



Q&A AWTI-webinar



Nederland een top-scale-up-land voor kennisintensieve bedrijven?

Q: Welke rol spelen octrooien en ander IP bij de groei van scale-ups?

A: Octrooien spelen een centrale rol bij kennisintensieve start-ups. Ze regelen het eigendom en gebruik van nieuwe vindingen, wat belangrijk is voor de legitimiteit van het startende bedrijf en voor het exclusief kunnen gebruiken in concurrentie met andere bedrijven. Het onderzoek van Erasmus Centre for Entrepreneurship en gesprekken die de AWTI voerde met ondernemers laten zien dat als dit niet goed geregeld is bij de start, de latere groei kan worden beknot.

Q: Welke rol(len) zien de sprekers hier weggelegd voor overheden? Wat doen ze wel of niet goed?

A: Erik Boer gaf na afloop van het webinar het volgende antwoord. (1) overheden hebben een cruciale rol in ecosystemen bouwen en academisch ondernemerschap stimuleren. Dat gaat verder dan alleen flankerend beleid. Ik denk dat overheid zich actief en ondernemend mag opstellen (Ref. Mariana Mazzucato). Het model van Regionale verbanden (zoals Zuid-Holland en Brabant) zijn goede voorbeelden en daar kunnen kennisinstellingen integraal onderdeel (aandeelhouder) van zijn. (2) de opbouw van valorisatie infrastructuur aan NL universiteiten komt op dit moment vooral vanuit de economische agenda en niet vanuit de wetenschapsagenda. Dat zou m.i. wel meer moeten. Een actievere rol voor MIN OCW is gewenst.

Q: NWO investeert 100 miljoen EUR per jaar in onderzoek door consortia van kennisintensieve publieke en private partijen. Hoe kunnen wij onze financieringsvoorwaarden zo aantrekkelijk mogelijk maken voor startups en scale-ups?

A: Alain le Loux geeft tijdens het webinar aan dat het fantastisch is dat er heel veel onderzoek wordt gefinancierd. Daar komen ook vaak de nieuwe uitvindingen vandaan. Hoe je daar bij de financiering rekening mee kan houden weet hij ook niet precies omdat je nog niet goed weet waar het onderzoek toe leidt. Je kunt in die fase nog weinig sturen.

Q: Geïnteresseerd in Scale-up ecosysteem als next step voor Windesheim iLab Start-up faciliteit gericht op kennisintensieve Start-up!

A: Dank voor de interesse. Goed om te zien dat zowel universiteiten als hogescholen de nodige faciliteiten ontwikkelen voor kennisintensieve start-ups. Het advies moedigt dit ook aan. De aansluiting op het (intern)nationale scale-up ecosysteem is cruciaal en scale-ups moeten hun start-uecosysteem kunnen ontstijgen. Daartoe pleit het advies.

Q: Waardoor komt dit gebrek aan kennis, netwerkverbindingen en vooral kapitaal? Is dit omdat het Nederlandse subsidielandschap nog niet voldoende is ingericht?

A: Startende bedrijven hebben doorgaans beperkte middelen, zeker als de ondernemers in hun carrière ook startend zijn. Subsidies kunnen dit deels verlichten (zoals de Take-off-lening). Andere manieren om dit tekort aan middelen te ondervangen zijn via goed-aangesloten investeerders, incubators en ondernemerschapscommunities.

Q: Hoe meet je of een startup kennisintensief is? Kijk je naar IP of naar contracten met een kennisinstelling?

A: Tijdens het webinar antwoordde Leonardo Fuligni dat het ECE heeft gekeken naar bedrijven die informeel of formeel een relatie onderhouden met de moederorganisatie, in het bijzonder een kennisinstelling of (groot) kennisintensief bedrijf.

Q: Is de conclusie dat kennisintensieve startups slechter presteren dan andere startups op basis van een beperkt sample en omzetontwikkeling in eerste jaren terecht? Kan de conclusie ook zijn dat er relatief een langer ontwikkeltraject logisch is bij complexere startups?

A: De twee uitspraken sluiten elkaar niet uit. Kennisintensieve start-ups kennen inderdaad vaak een complexere ontwikkeling, vanwege de lage trl, de noodzaak voor prototyping en testen in de markt. De studie van ECE laat, geheel in lijn daarmee zien dat de groei in omzet en personeel inderdaad trager is. De AWTI koppelt daar geen waardeoordeel aan (zoals 'slechter') maar geeft wel aan dat hierdoor zulke start-ups op een achterstand staan t.o.v. niet-kennisintensieve start-ups bij bijvoorbeeld de concurrentie om financiering. Voor een deep-tech startup op basis van disruptieve technologie kan de route naar echte groei met gemak 10+ jaar zijn.

Q: In hoeverre is "Europa" een probleem mbt doorgroei van start-ups? bijv. verschillende wet- en regelgeving in verschillende landen, andere zakenculturen, afzetkanalen, etc.?

A: Jos Benschop geeft tijdens het webinar aan dat Europa op zich niet het probleem is. Sterker nog, door de diversiteit in Europa heb je als ondernemer meer kans om ergens je plek te vinden. De in de vraag genoemde verschillen door Europa heen bestaan inderdaad, en het is van groot belang om je daar als start-up vroeg van bewust te zijn. Door daar in een vroege fase rekening mee te houden, maak je opschaling en het betreden van buitenlandse markten later eenvoudiger. Anticipeer je niet in de beginfase op die verschillen, dan kunnen die verschillen het later *wel* een drempel voor doorgroei blijken.

Q: Wat is de visie van AWTI over de mensfactor in kennisintensieve start-ups en scale-ups? Het valt of staat met het startende team, terwijl er vaak alleen naar de meer masculiene metingen wordt gekeken.

A: Jos Benschop geeft tijdens het webinar aan dat een gebalanceerd team extreem belangrijk is. Waarbij met name de mix van vaardigheden belangrijk is. Dat is een van de kernaanbevelingen van het advies.

Q: Zijn financierders [sic] niet ook gewoon te bang om te investeren in startups?

A: Het vergt veel kennis en geduld om in kennisintensieve start-ups te investeren. Tijdens het webinar werd de observatie gemaakt dat de meeste investeerders (in Europa) zijn opgeschoven naar latere fases (waarbij er al 2 miljoen omzet is; en het risico dus minder). Echt "durfkapitaal" is steeds minder voorhanden. Natuurlijk zijn er uitzonderingen die zich specifiek toeleggen op deze tak van sport.

**Q: Observatie uit rapport: universiteiten moeten er voor de lange termijn inzitten
Voorgestelde oplossing/conclusie: Universiteiten moeten niet kiezen voor een aandelenbelang**

Commentaar: Zijn aandelen gezien deze observatie niet juist wel te adviseren? Met aandelen wordt ingezet op langdurige ontwikkeling van het bedrijf als geheel en hebben startup en aandeelhouder belang bij duurzame ontwikkeling. Enige return op deze aandelen duurt 7 tot 15 jaar. Besef moet er wel zijn bij universiteiten dat dit inderdaad geen snelle return op gaat leveren. Alternatieven van licentie of verkoop technologie zijn juist instrumenten met een korte horizon?"

A: Het advies pleit inderdaad tegen stemhebbende aandelen van kennisinstellingen in start-ups en pleit tevens voor een lange-termijnblik van kennisinstellingen in hun strategie en beleid rondom spin-offs. Het stelt niet dat het eerste een oplossing voor het tweede is (zoals de vraag lijkt te suggereren). Het hebben van stemhebbende aandelen wordt ontraden omdat uiteindelijk de belangen van de start-up en de kennisinstelling niet per se

gelijklopen. Bovendien kunnen kennisinstellingen de rol als investeerder op de lange termijn lastig waarmaken. Ervaringen van gesprekspartners laten zien dat de doorgroei zelfs gehinderd kan worden door die aandelenpositie. Voor een lange-termijnblik wordt gepleit omdat het opbouwen van een goed-functionerend valorisatie-ecosysteem tijd kost. Het vergt een professionele, robuuste organisatie die niet afhankelijk is van rendement op korte termijn.

Q: Ik herken mij niet in het beeld dat hulp van de kennisinstelling aan de 'voorkant' later belemmerend kan werken. Ik ken veel voorbeelden die het tegenovergestelde suggereren. Het onderzoek lijkt gebaseerd op een zeer beperkt aantal consultaties. Er lijkt ook weinig aandacht voor hoeveel 'fouten' aan de voorkant voorkomen worden door betrokkenheid kennisinstelling. Juist wanneer deze als aandeelhouder betrokken is bij (veel) startups in verschillende fasen en van dichtbij kan zien wat er wel en niet goed werkt bij dit specifieke type startups.

A: Het advies erkent dat de ondersteuning vanuit kto's en incubatorfaciliteiten van kennisinstellingen behulpzaam kan zijn voor spin-offs. Het gaat dan om zaken als business coaching, netwerktoegang en -vaardigheden, team-samenstelling, hulp bij octrooieren, etc. Dit betreft vooral de eerste fase van de start-up. Het advies focust zich echter op de doorgroei naar scale-ups. Zowel uit het onderzoek van het Erasmus Centre for Entrepreneurship als de gesprekken die de AWTI zelf gevoerd heeft, blijkt dat in die fase de keuzes die in het begin gemaakt zijn m.b.t. de ondersteuning van de start-up in een deel van de gevallen belemmerend hebben uitgewerkt. Voorbeelden die daarbij genoemd zijn, zijn afspraken rond IP of een aandelenbelang die de moederinstelling in de start-up had. Het advies vraagt juist om aandacht voor het feit dat zulke steun bij de start zijn schaduw vooruit werpt.

**Q: Observatie: start is complex en kan bepalend zijn voor toekomst van het bedrijf
Voorgestelde oplossing: standaardvoorwaarden voor overdracht technologie en relatie met universiteit.**

Commentaar: Juist als er geen ruimte is afspraken te maken die passen bij het specifieke bedrijf ontnem je de mogelijkheid voor elk bedrijf de juiste afspraken te maken. Ik voorzie dat er juist minder kennisoverdracht zal plaatsvinden omdat de "standaard" maar voor een zeer beperkt aantal cases de juiste oplossing biedt."

A: Erik Boer gaf tijdens het webinar aan dat het volgens hem niet 'of-of' is. Je hebt op een aantal terreinen goede afspraken nodig: de regels van het spel moeten duidelijk zijn. Tegelijkertijd is hij het met de vraagsteller eens dat maatwerk ook heel belangrijk is. Overigens benadrukt de AWTI in zijn advies vooral dat afspraken rond intellectueel eigendom een goede balans moeten hebben tussen enerzijds de belangen van een start-

up en zijn doorgroeimogelijkheden en anderzijds de belangen van de kennisinstelling. Daarom bepleit de AWTI dat richtsnoeren/een standaard tot stand komen in een overleg waarin naast kennisinstellingen ook voldoende vertegenwoordigers van start-ups en scale-ups betrokken zijn. Dat is niet zo voor de bestaande 'richtsnoeren': die zijn door de kennisinstellingen zelf opgesteld. Overigens adviseert de AWTI niet dat de gebalanceerde richtsnoeren als een ijzeren wet toegepast moeten worden; het vormt een startpunt, waarvan afgeweken kan worden, maar dat moet wel uitgelegd worden.

Q: welke programma elementen van startupondersteunings programma's zijn essentieel voor het succesvol ontwikkelen van ondernemersvaardigheden?

A: Er zijn verschillende start-upprogramma's in Nederland die een uitstekend aanbod hebben. Van belang is dat deze programma's niet alleen middelen aanbieden, maar de start-ups ook activeren om te experimenteren ermee. In het adviesrapport wordt Yes!Delft genoemd, maar websites zoals www.f6s.com, www.dutchincubator.nl en <http://www.dutchce.nl> tonen de variëteit. Voor kennisintensieve start-ups is het wel van belang dat er oog is voor de specifieke eigenschappen. Meer geduld, prototyping-faciliteiten, octrooikennis, etc. zijn dan van belang.

Q: Is er gekeken naar een specifieke focus op bepaalde technologie / industrie combinaties? Waarin blinkt Nederland uit? Waar zijn we sterk? Is het verstandig daar de nadruk op te leggen?

A: In het advies wordt geen keuze gemaakt voor bepaalde technologische domeinen of industriële sectoren. Wel wordt benadrukt dat er complementariteit en schaalvoordelen kunnen optreden als er in een regio of door kennisinstellingen gekozen wordt voor bepaalde thema's. Een van de aanbevelingen is dat het nuttig is als er sector-specifieke fondsen zijn. Daarnaast is het van belang om rekening te houden met technologische en economische dynamiek (en 'organisatorische ecologie'). In opkomende domeinen ontstaan veel nieuwe bedrijven en na verloop van tijd vindt er consolidatie plaats. Hoewel het ontstaan van scale-ups notoir slecht te voorspellen is, zou het goed zijn om met deze dynamiek rekening te houden.

Q: Is er in de analyse van de start-ups gekeken naar de kwaliteit en beoogde impact van de technologische aard/werkingsprincipe van de innovatie? Bijvoorbeeld met technology assesment methodieken, om de slaagkans in te schatten.

A: In de achtergrondstudie die direct onder dit advies ligt, is een dergelijke analyse niet gemaakt. De slaagkans van kennisintensieve start-ups inschatten is fundamenteel

onmogelijk. Een van de aanbevelingen is wel dat het nuttig kan zijn als er sectorspecifieke fondsen komen, omdat daar goede kennis in zit over het inschatten van zaken als impact. Plus dat het netwerk dat in zo'n fonds zit weer van nut kan zijn voor de ontwikkeling van de start-up. Ook ligt het voor de hand dat kennisinstellingen en investeerders dergelijke impactanalyses uitvoeren. Ook staat in het advies dat in overweging moet genomen worden dat valorisatie van kennis niet per se via start-ups hoeft te verlopen, maar andere paden soms de voorkeur genieten. In een volgend advies dat medio 2021 zal uitkomen gaat de AWTI hier verder op in.

Q: Hoe kan je als nieuwe investeerder in start ups het beste in contact komen (netwerken van) start ups?

A: Er zijn verschillende netwerken hiervoor. Sommige zijn technologie-specifieke. Een mogelijkheid is om via incubators, fondsen, en kennisinstellingen in aanraking te komen met start-ups. Mogelijk ook via Techleap. Zie: <https://www.techleap.nl/what-we-do/capital>

Q: Wat wordt nu exact verwacht van kennisinstellingen? Kennisinstellingen worden in zijn algemeenheid niet beloond voor ondernemerschap; ze worden doorgaans (door accountants) vooral beoordeeld op risico's; vooral het nemen van te veel risico's!

A: Het advies pleit ervoor dat kennisinstelling streven naar maximale maatschappelijke impact, op de lange termijn. Om hier invulling aan te geven is het van belang dat kennisinstellingen een heldere taakstelling krijgen voor wat betreft spin-offs. Parlement en regering zijn aan zet om daar meer duidelijkheid aan te geven.

Q: Op welke wijze kan de overheid investeerders stimuleren om kapitaal ter beschikking te stellen?

A: Zie paragraaf 3.6 van het advies. Overheid kan zowel katalysator zijn (private partijen over de streep trekken) als 'hefboom' (verdubbelen private inleg).

Q: Is het een kwalitatief of een kwantitatief probleem: hebben we te weinig kennisintensieve startups of hebben we onvoldoende 'kwalitatief goede' kennisintensieve startups?

A: Uit de analyse van het Erasmus Centre for Entrepreneurship en de AWTI volgt dat het klimaat voor start-ups in Nederland flink verbeterd is, maar dat er maar relatief weinig Nederlandse kennisintensieve start-ups doorgroeien naar scale-ups. Ook Techleap wijst daar op. We hebben in Nederland relatief minder spinoffs uit kennisinstellingen en meer

spinouts uit grote bedrijven. Met zijn advies wil de AWTI de kansen op succesvolle doorgroei vergroten.

Erik Boer gaf nog tijdens het webinar aan dat hij denkt dat het een getallenspel is. Als er meer start-ups ontstaan, zullen er meer goede, talentvolle start-ups bovendien zijn.

Q: AWTI hebben jullie gekeken naar wat de EU doet voor start scale ups? De Europese Innovation Council met scale up subsidies en investments, het European Institute of Technology?

A: Voor het advies heeft de AWTI, op verzoek van de Tweede Kamer, in eerste instantie onderzocht wat de belangrijkste *belemmeringen* zijn voor doorgroei van kennisintensieve start-ups. Die staan samengevat in figuur 1 op p. 20 van het advies. Eén van de drempels is de beschikbaarheid van geschikte financiering. Voor een deel zal dat met private gelden en voor een deel met publieke fondsen opgelost kunnen worden. Ook EU-gelden/regelingen. Sterker nog, in een aantal gevallen ziet de AWTI grote meerwaarde in een Europese aanpak, bijvoorbeeld daar waar het gaat om sectorspecifieke fondsen: de 'markt' op nationaal niveau is daarvoor al snel te klein, maar op EU-niveau wel groot genoeg. Europese initiatieven kunnen dus een deel van de oplossing vormen.

Q: Financiering voor voorraad is wel mogelijk, maar niet voor cash-reserves wanneer er geen "collateral" is. Wat ik zie (en wij ook doen) is een enorme omweg maken om de startup-doelen te bereiken. Voorbeelden zijn subsidies uitbuiten en nooit commercieel worden, eerst een andere poot van de business opzetten die brood op de plank brengt, etc. Is dit ook gevonden in de onderzoeken?

A: Als we je goed begrijpen is dit inderdaad een bekend probleem voor kennisintensieve start-ups. De 'weg naar de markt' is lang en ondertussen 'moet de schoorsteen roken'. Er worden door start-ups allerlei kunstgrepen uitgehaald om deze paradox te beslechten, zoals consulting, bootstrapping, incubator-hopping en subsidies. Het probleem dat wij vinden is dat dit ook kan leiden tot naar beneden bijgestelde ambities, wat de kans op (internationale) doorgroei verkleint.

Q: Is gekeken naar de invloed de leeftijdsopbouw van de werknemers in de startup? Waren ook mensen ouder dan 50, 60, 70 jaar betrokken? Mijns inziens ligt bij oudere werknemers een geweldig potentieel om valkuilen te mijden, en voorkomt de arbeidswetgeving in Nederland participatie van die groep.

A: Hier is niet de focus op gelegd in het advies. In een van onze bronnen, een Europees overzicht van start-ups ([European Startup Monitor 2016](#)), wordt een overzicht gegeven van de leeftijdsverdeling van de oprichters van start-ups in elk land. Voor Nederland is

4,3% jonger dan 25, 28,3% tussen 25 en 34, 28,3% tussen 35 en 44, 21,7% tussen 45 en 54 en 17,4% 55 jaar of ouder. Nederland heeft het hoogste aandeel 55-plussers. Dit suggereert dat het potentieel al aardig benut wordt.

Er is een internationale literatuurstroom rondom 'silver entrepreneurship' die wijst op de waarde van oudere oprichters van start-up. Het ontwikkelen van vaardigheden, financiële middelen, sectorspecifieke kennis en een netwerk zijn van groot belang voor (kennisintensief) ondernemerschap. Dat de ideale ondernemer een gesjeesde student zou zijn is dan ook een mythe (zie bijvoorbeeld Watt, [2015](#)).

Q: Een element dat mist is een, niet bestaande, 'holistische' aanpak. Wat willen we bewerkstelligen en kunnen we dat veel geïntegreerde aanpakken. Dus niet allemaal verschillende loketten en belangen, maar vanuit een loket. Denk aan Israël en de VS (min. Defensie), etc.

A: Dit is een interessante gedachte die om een verdere discussie vraagt. Een perspectief in opkomst is de overheid die actief een afzetmarkt voor innovaties ontwikkeld. Dit wordt bijvoorbeeld gedaan met innovatief aanbesteden, het zetten van (klimaat)doelen en met regelgeving.

Q: Zou het feit dat het IP nu niet meer tot de universiteiten behoort maar tot de onderzoekers, ook bijdragen aan de steun en waardering van de onderzoekers? In Zweden heeft dit wel bijgedragen aan een beter innovatielandschap op Universiteiten. (zie Boxtael et al. 2020 - Intermediating the energy transition across spatial boundaries: Cases of Sweden and Spain)

A: De casuïstiek in het artikel suggereert inderdaad dat het bevorderlijk kan werken als de uitvinder eigenaar is van het intellectueel eigendom (al lijkt het me meer bijvangst dan de focus van het artikel). In Nederland is de situatie iets anders; daar behoort de intellectuele eigendom (IE) toe aan de werkgever. Dit geldt dus bij onderzoekers in dienst van een kennisinstelling. Bij studenten – die zijn niet in dienst – geldt dit niet: daar ligt de intellectuele eigendom in beginsel bij henzelf, hoewel kennisinstellingen studenten regelmatig 'vragen' om die IE aan de kennisinstelling over te dragen. Het AWTI-advies pleit ervoor dat de afspraken die over IE gemaakt worden een goede balans kennen tussen de belangen van de start-up enerzijds en die van de kennisinstelling anderzijds. Op die manier wordt voorkomen dat die afspraken later een belemmering vormen voor de doorgroei. Als voorbeeld wordt Leuven Research & Development (LRD) genoemd dat een onafhankelijke positie heeft opgebouwd en onderzoekers helpt met de vercommercialisering van hun vinding.

Q: Hoe maak je kapitaal geduldig?

A: Erik Boer gaf tijdens het webinar aan dat de overheid daarbij een rol heeft. Hij pleitte ervoor om een aantal instrumenten te bundelen in een publiek-privaat fonds, eventueel met alumni van de universiteit. Er is volgens Erik ruimte voor een publiek-privaat fonds voor kennisintensieve start-ups.

Q: Het getallenspel klopt, maar weet de jonge wetenschapper ook, dat ze deel uitmaken van deze numbers game? Dat er maar heel weinig bezig zijn rondom je heen om jouw droom waar te maken?

A: Erik Boer gaf na afloop van het webinar het volgende antwoord: Ja, bewustwording en activatie van jonge wetenschappers is de basis. Daarom zou ik vinden dat academisch ondernemen deel uitmaakt van elke PhD-opleiding. Door kennisoverdracht, rolmodellen betrekken en kansen in het onderzoek van de wetenschapper samen ontdekken. Dat kan klein (2EC explore cursus) en groot (Faculty of Impact).

Q: Het AWTI-rapport is ook eerder besproken bij een notaoverleg Innovatie van de Tweede Kamer. Hoe kijken de verschillende fractieleden naar de aanbevelingen en hebben zij ook aangegeven in te gaan zetten op de aanbevelingen?

A: Zie het [verslag](#) van het nota-overleg. Onder de streep vragen verschillende fracties aan de regering hoe ze de aanbevelingen gaan oppakken.

Q: Doen we het trainen op ondernemersvaardigheden niet al heel lang? Er zijn vast onderzoekers in staat om die vaardigheden te ontwikkelen, maar moet het niet meer gezocht worden in matchmaking met (toekomstige) ondernemers vanuit andere disciplines die dichterbij het ondernemen zitten?

A: Dit is zeer belangrijk inderdaad! Het gaat ook om de diversiteit van kennis, ervaringen en vaardigheden in het founding team en dus op verschillende leden hiervan. Met ondernemerschapsonderwijs leg je een eerste basis, maar uiteindelijk gaat het erom om in de teams van een (kennisintensieve) start-up de juiste mix van vaardigheden en ervaring te hebben. Dat zal vaak betekenen dat je een ervaren ondernemer aan boord moet nemen. Kennis is weliswaar de basis van de kennisintensieve start-up, maar ondernemerschap bepaalt het succes.

Q: Wat zijn de reacties van EZK/OCW op het rapport?

A: Het advies is geschreven op verzoek van de Tweede Kamer. In eerste instantie is het aan de Tweede Kamer aangeboden. De TK-commissie voor Economische Zaken en

Klimaat heeft nu aan de regering gevraagd wat ze met de aanbevelingen uit het advies gaan doen. Het kabinet zal dus nog met een reactie komen. Overigens wordt in de kabinetsstrategie voor 'ecosystemen voor innovatie' al vaak gerefereerd aan het AWTI-advies.

Q: Waarom is er meer geduldig kapitaal nodig? Geeft goed onderzoek niet structureel een betere basis voor de groei van startup? En dus ook betere basis voor investeren?

A: Erik Boer gaf tijdens het webinar aan dat er in Nederland heel veel beleidsinstrumenten zijn voor de vroege fase. Maar dat is best een wirwar aan instrumenten. Hij pleit voor een aanzienlijk fonds rondom universiteiten waaruit geduldig geïnvesteerd kan worden in de start-up (5-10 jaar).

Q: Welke (kennisintensieve) start-/grow-ups maken gebruik van de eerste ronde van het 'Wopke-Wiebes-fonds' voor innovatieve projecten die het groeivermogen van de Nederlandse economie moeten versterken?

A: Het groeifonds is bedoeld voor onderzoeks- en innovatieprojecten (en infrastructuur) en niet bedoeld voor investeringen in bedrijven. InvestNL en het nieuw aangekondigde Deep-tech-fonds zijn daar wel voor bedoeld.

Q: Observatie rapport: "En bovendien zien nieuwe financiers of investeerders een kennisinstelling – zoals een universiteit – al snel als een logge en passieve aandeelhouder. Dat schrikt hen dus af om te investeren." Met als conclusie, houd geen aandelen.

Commentaar/vraag: Moet het advies niet zijn dat universiteiten aandeelhouderschap zo inrichten dat zij niet log zijn in besluitvorming (bijvoorbeeld door professionele organisatie en governance) en dat zij kijken hoe ze actief waarde toe kunnen blijven voegen? Is er ook gekeken naar waar of wat er wel goed gaat in NL? Wanneer en waarom het wel werkt?"

A: De aanbeveling is primair: Zorg als kennisinstellingen voor een gezonde start die perspectief biedt op doorgroei. Dat kan op verschillende manieren. Wat daarin in ieder geval van belang is om constructies te voorkomen waarin de rol van de kennisinstelling een barrière vormt voor doorgroei. Momenteel acht de adviesraad AWTI de beslissing om geen stemhebbende aandelen te nemen de meest heldere en kansrijke route daartoe. Daarnaast besteedt het advies ook aandacht aan de zaken die wel goed gaan (zie bijvoorbeeld paragraaf 1.2). Zie daarvoor ook de presentatie van Erik Boer tijdens het webinar (glas half leeg of half vol?).

Q: Wat is de rol van incubators bij het vergroten van ondernemerschap; zijn incubators daarin essentieel en wat kan daar dan nog worden verbeterd?

A: Incubators hebben zeker een rol! Al is er ook veel kwaliteitsverschil tussen incubators. Maar Nederlandse universiteitsincubators doen mee in de wereldwijde top, zoals Yes!Delft en UtrechtInc.

Q: Erik, "Slow kapitaal" heeft niet alleen met de leercurve van het bedrijf te maken, maar ook met markt adoptie. Google, Tesla, Uber zitten allemaal op 15+ jaar ontwikkeling voorafgaand aan de omzet! Het duurt gewoon lang!

A: Eens, zie ook de presentatie van Alain le Loux.

Q: Zou het rapport Beter van Start er anders uit hebben gezien, als het HBO nadrukkelijk meegenomen was in de studie? Daar is namelijk het ondernemerschap erg hoog!

A: Interessante opmerking. Het Erasmus Centre for Entrepreneurship heeft inderdaad voornamelijk gekeken naar 'university-centred entrepreneurial ecosystems' maar als AWTI hebben we ook gekeken naar HBO's als bakermat. Inderdaad zit ondernemerschap daar meer in de genen (ook van de studenten), maar het aantal kennisintensieve start-ups was dan toch weer laag. En over die specifieke groep ging het advies.

Q: Voor een kennisintensieve start up zou er meer op maatschappelijke impact gestuurd kunnen worden met langere runways (overheid heeft daar ook belang bij) en niet teveel sturen op (korte termijn) financieel succes voor investeerders.

A: Ik denk dat deze opmerking helemaal in lijn is met het AWTI-advies. Zie ook het eerdere [AWTI-advies](#) over wetenschap, technologie en innovaties in maatschappelijke transities.

Q: Wordt structureel onderschat hoe groot de stap is van technisch idee tot business-in-de-maak? En dus worden de juiste mensen en skills niet er bijgehaald?

A: Of dit structureel onderschat wordt, is ons niet bekend. Maar de kennisintensieve start-ups zijn de uitzondering op een veel groter aantal niet-kennisintensieve start-ups. Het onderzoek impliceert dat er nog te weinig rekening wordt gehouden met het feit dat de ontwikkeling van kennisintensieve start-ups anders is dan 'normale' bedrijven. Daarnaast wijst het advies inderdaad op het belang dat een kennisintensieve start-up kennis en

ervaring met ondernemerschap aan boord heeft, omdat die cruciaal zijn om uiteindelijk (commercieel) succesvol te worden.

Q: Kunnen universiteiten niet investeringsfondsen voor startups oprichten door een beroep te doen op hun alumni?

A: Dit is in lijn met het idee van Erik Boer tijdens het webinar. Er is in Nederland, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de V.S., niet echt een 'alumni-cultuur'. Toch is dit best een te verkennen route. Universitaire investeringsfondsen kunnen een bijdrage leveren aan de ontwikkeling en groei van kennisintensieve start-ups (zie ook het voorbeeld van het Gemma Frisius Fonds op p. 52 van het AWTI-advies).

Q: Als particuliere investeerder zou ik een lans willen breken om geduldig privaat kapitaal fiscaal te stimuleren. Dan volgt het investeren vanzelf. Ga niet nog meer geld naar kennisinstellingen sturen.

A: Dank voor deze opmerking.

Q: Veel oudere werknemers hebben ook geen ondernemersvaardigheden, daarom blijven ze werknemer, maar wel zicht op hoe iets te ontwikkelen. Ikzelf ben altijd een goede tweede geweest, niet echt oorspronkelijke ideeën, maar verbeteren, of scoren bij een goede voorzet. Dat leer je pas na verloop van tijd.

A: Dit sluit aan bij de situatie waarin werknemers van kennisinstellingen of grote bedrijven ('corporates') een spin-off of spin-out initiëren. Veelal splitst er zich een team af. Ook daar is het van belang dat de mix van vaardigheden, zoals bepleit wordt in het advies 'Beter van start', klopt. Ervaren collega's kunnen daar een belangrijker rol in spelen.

Q: Na de bijdragen te hebben gezien van alle blanke mannen die het met elkaar eens zijn, zou je bijna gaan denken dat je de sleutel tot het probleem te pakken hebt.

A: De ondernemerswereld is inderdaad te weinig divers en dat is een probleem. Zowel vanwege het belang van inclusiviteit als impact mist Nederland kansen. Daar is blijvend aandacht voor nodig: dank voor deze opmerking.

Q: Veel startups zijn een groot deel van hun tijd bezig met geld ophalen, de ene investeringsronde na de andere. Hoe kun je voorkomen dat de ondernemer zoveel tijd daarmee bezig is, zodat hij/zij meer tijd overhoudt voor ondernemen?

A: Onder andere door te zorgen dat de financiering meer op elkaar aansluit. Zie p. 51 onderaan in het AWTI-advies 'Beter van start'. Daarnaast pleit het advies (en ook andere partijen in het ecosysteem) voor grotere pakketten met geld ('tickets').

Q: waarom is er zo weinig durfkapitaal voor hightech in Europa?

A: Alain le Loux geeft na afloop van het webinar aan het volgende antwoord. Historisch gezien is er veel meer durfkapitaal in de US, maar ook Israel. De overheid is daar vaak de grote aanjager van fondsen. Dat zijn we in Europa en Nederland nog helemaal niet gewend. Daarnaast is het zo dat ieder vervolfonds vaak weer groter wordt. De fondsen in Europa zijn allemaal nog heel erg klein; en dat komt omdat Europa zo'n 15 jaar achterloopt op de US. Minder successen, dus met denkt dat het minder aantrekkelijk is. Tevens is het zo dat veel venture capital fondsen wel gespecialiseerd zijn in life sciences of software, maar niet in high-tech. Dat is heel specialistisch en mensen met zowel technische achtergrond, business achtergrond en investeringservaring zijn schaars.

Q: Het lijkt erop dat iedereen wel het idee heeft dat het beter is om een nieuwe ASML te hebben met een omzet van 1 miljard dan een nieuwe booking.com met omzet van 3 miljard. Toch stoppen investeerders liever geld in de nieuwe Bookings dan de nieuwe ASML's?? Terwijl die laatste veel meer bijdragen aan de talentontwikkeling en economie.

A: Terechte observatie. Het advies en de sprekers pleiten ervoor dat er een zeker geduld komt in het investeringslandschap zodat de bedrijven die de meeste maatschappelijke impact hebben ook gefinancierd worden.

Q: Is de uitdaging hier dat scaling een fysiek product vaak capital intensiever is dan software, dus zijn drempels hoger?"

A: Dit is inderdaad een belangrijk deel van het probleem. De 'iteraties' zijn langer en complexer, met meer kans op grotere mislukte experimenten.

Q: prima verhaal, maar was 5 jaar geleden net zo. Helpt Invest NI niet? de ROMs? Private fondsen zoals Waterland? De EU met EIC en EIF en EIT? Mijn vrees is dat die redelijk hoog scoren op de risk-averse schaal.

A: Alain le Loux gaf tijdens het webinar aan dat InvestNL helaas later is opgestart dan aanvankelijk de bedoeling was. Die hebben ook nog de vertraging gehad van het Corona-jaar. Sinds een paar maanden begint hij de verbetering te merken. Het Dutch Future Fund is ook opgericht. Ook als fund-of-funds zijn nu de eerste investeringen

gedaan. Dus het komt heel langzaam op. Wat hem betreft mag dit verder opgeschaald en versneld worden.

Q: Alain zegt er is te weinig geld beschikbaar voor de startups met omzet tussen 0 en 2 miljoen. Maar ik denk dat er geld 'genoeg' is. Wat is er dan toch aan de hand?

A: Alain le Loux geeft na afloop van het webinar het volgende antwoord. Er is wel geld in de markt, maar het zit niet in de high-tech fondsen. En de high-tech fondsen die er in NL zijn, zijn op één hand te tellen. Veel geld in Europa gaat naar real estate of private equity; dat beetje wat overblijft zit in fondsen voor software en life sciences maar niet in high-tech. Onbekend maakt onbemind.

Q: Zijn er voorbeelden van 12+ jaar startups in NL?

A: Tijdens het webinar kwam een deelnemer met het voorbeeld van BTG in Enschede. Een ander voorbeeld dat werd genoemd was Demcon, wat inmiddels de start-up fase is ontstegen.

Q: Is het niet belangrijk om mensen vers uit hun PhD bubble wegwijs te maken [in de wereld van het ondernemerschap]. Zodat ze niet in de science trap vallen, maar juist mooie kansen voor zich zien.

A: Het recente initiatief van de VSNU, genaamd Faculty of impact, lijkt dit na te streven.

Q: Wat is er eigenlijk mis mee, IP gratis ter beschikking stellen?

A: Dit is een interessant gedachten-experiment. Als het op verschillende plekken gebeurt, zou je eventueel een vergelijkende studie kunnen doen: waarop heeft het effect? De eerste vraag die overigens opkomt is: aan wie stel je het IP gratis ter beschikking? Want de exclusiviteit is juist van belang voor investeerders en voor het veroveren van een serieus marktaandeel. Alain le Loux gaf dit ook aan tijdens het webinar; dan zou je het eigenlijk aan iedereen moeten geven. Daarnaast speelt het feit dat de kennis veelal met publiek geld tot stand is gekomen. Het is daarom, in een tijdperk waarin het denken van Mariana Mazzucato aan populariteit wint, redelijk dat de baten niet uitsluitend in private handen liggen. De opkomst van meer publiek risicokapitaal lijkt hierin ook een prominentere rol te kunnen gaan spelen.

Q: Voor ophalen kapitaal zijn het opportunisme, kortere lijntjes naar VC's en kortere validatieslagen in USA wellicht een voordeel tov NL, kan daar wat aangedaan worden vanuit VC's gezien?

A: Alain le Loux geeft na afloop van het webinar het volgende antwoord: Het grote probleem in Nederland is de financiering van de eerste twee rondes. Buitenlandse investeerders (en zeker vanuit de US) raken meestal pas geïnteresseerd als er minimaal een paar miljoen omzet is. US VC's gaan niet in de hele early stage investeren (want seed investors zijn meestal hands-on en willen simpelweg niet te ver weg zitten). En high-tech startups zijn erg kapitaalintensief, je bent al snel 5-10 miljoen verder om alleen nog maar een product te ontwikkelen.