sluiten huurcontracten – diensten aan de huurders van de beschikbare kantoorruimte met het oog op het creëren van groeimogelijkheden, innovatie, fondsenwerving, synergiën met andere (aanwezige) ondernemingen; de strategische partner kan bijvoorbeeld workshops en seminars organiseren in functie van de noden van de scale-ups; de strategische partner beschrijft ook welke activiteiten en evenementen worden gepland en op welke manier de activiteiten bijdragen aan de uitbouw van een evenwichtig, gevarieerd, aantrekkelijk en economisch haalbaar project binnen de looptijd van de concessieovereenkomst.
- het ter beschikking stellen van betaalbare loten aan scale-ups;

- via marketing en communicatie StartupVillage verder positioneren in het Antwerpse ecosysteem; de stad Antwerpen wordt betrokken in deze positionering. Stad Antwerpen wil StartupVillage blijven opnemen in zijn strategische nationale en internationale positionering als (start-up) en scale-up stad.
- het inrichten van een stuurgroep die het beleid van StartupVillage verder uittekent; Stad Antwerpen is lid van deze stuurgroep en zal via deze stuurgroep het open karakter van StartupVillage moeten kunnen verzekeren. StartupVillage mag geen gesloten platform worden van de strategische partner, maar moet ten alle tijden openstaan voor het bredere ecosysteem.
- verdere aanpassing en inrichting van StartupVillage.

2) Contractenbeheer

De concessiehouder neemt de lopende (huur)overeenkomsten die door AG VESPA werden afgesloten met de huidige gebruikers over. De concessiehouder treedt hierbij in de plaats van AG VESPA en zal deze overeenkomsten verder naleven overeenkomstig de geldende contractuele bepalingen, de huurinkomsten ervan opstrijken, kostenafrekeningen opmaken e.d.m. De concessiehouder vrijwaart AG VESPA voor eventuele aanspraken van gebruikers.

De strategische partner staat derhalve in voor het volledig administratief, financieel en juridisch beheer van de lopende overeenkomsten. De strategische partner beschrijft hoe hij dit zal organiseren en hoe hij zal omgaan met de lopende contracten.

Er moeten betaalbare loten ter beschikking gesteld worden aan scale-ups. Scale-ups zijn de incubatiefase ontgroeid, maar zijn nog niet in staat om een eigen kantoor in de binnenstad te betalen. De strategische partner beschrijft welke prijzen hij zal hanteren ten aanzien van nieuwe huurders en hoe er wordt omgegaan met de gemeenschappelijke kosten. De strategische partner heeft hierbij oog voor transparantie en betaalbaarheid.

Een detail van de kostenafrekeningen van de afgelopen jaren kan opgevraagd worden bij AG VESPA.

3) Facilitair beheer en huurdersonderhoud

Naast het opvolgen van de huurcontracten van A tot Z en het desgevallend afsluiten van nieuwe contracten, zal de strategische partner ook op eigen risico instaan voor het huurderonderhoud en het facilitair beheer, inclusief het toegangsbeheer voor alle bouwdelen van de StartupVillage.

Zo staat de strategische partner onder meer in voor alle wettelijke keuringen, noodverlichting, vereisten inzake brand, (laten) opmaken van de nodige attesten inzake wettelijk onderhoud, organisatie van schoonmaak van de gemeenschappelijke delen, uitvoeren van noodzakelijke herstellingen in het kader van het huurdersonderhoud, opmaak van kostenafrekeningen ten aanzien van de gebruikers e.d.m.

De strategische partner beschrijft zijn visie met betrekking tot het huurdersonderhoud (met aandacht voor zowel het preventief als curatief onderhoud) en het facilitair beheer en hoe hij dit gaat organiseren, met aandacht voor de betaalbaarheid ervan ten aanzien van de gebruikers.