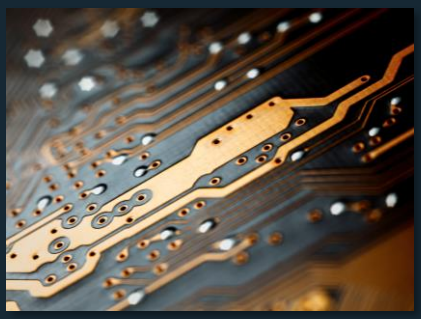
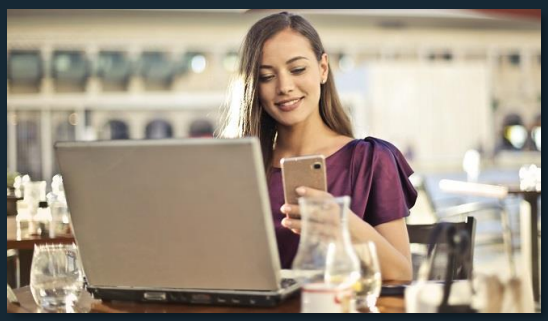
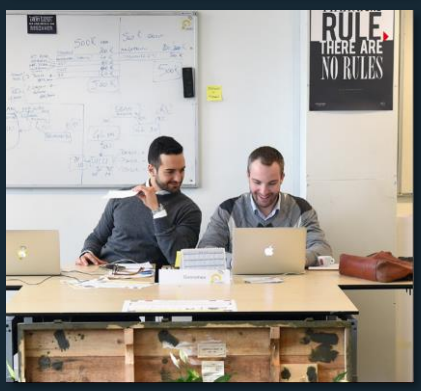




Evaluatie StartupDelta en Techleap

Resultaten van externe aanjagers voor startup en scale-up beleid in de periode 2015-2022

Auteurs: Jan Peter van den Toren, Erik Stam, Bas van der Starre, Mirella Schrijvers, Tom Hendricksen, Carlijne Vos, Bram Schoenmakers

In opdracht van: Het Ministerie van Economische Zaken & Klimaat

Plaats en datum: Driebergen-Rijsenburg, 18 april 2023

Evaluatie StartupDelta en Techleap

Resultaten van externe aanjagers voor startup en scale-up beleid in de periode 2015-2022

Birch

Universiteit Utrecht

Birch Consultants
Breullaan 1H
3971 NG Driebergen

T 0123 - 546 789
E info@birch.nl
W www.birch.nl

Managementsamenvatting

Ambitieus ondernemerschap is in de afgelopen tien jaar een centraal onderdeel geworden van het economisch beleid, met een prominente rol voor een nieuw type organisatie: een externe aanjager van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem. In eerste instantie was dit StartupDelta (2015-2019), die later is overgegaan in Techleap.nl (2019-heden).[1] Deze organisatie heeft als doel gekregen om het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem effectief (doeltreffend) en efficiënt (doelmatig) te verbeteren. In dit rapport evalueren we in hoeverre dit is gerealiseerd, welke elementen in het ecosysteem in de toekomst aandacht verdienen en wat daarbij een rol kan zijn van een externe aanjager.

Om tot een goede evaluatie te komen voerden we (Birch en Universiteit Utrecht) vijf deelonderzoeken uit, die gezamenlijk een beeld opleveren van de context, activiteiten en impact van StartupDelta en Techleap. Dit zijn:

1. Analyse van de beleidscontext en van de activiteiten van StartupDelta en Techleap (hoofdstuk 2).
2. Analyse van startups en scale-ups in Nederland en de kenmerken van de bedrijven die hebben deelgenomen aan de Techleap-activiteiten op basis van openbare data en CBS-microdata van 7.498 startups en scale-ups (hoofdstuk 3).
3. Vergelijking van het startup en scale-up ecosysteem van Nederland en zes benchmarklanden aan de hand van twee ecosysteemindices en een vergelijking met de publieke en/of private aanjaagorganisaties in deze landen (hoofdstuk 4).
4. Analyse van de kenmerken van startups en scale-ups en hun ervaringen rond de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie en hun kennis van en ervaringen met Techleap – zowel van bedrijven die met Techleap in aanraking zijn gekomen als bedrijven die dat niet zijn gekomen – aan de hand van een survey onder 167 bedrijven (hoofdstuk 5).
5. Analyse van de perceptie van stakeholders van de activiteiten, organisatie en impact van StartupDelta en Techleap op basis van interviews onder 53 betrokkenen (hoofdstuk 6).

Theory of change

De doelen en activiteiten van StartupDelta en Techleap zijn het gevolg van keuzes van het kabinet in 2014 respectievelijk 2019, maar zijn ook gespecificeerd en aangepast in de jaren daarna, mede door het management van StartupDelta en Techleap zelf. In 2022 heeft het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, met het oog op de evaluatie, scherper onderscheid gemaakt naar activiteiten, output, outcome en impact (geïntegreerd in een zogenaamde 'theory of change'). Voor deze evaluatie hebben we deze ‘theory of change’ gebruikt als leidraad om StartupDelta en Techleap te evalueren.

StartupDelta en Techleap zijn opgezet om bepaalde *outcomes* te realiseren. Hiervoor zijn *inputs* verkregen, waarmee *activiteiten* gerealiseerd worden om bepaalde *outputs* te behalen:

- **Inputs:** de middelen vanuit het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en eventuele matching en inzet van andere organisaties voor de aanjaagorganisatie.
- **Activiteiten:** de activiteiten en programma’s die StartupDelta of Techleap heeft uitgevoerd.
- **Outputs:** de direct gerealiseerde, meetbare en traceerbare effecten van deze activiteiten.

[1] In dit rapport gebruiken we Techleap.nl en Techleap door elkaar heen. De officiële naam is Techleap.nl, in het dagelijks spraakgebruik wordt vaak Techleap gebruikt

De beoogde outcomes van StartupDelta en Techleap zijn: meer inzicht in de elementen van het startup ecosysteem, betere ondersteuning van startups, en meer uitwisseling van kennis en ervaringen tussen ecosysteem spelers en ondernemers van startups en scale-ups. Een combinatie van deze outcomes veroorzaakt uiteindelijk de impact die de organisatie wil realiseren. In het geval van Techleap gaat het om het verbeteren van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem dat meer aanwas en doorgroei van jonge innovatieve en technologie-gedreven bedrijven met groeiambitie mogelijk maakt. De begrenzing van deze evaluatie zit erin dat de beoogde outcomes en impact ook door andere actoren en factoren buiten StartupDelta en Techleap worden beïnvloed en deze vrijwel onmogelijk zijn te isoleren. Daarnaast is de beoogde impact pas op een langere termijn meetbaar.

Activiteiten, outputs en outcomes

Op basis van de vijf deelonderzoeken komen we tot de volgende observaties:

- StartupDelta en Techleap hebben als externe aanjagers een groot aantal activiteiten kunnen starten en wendbaar kunnen reageren op de concrete behoeften van hun doelgroep en op de veranderende omgeving. De keuze om te werken met een “special envoy” maakte dat de organisaties door de doelgroep werden gezien en gewaardeerd als onafhankelijke belangenbehartiger. De wendbare opstelling is versterkt door de koerswijziging, met de komst van Techleap, naar een ‘founder-centric’ aanpak, waardoor individuele ondernemers werden begeleid en hun behoeften directer geaddresseerd konden worden.
- De grote investeringen in kennis (met name door Techleap) hebben geleid tot data die een sterker netwerk mogelijk maken, omdat ondernemers, investeerders en anderen elkaar nu beter kunnen vinden. Dit heeft ook geresulteerd in vele analyses en rapporten, die de stand en uitdagingen van het ecosysteem weergeven.
- StartupDelta en Techleap kennen een groot bereik: zo'n 8% van alle Nederlandse startups en scale-ups heeft deelgenomen aan een activiteit van Techleap, 441 ondernemers hebben deelgenomen aan events en 371 aan individuele programma’s en missies naar het buitenland. De meeste startups en scale-ups zijn bekend met Techleap.
- StartupDelta heeft qua sectoren een generieke aanpak gehanteerd. Techleap is sterk gericht op tech bedrijven, en daarbinnen in de laatste jaren meer op bedrijven met een focus op maatschappelijke uitdagingen en/of deeptech. Dit sluit aan bij de ambitie van de meerderheid van alle startups om met hun onderneming bij te dragen aan “het verbeteren van de wereld”. Veel stakeholders bepleiten nog meer thematische focus in inhoudelijke programma’s, omdat schaarsten in talent en kapitaal keuzes vergen en om de staatssteun te legitimeren.
- Techleap heeft bedrijven aangetrokken die – mede door deelname aan haar programma’s – bovengemiddeld bijdragen aan de community van ondernemers, zowel via Techleap-activiteiten (bijvoorbeeld als mentor) als daarbuiten.
- De bijdrage van StartupDelta en Techleap aan het ecosysteem voor startups en scale-ups is zichtbaar voor stakeholders en ondernemers die hebben deelgenomen aan programma’s en ook voor ondernemers die niet hebben deelgenomen. StartupDelta en Techleap hebben startups en scale-ups ‘op de kaart gezet’ bij de overheid en in de samenleving.
- De activiteiten van Techleap sluiten aan bij de factoren die startups zelf als essentieel ervaren voor groei, in het bijzonder kapitaal en talent.
- De outcomes worden vooral gezien en ervaren door de vele stakeholders die wij hebben gesproken en door de deelnemers aan individuele programma’s. Zij zien de rol die meer en betere data hebben gespeeld, de rol van programma’s en van missies naar het buitenland en de aanpassingen in overheidsregelgeving, die door StartupDelta en Techleap vooral geadresseerd is op het domein van talent en kapitaal.

- Als het gaat om feitelijke outcomes zien deelnemers aan programma's vooral het effect in de toegang tot groeikapitaal en internationale markten, gevolgd door de toegang tot talent, en minder op de toegang tot technologie. Niet-deelnemers zien wel een effect op het Nederlandse startupklimaat, maar niet op hun eigen onderneming.

Impact

Daar waar de impact van StartupDelta en Techleap werd beoogd, namelijk betere toegang tot markten, kapitaal, talent en technologie, zijn op allerlei fronten verbeteringen zichtbaar.

- Het was de ambitie om met StartupDelta en Techleap het ecosysteem te versterken en om nummer 1 van Europa te worden en tot de top 5 van de wereld te behoren (binnen de Startup Genome ranking). Het ecosysteem is gedurende de periode 2015-2022 in de rankings gestegen naar nummer 2 van Europa en nummer 14 van de wereld. Het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem is in de periode 2015-2022 in veel opzichten verbeterd, zowel absoluut als relatief (in vergelijking met andere landen). Relatief zwak waren en zijn de ecosysteemelementen: kennis en financiering.
- Als we kijken naar dat wat het ecosysteem in de ambitie van StartupDelta en Techleap zou moeten opleveren (namelijk meer aanwas en doorgroei van jonge innovatieve technologie-gedreven bedrijven met groeiambitie) presteert het Nederlandse ecosysteem nu aanzienlijk beter dan in 2015. Er worden elk jaar meer startups en scale-ups geteld en meer bedrijven doorbreken de grens van 'unicorn' (niet-beursgenoteerd, zelfstandig bedrijf met een financiële waardering van tenminste één miljard dollar). Dit kan mede verklaard worden doordat voor de doelgroep van StartupDelta en Techleap een betere toegang is ontstaan tot kapitaal, markten, talent en technologie.
- De prestaties en de onderliggende kwaliteit van het Nederlandseecosysteem zijn verbeterd, maar is dit ook gekomen door beide aanjaagorganisaties? De specifieke bijdrage van StartupDelta en Techleap aan deze verbeteringen is, in ieder geval op dit moment, niet volledig te beoordelen op basis van kwantitatieve analyses.
- In de perceptie van stakeholders hebben StartupDelta en Techleap vooral effectief bijgedragen aan het verbeteren van de toegang tot kapitaal en tot markten. Een opvallend positief gewaardeerde bijdrage is het samen met de ROM's realiseren van de Corona Overbruggingslening (COL). Qua toegang tot talent en technologie worden veel activiteiten gezien, maar zijn de effecten wisselend geduid.
- Techleap is zich ten opzichte van StartupDelta meer gaan richten op scale-ups, zowel in haar inzet naar haar stakeholders als ook in de begeleiding van individuele ondernemingen. Techleap is er in geslaagd ondernemers met groeipotentie te werven voor deze programma's: in de jaren net voor en na deelname hadden zij vaker een snelle groei. Maar het is, met name als het gaat om de programma's voor individuele ondernemingen, nog te vroeg om de effectiviteit van deze programma's voor de deelnemers te kunnen beoordelen.
- Techleap heeft zich adaptief opgesteld: er zijn veel acties gestart als experiment, gestopt als ze te weinig effectief waren, en opgeschaald bij succes. Dit heeft volgens stakeholders de doeltreffendheid positief beïnvloed, en is een onderscheidend kenmerk ten opzichte van reguliere overheidsprogramma's, die veelal minder adaptief zijn. Over de doelmatigheid is geen consensus, met name in het licht van andere gerelateerde programma's binnen de overheid en markt.

Evaluatie

StartupDelta en Techleap hebben een groot aantal zichtbare activiteiten ontplooid om onderdelen van het ecosysteem en specifieke ondernemingen te verbeteren. Het is niet mogelijk gebleken om de directe impact van StartupDelta en Techleap te kwantificeren (doeltreffendheid). Wel hebben we kunnen achterhalen wat de outputs en outcomes zijn geweest. Hier zien we dat StartupDelta en Techleap het ecosysteem beter in kaart hebben

gebracht en op de kaart hebben gezet, en dat ze een groot bereik hebben gehad onder de ondernemers van startups en scale-ups.

Doordat de *effectiviteit* niet altijd vast te stellen is, is het niet mogelijk om vergaande uitspraken te doen over de *efficiëntie* van het StartupDelta en Techleap. In vergelijking met publiek gefinancierde ecosysteem aanjaagorganisaties in het buitenland is StartupDelta in korte tijd buitengewoon efficiënt geweest. Techleap, dat met veel meer middelen en in beperkende omstandigheden (Corona-pandemie) moest acteren, in mindere mate. De verdrievoudiging van het budget van Techleap (ten opzichte van StartupDelta) is voor een deel vertaald in de kennis- en aanjaagfunctie en voor het merendeel in de programma's met individuele bedrijven (met een meer 'founder centric' aanpak). Deze laatste programma's zijn effectief geweest in het selecteren en begeleiden van startups en scale-ups met groeipotentie; de ervaringen van de deelnemers aan de eerste programma's laten zien dat zij deze groei ook realiseren. De beoogde opbrengst in het verwerken van de inzichten uit deze programma's om daarmee het beleid voor en de ondersteuning van startups en scale-ups in Nederland op systeemniveau te verbeteren, moet zich nog manifesteren.

Voor wat betreft de efficiëntie hebben we StartupDelta en Techleap kunnen vergelijken met soortgelijke organisaties in andere landen, en met gerelateerde beleidsprogramma's/organisaties in Nederland. Op basis van deze vergelijkingen kunnen we zeggen dat de omvang van StartupDelta relatief klein is en van Techleap relatief groot is, ten opzichte van vergelijkbare organisaties in benchmark landen. De programma's die individuele bedrijven begeleiden zijn proportioneel aan andere vergelijkbare organisaties en programma's in Nederland.

Toekomst

In de periode 2015-2022 is het Nederlandse ecosysteem voor ondernemerschap substantieel verbeterd, maar het verbeteren van het ecosysteem is nooit af. Gegeven de blijvende missie van het versterken van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem, blijven leiderschap en community-vorming en betere data (voor diagnose en dialoog, monitoring en evaluatie) aandacht verdienen. Dit geldt zolang dit nog niet op orde is (data-infrastructuur) of (nog) niet door private partijen wordt overgenomen (leiderschap, community-ondersteuning). Gezien de mogelijke synergie tussen de data-infrastructuur en de leiderschapsfunctie is het wenselijk om deze te combineren in één organisatie. Zo kunnen zwakke punten van het ecosysteem worden geagendeerd en geadresseerd en kan overzicht worden gehouden over relevante publieke en private spelers en hun beleid (regiefunctie). Kortom, het blijvend doeltreffend en doelmatig versterken van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem vereist een meer data-en-dialoog gedreven ecosysteembeleid.

Voor de toekomst zien we naast een generieke startup en scale-up ecosysteem benadering, ook een gerichte aanpak op ondernemerschap ten dienste van maatschappelijke uitdagingen als wenselijk. De generieke en specifieke aanpak kan door het stimuleren van zowel 'founders' als 'feeders' worden gerealiseerd. Er zijn steeds meer partijen bijgekomen die het ecosysteem aanjagen, zoals Invest-NL en het inmiddels landelijke netwerk van ROM's en er is meer ervaring opgebouwd in het aanjagen van ecosystemen. Het grote aantal organisaties vereist coördinatie die niet vanzelf tot stand komt. Bovendien zijn er ook nieuwe kansrijke terreinen of maatschappelijke uitdagingen waar coördinatie en een aanjaagfunctie van belang blijft.

Er blijft een belangrijke rol voor een externe aanjager om verbeteringen van het ecosysteem te agenderen, te prioriteren, in gang te zetten, te implementeren en te monitoren en evalueren. Wij zien daarvoor twee redenen. De leerervaringen in de reeks aan individuele programma's die Techleap in 2023 afrondt is nog niet verwerkt in advies

naar beleid en ondersteuningsstructuur. Wij zien daarnaast op dit moment geen spelers in het ecosysteem die de rol van externe aanjager kunnen overnemen. De stem van startups en scale-ups wordt zonder Techleap onvoldoende gerepresenteerd in het beleidsdebat. Voor het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat is een externe aanjager een effectieve en efficiënte vorm om beleid te implementeren. Een externe aanjager is wendbaarder en kan – zolang ze niet te groot is – gemakkelijker een beroep doen op steun buiten de overheid zelf. Voor programma's voor individuele bedrijven is een directe additionele rol minder noodzakelijk.

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting		1
Inhoudsopgave		6
1.	Inleiding	7
2.	Plaats en opdracht externe aanjager	14
3.	Startups, scale-ups en programmadeelnemers	26
4.	Externe aanjagers en ecosysteemprestaties in internationale context	47
5.	Ervaringen van startups en scale-ups: een survey	57
6.	Perspectief van stakeholders uit interviews	71
7.	Synthese	84
8.	Aanbevelingen en vooruitblik	96
Bijlagen		101
A.	Methodologie	101
B.	Activiteiten StartupDelta en Techleap	117
C.	Ontwikkeling van de Techleap-organisatie	132
D.	Gesprekspartners uit het buitenland	134
E.	Steekproefbepaling niet-deelnemers	135
F.	Vragenlijst telefonische survey	136
G.	Overige resultaten survey	145
H.	Stroomschema's aangeleverd door Ministerie EZK	150
I.	Lijst met geïnterviewde respondenten	152
J.	Missies internationale aanjaagorganisaties	154

Colofon

De onderzoekswerkzaamheden voor deze evaluatie vonden plaats in de maanden september 2022 tot februari 2023 in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Graag bedanken wij de respondenten die wij mochten interviewen voor hun tijd en openheid. Ook willen wij de startups en scale-ups bedanken die hebben deelgenomen aan de telefonische survey. Ook danken we de medewerkers van Techleap voor het ter beschikking stellen van documenten en data.

Verder willen we de leden van de begeleidingscommissie danken voor hun tijd, suggesties en advies gedurende dit proces: Corina Kuiper, Gina Dumfries, Chris Eveleens, en Carl Koopmans, onder voorzitterschap van Wendy de Jong. Tot slot willen we Carmen van de Werk-Draaijers en Lucien Vijverberg van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat bedanken voor het coördineren van deze evaluatie en het beschikbaar stellen van documenten en contacten.

1. Inleiding

1.1. Context evaluatie

Vanaf 2014 voert het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat beleid gericht op het versterken van het startup en scale-up klimaat in Nederland. Onderdeel van een bredere beleidsagenda was de oprichting van de 'externe aanjager': StartupDelta. Dit heeft daarna vervolg gekregen in Techleap. Het achterliggende idee was dat deze externe aanjagers in hechte samenwerking met allerlei partijen het ecosysteem sterker konden maken.

StartupDelta is gestart als onderdeel van een brede agenda gericht op ambitieus ondernemerschap, in een periode dat internationaal de rol van startups groeide.[2] Het oprichten van een onderneming werd steeds vaker gezien als een aantrekkelijke optie en startups begonnen aandacht te krijgen van corporates, kapitaalverschaffers en talent. StartupDelta kreeg als doel deze trend te benutten en Nederland meer te positioneren als land voor startups. Als opvolger van StartupDelta kreeg Techleap de opdracht om op de pijlers kapitaal, talent, markten en technologie te interveniëren in combinatie met een sterke focus op scale-ups. Voor beide organisaties geldt dat ze de afgelopen jaren samenwerkten met een breed scala aan partijen aan het verbeteren van het startup ecosysteem in Nederland, en Nederland positioneerden op het internationale podium.

1.2. Onderzoeksvragen

De evaluatie van StartupDelta en Techleap heeft twee doelen:

- Het afleggen van verantwoording omtrent de doeltreffendheid en doelmatigheid van de StartupDelta en Techleap programma's;
- Het doen van aanbevelingen, die als input dienen voor de discussie over een vervolgaanpak in het startup en scale-up beleid na 2023.

Om deze doelstellingen te realiseren met deze evaluatie zijn twee hoofdvragen en bijbehorende deelvragen opgesteld door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Deze vragen nemen wij als uitgangspunt voor de concluderende hoofdstukken van het rapport. Echter, niet alle vragen zijn in dezelfde mate te beantwoorden, zoals zichtbaar wordt in hoofdstuk 7 en 8. De hoofdvragen van deze evaluatie zijn:

1. Zijn de StartupDelta programma's en het Techleap programma doeltreffend (effectief) en doelmatig (efficiënt) geweest bij het versterken van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem?
2. Welke elementen uit de StartupDelta programma's en het Techleap programma zouden geborgd kunnen worden in het nog (nieuw) te formuleren startup en scale-up beleid na 2023?

De deelvragen zijn onderverdeeld in vijf onderwerpen: *bereik*, *doeltreffendheid*, *internationaal perspectief*, *doelmatigheid* en *toekomst*. Als eerste is het bereik van StartupDelta en Techleap van belang: zijn ze bekend geworden bij hun doelgroepen en waren ze benaderbaar voor hen. Doeltreffendheid gaat vervolgens over de vraag hoeverre Techleap en Startupdelta de effecten hebben voortgebracht waarvoor de organisaties zijn opgericht. Sommige van de beoogde effecten zijn te meten, voor andere doen we een beroep op de ervaringen van de

[2] Kamerbrief *Ambitieus Ondernemerschap - een agenda voor startups en groeiers* (2014). Zie ook Stam, E., Bosma, N., Van Witteloostuijn, A., De Jong, J., Bogaert, S., Edwards, N. & Jaspers, F. (2012) *Ambitious Entrepreneurship. A review of the academic literature and new directions for public policy*. The Hague: Advisory Council for Science and Technology Policy (AWT); en Stam, E. (2014) Ecosystemen voor ambitieus ondernemerschap. *Economisch Statistische Berichten*. Jaargang 99 (4698S) 20-11-2014, 6-12.

doelgroep zelf en vergelijking met andere landen. Doelmatigheid haakt vervolgens op deze drie onderwerpen in, door te kijken of de kosten in verhouding staan tot de activiteiten en effecten. De deelvragen onder het laatste onderwerp, toekomst, staan in dienst van de tweede hoofdvraag waarin doorgekeken wordt naar toekomstig startup- en scale-up beleid en de eventuele rol van een externe aanjaagorganisatie daarin. De deelvragen zijn:

Bereik

1. Hoe bekend en benaderbaar zijn de StartupDelta en Techleap programma's (geweest) voor de volgende vier doelgroepen: (a) Startups en scale-ups, (b) Stakeholders, (c) Samenleving en (d) Overheidsbeleid (Rijk/provincie/gemeente)

Doeltreffendheid

2. Wat is er de facto veranderd in de periode 2015-2022 in de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie (en het effectief kunnen benutten daarvan)?
3. Wat hebben startups en scale-ups ervaren in de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie en in welke mate hebben zij de activiteiten (outputs) en outcomes van Techleap gezien en er de effecten van ondervonden?
4. Hebben de programma's geleid tot een sterkere verbondenheid van Tech ondernemers met elkaar en vervolgens tot een 'pay it forward' mentaliteit onder deze ondernemers?
5. Heeft de thematische aanpak op bijvoorbeeld 'duurzame energie' of 'medtech' binnen het Techleap programma geleid tot een sterker ecosysteem in deze sectoren?
6. Hebben de StartupDelta en Techleap programma's geleid tot beter toegankelijke netwerken in buitenlandse markten?
7. Hebben de StartupDelta en Techleap programma's geleid tot een betere branding van het Nederlandse startup ecosysteem in het buitenland?

Internationaal perspectief

8. In hoeverre heeft Nederland zich anders ontwikkeld dan andere vergelijkbare landen, al dan niet met een aanjager als in Nederland? Hoe ziet de aanpak van startup programma's eruit in andere landen? Hoe verschillen deze aanpakken ten opzichte van de StartupDelta en Techleap aanpakken en leidt dat tot andere impact?

Doelmatigheid

9. Zijn of worden de StartupDelta en Techleap programma's en de verschillende onderdelen voldoende efficiënt uitgevoerd? Hoe verhouden de kosten van de uitvoering zich tot de output en outcome indicatoren? Wat betekent het om een externe partij (private stichting) een trekkersrol te geven? Wat zijn de voor- en nadelen daarvan? Versterken de aanjagende partij en het beleid van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat elkaar of juist niet?
10. Hoe verhoudt de omvang van de programma's zich tot vergelijkbare programma's in andere landen?

Toekomst

11. Gegeven een blijvende missie om het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te verbeteren, wat zijn onderwerpen die de aandacht verdienen?
12. Welke instrumenten zou de overheid vanaf 2023 moeten blijven inzetten bij het stimuleren van het Nederlandse ecosysteem?
13. Wat is de rol van een (externe) organisatie daarbij?

1.3. Interventielogica en theory of change

Om de doeltreffendheid van StartupDelta en Techleap te kunnen bepalen is het belangrijk om de missie en ambitie van de organisatie te verhelderen, evenals de achterliggende interventielogica en theory of change. StartupDelta en Techleap worden beschouwd als ecosysteem aanjaagorganisaties. Een ecosysteem aanjaagorganisatie is een organisatie die zich inzet voor het verbeteren van het ecosysteem voor ondernemerschap, niet als alleen opererende organisatie, maar met grote betrokkenheid van spelers in het ecosysteem. De effectiviteit en efficiëntie van een dergelijke organisatie kan bepaald worden op basis van de missie en de specifieke doelen (ambities) die ze geacht wordt na te streven.[3] De missie en ambitie van StartupDelta en Techleap zijn als volgt samen te vatten:

- **Missie**: het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem versterken.
- **Ambitie**: het Nederlandse ecosysteem wordt het sterkste ecosysteem van Europa en top 5 van de wereld (komend van #19 wereldwijd en #4 Europe in 2015 Startup Genome ranking).

De specifieke rollen van StartupDelta zijn beschreven als “het initiëren, verbinden en opschalen van de belangrijkste startup- en scale-up-initiatieven in Nederland.”, daarbij zal StartupDelta “een flexibele, actiegerichte aanpak hanteren met grote betrokkenheid van de spelers in het veld”[4], en “Techleap.nl wordt door het kabinet gezien als een logische partij om het voortouw te nemen in het versterken van de Nederlandse startup en scale-up ecosysteem.”[5] Binnen en voor het ecosysteem vervult ze vooral een “leiderschapsfunctie”.[6] Met het oog op de analyse verwoorden we de interventielogica en de theory of change. De interventielogica is een reconstructie van de beoogde werking van de interventie van de externe aanjager, zoals die is beschreven in kamerbrieven en beleidsdocumenten. De theory of change is achteraf opgesteld met het oog op deze evaluatie en om deze evaluatie zo wetenschappelijk mogelijk te kunnen uitvoeren. En ander verschil is dat de interventielogica is opgesteld op macroniveau (de macro-economische effecten die de externe aanjager zou moeten bereiken), terwijl een theory of change iets zegt over het microniveau (de effecten van activiteiten van StartupDelta en Techleap). Een reflectie op welke invloed deze twee perspectieven (macro en micro) hebben op de evaluatie is te vinden in bijlage A.

1.3.1. Interventielogica

De rationale achter het opzetten van StartupDelta en Techleap en het bredere programma Ambitieus Ondernemerschap van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat is dat Nederland een ondernemende economie nodig heeft voor toekomstige welvaart waar innovatieve startups oplossingen lanceren voor wereldwijde uitdagingen. Vanuit een beleidsoptiek kan de rationale van StartupDelta en Techleap gezocht worden in markt-, systeem- en transitiefalen, en in het bijzonder voor het verbeteren van het ondernemerschapsecosysteem.[7] De achterliggende vragen zijn:

1. Zijn startups en scale-ups belangrijk voor (toekomstige) welvaart in Nederland?
2. Zijn er belemmeringen in markten, ondernemerschapsecosystemen, of in het behalen van (toekomstige) welvaart, waardoor er te weinig startups en scale-ups zijn, die actie van derden vereisen?

[3] Breznitz, D., Ornston, D., & Samford, S. (2018). Mission critical: the ends, means, and design of innovation agencies. Industrial and Corporate Change, 27(5), 883-896.
[4] Kamerbrief *StartupDelta 2020* (2016) p.8.
[5] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2019) p.10.
[6] Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. Small Business Economics, 56, 809-832.
[7] Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique. European planning studies, 23(9), 1759-1769.

3. Is de overheid de enige partij die deze belemmeringen effectief en efficiënt kan wegnemen?

Voor de eerste en tweede vraag zijn vele wetenschappelijke onderzoeken voorhanden die een genuanceerd beeld geven welke vormen van ondernemerschap een positief effect hebben op specifieke dimensies van welvaart (met name BNP, werkgelegenheid en productiviteit), en wat de belemmeringen hiervoor zijn.[8] De wetenschappelijke literatuur biedt voldoende onderbouwing om de rol van startups en scale-ups te willen versterken en belemmeringen aan te pakken. In dit rapport zullen we vooral kijken naar de zwakten in het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem, waar mogelijk in vergelijking met enkele andere Europese landen.
Vervolgens is de vraag of de overheid de enige partij is die deze belemmeringen effectief en efficiënt kan wegnemen. Hiervoor biedt de literatuur helaas nog onvoldoende voldoende houvast, met name in de efficiëntie van overheidsingrijpen in vergelijking tot private of publiek-private interventies. StartupDelta en Techleap zijn ingesteld en grotendeels gefinancierd door de overheid, maar konden wel op afstand van de overheid opereren. Dit rapport zal inductief een aantal inzichten over de effectiviteit en doelmatigheid van beide organisaties, in hun wisselwerking met de overheid, presenteren.

1.3.2. Theory of Change

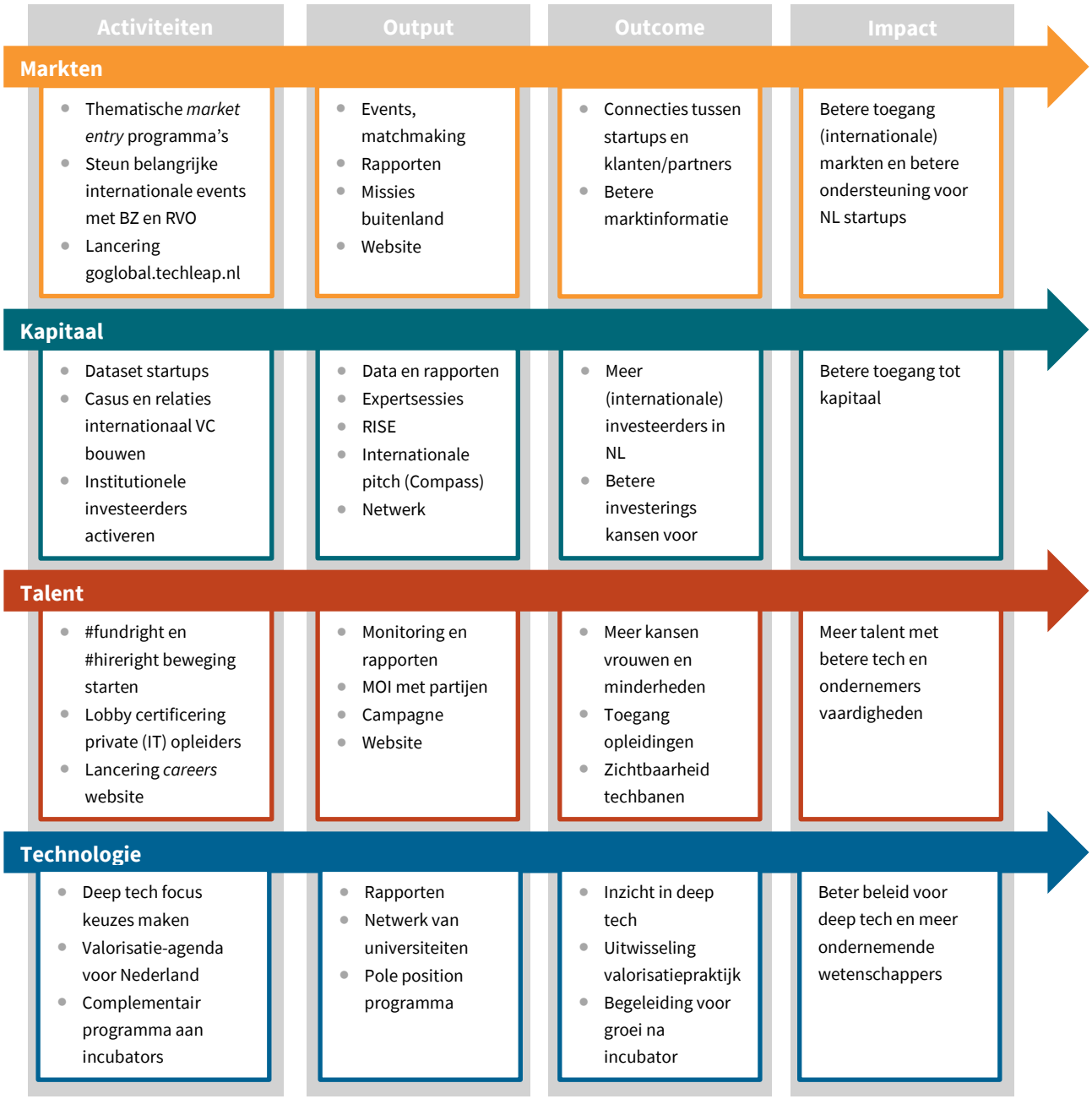
StartupDelta en Techleap zijn opgezet om bepaalde outcomes te realiseren. Hiertoe hebben ze inputs verkregen, waarmee activiteiten gerealiseerd worden om bepaalde outputs te behalen:

- de financiële middelen vanuit het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en eventuele matching en inzet van andere organisaties (inputs)
- de activiteiten en programma's die StartupDelta of Techleap heeft uitgevoerd (activiteiten)
- de direct gerealiseerde, meetbare en traceerbare effecten van deze activiteiten (outputs).

Deze inputs, activiteiten en outputs veroorzaken outcomes, zoals betere connecties tussen partijen uit het ecosyteem of betere marktinformatie. Een combinatie van deze outcomes veroorzaakt uiteindelijk de impact die de organisatie wil realiseren. In het geval van Techleap gaat het om meer aanwas en doorgroei van jonge innovatieve en technologie-gedreven bedrijven met groeiambitie. Alleen, de beoogde outcomes en impact worden ook door andere actoren en factoren buiten StartupDelta en Techleap beïnvloed. Voor een voorbeeld van hoe het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en Techleap kijken naar het pad van activiteiten tot impact geven we in Figuur 1 een stroomschema weer, mede gebaseerd op schema's aangeleverd door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Dit geeft een **selectie** weer van de activiteiten per pijler van Techleap en de daar aan gerelateerde outputs, outcomes en beoogde impact. Techleap grijpt voor een deel aan op de randvoorwaarden waarbinnen startups beginnen en doorgroeien, en voor deel heeft ze een substantieel aantal startups en scale-ups zelf willen versterken in hun groei, met meer (buitenlandse) omzet en investeringen als beoogde outcomes (wat ze de "founder-centric" benadering noemt). De groeiversnelling van de deelnemende startups en scale-ups zelf is al onderdeel van de beoogde output, daarnaast zijn de inspiratie, community-vorming en leerervaringen die deze programma's kunnen leveren outcomes die via andere startups en scale-ups bij kunnen dragen aan impact. Voor een verdere detaillering

[8] Zie: Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382; Stam, E., Hartog, C., Van Stel, A., & Thurik, R. (2011). Ambitious entrepreneurship, high-growth firms and macroeconomic growth. In *The dynamics of entrepreneurship: Evidence from global entrepreneurship monitor data* (pp 231-249). Oxford University Press; Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2016). Institutions, entrepreneurship, and economic growth: what do we know and what do we still need to know?. *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292-315; Bosma, N., Content, J., Sanders, M., & Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, 51, 483-499.

van een theory of change verwijzen wij naar bijlage H waarin alle stroomschema's zijn opgenomen aangeleverd door de opdrachtgever.



Figuur 1: Selectie van activiteiten en gerelateerde outputs, outcomes en impacts per pijler van Techleap, gebaseerd op analyse van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat

1.4. Deelonderzoeken en onderzoeksmethoden

De onderzoeksvragen worden beantwoord door de resultaten van vijf deelonderzoeken te combineren. Tabel 1 biedt een overzicht van de verschillende deelonderzoeken, de gebruikte methode en de opbrengsten die het onderzoek geeft om uiteindelijk de doeltreffendheid en doelmatigheid van de externe aanjagers te kunnen bepalen. Voor deze evaluatie zijn verschillende onderzoeksmethoden gebruikt: deskresearch, data-analyse van CBS micro-

data en andere (openbare) databronnen, en interviews met bijbehorende analyse. Een uitgebreidere uitleg en verantwoording per hoofdstuk is terug te vinden in bijlage A.

Tabel 1: Deelonderzoeken gebruikt voor deze evaluatie

Deelonderzoek	Methode	Opbrengsten
Hoofdstuk 2: Plaats en opdracht externe aanjager	Deskresearch.	• Inzicht in de beleidsmatige en economische context waarin StartupDelta en Techleap hun activiteiten uitvoerden. • Overzicht van de activiteiten die StartupDelta en Techleap hebben uitgevoerd en de middelen die daarvoor zijn ingezet.
Hoofdstuk 3: Startups, scale-ups en programmadeelnemers	Analyse van openbare data, Techleap data en CBS microdata.	• Inzicht in het algemene landschap van startups en scale-ups in Nederland en specifiek kenmerken van de bedrijven die hebben meegedaan aan de verschillende programma's en activiteiten van Techleap.
Hoofdstuk 4: Externe aanjagers en ecosysteemprestaties in internationale context	Data-analyse (EE-index en Startup Genome) en interviews over vergelijkbare internationale organisaties.	• Inzicht in de verschillen tussen kwaliteit van het Nederlandse startup ecosysteem in vergelijking met andere Europese landen. • Inzicht in de verschillen en overeenkomsten tussen de aanpak van de Nederlandse externe aanjagers en die van andere landen.
Hoofdstuk 5: Ervaringen van startups en scale-ups: een survey	Telefonisch survey onder startups en scale-ups.	• Inzicht in de ervaringen van startups en scale-ups in Nederland als het gaat om de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie en hun kennis van en eventuele ervaringen met Techleap. • Verschillen duiden tussen bedrijven die wel of niet met Techleap in aanraking zijn geweest.
Hoofdstuk 6: Perspectief van stakeholders uit interviews	Interviews en analyse kwalitatieve statements.	• Kwalitatieve inzichten over de werkwijzen, activiteiten, en organisatie van StartupDelta en Techleap. • Kwalitatieve inzichten over de effecten van Techleap en StartupDelta binnen het ecosysteem. • Inkleuring van de inzichten die door data-analyse zijn verkregen. • Inzichten over (toekomstige) behoeftes in het ecosyteem en te borgen elementen van Techleap en StartupDelta.

1.5. Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk verduidelijken we de beleidsmatige en economische context waarin StartupDelta en Techleap hun activiteiten hebben uitgevoerd. Daarnaast wordt er ingegaan op de beleidsrationale achter de organisatie, de doelen die ze hebben meegekregen en wordt een overzicht gegeven van de activiteiten die StartupDelta en Techleap hebben ondernomen.

In hoofdstuk 3 beschrijven we het startup en scale-up landschap. We trachten de verschillen tussen startups die wel en niet met de programma's van Techleap hebben meegedaan te duiden om zo outcomes van de activiteiten in beeld te brengen.

Hoofdstuk 4 bestaat uit een internationale vergelijking tussen het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem en die van andere landen. Hierin komen ook inzichten over vergelijkbare aanjaagorganisaties van andere landen aan bod. Op deze manier krijgen we in beeld hoe Nederland zich verhoudt ten opzichte van andere landen die een externe aanjager voor het ecosysteem hebben. Zodoende, kunnen we de inputs en outputs van Techleap en StartupDelta in internationale context begrijpen.

In hoofdstuk 5 rapporteren we de ervaringen van startups en scale-ups met Techleap en hun ervaringen op de pijlers kapitaal, talent, markten en technologie, uitgevraagd in het telefonische survey. Dit maakt inzichtelijk in hoeverre de activiteiten van Techleap hebben bijgedragen aan de outcomes, die onder andere in hoofdstuk 3 zijn beschreven.

Hoofdstuk 6 bevat een rapportage van de interviewresultaten. Deze kwalitatieve data gebruiken we om kleur te geven aan de inzichten van de vorige hoofdstukken. We reflecteren op de werkwijze en organisatie van StartupDelta en Techleap en in hoeverre, volgens betrokkenen, beide aanjagers invloed hebben gehad op het ecosysteem. Daarnaast rapporteren we welke (toekomstige) behoeftes respondenten zien in het ecosysteem.

Ieder voor zich geeft geen van deze analyses een sluitend antwoord op de doeltreffendheid en doelmatigheid van StartupDelta en Techleap, maar in de beide slothoofdstukken combineren we steeds de uitkomsten van meerdere onderzoeken om elk van de deelvragen te beantwoorden. In hoofdstuk 7 worden de verschillende inzichten over de outputs, outcomes, en impact uit de vorige hoofstukken gebruikt om een uitspraak te doen over de doeltreffendheid en doelmatigheid van StartupDelta en Techleap.

In hoofdstuk 8 willen wij een aantal overwegingen voor toekomstig startup en scale-up beleid benoemen, die naar voren zijn gekomen in de interviews en vanuit andere inzichten die tijdens de verschillende onderzoeken naar voren zijn gekomen. Daarnaast schetsen we een richting voor de rol van een mogelijke (externe) organisatie hierin en andere instrumenten die de overheid tot haar beschikking heeft.

2. Plaats en opdracht externe aanjager

2.1. Economische context 2014 – 2022

Om de plaats en opdracht van StartupDelta en Techleap te begrijpen is het van belang om de economische context te schetsen. Bij de start van het StartupDelta programma in 2014 kwam Nederland uit een lange crisis. Op dat moment was er een groot crisisbesef en was nog niet bekend dat Nederland een langdurige periode van groei tegemoet zou gaan. In de jaren 2012 en 2013 was het BBP gekrompen met respectievelijk 1,0% en 0,1% (CBS, 2022). De reële crisis was ontstaan als gevolg van de financiële crisis van 2008, die had geleid tot terughoudendheid bij banken. Hierdoor was het voor bestaande en nieuwe ondernemingen lastiger geworden bankfinanciering te ontvangen en ook het aanbod uit andere financieringsbronnen groeide nauwelijks. Tussen 2007 en 2012 schommelde het geïnvesteerde risicokapitaal (venture capital) bijvoorbeeld steeds rond de $200 miljoen.[9]

Daarna ervoer Nederland echter een lange groeiperiode. De economische groei bedroeg vanaf 2014 steeds ongeveer 2 procent per jaar en gemiddeld was dit nog ook het groeipercentage tijdens de drie coronajaren 2020, 2021 en 2022. Dit was op meerdere vlakken te merken. 2014 was het eerste jaar met een flinke toename in risicokapitaal ten opzichte van het jaar daarvoor, met een omvang van $788 miljoen. Het geïnvesteerde risicokapitaal groeide aanzienlijk sneller dan de economie in deze periode. Na een bescheiden groei over 2015-2018, steeg dit in Nederland daarna door tot een opvallende piek van $7,2 miljard in 2021.[10] De groei van risicokapitaal is mede veroorzaakt door de sterke daling van de rente op de kapitaalmarkt. In 2014 stond deze nog op gemiddeld 2 procent, wat al een daling was ten opzichte van 4 procent tijdens de financiële crisis, maar zou verder dalen tot 0 procent in 2019, om daarna tot 2022 zelfs onder 0 procent te dalen. De lage rente heeft ertoe geleid dat veel kapitaal een bestemming zocht, waaronder risicokapitaal voor (tech) startups. De snelle stijging van de kapitaalmarktrente in 2022 had weer een tegengesteld effect op de beschikbaarheid van risicokapitaal.

2.2. Internationale context van het denken over startups

Hoewel het woord startup al wordt gebruikt sinds de snelle opkomst van internetbedrijven tijdens de dot.com hausse, worden startups vanaf 2012 steeds meer gezien als onderdeel en output van een ecosysteem. Sindsdien is de aandacht voor startup ecosystemen sterk gegroeid. Zo rapporteert Startup Genome in haar beginperiode (2012) nog op een kleine schaal en over een paar regionale ecosystemen (voornamelijk in de VS). Tegenwoordig is het rapport breder belegd met vele regionale ecosystemen over de hele wereld. Deze ontwikkeling komt mede door de groei in output van startup ecosystemen wereldwijd. Zo schrijft Startup Genome in 2012 nog dat het grootste deel van (innovatieve) startups uit niet meer dan 3 á 4 ecosystemen komt (met name Boston en Silicon Valley). In de rapportages van de laatste jaren zien we dat deze trend is gebroken door een groot aantal ecosystemen die vele startups en scale-ups voortbrengen. Vanaf 2015 zien we ook Amsterdam (als nieuwkomer) naar voren komen in deze rapporten. In de daaropvolgende edities zien we de wereldwijde positie van het “Amsterdam-Delta” ecosysteem stijgen van 19 in 2015 naar 12 in 2020 en 14 in 2022.

[9] Bron: Dealroom. Het geïnvesteerde risicokapitaal is het durfkapitaal dat in vroege financieringsrondes van jonge bedrijven wordt geïnvesteerd. Wanneer we gebruik maken van Dealroom als bron zullen we bedragen in US dollars vermelden.
[10] Dealroom (2022) geraadpleegd op: februari 2023.

De wijze waarop er naar ecosystemen gekeken wordt, is op verschillende manieren te benaderen. Het denken in ecosystemen voor ondernemerschap begint in dezelfde periode (van 2014 tot heden) te groeien. Vanaf 2019 beginnen we daarnaast ook innovatie ecosystemen terug te zien in de Nederlandse beleidsliteratuur nadat de eerste introducties waren aangekaart in 2014.[11] We zien vanaf dezelfde periode een verschuiving in de startup wereld, waar steeds meer aandacht ontstaat voor "deeptech". Waar volgens Startup Genome in 2010-2011 wereldwijd 22% van de opgerichte startups actief was in deeptech, was dit aandeel in 2017-2018 gestegen tot 45%, waarmee het aantal oprichtingen van tech (55%) versus deeptech (45%) startups bijna op een gelijke verdeling ligt. De ontwikkeltijden van deeptech startups zijn over het algemeen langer door het meer wetenschappelijk karakter, wat betekent dat ze een ander risicoprofiel hebben en een ander soort investeerder nodig hebben. Dit betekent dat investeerders hun geld over langere termijnen terug moeten verdienen. Deze verschuiving maakt duidelijk dat het thema startups breder bekeken wordt en er andere randvoorwaarden nodig zijn om verschillende soorten startups succesvol te laten worden.

Daarnaast blijkt dat de term ecosysteem en de manier waarop ernaar gekeken wordt, zorgt voor verschillende interpretaties. Hierbij is het mogelijk om op verschillende manieren naar succesfactoren te kijken. We kunnen stellen dat de manier waarop er naar ecosystemen gekeken wordt over de tijd heen verschuift. De randvoorwaarden, typen ecosystemen en meetbare elementen bewegen mee over de tijd. Waar in het begin elke startup als "overwinning"[12] werd gezien, is er tegenwoordig meer oog voor het totale portfolio van startups en hun focus. Dit is bijvoorbeeld terug te zien in de verschuiving van aandacht voor startups in het algemeen, naar deeptech startups in de laatste jaren. Ook heeft deze verschuiving effecten op outputs, waarbij bijvoorbeeld de impact van een bedrijf centraal komt te staan. Hiermee ontstaat een toenemende focus op startups die bijdragen aan maatschappelijke opgaven, en wordt minder focus gelegd op het voortbrengen van zoveel mogelijk startups. Hiermee krijgt de verschuiving naar maatschappelijke transities krijgt steeds meer vorm.

2.3. Het beleid van de Nederlandse overheid

Vanaf 2014 voert het Ministerie van Economische Zaken (en zijn opvolgers) een startupbeleid. Belangrijk onderdeel van dit beleid is de inzet van een externe aanjager, in de vorm van de 'StartupDelta' programma's (2015-2019) en hun opvolger, het 'Techleap.nl' programma (2019-2023). Voor beide typen programma's is een subsidie verleend om het startupecosysteem in Nederland te versterken.

Deze paragraaf heeft tot doel te beschrijven wat de beleidslogica was vanuit het Ministerie van Economische Zaken rondom de ambitie om het startup ecosysteem te verbeteren. Op basis van kamerbrieven uit deze periode geven we weer welke logica de overheid motiveerde om bepaalde keuzes te maken. Dit onderdeel gaat in op:

- Startupbeleid *an sich*; waarom vond de overheid het belangrijk om te interveniëren op deze specifieke groep ondernemers?
- De organisatievorm van StartupDelta en Techleap; waarom is gekozen voor een externe organisatievorm?

Voor de Nederlandse overheid begint specifiek startupbeleid in 2014, aangekondigd in de kamerbrief *Ambitieus Ondernemerschap: een agenda voor starters en groeiers*. In deze brief, door de Minister van Economische Zaken (destijds Henk Kamp) aangeboden aan de Tweede Kamer, wordt het startsein gegeven voor de ambitie om het ecosysteem voor startups en scale-ups te verbeteren door specifiek beleid te voeren op en voor deze groep

[11] ESB, 2014; Dialogic, 2019.
[12] Een woord genoemd in de interviews door betrokkenen bij de start van StartupDelta.

ondernemers. In deze fase wordt beleid gericht op mkb niet altijd gescheiden van beleid voor startups, maar het besef groeit dat deze groep ondernemers een aparte benadering vereist. In deze brief worden de volgende beleidsdoelen geïntroduceerd:

1. Toegang tot kapitaal: toegang tot (risico- en groei-) financiering
2. Toegang tot innovatie: innovatie stimuleren door publiek-private samenwerkingen en stimulerende regelingen
3. Toegang tot kennis: valorisatie
4. Toegang tot Nederland: aantrekken van internationale expertise en ondernemers
5. Toegang tot de fiscus: aantrekkelijke fiscale voorwaarden voor groei
6. Toegang tot elkaar: het sociale kapitaal van ondernemer, de eigen vaardigheden van de ondernemer en hoe die het menselijk kapitaal van de onderneming inzetten
7. Toegang tot de wereld: toegang tot internationale markten en klanten
8. De randvoorwaarden waarbinnen de ondernemer opereert zoals wet- en regelgeving

Deze acht doelen worden later ingekort naar toegang tot kapitaal, talent, kennis, netwerken, markten en de overheid. In een later stadium wordt dit omgezet naar de vier domeinen toegang tot kapitaal, toegang tot talent, toegang tot markten en toegang tot technologie.

Over de reden achter de keuze om beleid te voeren specifiek gericht op startups en scale-ups staat in de kamerbrief uit 2014, die de basis vormde voor de oprichting van StartupDelta, het volgende: “Ondernemers, groot en klein, kunnen vanuit hun pioniersgeest inspelen op nieuwe uitdagingen en kansen. Ondernemerschap is daarom belangrijk voor onze economie en onze welvaart. Het zorgt voor flexibiliteit en vernieuwing, is een banenmotor en draagt bij aan de aanpak van maatschappelijke uitdagingen.”[13] In deze brief wordt de scheiding tussen startups, scale-ups en mkb niet altijd scherp benoemd, maar deze motivering bevat twee elementen die over de jaren heen terug blijven komen. Ten eerste zorgen startups en scale-ups voor welvaart en innovatie. Ten tweede spelen startups en scale-ups een cruciale rol in de aanpak van maatschappelijke uitdagingen.

In de periode van StartupDelta worden beide elementen genoemd als reden om te investeren in het startup ecosysteem. Het zwaartepunt ligt dan voornamelijk bij het eerste element: de bijdrage van startups en scale-ups aan welvaart en innovatie. Startups en scale-ups creëren werkgelegenheid door zelf te groeien en door te fungeren als belangrijke kennispartner van grote bedrijven. Hierdoor dagen zij gevestigde bedrijven uit tot vernieuwing. Hiermee creëren startups en scale-ups niet alleen welvaart door hun bijdrage aan werkgelegenheid als “vernieuwers van de economie”, maar drijven ze ook innovatie aan.[14]

Wanneer in 2019 Techleap wordt aangekondigd, komt de nadruk in de beleidsdocumenten steeds meer te liggen op het tweede element, namelijk de rol van startups en scale-ups bij het aanpakken van maatschappelijke uitdagingen. De betreffende kamerbrief verwoordt deze logica verschillende malen: “Er zijn nog nooit zoveel technologische oplossingen binnen handbereik geweest voor onze maatschappelijke uitdagingen […].”[15] En vervolgens: “Startups en scale-ups spelen hier een grote rol, want de succesvolle scale-ups van vandaag zijn de wereldspelers met maatschappelijke impact van morgen.”[16]

[13] Kamerbrief *Ambitieus Ondernemerschap: een agenda voor startups en groeiers* (2014, p.3).
[14] Kamerbrief *StartupDelta 2020* (2016) p.1.
[15] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2019) p.2.
[16] Idem

Het idee dat startups en scale-ups een belangrijke rol spelen binnen maatschappelijke uitdagingen kunnen we ook terugzien in de verschuiving van StartupDelta naar Techleap. Door de gecombineerde focus op scale-ups in de tech-sector worden ondernemingen gestimuleerd met lucratieve, innovatieve én schaalbare oplossingen komen. Bedrijven met de potentie tot opschalen, waar technologie een belangrijk rol in speelt, kunnen daadwerkelijk een maatschappelijke doorbraak realiseren.[17]

De kamerbrieven en kabinetsstrategieën aangaande startup en scale-up beleid die volgen na de aankondiging van Techleap, halen regelmatig deze logica aan. De meest opvallende en expliciete connectie die wordt gemaakt tussen startups en scale-ups en maatschappelijke uitdagingen komt voor in de kamerbrief *Groeistrategie voor Nederland op de lange termijn*. Vlak na de officiële aankondiging van Techleap op 3 juni 2019, wordt op 13 december van datzelfde jaar deze brief door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat aangeboden aan de Tweede Kamer. Het ministerie koppelt het oplossen van maatschappelijke uitdagingen aan het versterken van bestaande onderzoeks- en innovatie-ecosystemen, en het ontwikkelen en vermarkten van vernieuwende (sleutel)technologieën. Met name startups en scale-ups worden gezien als bedrijven die private investeringen samen kunnen laten gaan met maatschappelijk relevante technologische innovatie.[18]

De doelstelling die StartupDelta en Techleap hebben meegekregen is om het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te versterken. In de kamerbrief *Ambitieus Ondernemerschap* wordt dit in eerste instantie geformuleerd als het wegnemen van belemmeringen, zoals in de toegang tot kapitaal, en door het stimuleren “tot een omslag in denken […] zodat ruimte ontstaat om te excelleren en topondernemers meer als rolmodel gezien zullen worden.”[19] Door deze cultuuromslag en de connectie tussen ondernemers te stimuleren wordt het ecosysteem versterkt.

Daarnaast worden ook twee benchmark-doelen gezet: het is de ambitie om het sterkste ecosysteem binnen Europa te worden en om wereldwijd tot de top 5 te behoren (komend van #19 wereldwijd en #5 Europa in 2015 volgens de Startup Genome ranking). Deze laatste doelstelling wordt voor het eerst geformuleerd in 2016.[20] In 2018 wordt de doelstelling van het beste ecosysteem van Europa hieraan toegevoegd.[21] In de aankondiging van Techleap komen in 2019 alle drie de doelstellingen samen: de twee benchmark doelen en het overkoepelende doel om het startup- en scale-up ecosysteem te versterken. Zoals eerder aangegeven, is de aanname hierachter dat het verbeteren van het ecosysteem de start en doorgroei van innovatieve technologie-gedreven ondernemingen bevordert, wat leidt tot meer scale-ups. De groei van scale-ups zal moeten leiden tot meer welvaart en welzijn.

In het kader van maatschappelijke uitdagingen komt er in 2020 en 2021 vanuit de overheid specifiek aandacht voor kennisintensieve startups naar aanleiding van een rapport van de AWTI. Kennisintensieve startups en scale-ups zijn bedrijven waarin kennis de basis vormt van hun competitieve voordeel. De inzet van de nieuwe kennis en technologie die voortkomt uit deze ondernemingen kunnen helpen om grote maatschappelijke vraagstukken succesvol aan te pakken, mits ze opgeschaald kunnen worden en een kennisintensieve scale-up worden.[22]

In het nieuwe kabinet Rutte IV blijft valorisatie een punt van aandacht. In de Kamerbrief betreffende de hoofdlijnen van beleid vanuit het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat wordt valorisatie als specifiek aandachtspunt

[17] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2019)p.9.
[18] Kamerbrief *Groeistrategie* (2019) p.18.
[19] Kamerbrief *Ambitieus Ondernemerschap: een agenda voor startups en groeiers* (2014) p.1.
[20] Kamerbrief *StartupDelta 2020* (2016).
[21] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2018).
[22] AWTI, *Beter van start - De sleutel tot doorgroei van kennisintensieve startups*. (2020) pp. 10-11.

benoemt: “Een specifiek aandachtspunt dat het kabinet wil stimuleren, is de benutting van publieke kennis (valorisatie), waarin Nederland internationaal gezien achterblijft.”[23]

Daarnaast blijven innovatieve startups op basis van sleuteltechnologieën ook in het nieuwe kabinet gezien worden als een manier om maatschappelijke uitdagingen het hoofd te bieden. Het ministerie herhaalt hier zijn standpunt uit de eerdere kamerbrief als reactie op het rapport van de AWTI. “Startups en scale-ups dragen met hun innovatieve (en vaak disruptieve) oplossingen bij aan de transities waar we voor staan en zijn sterk in het vermarkten van nieuwe producten en diensten op basis van sleuteltechnologieën.”[24]

2.4. StartupDelta en Techleap als externe aanjager

StartupDelta en Techleap zijn opgericht als ‘aanjager’ voor het ecosysteem van startups en scale-ups. Startups begonnen al voor 2014 steeds meer de aandacht te krijgen van talent, kapitaalverschaffers en corporates. StartupDelta kreeg als doel deze trend te benutten en Nederland te positioneren als land voor startups. Bovendien was StartupDelta onderdeel van een bredere beleidsagenda. De organisatie kreeg een rol in aanvulling op dit beleid en heeft tegelijkertijd zelf ook invloed gehad op het beleid van het Ministerie van Economische Zaken en anderen. Deze agenderende functie was in lijn met haar taak om regionale en nationale partijen te verbinden en te activeren. In de Kamerbrief van 24 mei 2016 worden de organisatie en rol van StartupDelta al breed gedefinieerd: “Onder de naam StartupDelta heeft een breed scala aan partijen samengewerkt aan de vorming van een startup ecosysteem in Nederland dat kan concurreren op het internationale podium.”

Naast de keuze om (de groei van) startups te ondersteunen, heeft de overheid gekozen om dat te doen via een externe aanjager. Na de eerdere genoemde kamerbrief uit 2014 wordt in 2015 StartupDelta in het leven geroepen als onderdeel van een bredere ambitie om het startup ecosysteem in Nederland te versterken. Ook wordt Neelie Kroes aangesteld als *special envoy*. StartupDelta bestaat bij de start nog grotendeels uit met medewerkers van het Ministerie van Economische Zaken, RVO en andere overheidsorganisaties. StartupDelta wordt gekarakteriseerd als een aanjager die, in de woorden van staatssecretaris Mona Keijzer, de aandacht richt “op tekort aan talent, het stimuleren van nieuwe bedrijven op basis van kennis uit wetenschappelijk onderzoek, op internationaal verbinden van partners uit Nederlandse en buitenlandse ecosystemen en op het verzamelen van ondersteunende data.”[25]

Daarnaast is het Ministerie van Economische Zaken zelf ook actief om het startup ecosysteem te versterken, bijvoorbeeld door risicokapitaal beschikbaar te maken voor scale-ups en door samen met het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen het sectorakkoord met de Vereniging van Universiteiten en de Vereniging van Hogescholen te sluiten om de toegang tot talent en kennis te vergroten. Verder werden ook door het Ministerie van Economische Zaken, StartupDelta, het Ministerie van Buitenlandse Zaken en het Ministerie van Veiligheid en Justitie gezamenlijk stappen gezet, onder andere om visa voor nieuwe medewerkers van startups beter in te regelen.

Door de organisatievorm van StartupDelta is het lastig om de activiteiten van StartupDelta te scheiden van die van het Ministerie van Economische Zaken. StartupDelta heeft, als door de overheid geïnitieerde en gesubsidieerde organisatie, in samenwerking met allerlei verschillende partners binnen en buiten de overheid ingezet op beleid dat

[23] Kamerbrief *Hoofdlijnen beleid Minister van Economische Zaken en Klimaat* (2022) p. 11.
[24] Kamerbrief *Het belang van het Nederlandse vestigings- en ondernemingsklimaat* (2022) p. 7.
[25] Kamerbrief *Verantwoording en doorkijk StartupDelta 2020* (2016) p.1.

het startup ecosysteem van Nederland moest verbeteren. Daarnaast waren StartupDelta 2.0 en 3.0 een publiek-privaat partnerschap waarin de acht Nederlandse innovatiehubs, vertegenwoordigers van de overheid en diverse ecosysteemspelers (waaronder bedrijven) samenwerkten.

StartupDelta was een kleine organisatie met ambtenaren die meestal (in deeltijd) gedetacheerd waren bij de organisatie, maar wel met een duidelijk boegbeeld met een sterk netwerk. Hierdoor was de organisatie in staat om via netwerken anderen te activeren om het startup ecosysteem te verbeteren, maar had het zelf nauwelijks capaciteit om activiteiten uit te voeren. De organisatie van StartupDelta was bedoeld voor anderhalf jaar. Haar aanjaagrol bleek ook na deze eerste periode nodig geacht, want in 2016 wordt het vervolg, StartupDelta 2.0, aangekondigd (Kamerbrief 2016). De rol van special envoy blijft bestaan. Na Neelie Kroes wordt in 2016 Constantijn van Oranje benoemd in deze rol. In de aankondiging van StartupDelta 2.0 vallen drie dingen op: 1) er komt meer aandacht voor scale-ups, 2) er is veel aandacht voor de netwerk-functie van StartupDelta en 3) een veranderende rol voor de overheid.

Vooral de veranderende rol voor de overheid is interessant, omdat de reden hiervoor minimaal wordt toegelicht. De ambitie wordt uitgesproken dat het Rijk een “belangrijke ondersteunende rol” houdt, maar dat het initiatief meer komt te liggen bij regionale innovatiehubs en de startupgemeenschap zelf. De argumentatie hierachter is: “het draait immers om hen.”[26] Dit impliceert dat het kabinet gelooft dat partijen zelf het best kunnen beslissen wat het ecosysteem waarin zij opereren nodig heeft.

In de praktijk betekent dit dat ecosysteempartijen meer betrokken worden bij de organisatie van Startupdelta 2.0 (en 3.0), dan bij de eerste versie van de organisatie. “Zo worden zij actief ingezet in programmateams of bij het afvaardigen van aansprekende vertegenwoordigers in een ambassadeursnetwerk.”[27] Dit is een verandering ten opzichte van het begin van StartupDelta waarin de staf grotendeels (maar niet uitsluitend) bestond uit medewerkers van verschillende overheidsorganisaties. Deze nieuwe rol van de overheid is ook terug te zien in de bekostiging van StartupDelta 2.0 en 3.0. Het Ministerie van Economische Zaken en het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap nemen een deel van de kosten op zich. Het andere deel komt vanuit de regionale innovatiehubs en private partijen in de vorm van cofinanciering. Echter, in een later stadium zal Techleap weer volledig door het Rijk gesubsidieerd worden.

In 2019 wordt de lancering van het vervolg van StartupDelta officieel aangekondigd. Bij dit vervolg wordt gekozen voor een nieuwe naam: *Techleap.nl*. Met deze naamsverandering wil de staatssecretaris van Economische Zaken aanduiden dat er een focusverandering is ten opzichte van StartupDelta. StartupDelta had de taak het ecosysteem van startups in Nederland onder de aandacht te brengen. Bij Techleap komt de focus te liggen op de thema’s kapitaal, talent en markt *in relatie tot snelle groei*. In de woorden van de staatssecretaris: “Technologie speelt een belangrijke rol in de groeipotentie van deze bedrijven.”[28] Daarom zal Techleap zich voornamelijk focussen op tech-startups, en (met name) scale-ups.

Techleap krijgt van de Nederlandse overheid de rol om van het Nederlandse startup én scale-up ecosysteem van onderaf te versterken op deze thema’s. Daarbij stelt de overheid Techleap in staat om “de inzet te vergroten; op het verbinden en activeren van regionale en nationale partijen, op het aantrekken van internationale partijen en op het

[26] Kamerbrief *StartupDelta 2020* (2016) p.7.
[27] Kamerbrief *StartupDelta 2020* (2016) p. 8-9.
[28] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2019) p.9.

promoten van Nederland in het buitenland."[29] Om dit te bewerkstelligen bestaat Techleap volgens deze Kamerbrief uit twee vooraf benoemde onderdelen: 1) een expertisecentrum waarin Techleap kwalitatief en kwantitatief onderzoek doet en 2) een internationaal groeiprogramma, waarin jaarlijks ongeveer 50 veelbelovende Nederlandse scale-ups toegang wordt gegeven tot internationale netwerken op het gebied van kapitaal, talent en markt, en waarin een onderling netwerk wordt opgebouwd van ongeveer 250 scale-ups.[30] De keuze voor dit internationale groeiprogramma wordt verder niet onderbouwd in deze Kamerbrief.

Voor de uitvoering hiervan stelt het kabinet een bedrag van €65 miljoen beschikbaar binnen de begroting van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat voor de periode t/m medio 2023. Hiervan is €35 miljoen voor het nieuwe programma van Techleap, €15 miljoen voor initiatieven vanuit het ecosysteem (o.a. One Single Hub fonds) en €15 miljoen voor flankerend beleid van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat.[31] Door deze substantiële investering vanuit de Nederlandse overheid krijgt Techleap de ruimte om eigen personeel aan te nemen en eigen initiatieven te ontwikkelen. Techleap start met een subsidie van €35 miljoen en mag daarna zelf haar jaarplannen opstellen. De jaarplannen worden goedgekeurd door de Raad van Toezicht en geaccordeerd door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en RVO, waarna het ministerie de jaarlijkse bijdrage ter beschikking stelt. Als zelfstandige stichting, los van het ministerie, is Techleap onderdeel van wat door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat in zijn economische groeistrategie een "bottom-up-benadering" wordt genoemd.[32] Vanuit haar rol als expertisecentrum kan Techleap de Nederlandse overheid op basis van onderzoek adviseren over beleid. Tegelijkertijd heeft ze de rol van verbinder binnen het ecosysteem.

Al met al lijkt bij Techleap en StartupDelta dezelfde logica te spelen om te kiezen voor een constructie met een externe aanjager: ecosystemen moeten zoveel mogelijk de regie houden op hun eigen ontwikkeling. Daarvoor is een organisatie nodig die onderdeel is van het netwerk met een begrensde looptijd. Hierdoor kan het veld, in samenwerking met de overheid, responsief en adaptief werken.[33] Daarnaast heeft een externe aanjager de mogelijkheid met meer flexibiliteit te opereren, ze kan haar focus vasthouden en is niet gebonden aan het regeerakkoord of departementale begroting.

2.5. Activiteiten van StartupDelta en Techleap

Hier presenteren we, aan de hand van jaarplannen en jaarverslagen, de activiteiten die StartupDelta en Techleap hebben ontplooid. Voor een uitgebreid overzicht verwijzen we naar bijlage B. StartupDelta heeft drie maal een actieplan uitgebracht, in de versies 1.0 (2015), 2.0 (2016) en 3.0 (2017). Voor Techleap zijn vijf actieplannen opgesteld: voor het tweede half jaar van 2019 en de jaren 2020, 2021 en 2022 en voor het eerste halfjaar van 2023.

Door StartupDelta 1.0 worden zes focusgebieden genoemd: One Single Hub, Access to Capital, Access to Networks, Access to Markets, Access to Talent & Skills en Access to Knowledge & Technology. Het gaat zowel om het agenderen van dat wat startups nodig hebben voor hun groei als het verbinden van Nederlandse (regionale) innovatiehubs en andere organisaties onderling en aan StartupDelta. Agenderen gebeurt bij de Nederlandse

[29] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2019) p.10.
[30] In haar programma 2019-2023 (juni 2019) noemt Techleap zelf een aantal van 250 op te schalen scale-ups gedurende de looptijd van 4 jaar.
[31] Kamerbrief *Bedrijfslevenbeleid* (2019) p.10.
[32] Kamerbrief *Groeistrategie voor Nederland op de lange termijn* (2019) p. 17.
[33] Kamerbrief *StartupDelta 2020* (2016) p. 8.

overheid, bij VNO-NCW (waar het Costa programma wordt geïnitieerd), bij Nederlandse kennisinstellingen (VSNU, NFU, KNAW, NWO en TNO, met het oog op valorisatie) en bij de EU (voor het Startup Visa).

StartupDelta 2.0 zet deze thema's door, met veel focus op belemmeringen in het Nederlandse overheidsbeleid op het terrein van belastingen en aanbestedingen. Na de aandacht voor internationaal talent ligt bij StartupDelta 2.0 de focus op het ondernemerschap in het hoger onderwijs. Het internationale netwerk van StartupDelta 1.0 wordt uitgebouwd en internationale missies worden geïnitieerd. De beïnvloeding van het overheidsbeleid en de publieke opinie blijft belangrijk.

Na de waaier aan activiteiten ontstaat bij StartupDelta 3.0 de behoefte aan meer focus om te kunnen accelereren en concrete resultaten te behalen. Tijdens StartupDelta 1.0 lag de nadruk op bewustmaking van de rol van startups voor de economie. Vervolgens lag tijdens StartupDelta 2.0 de focus meer op het verbreden van het gelegde fundament en het verbinden van netwerken. In deze derde StartupDelta periode is de ambitie om te accelereren naar resultaat en van Nederland hét startupecosysteem van Europa te maken. De focus ligt dan op One Single Hub (samenwerking met de regionale hubs), het opschalen en internationaliseren van startups, data en academische spinoffs bij doorbraaktechnologieën. Met de StartupDelta Finder, in samenwerking met Dealroom, wordt data over Nederlandse startups beschikbaar gemaakt voor investeerders, corporates en de startups zelf en komen analyses beschikbaar voor beleidsmakers. De samenwerking tussen corporates en startups blijft bij StartupDelta 3.0 op de agenda staan.

In 2019 wordt, na drie perioden van StartupDelta, de organisatie omgevormd tot Techleap. De horizon wordt van steeds anderhalf jaar in één keer verlengd naar een periode van 4 jaar en de begroting wordt verdrievoudigd, zonder dat cofinanciering is vereist. Daardoor kan eigen staf worden aangetrokken. Naast verdieping van de activiteiten van StartupDelta in de vorm van onderzoek, advies, netwerken (One Single Hub) en communicatie en marketing, ontstaat nu ook het voornemen om 250 potentievolle startups te selecteren en te begeleiden naar verdere groei. Dit resulteert in het “Access” Programma , waar Techleap zich richt op een ‘kopgroep’ van Nederlandse scale-ups die voldoen aan de criteria van onder anderen meer dan €500k opgehaald kapitaal en een personeelsbestand van meer dan 10 fte. In mei 2019 bestond deze doelgroep uit bijna 800 bedrijven. De eerste pilots voor het Access Programma waren gepland voor 2019, maar zijn uitgesteld tot 2020. In 2020 en 2021 is hier wel invulling aangegeven middels het Rise programma. Na een specifiek programma van startups die Covid-relevante innovaties naar de markt wilden brengen (voorjaar 2020), startte in de zomer van 2020 het eerste Rise programma. In het voorjaar van 2023 loopt de tiende 'batch' van Rise.

Niet alleen de meest potentievolle startups en scale-ups worden uitgenodigd (kosteloos) deel te nemen aan intensieve programma's. Er worden ook specifieke programma's gestart voor jonge spin-offs van kennisinstellingen, samen met hun incubators (Pole Position) en met de programma's Compass en Go Global worden startups geselecteerd voor missies naar het buitenland.

Deze 'founder-centric' aanpak is een omslag ten opzichte van de voorgaande StartupDelta programma's. Techleap kiest voor deze aanpak om naast het adresseren van belemmeringen (die na 5 jaar StartupDelta voor een deel zijn aangepakt en voor een deel nog niet weggenomen zijn) ook daadwerkelijk individuele startups te ondersteunen om een forse stap te nemen in hun groei. Dat zou in zichzelf al zichtbaar moeten worden in de prestaties van het Nederlandse ecosysteem, maar daarnaast ook lessen moeten opleveren voor de verdere verbetering van het

ecosysteem en deelnemende startups en scale-ups onderdeel te laten worden van een community van founders, samen met meer ervaren ondernemers.

In de jaarplannen van Techleap zijn de KPI's op de verschillende focusgebieden (Technologies, Markets, Capital, Talent en Rise) vertaald in doelen (outcomes) en concrete activiteiten.

Alleen al in de jaren 2020 en 2021 zijn binnen deze vijf thema's 49 KPI's te onderscheiden waaronder in totaal 115 concrete acties zijn geplaatst, gericht op Acces to Talent (31), Markets (25), Technologies (22) en Capital (18 acties) alsmede 19 programma's en events onder het label Access of Rise. Gemiddeld genomen is de helft van de acties ook volledig gerealiseerd. Techleap had en heeft de ruimte om acties te stoppen als ze niet meer nodig zijn of als ze geen effect blijken te hebben. De implementatie van de acties is belemmerd door de Coronapandemie van 2020. Techleap heeft wel snel gereageerd door het agenderen van de specifieke financiële problemen van startups en scale-ups. Techleap heeft zich initieel gefocust op het beschikbaar maken van een crisisfonds voor het tech-ecosysteem. Hieruit is de Corona OverbruggingsLening (COL) voortgekomen, in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de ROM's en InvestNL. 700 van de 2.500 bedrijven die zich hebben aangemeld voor de COL hebben in 2020 financiering ontvangen.

Ook de aandacht voor het beschikbaar stellen van data is doorgezet onder Techleap, en sterker dan onder StartupDelta monitort Techleap de prestaties van het Nederlandse startup- en scale-up ecosysteem ook op een 12-tal indicatoren waarop ze ook KPI's heeft gesteld.

Het Ministerie van Economische Zaken heeft in de jaren 2015-2019 gemiddeld €1,2 miljoen per jaar subsidie verstrekt aan StartupDelta in de vorm van een subsidie aan deze stichting. Bij Startupdelta 2.0 en 3.0 was deze subsidie gebaseerd op een gelijk bedrag aan cofinanciering, van onder meer regionale hubs. Voor de vierjaarsperiode 2019-2023 is door het ministerie in totaal €35 miljoen ter beschikking gesteld voor Techleap. Deze €35 miljoen is niet evenredig verdeeld over alle jaren. Het kost tijd om staf aan te nemen en met name in 2020 was de Coronapandemie ook een belemmering om grootschalige activiteiten uit te voeren. De feitelijke aanwending verliep van €6,6 miljoen in 2020, via €9,7 miljoen in 2021 naar €10,2 miljoen (begroot) in 2022. Daarmee kon de organisatie verder groeien van 20 fte aan het begin van 2020 naar 49 fte in 2022.[34] Deze groei is conform het actieplan dat aan de basis lag van Techleap. Daarin is besloten dat de strategische beslissingen gemaakt worden door een team van de special envoy, het management team (CFO, MD en Government Affairs Lead) en domeinleiders voor de vijf thema's. Voor de domeinleider functies zijn inhoudelijke experts aangetrokken met aantoonbare ervaring in het startup ecosysteem. Deze experts worden ondersteund door uitvoerende capaciteit in verschillende functies, zoals onderzoek, accountmanagement, marketing en governmental affairs.[35] Zie voor een overzicht van de verschillende staffuncties bijlage C.

2.6. Andere publiek gefinancierde organisaties en programma's voor startups en scale-ups

StartupDelta werd gefinancierd met gemiddeld €1,2 miljoen per jaar uit de begroting van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (in combinatie met een vergelijkbaar bedrag aan cofinanciering). Voor Techleap

[34] Techleap Kwartaalrapportage 2022 Q3.
[35] Techleap (2019), Empowering Dutch leaders in Tech 2020 Action Plan & Techleap (2019), Techleap.NL – StartupDelta Plan 4.0

wordt gemiddeld €8,75 miljoen per jaar uitgetrokken. In dezelfde periode waren ook andere organisaties actief met publiek geld op dit terrein. Deze presenteren we kort om twee redenen. StartupDelta en Techleap werden gefinancierd uit de begroting van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat dat ook andere initiatieven gericht op ondernemerschap financierde. Deze initiatieven en regelingen vormen de context waarin beide organisaties hun werk hebben gedaan. Als context en benchmark geven we een kort overzicht. Ten tweede helpt een overzicht van de bedragen die het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat aanwendt voor qua aard meer of minder vergelijkbare initiatieven om de uitgaven aan StartupDelta en Techleap, in combinatie met hun bereik, in perspectief te plaatsen. De organisaties en regelingen zijn geen van allen gelijk aan Techleap maar wel actief op het domein van Techleap en daarmee relevant als vergelijking.

In de begroting van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat is de financiering van Techleap onderdeel van de begrotingsposten startupbeleid (gemiddeld €9 miljoen per jaar in de afgelopen drie jaar); daarnaast besteedt het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat gemiddeld €22 miljoen per jaar aan het bevorderen van ondernemerschap en financiert ze mee aan de ROM's (sinds 2021 voor €8 miljoen per jaar); vanaf 2021 is daarnaast €10,8 miljoen structureel beschikbaar voor projectontwikkeling door de Business Development dochter van Invest-NL. Voor de ROM's geldt dat de overheidsbijdrage eenvijfde is van de totale exploitatiebegroting van de ontwikkelingsmaatschappijen, de overige (regionale) aandeelhouders financieren de meerderheid van de begroting voor alle activiteiten (waar bevordering van het ecosysteem voor startups en scale-ups een onderdeel van is); daarnaast hebben de ROM's fondsen om te participeren in startups en scale-ups.

Voor de uitvoering van de startup en scale-up agenda wordt in 2022 €16,9 miljoen beschikbaar gesteld. Deze middelen worden volgens de toelichting op de begroting ingezet voor het programma van TechLeap.nl, voor andere initiatieven vanuit het ecosysteem en voor flankerend beleid van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, zoals het Netherlands Point of Entry en de RVO Fastlane. Daarnaast zijn de volgende

- In 2019 werd parallel aan de subsidie voor Techleap voor de periode 2020-2023 ook €15 miljoen ter beschikking gesteld voor projecten van 'samenwerkingsverbanden met succesvolle ervaring met het ondersteunen van start-ups en scale-ups in Nederland' en van regionale innovatieclusters. Uit de eerste twee van de drie ronden hebben 18 organisaties subsidie ontvangen[36]; de subsidie bedraagt maximaal 50% van de subsidiabele kosten. Onder deze organisaties zijn volwassen incubators als YES!Delft en HighTechXL.
- De begrotingspost 'Bevordering van ondernemerschap' is gereserveerd voor diverse initiatieven, waaronder valorisatie, versnelling digitalisering MKB, de regeling MKB-!dee en 'NL Groeit'. De laatste is een private organisatie met een onafhankelijk bestuur die subsidie ontvangt voor het ondersteunen van alle ondernemers die hun groei willen versnellen door netwerkbijeenkomsten, trainingsprogramma's en de inzet van ervaren ondernemers als mentor. Onder de deelnemers zijn vele startups, maar de doelgroep van NL-Groeit is breder dan alleen startups.
- In het Valorisatieprogramma is in de periode 2010-2019 totaal €62,7 miljoen euro subsidie toegekend aan 12 consortia, de subsidiemiddelen konden aangewend worden voor zeven faciliteiten waaronder ondernemerschapsonderwijs maar ook het ondersteunen van universitaire spin-offs. Die laatste zijn ook de doelgroep van de Take-off regeling die wordt uitgevoerd door NWO-TTW waar (sinds 2014) jaarlijks €5 miljoen beschikbaar is (voor haalbaarheidsonderzoek of een lening) voor onderzoekers van hogscholen en universiteiten die de uitkomsten van hun onderzoek willen vertalen naar een eigen onderneming.

[36] RVO (2020). One Single Hub: versterken van het ecosysteem rond start-ups en scale-ups. Gepubliceerd op rvo.nl op 2 september 2020.

- Het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap heeft in de periode 2019-2021 een impuls gegeven aan het ondernemerschapsonderwijs via de regeling O2Lab, waaruit €4,4 miljoen is toegekend aan regionale hubs voor ondernemerschap binnen het onderwijs.
- Sinds 2021 is er het Nationaal Groeifonds actief waarvoor het kabinet in totaal €20 miljard beschikbaar heeft gesteld. Uit dit Groeifonds worden onder anderen grote innovatie-organisaties als de NLAIC, Quantum Delta NL en Health-Holland gefinancierd die als onderdeel van een portfolio aan activiteiten ook (universitaire) startups stimuleren en faciliteren.
- Tenslotte zijn er ook andere overheidssubsidies en -uitgaven beschikbaar voor startups zoals de WBSO, de MIT en diverse leenfaciliteiten en zijn ook de activiteiten van de TO2's en de buitenlandse missies beschikbaar voor startups. In de afgelopen periode speelden daarnaast de algemene en specifieke (COL) corona-maatregelen.
- Naast bovenstaande onderdelen van de Rijksbegroting zijn ook regionale overheden een actieve rol gaan spelen in het het ondersteunen van startups en scale-ups. Parallel aan StartupDelta en Techleap zijn regionale startupsorganisaties als StartupAmsterdam, Up!Rotterdam, Founded in Friesland, Founded in Groningen en Braventure opgericht. Zij zijn ontstaan in de regio met financiering vanuit regionale overheden. Zij waren in de periode 2015-2019 zelfs degenen die voor cofinanciering zorgden voor StartupDelta als One Single Hub. Niet alle regio's hebben een dergelijke organisatie. Waar ze actief zijn hebben ze een team van 2 tot 20 personen gevormd, gericht op het ondersteunen van startups in het verwerven van kennis, talent, markten en financiering.

2.7. Conclusie

Dit hoofdstuk heeft de context beschreven waarin StartupDelta en Techleap tot stand zijn gekomen. Bij de start is de behoefte aan nieuwe bedrijvigheid en banen groot en het beschikbare financiële kapitaal laag. In het internationale debat komt er steeds meer oog voor de rol van startups, en de belemmeringen die tech en met name deeptech startups hebben om financiering te vinden om daadwerkelijk tot marktintroductie te komen. Vanaf 2014 worden startups en ambitieus ondernemerschap dan ook vaak genoemd in het kabinetsbeleid als belangrijk voor economie en welvaart. De specifieke belemmeringen die ze ervaren worden door het kabinet erkend. Het kabinet besluit dan ook in 20124 een externe aanjager aan te stellen, om Nederlandse startups sneller te verbinden aan internationale afnemers en allerlei belemmeringen te adresseren. Om die rollen te vervullen wordt een onafhankelijke special envoy aangesteld, een rol die van 2014 tot heden wordt ingevuld.

Als externe aanjager krijgt StartupDelta een opdracht mee, maar bepaalt ze veel van haar agenda en activiteiten zelf. Op armslengte van de overheid kan ze wendbaar reageren op dat wat startups aangeven wat nodig is, en stoppen met activiteiten die niet meer nodig zijn of die geen effect blijken te sorteren. StartupDelta heeft drie maal een actieplan uitgebracht voor de looptijd van anderhalf jaar, en steeds is besloten om de organisatie voort te zetten omdat ze nog nodig bleek te zijn.

De rol van StartupDelta is in 2019 voortgezet door Techleap, met als verschil dat Techleap vanaf het begin een langere horizon kreeg (vier jaar) en een veel ruimere begroting zodat ook eigen staf kon worden aangetrokken, de data-functie kon worden versterkt en eigen programma's en activiteiten konden worden opgezet. Cofinanciering was niet meer nodig en de relatie met de hubs in de regio (die StartupDelta 2.0 en 3.0 cofinancierden) werd minder intensief.

De agenderende rol met een special envoy als boegbeeld werd voortgezet, maar Techleap voegde daar drie elementen aan toe. Ten eerste de focus op scale-ups, en op schaalbare (deep) techstartups. Ten tweede koos

Techleap er voor om omvangrijke programma's voor individuele scale-ups te ontwikkelen, waarvoor potentievolle startups en scale-ups werden benaderd en geselecteerd. Ten derde kwam de rol van startups voor maatschappelijke uitdagingen op de agenda, zij het vooral nog in enkele individuele programma's voor sectoren als zorg, voeding of energie. De vierde verandering op de Techleap-agenda was niet gepland maar had wel grote impact: de Coronapandemie heeft de jaren waarin de romp van het programma tot uitvoering moest komen, 2020 en 2021, zonder meer beïnvloed. Fysieke activiteiten konden vaak niet plaatsvinden en veel energie is gestopt in het, effectief, initiëren van de Corona OverbruggingsLening (COL) voor startups en scale-ups. Binnen een begroting van 7 tot 10 miljoen euro per jaar heeft Techleap zo een groot aantal agenderende en ondersteunende activiteiten uitgevoerd, te midden van een portfolio van andere door de overheid gefinancierde organisaties en regelingen. In de volgende hoofdstukken gaan we in op hoe het startup en scale-up ecosysteem zich daadwerkelijk heeft ontwikkeld, wat zichtbaar is in de ervaringen van startups en scale-ups en hoe experts en betrokkenen de rol van al deze activiteiten van StartupDelta en Techlap daarbij zien.

3. Startups, scale-ups en programmadeelnemers

3.1. Introductie

Dit hoofdstuk beschrijft de feitelijke ontwikkeling van alle startups en scale-ups in Nederland en de kenmerken en ontwikkeling van deelnemers aan programma's van Techleap. De uiteindelijke beoogde impact van StartupDelta en Techleap is het creëren van meer aanwas en doorgroei van jonge innovatieve technologie-gedreven bedrijven met groeiambitie. StartupDelta en Techleap hebben hieraan willen bijdragen, zowel direct als indirect. Direct door het verzamelen en verspreiden van data, door het begeleiden van individuele kansrijke startups en door het leggen van connecties tussen ondernemers (onderling), afnemers en kennisinstellingen. Indirect door het uitoefenen van invloed op het beleid van de overheid en anderen.

Omdat de directe en indirecte rol niet te onderscheiden zijn in hun effect, is de totale performance van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem van belang. Daarnaast dient inzicht in de totale performance als achtergrondinformatie bij de vraag of de activiteiten en resultaten van Techleap voldoende verankerd zijn in het ecosysteem. Dit speelt weer een rol bij de vraag naar de toekomstige rol en plaats van een eventuele volgende aanjager. Om deze reden biedt paragraaf 3.2 een cijfermatige beschrijving van de ontwikkeling van het aantal startups en scale-ups in Nederland. Deze is gebaseerd op data van Dealroom en CBS. De data van Dealroom zijn mede mogelijk geworden door de samenwerking van Techleap met Dealroom. Meer informatie over deze data is te vinden in de toelichting op de methodologie in bijlage A.

Naast het versterken van het klimaat voor alle startups en scale-ups heeft Techleap ook programma's ontwikkeld en aangeboden aan deze doelgroep. In paragraaf 3.3 beschrijven we de populatie deelnemers en beschrijven we hun kenmerken aan de hand van Dealroom-cijfers.

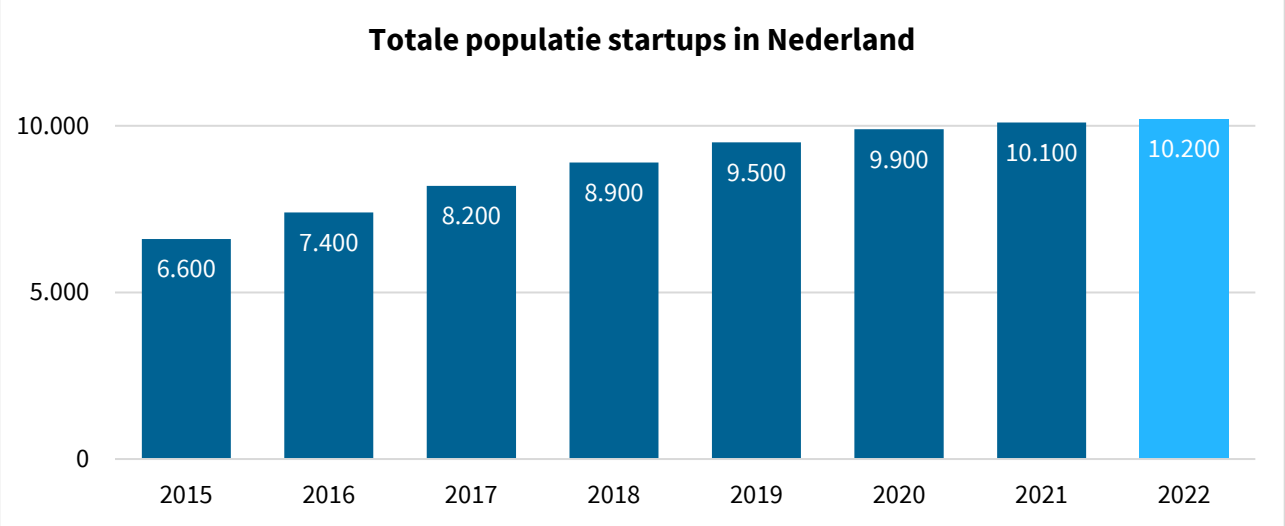
Onderdeel van de samenwerking tussen Dealroom en Techleap is dat Techleap daarmee een bestand heeft van alle startups in Nederland (aangevuld met startups zoals gevonden door Pitchbook en CB-Insights). Dit bestand is weer gekoppeld aan het bedrijvenregister van CBS. Daardoor hebben we aan de hand van CBS-microdata onderzoek kunnen doen naar de ontwikkeling van alle startups. Ook hebben we daarbinnen onderscheid kunnen maken tussen de startups die hebben deelgenomen aan programma's of events van Techleap en overige startups. Deze analyse is opgenomen in paragraaf 3.4 van dit hoofdstuk.

3.2. Ontwikkeling in aantal en aard startups 2015-2022

3.2.1. Totale populatie en unicorns

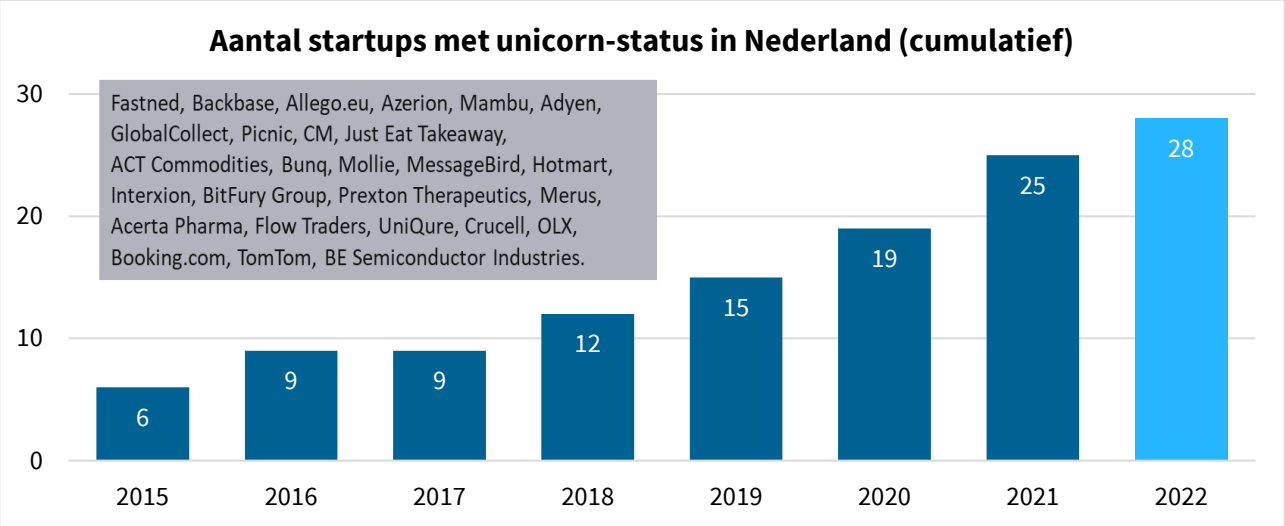
Het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem is hard gegroeid tussen 2015 en 2022. Dit is terug te zien in het aantal startups, aantal unicorns, de toename van financiering en de financiële waardering van het totale ecosysteem. De waarde van het ecosysteem wordt door Dealroom bepaald door alle (bekende) waarderingen van startups bij elkaar op te tellen. Hierbij worden de waarderingen van startups gebaseerd op recente venture capital rondes, publieke markten, publieke bekendmakingen van waarderingen en schattingen van Dealroom zelf op basis

van onderliggende data.[37] Tussen 2015 en 2022 is het aantal startups in Nederland volgens Dealroom met 55% toegenomen van 6.600 in 2015 naar 10.200 in 2022 (Figuur 2).



Figuur 2: Aantal startups in Nederland. Bron: Dealroom (2022)[38]

Een bijzondere categorie zijn de unicorns. Een unicorn is een bedrijf dat in 1990 of later is opgericht en een waarde van minimaal 1 miljard dollar heeft bereikt (het is mogelijk dat deze bedrijven in een latere fase weer onder deze waardering zijn gezakt). Het cumulatieve aantal unicorns is in Nederland gegroeid van 6 unicorns in 2015 naar 28 unicorns in 2022 (Figuur 3).[39]



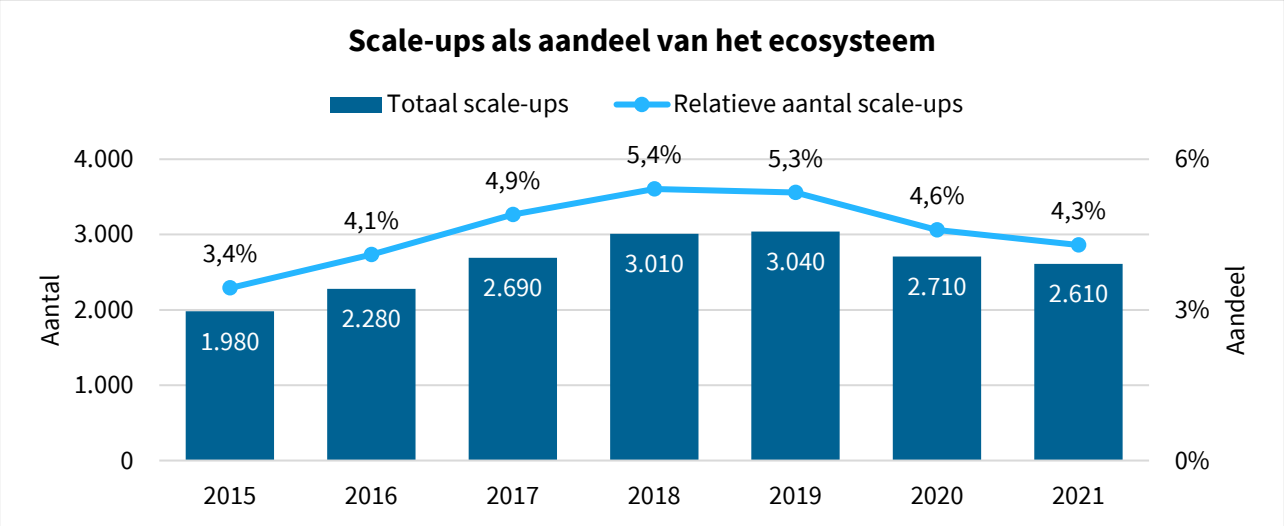
Figuur 3: Cumulatief aantal Unicorns in Nederland. Bron: Dealroom (2022).

[37] Dit is gebaseerd op de methode van Dealroom.
[38] Data over 2022 is onvolledig. Er is een mogelijke vertraging van 6 tot 12 maanden voor het detecteren van nieuwe startups en financieringsrondes. Dit geldt voor alle grafieken waarin we data van Dealroom gebruiken.
[39] In hoofdstuk 4 vergelijken we landen met elkaar op basis van het aantal unicorns dat per jaar wordt bereikt. Die getallen zijn lager dan het cumulatieve aantal in Figuur 3.

Gekeken naar de prestaties van het startup ecosysteem zien we een aantal ontwikkelingen. Het aantal nieuwe unicorns steeg van gemiddeld 1 per 4 jaar (periode 2006-2014) naar 3 per jaar (periode 2014-2022). Het aantal nieuwe startups bleef stabiel met ongeveer 900 nieuwe startups per jaar (op basis van gerapporteerde oprichtingsjaar).

3.2.2. Scale-ups in het ecosysteem en werkgelegenheid

Met de overgang van StartupDelta naar Techleap kwam er steeds meer een focus op scale-ups. Het CBS telt jaarlijks de scale-ups in Nederland. Hieronder vallen alle bedrijven in Nederland die voldoen aan de OECD-definitie van opschalende bedrijven.[40] Opvallend is dat het aantal scale-ups in Nederland tussen 2015 en 2021 met 32% is toegenomen van 1.980 naar 2.610 (Figuur 4). De laatste jaren is er echter een krimp te zien; in het laatste pre-coronajaar 2019 was er een piek van scale-ups (3.040). Deze daling is ook terug te zien in de werkgelegenheid bij scale-ups.



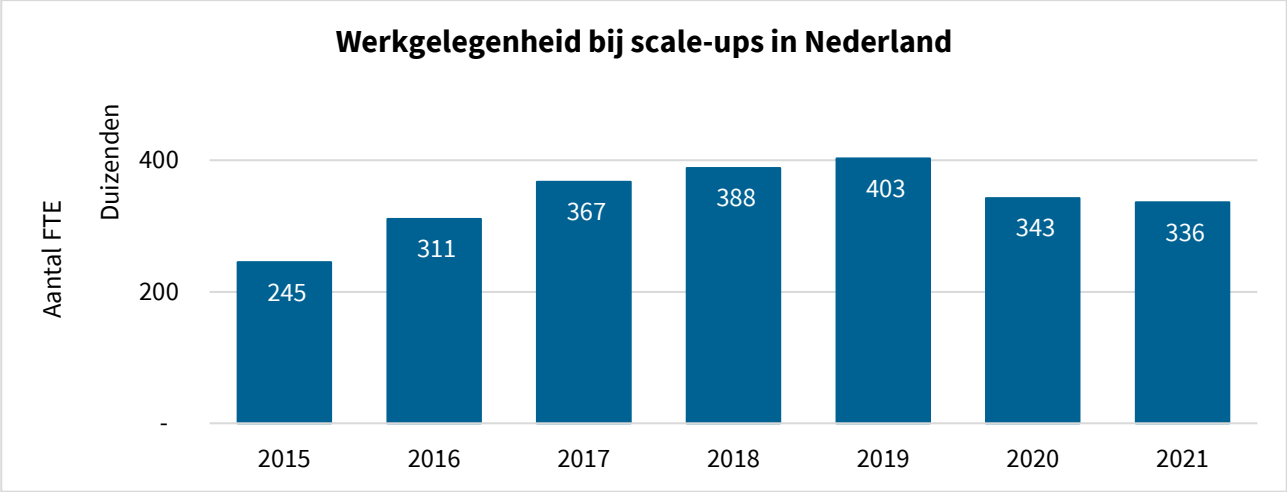
Figuur 4: Aantal scale-ups en relatieve aantal scale-ups in Nederland.[41] Bron: CBS (2022).

Naast het aantal scale-ups is ook het aantal banen bij scale-ups toegenomen tussen 2015 en 2021. In deze periode is het aantal banen met 37% gestegen van 245 duizend in 2015 naar 336 duizend in 2021 (Figuur 5). Bij de werkgelegenheid van scale-ups was echter ook in 2019 de piek te zien met 403 duizend banen. Het CBS meet daarbij alle bedrijven die een (tijdelijke) groeiversnelling hebben doorgemaakt, ook bedrijven die al veel eerder zijn opgericht. Voor de doelstelling van StartupDelta en Techleap zijn vooral jonge scale-ups van belang, startups die binnen de eerste vijf jaar al dit groeitempo en deze omvang hebben gerealiseerd. Opvallend is dat van het totale aantal scale-ups dat het CBS telt, het (relatieve) aantal jonge scale-ups over het algemeen daalt. In 2015 waren dit

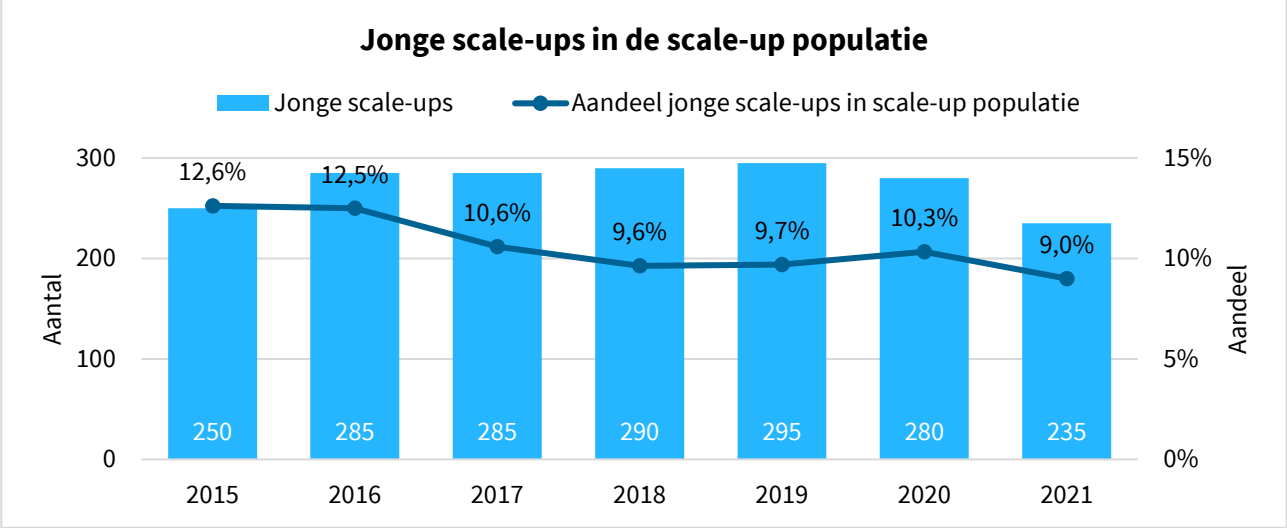
[40] Een scale-up is een bedrijf met een gemiddelde groei van 20 procent of meer per jaar in werknemers (FTE) of omzet gedurende een meetperiode van drie jaar. Daarnaast moet het bedrijf minstens 10 fulltime werknemers (FTE) in dienst hebben aan het begin van de meetperiode. (OECD, 2016)

[41] Het relatieve aantal scale-ups is het percentage van bedrijven die op enig moment 10 werknemers in dienst hadden die daadwerkelijk een scale-up zijn geworden. Dit bereiken ze door 3 jaar op rij met minimaal 20% (in FTE) te groeien. Dit aandeel is hoger dan het aandeel snelgroeiende bedrijven dat we in paragraaf 3.3 presenteren, omdat we daar de verhouding tussen snelgroeiende bedrijven (met tenminste 10 werknemers bij de start) en alle bedrijven van dezelfde leeftijd wordt berekend.

er 250 (13% van de totale scale-up populatie), in 2021 zijn dat er nog 235 (9% van de totale scale-up populatie), zie Figuur 6.



Figuur 5: Werkgelegenheid bij scale-ups in Nederland (FTE: Full Time Equivalent). Bron: CBS (2022).

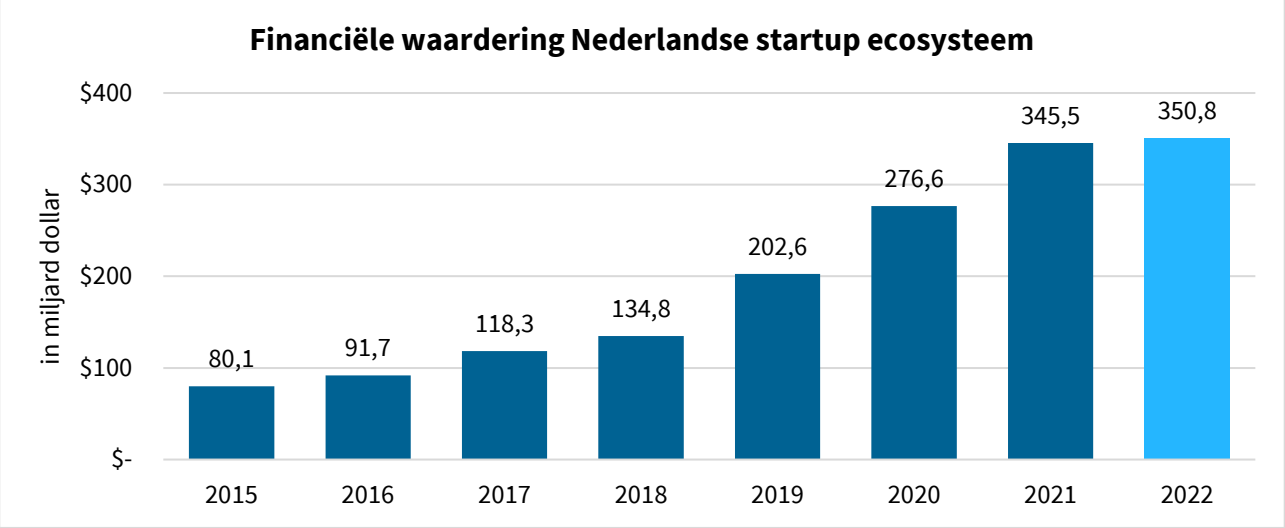


Figuur 6: Jonge scale-ups[42] als aandeel van de populatie scale-ups. Bron: CBS (2022).

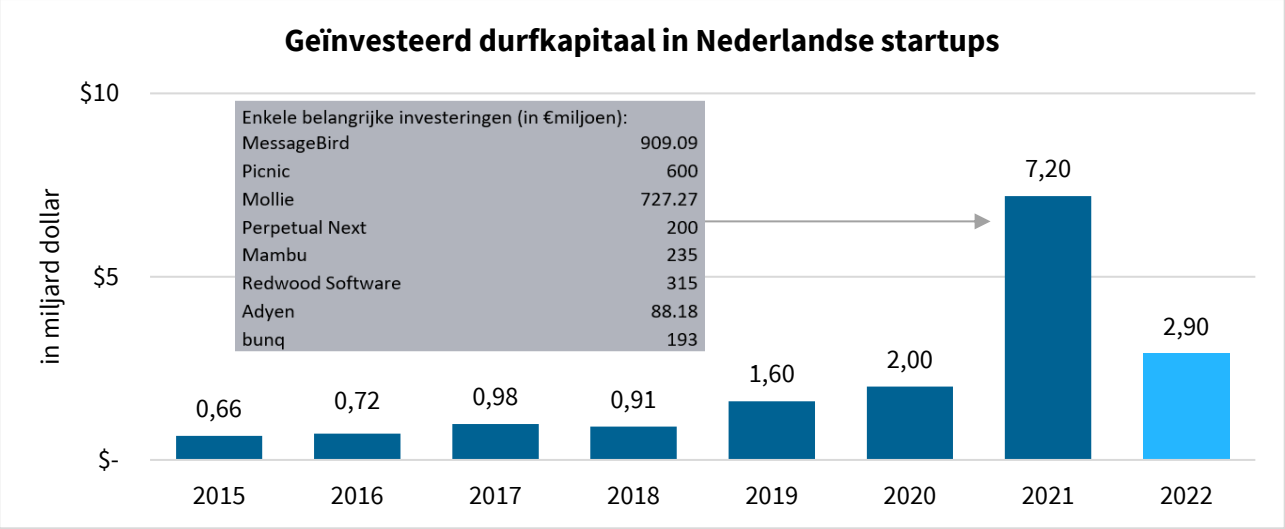
3.2.3. Waarderingen en kapitaal

De prestaties van het ecosysteem laten zien dat de doorgroeimogelijkheden van startups in Nederland de lijn volgen van andere sterke startup ecosystemen in de wereld. Er is meer kapitaal aanwezig en meer startups groeien door naar scale-up of unicorn. Inmiddels is de totale waardering van het ecosysteem gegroeid van 80 tot 350 miljard dollar in de periode 2015-2022 (Figuur 7) en was 2021 een recordjaar voor het aantrekken van durfkapitaal voor Nederlandse Startups (Figuur 8). Alhoewel 2022 een stevige terugval laat zien ligt het niveau nog steeds boven dat van 2020 en is met name het aantal grote rondes (>100 mln $) sterk verminderd.

[42] Een jonge scale-up is een bedrijf opgericht in de afgelopen 5 jaar met een gemiddelde groei van 20 procent of meer per jaar in werknemers (FTE) of omzet gedurende een meetperiode van drie jaar. Daarnaast moet het bedrijf minstens 10 fulltime werknemers (FTE) in dienst hebben aan het begin van de meetperiode. (OECD, 2016)



Figuur 7: Financiële waardering "venture capital-backed startups" in Nederland[43] (in miljard dollar). Bron: Dealroom (2022).



Figuur 8: Geïnvesteerd durfkapitaal in Nederlandse startups in miljard dollar.[44] Bron: Dealroom (2022).

3.3. Deelnemers aan Techleap programma's en events

Door de samenwerking met Dealroom heeft Techleap een groot deel van de Nederlandse startups geïdentificeerd en vindbaar gemaakt voor elkaar en voor investeerders, strategische partners en beleidsmakers. Techleap heeft zelf meer dan 10 duizend startups en scale-ups in beeld. Deze konden daardoor ook worden benaderd voor programma's en events, zoals beschreven in hoofdstuk 2. Van alle bij Techleap bekende startups en scale-ups hebben 371 met één of meer personen deelgenomen aan een programma of missie (en soms ook aan een event) en

[43] De waarde van het ecosysteem wordt bepaald door alle (bekende) waarderingen van startups bij elkaar op te tellen. Hierbij worden de waarderingen gebruikt gebaseerd op recente venture capital rondes, publieke markten, publieke bekendmakingen van waarderingen en schattingen van Dealroom zelf op basis van onderliggende data.

[44] Durfkapitaal dat in vroege financieringsrondes van jonge bedrijven wordt geïnvesteerd.

nog eens 441 met één of meer personen aan een evenement.[45] Ook vele beleidsmakers, investeerders, kennisinstellingen en corporates bezochten de fysieke en digitale bijeenkomsten van Techleap, met een totaal van 4.038 aanmeldingen voor deze events in de periode januari 2020 tot mei 2022.[46]

Techleap heeft een nieuw element toegevoegd aan het portfolio van StartupDelta als expertisecentrum en pleitbezorger, namelijk het begeleiden van 250 individuele scale-ups: naast de keuze voor begeleiden dus ook een expliciete focus op scale-ups. Enerzijds wordt benadrukt dat het gaat om pilots die hypothesen toetsen en de resultaten bij bedrijven meten. Anderzijds bestaat de doelgroep uit voldoende grote en potentievolle bedrijven, zodat een micro-interventie op concrete bedrijven leidt tot een macro-effect wat het gehele ecosysteem ten goede komt. Techleap formuleerde als KPI's dat in vier jaar tijd 250 bedrijven moesten deelnemen, waarvan 40 een nieuwe investeringsronde van tenminste € 2,5 miljoen ontvangen en alle deelnemers een gemiddelde waardestijging van 20 procent realiseren.[47] De toelatingscriteria van het Rise-programma maken de omvang van deze ambitie zichtbaar: voorwaarden zijn dat ze al tenminste €10 miljoen (series A+) hebben opgehaald of op het punt staan dat te doen, en in enkele jaren al een omzet van tenminste €3 miljoen en een personeelsbestand van tenminste 20 fte hebben gerealiseerd door een jaarlijkse groei van tenminste 50%. Als, volgens deze KPI, 40 deelnemers een investering van tenminste €2,5 miljoen ontvangen zou in 4 jaar €100 miljoen zijn opgehaald. Ter illustratie: in 2019 werd door alle Nederlandse startups en scale-ups in totaal 1,6 miljard dollar opgehaald.[48]

De programma's en hun aantal deelnemers zijn samengevat in
Van deze bedrijven weten we ook de kenmerken, zoals bekend in de database van Techleap. De 141 startups en scale-ups die hebben deelgenomen aan een intensief programma vallen grotendeels binnen de groep van 11-50 werknemers en zijn 4-9 jaar oud, maar ook 13 jongere en kleinere bedrijven hebben deelgenomen. Van de intensieve programma's richt Pole Position zich op jonge en vaak kleine maar potentievolle bedrijven, terwijl Rise-deelnemers door de selectiecriteria al enige omvang moesten hebben voorafgaand aan deelname.

[45] 121 van deze 371 ondernemingen hebben ook deelgenomen aan een evenement. Sommige ondernemingen hebben deelgenomen aan meerdere programma's.
[46] Het aantal unieke deelnemers is lager doordat personen aan meerdere bijeenkomsten konden deelnemen.
[47] Letterlijk staat er 10 per jaar.
[48] Dealroom dashboard.

Tabel 2. Zeven programma's, met in totaal 92 deelnemers, hadden een focus op één van de transities zorg (4 programma's), voeding (1 programma) of energie (2 programma's). Van de 21 Techleap-programma's waren negen (met 53% van alle deelnemingen) gericht op het in het buitenland introduceren van Nederlandse startups en scale-ups.

Van deze bedrijven weten we ook de kenmerken, zoals bekend in de database van Techleap. De 141 startups en scale-ups die hebben deelgenomen aan een intensief programma vallen grotendeels binnen de groep van 11-50 werknemers en zijn 4-9 jaar oud, maar ook 13 jongere en kleinere bedrijven hebben deelgenomen.[49] Van de intensieve programma's richt Pole Position zich op jonge en vaak kleine maar potentievolle bedrijven, terwijl Rise-deelnemers door de selectiecriteria al enige omvang moesten hebben voorafgaand aan deelname.

[49] De indeling in grootteklassen is van 2022 met de op dat moment meest actuele meting. Het moment van deelname kan één of twee jaar eerder liggen.

Tabel 2: Programma's Techleap tot medio 2022

Intensieve programma's		*Overige programma's*	
Compass '21 mei 2021	9	CES2020 Mission januari 2020	51
GoGlobal US – Health december 2021	20	German Market Entry – Energy januari 2021	16
GoGlobal US – SaaS juni 2021	32	London Trip (June) juni 2022	33
GoGlobal Germany – Health april 2022	17	Shine 2021	19
Pole Position Batch #1 – Health april 2022	10	The Scaleups Global Tour 2020 september 2020	132
Pole Position Batch #2 - Agri & Food oktober 2022	8	US-SF Trip (April) april 2022	32
Rise - Covid Batch mei 2020	8	YCombinator Programme september 2020	35
Rise Batch #1 juli 2020	10		
Rise Batch #2 – Energy december 2020	11		
Rise Batch #3 april 2021	11		
Rise Batch #4 – Health juli 2021	10		
Rise Batch #5 oktober 2021	10		
Rise Batch #6 januari 2022	9		
Rise Batch #7 juni 2022	10		
Totaal ondernemingen	*175*		*318*
Waarvan uniek	*141*		*230*

Drie van de deelnemers zijn (volgens de Techleap-database, gevuld met cijfers van Dealroom, Pitchbook en CB Insights) met meer dan 200 werknemers te karakteriseren als scale-up; en nog eens 21 hebben 50-200 werknemers. Van de bedrijven die door een snelle groei al meer dan 200 werknemers hebben, heeft volgens de database van Techleap zo'n 15% deelgenomen aan een event of een (vooral niet-intensief) programma. Van alle 141 deelnemers aan intensieve programma's is van 73 bij Dealroom of Pitchbook bekend of en hoeveel financiering ze hebben ontvangen, gemiddeld 10 miljoen en 50 tenminste €2,5 miljoen.[50] Dit is de financiering ontvangen vanaf de start van het bedrijf (en niet alleen na de deelname aan het programma). Andersom bekeken: van alle jonge startups (<10 jaar) die volgens Dealroom tenminste €2,5 miljoen hebben opgehaald (139) hebben 48 deelgenomen aan een intensief programma van Techleap. Van alle startups in de categorie 11-50 werknemers heeft zo'n 3% deelgenomen aan een intensief programma. Onder de 144 health startups daarbinnen ligt de deelname op 10% en onder 133 energy startups ligt de deelname op 2%. De bedoelde focus op health is in ieder geval zichtbaar geworden in de relatief grote deelname uit deze sector.

Van de deelnemers aan de eerste vier Rise batches (maart 2020 tot juni 2021) is tot maart 2022 nagevraagd hoe het hen na deelname is vergaan. In de eerste 2 á 3 kwartalen na deelname is het aantal fte bij deze ondernemingen toegenomen van gemiddeld 35 naar 63 en hun ontvangen financiering van gemiddeld 4 naar 12 miljoen euro. Niet alle deelnemers realiseren groei: in maart 2022, een half tot twee jaar na het programma, heeft twee derde groei in omzet of markten gerealiseerd en 80% in aantal werknemers. Daarnaast heeft een derde nieuwe financiering

[50] Zoals geregistreerd door Dealroom en Pitchbook.

ontvangen, van gemiddeld 34 miljoen euro.[51] Deze laatste twee getallen overstijgen de doelstelling (die luidde dat een zesde van alle deelnemers tenminste €2,5 miljoen additionele financiering zou moeten ontvangen).

3.4. Inzichten op basis van CBS-microdata

3.4.1. Context

In paragraaf 3.4 wordt data van het CBS gebruikt om een beter beeld te krijgen van de ontwikkeling van startups en scale-ups in de afgelopen jaren en de rol van Techleap daarin. Bij het CBS is data beschikbaar over alle Nederlandse bedrijven. Techleap heeft daarnaast een eigen data-infrastructuur opgezet om startups en scale-ups in beeld te brengen en te monitoren.

In deze paragraaf kijken we naar de ontwikkeling van het bedrijvenlandschap over de afgelopen veertien jaar (2009-2022). We proberen specifiek in beeld te brengen welke bedrijven met Techleap in aanraking zijn gekomen door evenementen of programma's en hoe dit zich verhoudt tot de algehele populatie van jonge bedrijven. Voor een uitgebreide beschrijving van de data en de methoden die hiervoor worden gebruikt, zie bijlage A1. De ambitie om ook de effecten van deze programma's te analyseren kan niet worden gerealiseerd met de nu beschikbare data: er is nog te weinig data over hoe het de bedrijven vergaan is na programmadeelname. In het tweede deel van dit hoofdstuk bespreken we dit in meer detail en kijken we hoe een evaluatie van effecten in de toekomst mogelijk gemaakt kan worden.

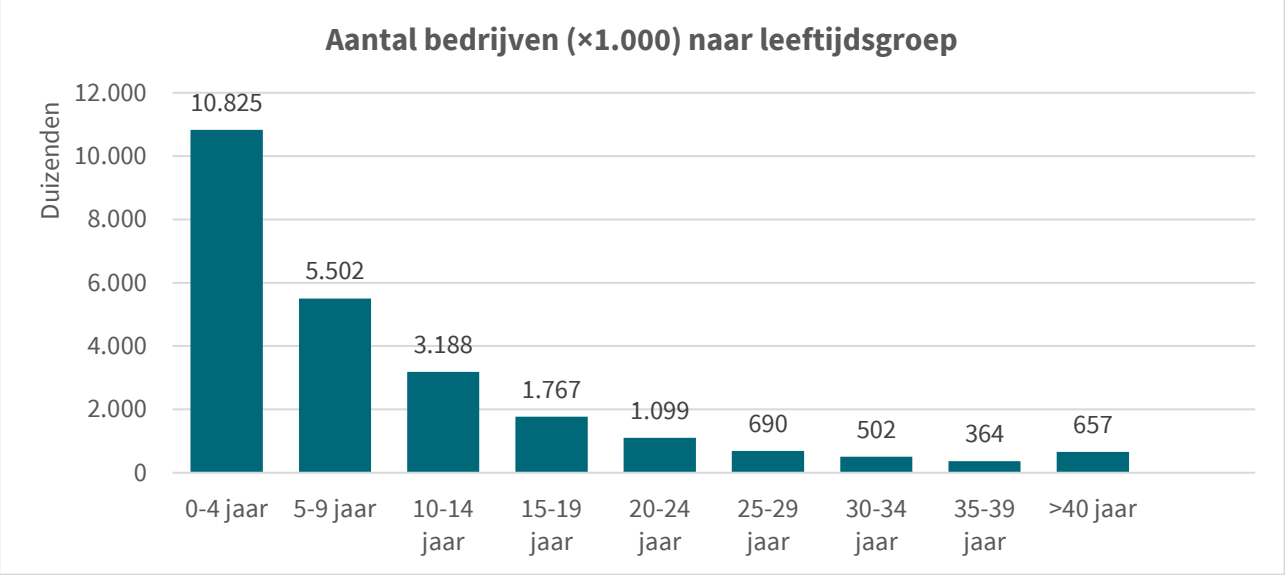
3.4.2. Resultaten

De resultaten worden opgesplitst in drie delen. In het eerste deel kijken we naar de algemene bedrijfsdemografie van Nederland van 2009-2022. Daarna zoomen we in op de 'jonge' bedrijven, gedefinieerd als bedrijven jonger dan tien jaar, en vergelijken we deze groep met de groep bedrijven die Techleap in beeld heeft. Vervolgens kijken we specifiek naar deze Techleap bedrijven en vergelijken we bedrijven die in meer of mindere mate betrokken zijn geweest bij programma's en evenementen.

Algemene bedrijfsdemografie

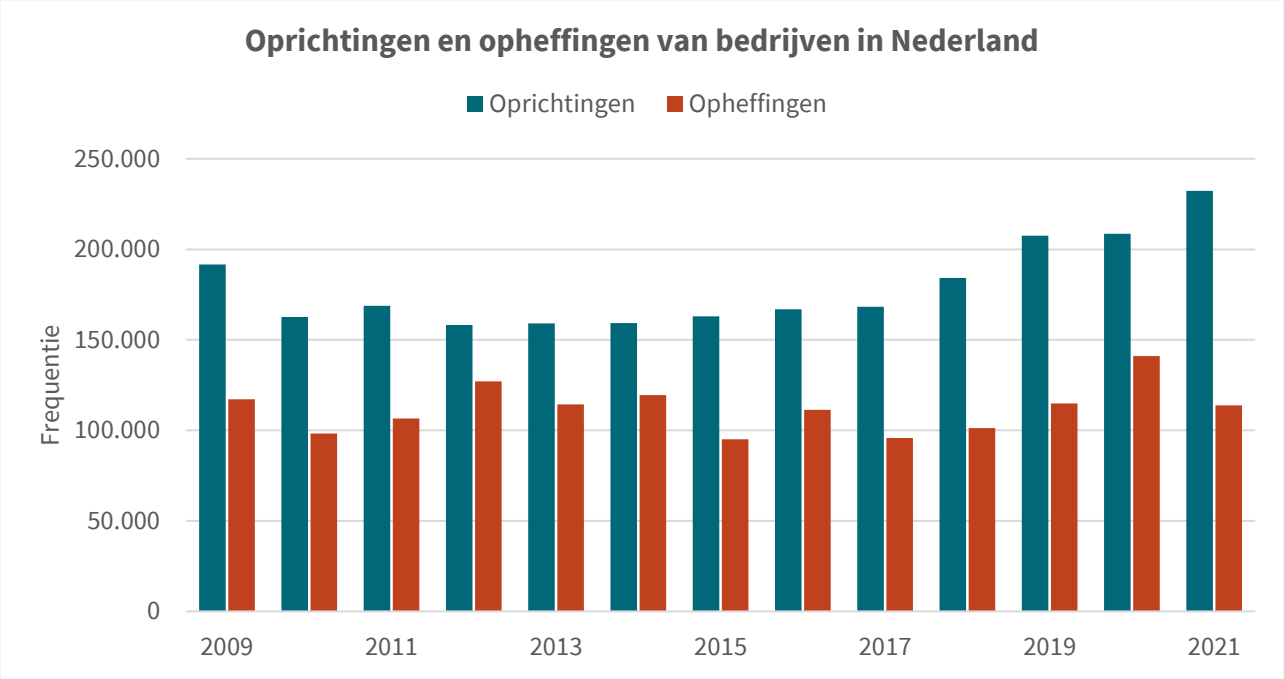
In dit gedeelte kijken we naar de complete populatie bedrijven in Nederland zoals geregistreerd in het Bedrijfsdemografisch Kader. In Figuur 9 is de verdeling van de bedrijven naar leeftijd zichtbaar, elke observatie is een bedrijf in een specifiek jaar (bedrijf-jaar paar). De leeftijd van de bedrijven is berekend aan de hand van het jaar waarin de bedrijven zijn opgericht, in het Bedrijfsdemografisch Kader is voor elk bedrijf de datum van de oprichting beschikbaar en wij gebruiken hiervan het jaartal. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen negen verschillende leeftijdsgroepen van vijf jaar. De meeste bedrijven vallen in de eerste en tweede groep, dit betekent dat deze bedrijven tussen de 0 en 9 jaar oud zijn. Deze jonge bedrijven worden echter ook relatief vaak opgeheven. Dit is ook te zien in de snelle afname van het aantal bedrijven in oudere leeftijdsgroepen.

[51] Volgens opgave van Techleap hebben een derde van de in totaal 33 deelnemers aan Rise #2, 3 en 4 in totaal 370 miljoen euro aan financiering verworven na programmadeelname (en voor maart 2022, het moment van meten door Techleap). Als 11 deelnemers gezamenlijk 370 miljoen hebben verworven is dat 34 miljoen per startups.



Figuur 9: Het aantal bedrijven per leeftijdsgroep in het Bedrijfsdemografisch Kader. Bron: CBS (2022).

Als we kijken naar de dynamiek in de bedrijvenpopulatie in Figuur 10, zien we dat er jaarlijks ongeveer 150.000 nieuwe bedrijven worden opgericht. De laatste jaren zien we een opwaartse trend in het aantal oprichtingen. Aan de andere kant worden er elk jaar ongeveer 100.000 bedrijven opgeheven, dit is redelijk constant gebleven over de afgelopen veertien jaar. Wel zien we een piek in opheffingen in het jaar 2020. Het relatief hoge aantal oprichtingen verklaart waarom de totale bedrijvenpopulatie in Nederland toeneemt.

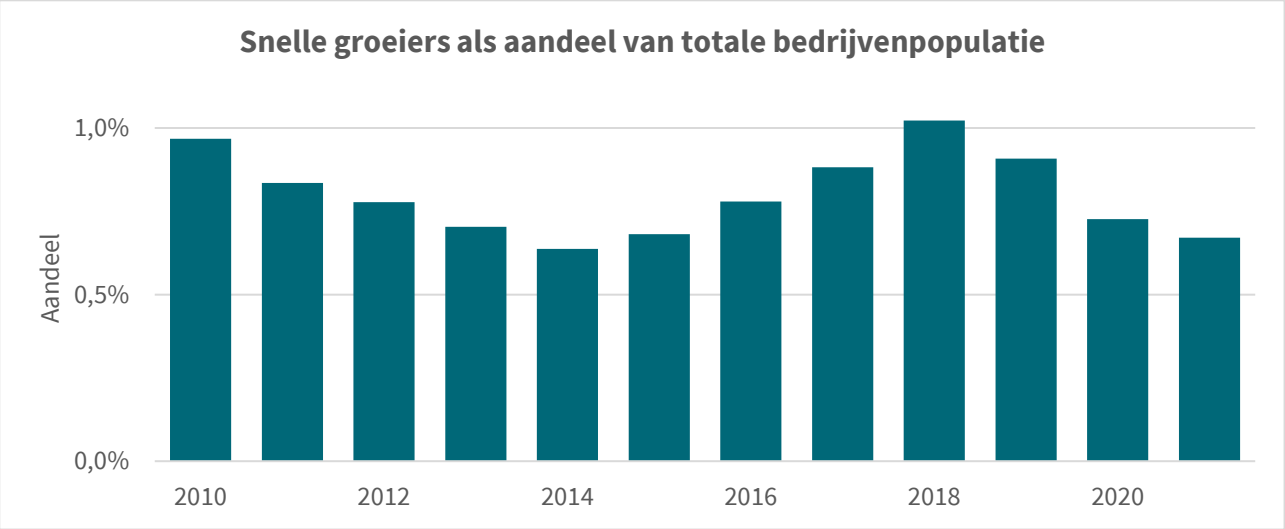


Figuur 10: Het totaal aantal oprichtingen en opheffingen van bedrijven per jaar zoals geregistreerd in het Bedrijfsdemografisch Kader. Bron: CBS (2022).

Snelle groeiers

Een interessante groep bedrijven voor zowel beleidsmakers als onderzoekers zijn de zogenaamde snelgroeiende bedrijven. Deze worden door het CBS gedefinieerd als bedrijven met gemiddeld 10% groei per jaar voor drie opeenvolgende jaren, gemeten in het aantal werknemers, met tenminste 10 fte aan het begin van deze periode. Onderzoek heeft uitgewezen dat deze bedrijven bijzonder belangrijk zijn voor het creëren van nieuwe banen.[52] Mede daarom is er veel interesse om dit soort bedrijven te ondersteunen. In de CBS-data wordt elk jaar aangegeven of een bedrijf een snelle groeier is op basis van de groei in de drie voorgaande jaren (voor 2022 kijkt men dus naar 2019-2021, voor 2021 naar 2018-2020, etc.). Een bedrijf kan dus elk jaar in deze categorie binnenkomen of eruit vallen.

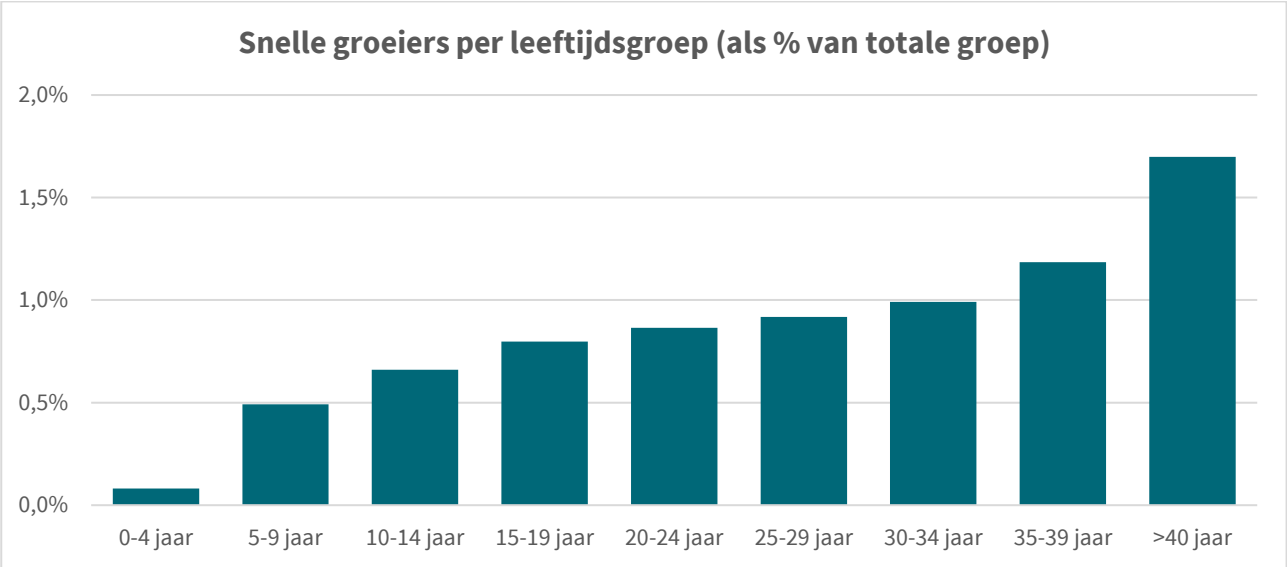
Als we kijken naar het aandeel van snelgroeiende bedrijven in de totale bedrijvenpopulatie in Figuur 11, zien we dat dit aandeel redelijk constant blijft over de jaren. Het schommelt rond de 0,7%. Dit laat zien dat het een behoorlijk exclusieve groep bedrijven is. Wat verder opvalt is dat we in de laatste jaren vanaf 2019 een afname zien (waarvan groei wordt gemeten over 2016-2018); het is niet direct duidelijk wat de oorzaak is van deze daling.



Figuur 11: Aandeel snelle groeiers van het totaal aantal bedrijven per jaar als geregistreerd in het Bedrijfsdemografisch Kader. Vanwege de definitie zijn alleen bedrijven ouder dan drie jaar meegenomen. Bron: CBS (2022).

Als we inzoomen op deze snelgroeiende bedrijven als aandeel van alle bedrijven in een bepaalde leeftijdscategorie, zien we dat deze relatief veel voorkomen in de hoogste leeftijdsgroepen en ouder zijn dan 40 jaar. Voor het absolute aantal kunnen we Figuur 9 en Figuur 11 vergelijken en zien we dat deze het hoogst is voor de leeftijdscategorie 5-9 jaar. In de eerste drie jaar van het bestaan kunnen bedrijven met deze definitie sowieso niet geclassificeerd worden als snelle groeier, en hebben zeer weinig bedrijven al een omvang van 10 fte. Na de eerste 5 jaar loopt het aandeel langzaam op tot 1 procent en pas na het 35e jaar stijgt de kans tot meer dan 1 procent (maar dan is ook het aandeel bedrijven met tenminste 10 fte het grootst), zie Figuur 12. Kortom: snelle groei is uitzonderlijk in Nederland.

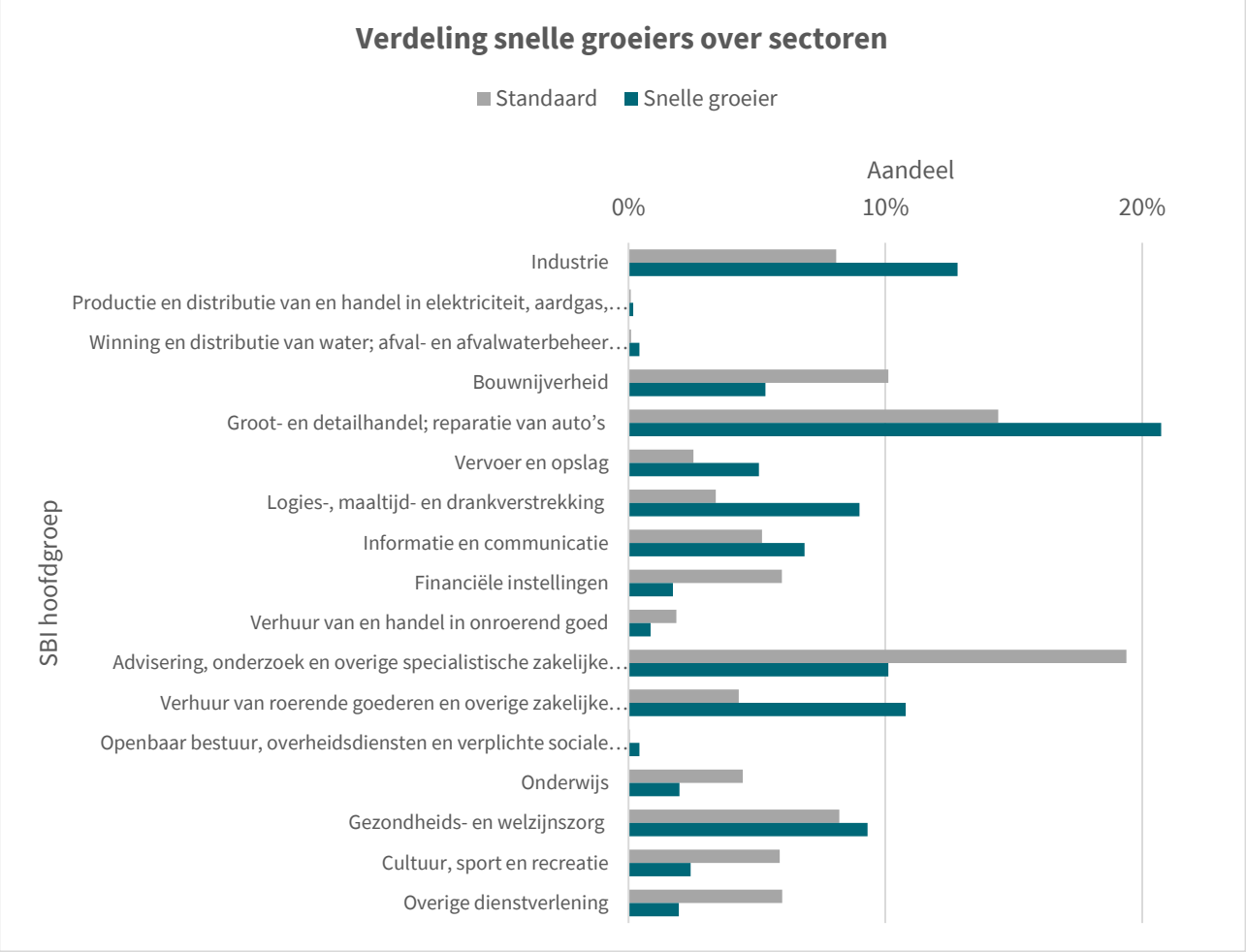
[52] Henrekson & Johansson (2010) *Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence.* Small Business Economics, 35, 227-244.



Figuur 12: Aandeel snelle groeiers per leeftijdsgroep.[53] Bron: CBS (2022).

Als we kijken naar de sectoren waarin snelgroeiende bedrijven bovengemiddeld vaak voorkomen (Figuur 13), komen met name de sectoren industrie (C), groot- en detailhandel (G), logies- maaltijd en drankverstrekking (I) en verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening (N) naar voren. Dit geeft dus een gemengd beeld en geeft aan dat dit niet enkel bedrijven in de IT sector (J) zijn.

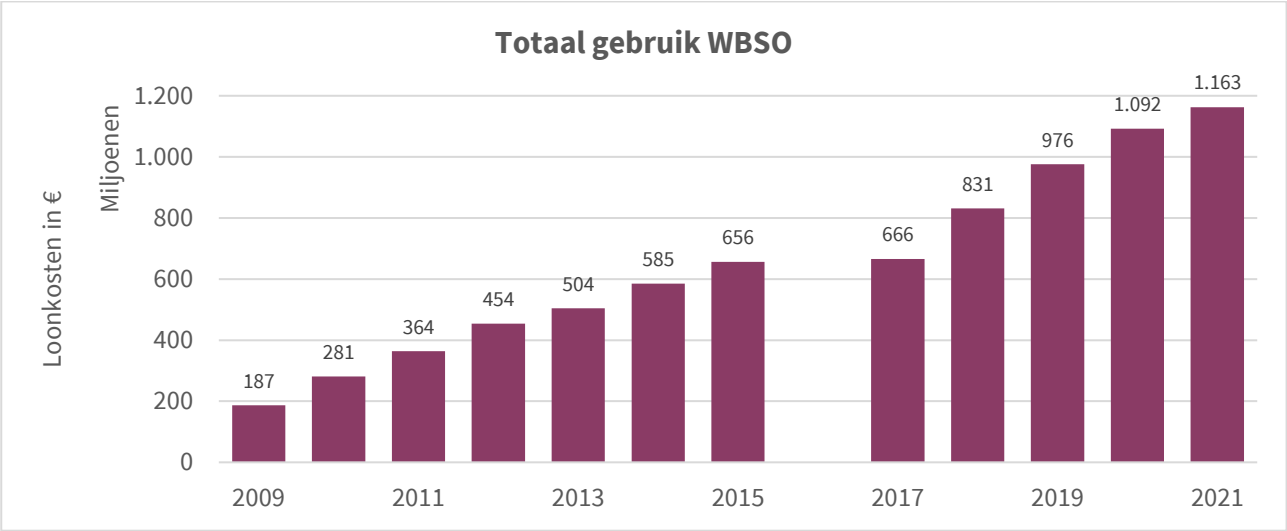
[53] Snelle groeiers zijn bedrijven die gemiddeld tenminste 10% per jaar groeien in aantal werknemers.



Figuur 13: Aandeel snelle groeiers per sector. De indeling is gebaseerd op de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Bron: CBS (2022).

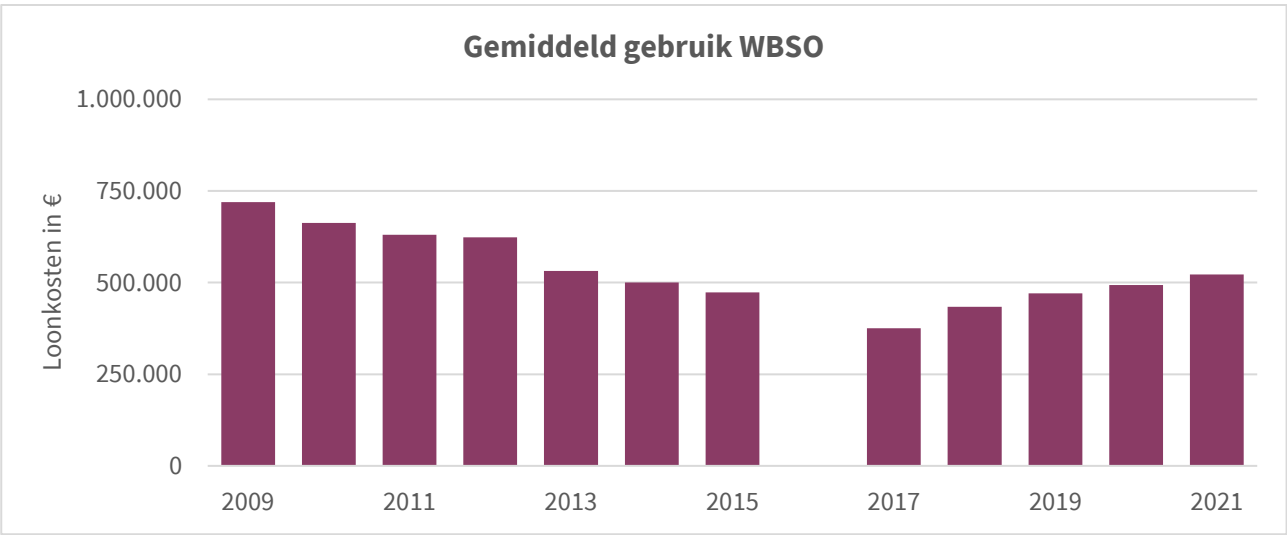
Bedrijven actief in R&D

Naast de snelle groei van bedrijven is het ook interessant om te kijken naar bedrijven die investeren in speur- en ontwikkelingswerk (R&D). Deze bedrijven richten zich op innovatie en met het introduceren van nieuwe producten, diensten en processen kunnen zij bijdragen aan de welvaart van de maatschappij. Dit zijn vaak ambitieuze bedrijven die ook groei op het oog hebben. Alleen zeker in de eerste jaren hoeft dit niet zichtbaar te zijn, omdat innovatie veel investering kan vereisen. Om deze investering te stimuleren bestaat in Nederland de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO). Dit is een fiscale regeling die een deel van de loonkosten van een R&D project vergoedt, daarnaast kunnen sommige andere (lagere) kosten voor het R&D project van de belasting worden afgetrokken. Het gebruik van de WBSO voor loonkosten wordt bijgehouden door het CBS. Voor de bedrijven in de Techleap dataset hebben wij deze informatie opgevraagd en samengevoegd. Figuur 14 geeft het gebruik van deze regeling per jaar weer. Het gaat om substantiële bedragen en er is een stijging te zien in het totale gebruik. Voor het jaar 2016 is geen data beschikbaar. Dat jaar werd de Research en Development Aftrek (RDA) en de WBSO samengevoegd.



Figuur 14: Totale gebruik van de WBSO per jaar in miljoenen euro's. Bron: CBS (2022).

Figuur 15 laat het gemiddelde gebruik van de WBSO zien per bedrijf. Dit schommelt rond de 500.000 euro. Alhoewel maar een relatief klein deel van de bedrijven (ca. 25%) gebruik maakt van de regeling, is het voor deze bedrijven een aanzienlijk bedrag. In een volgende sectie vergelijken we het gebruik van de WBSO voor verschillende groepen in de Techleap data, waarbij we corrigeren voor het aantal werknemers.

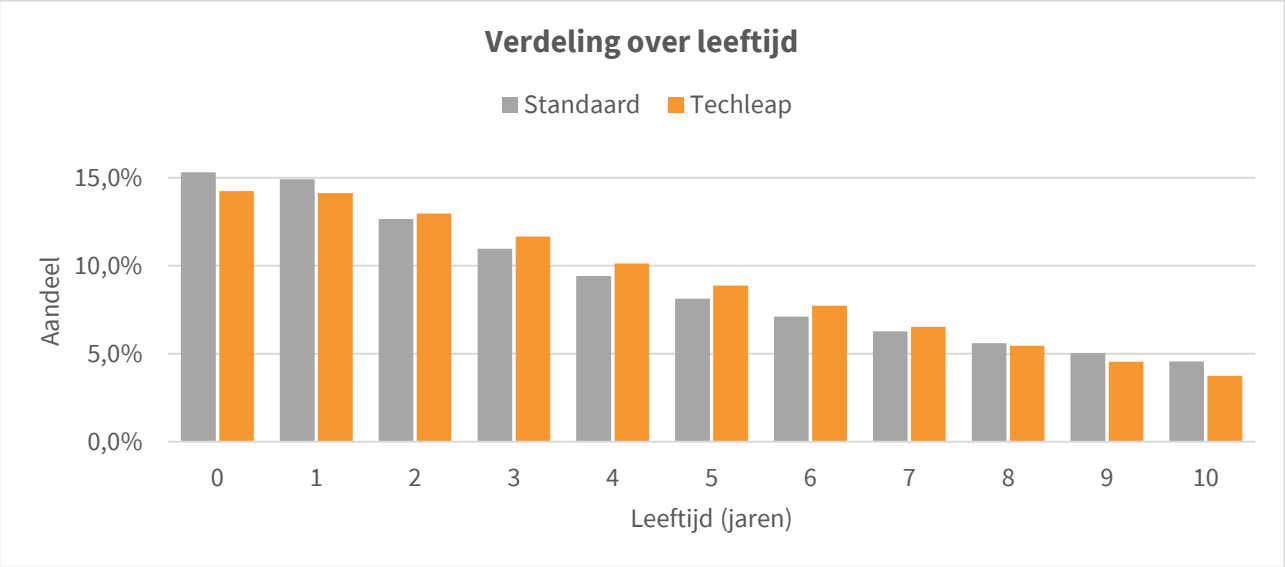


Figuur 15: Gemiddeld gebruik van de WBSO per jaar. Bron: CBS (2022).

Startups

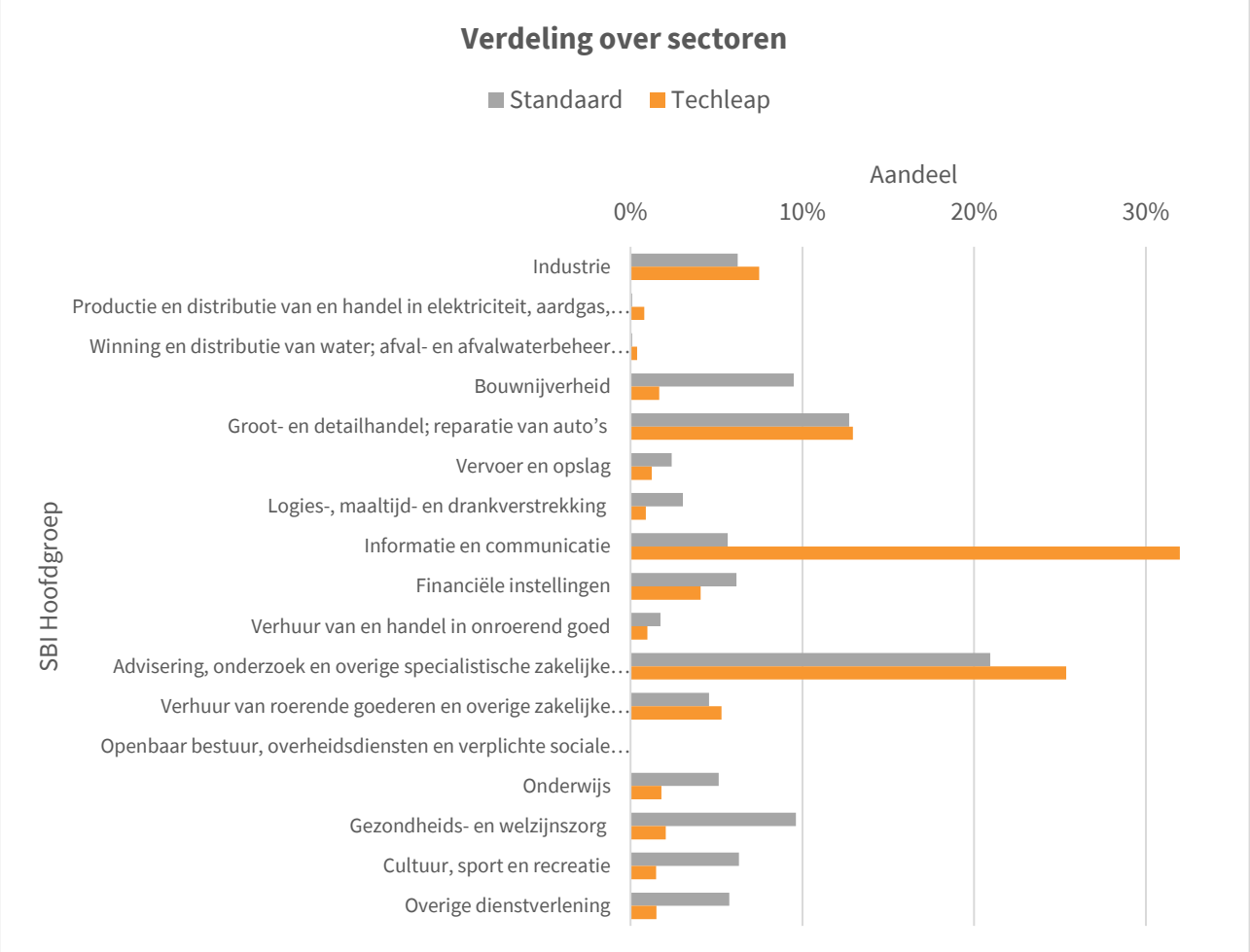
Als we ons nu enkel richten op de bedrijven jonger dan tien jaar, kunnen we in beeld brengen hoe deze groep zich verhoudt tot de bedrijven die in de Techleap-data staan. In het Bedrijfsdemografisch Kader gebruiken we de leeftijd van de bedrijven om een selectie te maken. Hierbij is verder geen rekening gehouden met andere factoren zoals de rechtsvorm. In de Techleap database zijn ruim vijfduizend bedrijven maximaal 10 jaar oud, in het Bedrijfsdemografisch Kader gaat het om 1,4 miljoen bedrijven. Techleap heeft dus vier promille van alle bedrijven jonger dan 10 jaar oud in het vizier. Toch verschilt de leeftijdsverdeling binnen beide groepen nauwelijks. Gemiddeld zijn beide groepen een kleine 4 jaar oud en verdwijnen er na oprichting elk jaar bedrijven uit de populatie. Als we kijken naar de verdeling naar leeftijd in Figuur 16, zien we dat bedrijven tussen de 2 en 6 jaar oud

iets vaker in beeld zijn bij Techleap. Dit is niet verassend aangezien het even kan duren voordat bedrijven zichtbaar zijn in datasets zoals Dealroom. Ook zal het voor hele jonge bedrijven nog minder interessant zijn om mee te doen aan Techleap-activiteiten, aangezien de eerste jaren vooral gericht zullen zijn op het opbouwen van het bedrijf in plaats van op het ontwikkelen van meer externe contacten.



Figuur 16: Leeftijd van jonge bedrijven in het Bedrijfsdemografisch Kader en de Techleap data. Bron: CBS & Techleap (2022)

Als we de verdeling over sectoren vergelijken, zien we dat Techleap vooral in contact is met bedrijven in een beperkt aantal sectoren (Figuur 17). Het gaat hierbij met name om informatie en communicatie (J) en advisering, onderzoek en overige zakelijke dienstverlening (M). Hier komt duidelijk de focus op meer (kennisintensieve) technische bedrijven naar voren, binnen deze sectoren vallen bijvoorbeeld activiteiten in de IT en R&D hoek.



Figuur 17: Verdeling over sectoren van jonge bedrijven in het Bedrijfsdemografisch Kader (standaard) en de Techleap data (Techleap). De indeling is gebaseerd op de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Bron: CBS & Techleap (2022).

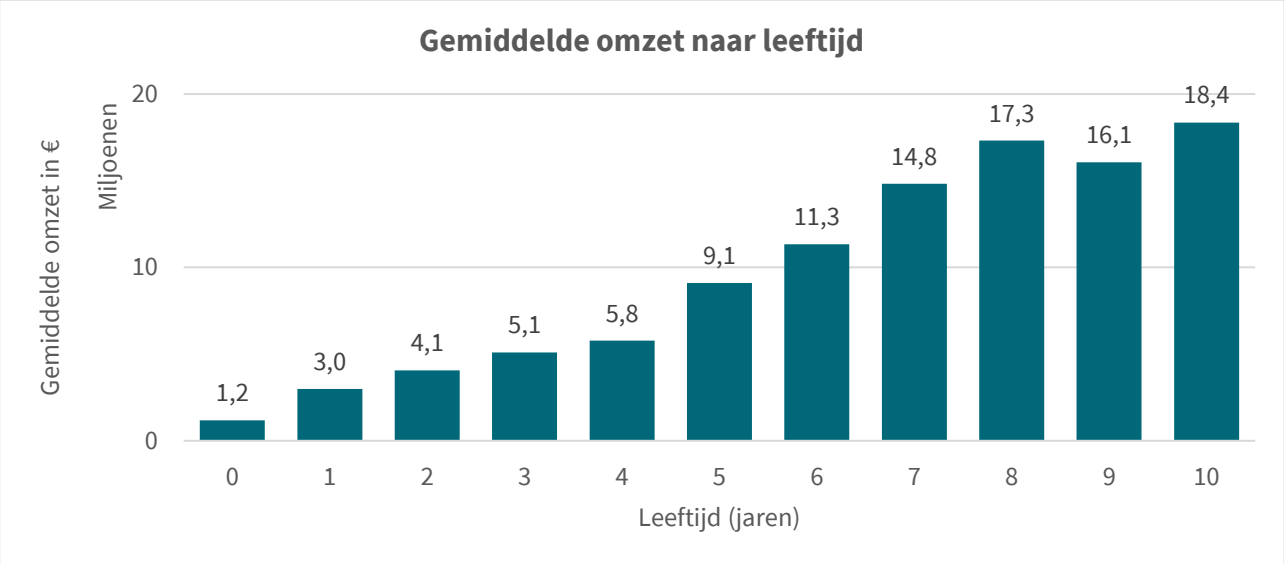
Wat betreft leeftijdsverdeling wijken Techleap-bedrijven weinig af van de totale populatie van jonge bedrijven. Op andere elementen zijn wel significante verschillen zichtbaar.

Tabel 3 laat een vergelijking zien van een aantal kenmerken van jonge bedrijven in het Bedrijfsdemografisch Kader en de Techleap-data. Techleap-bedrijven zijn over het algemeen groter, gemeten in het aantal werknemers. Daarnaast zitten er 23 keer meer snelgroeiende bedrijven in de Techleap-dataset en vallen bedrijven 8 keer zo vaak onder buitenlands zeggenschap. Dit laat zien dat Techleap relatief vaker in contact is met succesvolle jonge, internationale bedrijven.

Tabel 3: Vergelijking van kenmerken van jonge bedrijven in het Bedrijfsdemografisch Kader en de Techleap data. De getallen geven gemiddelden weer met tussen haakjes de standaardafwijking. Observaties zijn hier bedrijf-jaren.

	Standaard N=17.310.125	Techleap N=51.541	P-waarde	N
Werkzame Personen	2,71 (85,4)	61,3 (1158)	<0,001	15.961.037
Snelle Groeier	0,22%	5,11%	0,000	17.361.666
Leeftijd	3,67 (3,04)	3,74 (2,91)	<0,001	17.361.666
Buitenlands eigendom	0,69%	5,34%	0,000	14.500.306
Leeftijd in 2022	4,08 (2,91)	5,23 (2,73)	<0.001	1.400.629

Van de bedrijven in de Techleap-database hebben we iets meer informatie beschikbaar over verschillende kenmerken. Voor deze bedrijven hebben we omzetdata uit de Directe Ramingen Totalen toegevoegd die is gebaseerd op informatie van de Belastingdienst. Het valt op dat deze informatie voor relatief veel bedrijven ontbreekt, mede doordat omzetdata uit het DRT niet voor alle sectoren beschikbaar is (industrie wordt bijvoorbeeld niet meegenomen). Jonge bedrijven kunnen ook in aanmerking komen voor de Kleine Ondernemers regeling als ze een omzet lager dan €20.000 hebben. Voor de bedrijven die wel informatie beschikbaar hebben kunnen we zien hoe de omzet zich over de levensloop van het bedrijf ontwikkelt. Dit is weergegeven in Figuur 18. Hier is de gemiddelde omzet weergegeven van bedrijven met een bepaalde leeftijd. Er is een duidelijke stijging te zien, de grootste stijging vindt plaats vanaf het vierde jaar. Dit zal te maken hebben met de tijd die het kost om een goed werkend businessmodel op te zetten maar ook met de 'survivor bias'. De minst succesvolle bedrijven zullen al in de eerste jaren failliet gaan.



Figuur 18: Gemiddelde omzet per leeftijd in miljoenen euro's. Bron: CBS (2022).

Deelnemers aan programma's en evenementen van Techleap

Het is interessant om te kijken wat voor bedrijven Techleap heeft bereikt met programma's en evenementen. Hiervoor richten we ons op de Techleap-data en splitsen we de dataset in drie groepen (zie Tabel 4): een groep die heeft deelgenomen aan een van de programma's van Techleap, een groep die naar evenementen van Techleap is geweest en een groep die niet in aanraking is gekomen met Techleap (maar bijvoorbeeld wel de website bezocht

kan hebben). Deze gegevens zijn door Techleap bijgehouden en laten ook zien aan welk programma en in welk jaar een bedrijf heeft deelgenomen. Hier maken we de groepen op basis van of een bedrijf minstens één keer een evenement of programma heeft bezocht in de afgelopen jaren. Als een bedrijf beide heeft gedaan, wordt het ingedeeld als programmadeelnemer. Dit is geen meting van het effect, maar enkel een beschrijving van de verschillende groepen bedrijven. Hierbij worden opnieuw data vanaf 2009 meegenomen. Dus voordat StartupDelta is gestart en ver voordat de programma's van Techleap zijn begonnen.

Als we naar de programmadeelnemers kijken zien we dat deze bedrijven jonger en kleiner zijn. Gemiddeld genomen zijn programmadeelnemers het jongste, de evenementdeelnemers zijn iets ouder en beide groepen zijn weer jonger dan de overige startups en scale-ups die Techleap in beeld heeft. Voor de bedrijven die voor 2016 al bestonden (de jaren waarvoor investeringsdata beschikbaar is) is te zien dat programmadeelnemers minder investeringen hebben opgehaald dan de andere twee groepen. Verder valt het op dat in deze groep iets meer snelle groeiers zitten dan in de andere twee groepen bedrijven (waarbij de meeste groei-jaren al voor deelname zijn gerealiseerd). De bedrijven die hebben deelgenomen aan evenementen zijn over het algemeen groter en vallen vaker onder buitenlands zeggenschap. Verder zijn er geen markante verschillen tussen de programmadeelnemers, evenementdeelnemers en bedrijven die niet betrokken waren.

Tabel 4: Kenmerken van niet-deelnemers, evenement deelnemers, en programma deelnemers (aantal bedrijf-jaren). De getallen geven gemiddeldes weer met tussen haakjes de standaardafwijking. Bron: CBS & Techleap (2022).

Variabele	Geen deelname (1) N=60.706	Evenement-deelnemer (2) N=2.322	Programma-deelnemer (3) N=2.074	P-waarde 1 vs 2	P-waarde 1 vs 3	P-waarde 2 vs 3	N
Omzet	16.011.139 (213.061.312)	31.841.596 (145.695.098)	8.396.440 (39.579.166)	0,040	0,479	0,027	28.584
Werkzame Personen	110 (1.358)	251 (1.442)	45,2 (336)	<0,001	0,114	<0,001	57.604
Buitenlands eigendom	6,31%	10,6%	6,64%	<0,001	0,634	<0,001	51.799
Snelle groeier	7,08%	9,67%	11,6%	<0,001	<0,001	0,046	64.948
SO_werknemer	16.545 (22.384)	17.459 (17.573)	15.305 (16.942)	0,444	0,204	0,085	16.082
Investment	2.560 (10.907)	4.921 (17.406)	1.097 (2.690)	0,392	0,765	0,330	658
Internationaal actief	13,1%	9,91%	11,3%	<0,001	0,028	0,151	65.102
Leeftijd	7,62 (10,4)	6,84 (8,64)	5,58 (6,78)	0,001	<0,001	<0,001	64.948
Leeftijd in 2022	9,45 (9,99)	7,39 (7,82)	7,15 (6,61)	<0,001	<0,001	0,948	7.344

Aangezien Techleap verschillende programma's heeft uitgevoerd kan er een verdere opsplitsing worden gemaakt naar het soort programma. Er zijn vier programma's die als intensief kunnen worden beschouwd. Wij splitsen deze in drie groepen, waarbij het Rise programma het meest intensieve programma is waaraan bedrijven kunnen

deelnemen. Er is een aantal interessante verschillen tussen deelnemers zichtbaar (zie Tabel 5). De deelnemers aan Pole Position zijn over het algemeen kleiner en jonger, maar besteden wel relatief veel geld aan speur- en ontwikkelingswerk; dit sluit aan bij de doelgroep van dit programma. De groep die deelneemt aan GoGlobal en Compass, programma's gericht op het bereiken van de internationale markt, zijn ouder en ook groter dan bedrijven in de andere twee groepen. De bedrijven bij het Rise programma vallen tussen deze twee uitersten in.

Tabel 5: Vergelijking van deelnemers aan verschillende programma's (aantal bedrijf-jaren). De getallen geven gemiddeldes weer met tussen haakjes de standaardafwijking. Aangezien groep 1 erg klein is, is voor een aantal variabelen niet genoeg data beschikbaar. Bron: CBS & Techleap (2022).

Variabele	Groep 1: Pole Position N=32	Groep 2: GoGlobal & Compass N=277	Groep 3: Rise N=435	P-waarde 1 vs 2	P-waarde 1 vs 3	P-waarde 2 vs 3	N
Omzet	77.819 (186.579)	1.367.032 (1.960.742)	1.564.255 (3.908.279)	0,417	0,303	0,839	381
Werkzame Personen	3,95 (4,22)	43,0 (189)	17,1 (30,2)	0,282	0,862	0,024	620
Buitenlands eigendom	-	4,46%	6,33%	-	-	0,924	537
Snelle groeier	-	12,6%	7,59%	-	-	0,053	744
SO_werknemer	16.285 (13.786)	13.941 (14.726)	14.160 (9.424)	0,717	0,749	0,984	375
Internationaal actief	-	13.0%	12.0%	-	-	0,768	744
Leeftijd	1,56 (1,34)	6,10 (6,15)	4,12 (3,39)	<0,001	0,007	<0,001	744

3.5. Conclusie

In dit hoofdstuk is beschreven hoe bedrijven die in contact zijn geweest met Techleap eruitzien aan de hand van verschillende kenmerken en hoe dit zich verhoudt tot de algemene populatie van jonge bedrijven in Nederland. Dit is gedaan middels het koppelen van de data-infrastructuur die Techleap zelf heeft opgezet aan verschillende microdata bestanden van het CBS. Wat opvalt is dat Techleap zich vooral richt op bedrijven tussen de 2 en 6 jaar oud, in technische sectoren. Bedrijven die deelnemen aan programma's van Techleap zijn over het algemeen klein en relatief jong, maar vallen wel vaker in de categorie van snelgroeiende bedrijven. Binnen programma's zijn er ook weer verschillen tussen de deelnemers die aansluiten bij de verschillende focus van deze programma's.

Aangezien veel programma's van Techleap recent zijn uitgevoerd, met name in 2021 en 2022, is er nog weinig data beschikbaar om in kaart te brengen hoe het bedrijven na deelname vergaat. Sommige gegevens bleken voor jonge bedrijven over het algemeen ook maar zeer beperkt beschikbaar. Daarnaast is er een aantal zorgen over het samenstellen van een betrouwbare controlegroep om programmadeelnemers mee te vergelijken. Hierdoor was het niet mogelijk om de effecten van deelname aan de Techleap programma's te evalueren. Om dit in de toekomst wel op een grondige manier te kunnen doen zijn er verschillende suggesties beschreven (zie bijlage A1). De belangrijkste punten zijn om voldoende data van voor en na deelname te verzamelen, via bijvoorbeeld enquêtes,

en om een controlegroep op te stellen die zo veel mogelijk lijkt op de behandelde groep bedrijven. Dit kan gedaan worden door heel duidelijke selectiecriteria te hanteren en deze goed te documenteren. Door al vanaf het begin na te denken over de benodigdheden voor een grondige evaluatie en deze in de programma's te verankeren kan er naderhand een betrouwbare evaluatie worden opgesteld. Dit is nodig om beter inzicht te krijgen in welke programma's het meest behulpzaam zijn voor bedrijven in de scale-up fase.

4. Externe aanjagers en ecosysteemprestaties in internationale context

4.1. Introductie

StartupDelta en Techleap zijn door het kabinet doorlopend in internationaal perspectief geplaatst. Daarom zullen we in dit hoofdstuk in beeld brengen hoe het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem zich internationaal vergelijkenderwijs heeft ontwikkeld. Daarnaast zullen we StartupDelta/Techleap vergelijken met aanjaagorganisaties in zes andere Europese landen.

4.2. Ecosystemen in internationaal perspectief

Hier bespreken we twee methodieken die het mogelijk maken de relatieve prestaties en resultaten van Nederland in internationaal perspectief in beeld te brengen: de Startup Genome ranking en de (Europese) Entrepreneurial Ecosystem Index. Beide indices vatten onderliggende getallen over een regio of land samen in één getal en worden vervolgens in een ranking vergeleken. We starten met de Startup Genome ranking. Dit is de ranking die door het Ministerie van Economische Zaken en StartupDelta bij de start in 2014 is gebruikt om de prestaties van Nederland en het doel van de organisatie te kwantificeren. Inmiddels zijn er meerdere indices beschikbaar. Voor het doel van deze evaluatie hebben we een tweede index toegepast, de Entrepreneurial Ecosystem Index. Beide indices bespreken we in deze paragraaf.

4.2.1. Startup Genome ranking

Samenstelling Startup Genome ranking

De Startup Genome ranking[54] is samengesteld uit zes factoren: performance, funding, connectedness, market reach, knowledge en talent + experience. Elk van deze factoren wordt beoordeeld en krijgt een score van 1 tot 10, waarbij 1 de laagste en 10 de hoogste is. Er wordt een breed scala aan databronnen gebruikt om deze factoren te meten. De voor de ranking opgestelde indexwaarde bevat zowel elementen van het ecosysteem voor ondernemerschap (funding, connectedness, market reach, knowledge, talent + experience) alsook de outputs van het ecosysteem (performance). De onderliggende data richten zich vooral op venture capital gerelateerde maten (in de performance, alsmede funding, market reach en talent elementen), en op Life Sciences maten (in de connectedness, knowledge en talent elementen).

Score van Nederland op de Startup Genome ranking

Nederland ("Amsterdam-Delta") stijgt in 2020 naar de 12e positie wereldwijd, en de 3e positie in Europa. In 2022 daalt Nederland qua mondiale positie (naar 14) en stijgt het in Europa verder naar de 2e positie, achter London, zoals te zien in Tabel 6.

[54] Zie Global Startup Ecosystem Report GSER 2020 en Global Startup Ecosystem Report 2022.

Tabel 6: Startup Genome ranking Nederland (Amsterdam-Delta)

Jaar:	2012	2015	2020	2022
Wereldwijde score Amsterdam	>top 20	#19	#12	#14
Europese score Amsterdam	>top 3	#4	#3	#2
	1. Londen 2. Parijs 3. Berlijn	1. Londen 2. Berlijn 3. Parijs 4. **Amsterdam**	1. Londen 2. Stockholm 3. **Amsterdam** 4. Parijs 5. Berlijn 6. München 7. Kopenhagen 8. Dublin	1. Londen 2. **Amsterdam** 3. Parijs 4. Berlijn 5. Stockholm 6. Kopenhagen 7. Helsinki 8. München

Volgens de Startup Genome ranking werd het Nederlandse startup ecosysteem in 2015 gekenmerkt door lage scores op Funding, Talent, en Startup experience en een middelmatige score op market reach. De performance ranking (15) was iets beter dan de overall ranking (19). De vervolgmeting in 2020 laat zien dat veel van de zwakke factoren in 2015 fors zijn verbeterd (Funding, Market reach, Talent), dat Connectedness het beste van de wereld is, maar dat Knowledge de laagste score van de ranking krijgt. Startup experience is onderdeel geworden van de Talent factor. In 2022 zijn de scores vrijwel identiek aan 2020, met een lichte achteruitgang van de performance en market reach. Dit is samengevat in Tabel 7.

Tabel 7: Factorwaarden Amsterdam(-Delta), 10 = hoogste waarde; 1 = laagste waarde[55]

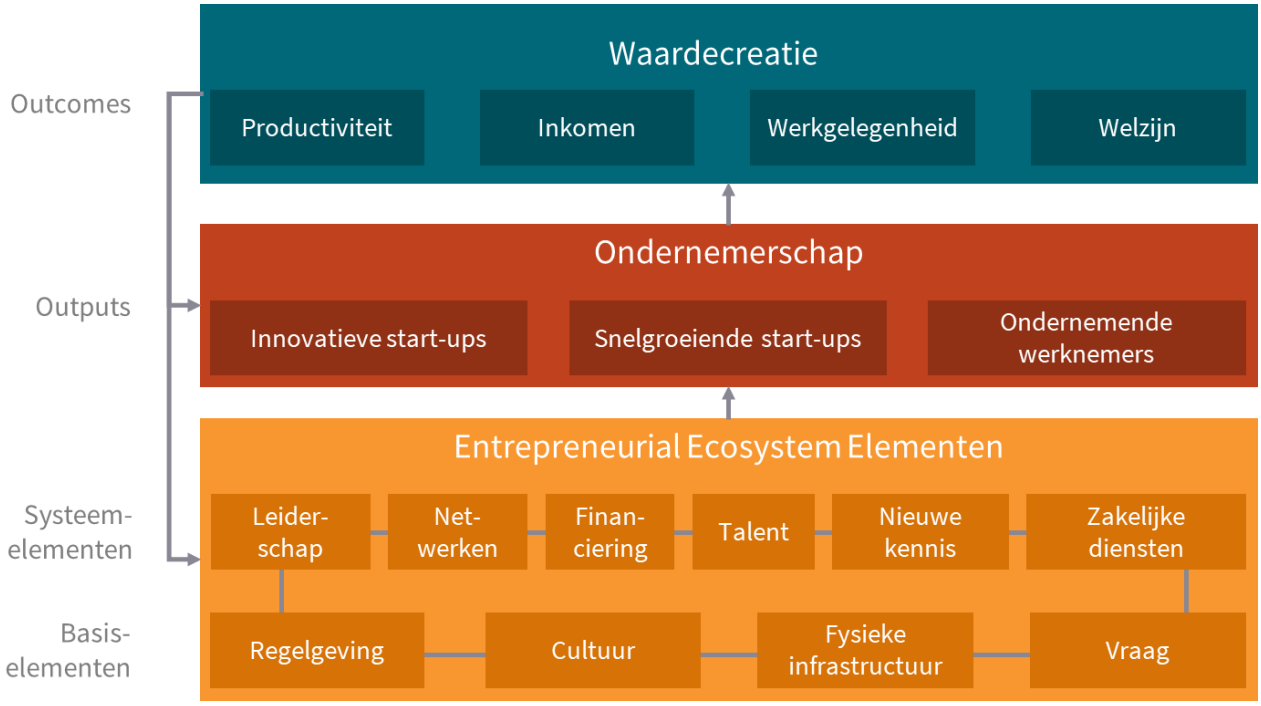
	Amsterdam 2015*	Amsterdam-Delta 2020	Amsterdam-Delta 2022
Performance	3	6	5
Funding	**1**	7	7
Connectedness	-	**10**	**10**
Market reach	6	7	6
Knowledge	-	**1**	**1**
Talent	2	7	7
Startup experience	3	-	-

4.2.2. Entrepreneurial Ecosystem Index

De Startup Genome ranking was de meest gehanteerde ranking ten tijde van de start van StartupDelta. Inmiddels zijn er indices beschikbaar die beter aansluiten bij de missie van StartupDelta en Techleap om het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te versterken, en de acties om de realisatie van de ambities (beste van Europa, top 5 van de wereld) te evalueren. Wij gebruiken hier een methodiek die zowel binnen Nederland als Europa is getest en

[55] Originele waardering varieerde van 1 (hoogste waarde) tot 20 (laagste waarde), en is hier aangepast aan de 1-10 schaal van 2020 en 2022.

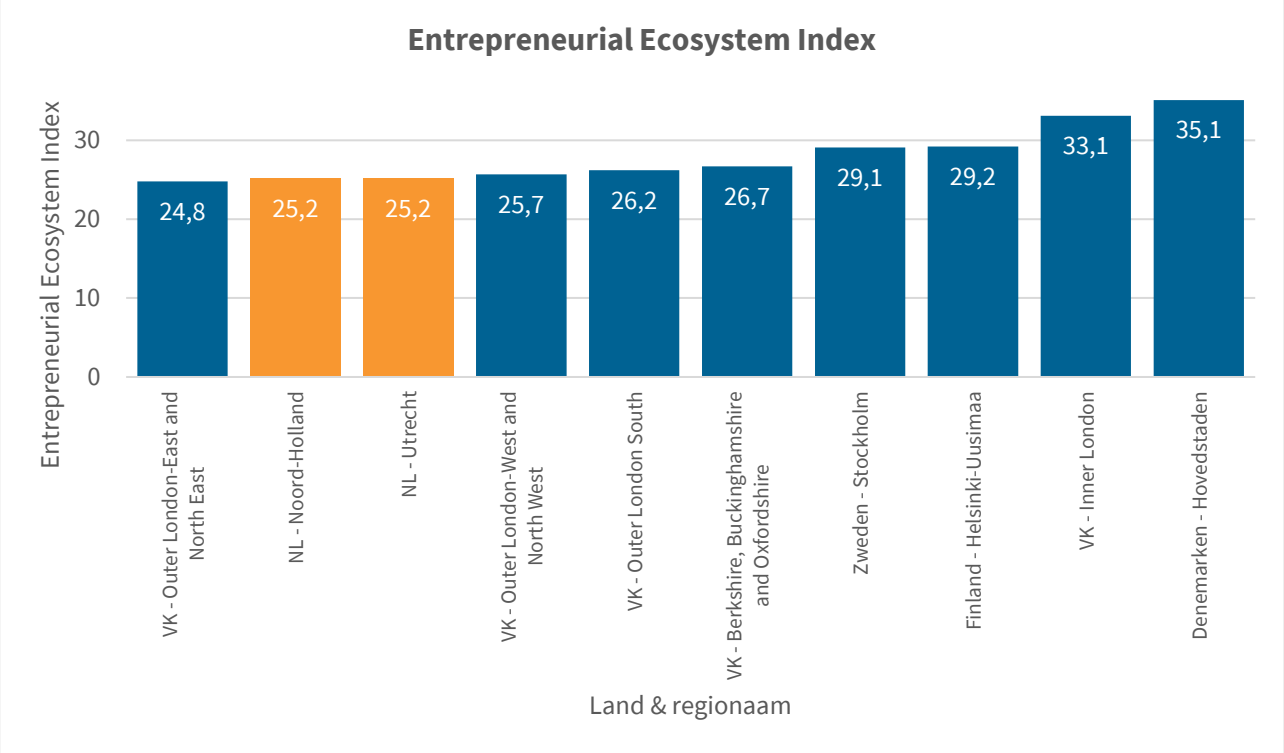
een wetenschappelijke basis heeft: de Entrepreneurial Ecosystem Index[56]. Deze index stelt op basis van de waarden voor 10 ecosysteem elementen een indexwaarde vast om de kwaliteit van het ecosysteem te bepalen, zie Figuur 19. Deze elementen bepalen de kwaliteit van een ecosysteem, welke vervolgens ondernemerschap en uiteindelijk welvaart mogelijk maakt. In tegenstelling tot de Startup Genome ranking, maakt de Entrepreneurial Ecosystem Index een (causaal) onderscheid tussen de kwaliteit van het ecosysteem en haar output (ondernemerschap). Dit sluit beter aan bij de handelingsruimte en rol die de overheid, StartupDelta en Techleap hebben: het verbeteren van het ecosysteem (zie ook de theory of change in hoofdstuk 1).



Figuur 19: Raamwerk Ecosysteem voor ondernemerschap

De ecosysteemanalyse doen we voor landen en regio's in Europa. We bouwen voort op de analyse van de sterkte van regionale ecosystemen voor ondernemerschap in Europa (EU28, dus zonder Zwitserland en Noorwegen) van Leendertse et al. (2022). Deze analyse is grotendeels gebaseerd op data uit 2013-2019, en zijn in die zin vergelijkbaar met de periode van de Startup Genome rankings uit 2015 en 2020. De top 10 regio's wat betreft kwaliteit van ecosysteem voor ondernemerschap zijn weergegeven in Figuur 20. De top 10 wordt aangevoerd door de regio Kopenhagen (Hovedstaden), gevolgd door de regio's London (plek 2, maar ook 6, 7, en 10), Helsinki, Stockholm, Oxford, Utrecht en Noord-Holland. Londen, Stockholm, Kopenhagen en Amsterdam staan in de top 10 van beide rankings. Een opvallend verschil met de Startup Genome ranking is de afwezigheid van Parijs, Berlijn, München en Dublin in deze ranking. Dit komt gedeeltelijk door de andere focus (minder Venture Capital gedreven) en samenstelling (focus op de kwaliteit van het ecosysteem, niet de uitkomsten) van de Entrepreneurial Ecosystem Index.

[56] zie Stam & Van de Ven (2021) en Leendertse et al., (2022).



Figuur 20: Ranking van regionale ecosystemen voor ondernemerschap in Europa. Bron: Leendertse et al. 2022.

De Startup Genome ranking analyseert op het niveau van stadsregio's en niet op landniveau, en is in die zin niet compatibel met de missie om het (nationale) Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te versterken, alsmede de ambitie om het (nationale) Nederlandse ecosysteem nummer 1 van Europa te laten worden en wereldwijd bij de top 5 te laten behoren. We passen de methodologie van Leendertse et al. (2022) toe op Europese landen, met een focus op de benchmark landen Zwitserland, Duitsland, Denemarken, Frankrijk, Zweden en het Verenigd Koninkrijk. Voor de specifieke bronnen en gebruikte indicatoren is in bijlage A1 een tabel opgenomen met een uitleg per element.

Nederland scoort zowel in 2014 als 2022 relatief goed op de meeste elementen in deze groep van benchmarklanden: met name qua ondernemerschapscultuur en netwerken. De zwakste elementen in 2014 zijn leiderschap, kennis en diensten (zie tabel 9). Dit levert een ander beeld op dan de Startup Genome ranking van 2015, waar funding en talent als zwakke elementen naar voren komen.

Op de elementen leiderschap, talent, kennis en vraag verbetert de relatieve positie in 2022, terwijl diensten relatief zwak blijft (zie tabel 9). Met name op de elementen cultuur, netwerken, infrastructuur, en talent staat Nederland er goed voor in 2022. Dit levert een ander beeld op dan de Startup Genome ranking van 2022 met het zwakke element kennis, maar er is wel overeenstemming over het sterke element connectedness (netwerken).

Het Nederlandse ecosysteem is niet enkel in relatieve zin versterkt. Ook op de meeste absolute waarden zijn de randvoorwaarden in Nederland in 2022 verbeterd ten opzichte van 2014. Het aantal (MKB) bedrijven dat belemmeringen ondervindt om kapitaal te vergaren is gedaald van 8,4% naar 5,1%. Het totale volume van geïnvesteerd durfkapitaal in de Nederlandse startups is tussen 2014 en 2022 toegenomen met een factor 4. Voor

talent zien we een toename van hoogopgeleide mensen, meer mensen die actief zijn in leren en ontwikkelen gedurende hun loopbaan en het aantal mensen met ondernemerschap in of als opleiding is verdubbeld. Er zijn geen veranderingen zichtbaar met betrekking tot uitgaven in R&D, over de periode 2014 en 2022 is dit stabiel gebleven op ongeveer 2,2% van het bruto nationaal product (wat relatief laag is ten opzichte van de benchmarklanden).

Overall staat het Nederlandse ecosysteem voor ondernemerschap er volgens de Entrepreneurial Ecosystem Index in zowel absolute als relatieve zin in 2022 beter voor dan in 2014, net als in de Startup Genome ranking. Om het beste ecosysteem van Europa te worden (binnen deze groep benchmarklanden) is met name verbetering op de (relatief zwakke) elementen financiering[57] en kennis gewenst. Als we een ranking zouden opstellen voor 2022 zien we daarvan het resultaat in Tabel 8, met Nederland op nummer 3 in 2022, komend van plek 5 in 2014.

Tabel 8: Entrepreneurial Ecosystem Index Ranking 2014 en 2022

Ranking positie	2014	2022
1	Zweden	Zwitserland
2	Denemarken	Denemarken
3	Verenigd Koninkrijk	Nederland
4	Zwitserland	Zweden
5	Nederland	Verenigd Koninkrijk
6	Duitsland	Duitsland
7	Frankrijk	Frankrijk

Tabel 9: Entrepreneurial Ecosystem elementwaarden 2014 (blauw gearceerd = top 2 van element)

Land	Formele instituties	Cultuur	Netwerken	Infrastructuur	Financiering	Leiderschap	Talent	Kennis	Vraag	Diensten
Denemarken	1,13	1,09	1,46	-	1,36	2,05	1,64	1,43	1,11	1,44
Duitsland	1,07	0,93	1,07	-	1,29	0,73	0,84	1,42	1,32	1,05
Frankrijk	1,00	0,91	1,46	-	0,86	0,76	1,29	1,10	1,19	1,00
Nederland	1,06	1,09	1,98	-	1,36	0,94	1,38	1,07	1,20	0,92
VK	1,10	1,00	2,88	-	2,18	1,10	1,28	0,81	1,14	1,21
Zweden	1,08	1,05	1,49	-	2,38	1,20	1,68	1,53	1,17	1,23
Zwitserland	1,04	0,95	0,90	-	2,78	0,53	1,75	1,50	1,49	1,56

[57] Voor het element financiering behoeft extra toelichting. In absolute aantallen is durfkapitaal flink gegroeid, in heel Europa, maar relatief gezien is de positie van Nederland naar het Europese gemiddelde toe bewogen. De hoeveelheid durfkapitaal ligt nog wel boven het Europese gemiddelde. Bij het element financiering is er ook gekeken naar de mate waarin MKB bedrijven toegang hebben tot kapitaal. Op dit element is Nederland verbeterd en data toont aan dat het makkelijker is voor MKB-bedrijven om aan kapitaal te komen ten opzichte van het Europees gemiddelde.

Tabel 10: Entrepreneurial Ecosystem elementwaarden 2022 (blauw gearceerd = top 2 van element)

Land	Formele instituties	Cultuur	Netwerken	Infrastructuur	Financiering	Leiderschap	Talent	Kennis	Vraag	Diensten
Denemarken	1,10	1,15	1,28	1,17	1,63	3,87	1,38	1,24	0,74	1,21
Duitsland	1,09	0,99	1,18	1,26	1,30	0,97	1,46	1,39	1,10	1,13
Frankrijk	0,99	0,96	1,37	1,10	1,59	1,07	1,10	0,98	1,11	0,96
Nederland	1,05	1,09	1,62	1,49	1,20	2,97	1,76	1,00	1,24	1,13
VK	1,03	1,02	2,17	1,36	1,73	1,42	1,16	0,76	1,16	1,06
Zweden	1,06	1,12	1,34	0,97	2,44	1,87	1,83	1,48	0,95	1,29
Zwitserland	1,00	1,02	0,80	-	3,43	3,83	1,52	1,39	1,34	1,29

Wat betreft entrepreneurship output verschillen de landen substantieel. We hebben data verzameld over Total Entrepreneurial Activity (TEA, van de Global Entrepreneurship Monitor (GEM)), innovatieve startups (Dealroom), high-growth enterprises (EC), en het aantal unicorns (CB Insights). We hebben deze gerelateerde aan de bevolkingsomvang. In Tabel 11 zien we de scores per land in 2014 (soms 2016) en 2021 (soms 2022). Hier komt duidelijk naar voren dat Nederland samen met het Verenigd Koninkrijk het beste scoort qua startups (TEA en innovatieve startups). Nederland laat op beide typen ondernemerschap ook een forse toename zien over deze periode: een groei van 49% (TEA) en 26% (innovatieve startups). Kijkend naar high-growth enterprises scoren vooral het Verenigd Koninkrijk en Zweden erg goed. Nederland zit daar net achter, maar laat ook voor dit type ondernemerschap een groei van 35% zien. Het aantal unicorns dat elk jaar wordt bereikt is fors toegenomen in Nederland (van 1 naar 5 per jaar), net als in de meeste andere landen. Toch scoort Nederland matig wat betreft unicorns ten opzichte van de benchmarklanden, waarbij het in 2022zelfs als laagste scoort. Zweden en het Verenigd Koninkrijk scoren het beste. Overall scoren met name Zweden en het Verenigd Koninkrijk het best inzake snelgroeiende ondernemingen. Opvallend zwak zijn de entrepreneurship outputs van Denemarken, met name in vergelijking met het relatief goede ecosysteem. De matige entrepreneurship outputs van Duitsland en Frankrijk zijn in de lijn met de relatief zwakke ecosystemen van deze landen. Voor Zwitserland is de databeschikbaarheid tamelijk beperkt, maar voor de jaren waarvoor data beschikbaar is scoort ze relatief goed.

Nederland scoort dus vooral goed wat betreft startups (TEA en innovatieve startups) en doet het hier ook steeds beter. Daarnaast scoort het wisselend qua snelgroeiende bedrijven en relatief slecht qua unicorns, ondanks dat er een substantiële toename is te zien van het aantal snelgroeiende bedrijven en unicorns in de periode 2014-2022. Nederland lijkt eerder een ‘startup nation’ dan een ‘scaleup nation’. Zweden lijkt het meest aanspraak te kunnen maken op de titel ‘scaleup nation’ in deze groep van benchmark landen, met het Verenigd Koninkrijk als goede tweede.

Tabel 11: Vergelijking outputs Nederland en benchmarklanden

	TEA		#innovatieve startups / miljoen inwoners		#high-growth enterprises / miljoen inwoners		#unicorns / miljoen inwoners (#)	
	2014	2021	2014	2021	2014	2020	2016	2022
Denemarken	5,5	-	105	129	376	368	0 (0)	0,34 (2)
Duitsland	5,3	6,9	54	83	-	342	0,06 (5)	0,30 (25)
Frankrijk	5,3	7,7	88	97	198	204	0,01 (1)	0,35 (24)
Nederland	9,5	14,2	163	205	335	453	0,06 (1)	0,28 (5)
VK	10,7	12,6	180	137	415	-	0,12 (8)	0,58 (39)
Zweden	6,7	9,0	155	153	482	648	0,19 (2)	0,58 (6)
Zwitserland	-	9,8	-	-	-	-	0 (0)	0,46 (4)

4.3. Vergelijking nationale startup ecosysteem aanjaagorganisaties

Vervolgens kijken we ook binnen de benchmarklanden Zwitserland, Duitsland, Denemarken, Frankrijk, Zweden en het Verenigd Koninkrijk naar organisaties die vergelijkbaar zijn met StartupDelta / Techleap. We hebben hierbij StartupDelta / Techleap getypeerd als een “national startup ecosystem catalyst organization, with the goal to lead and enable the improvement of the startup ecosystem, in collaboration with other stakeholders in the startup ecosystem.” Hiervoor hebben we 15 experts – veelal hoogleraren en onderzoekers op het terrein van ondernemerschap- en innovatiebeleid – geraadpleegd (zie bijlage D). De resultaten van relevante organisaties volgens deze expert-consultatie zijn opgenomen in Tabel 12.

Tabel 12: Overzicht nationale startup ecosysteem aanjaagorganisaties (voor details, zie bijlage J)

Land	Publieke financiering	Private financiering, not-for-profit
Nederland	Techleap	Dutch Startup Association
Frankrijk	La French Tech (ook private inkomsten door lidmaatschappen)	France Digitale
Duitsland	(Sprin-D)	German Startups Association – Startup Verband
Zwitserland	(Innosuisse)	Swiss Startup Association
Denemarken	-	Danish Startup Group (DSG); Danish Tech Startups
Zweden	Startup Sweden (gestopt op 31 december 2022)	Norrsken; Epicenter
VK	Tech Nation (gestopt op 31 maart 2023)	Scaleup Institute; Centre for Entrepreneurs

Opvallend is dat drie van de benchmarklanden (Zwitserland, Denemarken, Duitsland) geen publiek gefinancierde ‘national startup ecosystem catalyst organization’ hebben, maar wel private not-for-profit organisaties die deze functie vervullen. Deze private organisaties vinden we in vrijwel alle andere benchmarklanden. Zwitserland heeft

wel de nationale publiek gefinancierde organisatie Innosuisse, maar die richt zich vooral op innovatie ("promote science-based innovation in the interest of the economy and society in Switzerland"). Duitsland heeft de vergelijkbare Sprin-D, die zich richt op nieuwe disruptieve innovaties uit Duitsland. Zwitserland heeft ook door zijn federale structuur een veel decentralere oriëntatie, met publiek gefinancierde ecosysteem aanjaagorganisaties op deelstaatniveau (zoals 'Innovation Agency of Southern Switzerland' in Ticino). Daarnaast leunt Zwitserland meer op initiatieven uit de private sector en minder op initiatieven vanuit de Federale Overheid. Zweden had tot 31 december 2022 een publiek gefinancierde aanjager, maar deze is niet doorgezet vanwege een sterk georganiseerde private sector. In Zweden speelt wel de organisatie Vinnova een belangrijke rol, maar ook deze organisatie richt zich vooral op innovatie ("We help to build Sweden's innovation capacity, contributing to sustainable growth. We make it possible for organisations to address challenges together by enabling innovation that makes a difference").

We analyseren drie met Techleap vergelijkbare publiek gefinancierde organisaties: La French Tech, Startup Sweden, en Tech Nation (VK).[58] Voor de landen waar geen publiek gefinancierde organisatie is, analyseren we vier vergelijkbare organisaties die privaat gefinancierd zijn: Swiss Startup Association, German Startups Association, Danish Startup Group (DSG) en Danish Tech Startups. We vatten de kenmerken van deze organisaties samen met informatie over jaar van oprichting, missie, omvang (medewerkers op LinkedIn), LinkedIn volgers en financiering.

Alle organisaties zijn vergelijkbaar qua leeftijd (6-11 jaar oud), maar verschillen enorm qua omvang. StartupDelta / Techleap is qua omvang (8 jaar; 81 medewerkers) beduidend kleiner dan La French Tech (10 jaar; 256 medewerkers) en Tech Nation in het Verenigd Koninkrijk (9 jaar; 211 medewerkers), maar groter dan Startup Sweden (7 jaar; 6 medewerkers). In vergelijking met de omvang van de economie is de Nederlandse organisatie relatief groot en is de Zweedse organisatie relatief klein. De privaat gefinancierde organisaties in Zwitserland (8 jaar; 20 medewerkers), Duitsland (11 jaar 61 medewerkers), en de Deense Danish Startup Group (7 jaar; 10 medewerkers) en Danish Tech Startups (6 jaar; 12 medewerkers) zijn kleiner dan Techleap, maar groter dan de vergelijkbare Dutch Startup Assocation (6 jaar; 5 medewerkers). Van de meeste organisaties is niet bekend hoeveel publieke financiering ze hebben gekregen. Qua netwerk bereik (op LinkedIn) is een groot verschil te zien tussen de organisaties, waar La French Tech duidelijk aan kop gaat met ruim 380 duizend volgers, gevolgd door Tech Nation (43 duizend), Startup Verband (37 duizend), en Techleap (26 duizend). De andere organisaties hebben allemaal minder dan 10 duizend volgers. Het bereik van Techleap (via LinkedIn gemeten) steekt dus gunstig af bij de andere organisaties, zeker als voor bevolkingsomvang wordt gecorrigeerd.

[58] In december 2022 heeft de Zweedse overheid Startup Sweden stopgezet en in maart 2023 heeft de Britse overheid het grootste deel van de activiteiten van Tech Nation uitbesteed aan Barclays Bank Eagle Labs. De financiering van de activiteiten van Tech Nation blijft publiek, de uitvoering is in commerciële handen gekomen.

Tabel 13: Vergelijking nationale ecosysteem aanjaagorganisaties, aantal medewerkers en volgers gebaseerd op LinkedIn.

Organisatie	Jaar van oprichting	Aantal medewerkers*	Publieke financiering	LinkedIn volgers[59]
StartupDelta & Techleap	2015	81	Gemiddeld 1 miljoen euro per jaar (SUD); gemiddeld 8 miljoen euro per jaar (TL)	25.979
Dutch Startup Association	2017	5	Private financiering	8.562
La French Tech	2013	256	200 miljoen euro 2013-2020 (inclusief venture fund) (gem 25 miljoen euro per jaar)	383.690
German Startups Association – Startup Verband	2012	61	Private financiering	37.460
Swiss Startup Association	2015	21	Private financiering	9.060
Danish Startup Group (DSG)	2017	10	Private financiering	2.399
Danish Tech Startups	2020	12	Private financiering	4.763
Startup Sweden	2016	6	Onbekend	4.195
Tech Nation	2014	211	40,5 miljoen euro (36 miljoen BP) voor de eerste 7 jaar (gem 6 miljoen euro per jaar)	43.298

*Voor de onderlinge vergelijkbaarheid gaan we uit van het aantal personen dat zichzelf opgeeft als werkend voor de organisatie op LinkedIn (geregistreerd op 1 februari 2023). Dit omvat het aantal personen dat via hun LinkedIn profiel zelf aangeeft voor deze organisatie te werken, wat niet hetzelfde is als het aantal betaalde fte of werkenden per organisatie (het kunnen ook vrijwilligers zijn, zoals mentoren, of zelfstandigen die op contractbasis projecten voor de organisatie uitvoeren), en het is afhankelijk van de accuraatheid van de LinkedIn profielen. Ter vergelijking: in 2022 waren op basis van documentatie van Techleap 69 personen werkzaam bij de organisatie (staf en freelance, zie bijlage C).

De functies en rollen van de nationale startup ecosysteem aanjaagorganisaties verschillen substantieel (zie ook bijlage J). De meeste organisaties vervullen een lobby-functie, waarbij er wel verschil is in de mate waarin dit is gebaseerd op (1) nieuwe inzichten (data, informatie, kennis) die al dan niet (2) zelf zijn verzameld, en al dan niet (3) in dialoog met derden zijn gedeeld, gevalideerd en verspreid. Er is ook verschil in de mate waarin ondersteuning wordt geboden, en in de mate waarin deze “entrepreneur-centric” (gericht op individuele ondernemers of ondernemingen: Startup Sweden), “founder community-centric” (gericht op netwerken van ondernemers: Danish Tech Startups) of “ecosystem-centric” (gericht op het verbeteren van onderdelen van het ecosysteem: La French Tech, en StartupDelta) is. De kleinere organisaties zoals de Dutch Startup Assocation, Swiss Startup Association en Danish Tech Startups richten zich met name op lobby. Sommige organisaties hebben ook een nadrukkelijke ‘branding’ functie voor het aantrekken van buitenlandse investeringen en talent, zoals Techleap, Tech Nation en het sterkst door La French Tech. Techleap en La French Tech vervullen alle functies, Tech Nation doet dit ook grotendeels, met uitzondering van de lobby-rol, die ze nadrukkelijk vermijdt.

4.4. Conclusie

In dit hoofdstuk hebben wij StartupDelta en Techleap op twee manieren in internationaal perspectief geplaatst. Ten eerste door de ontwikkeling van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te vergelijken met de ontwikkeling van zes andere landen. Hieruit blijkt dat de kwaliteit van het Nederlandse ecosysteem zowel absoluut als relatief is verbeterd. Binnen de benchmark landen is Nederland gestegen van plek 5 naar plek 3. Nederland

[59] gemeten op 1 februari 2023

scoort zowel in 2014 als 2022 relatief goed op de meeste elementen in deze groep van benchmarklanden: met name qua ondernemerschapscultuur en netwerken. De zwakste elementen in 2014 zijn leiderschap, kennis en diensten. Niet alleen relatief is het ecosysteem van Nederland versterkt. Ook op de meeste absolute waarden zijn de randvoorwaarden in Nederland verbeterd in 2022 ten opzichte van 2014. Het aantal (MKB) bedrijven dat belemmeringen ondervindt om kapitaal te vergaren is bijvoorbeeld gedaald van 8,4% naar 5,1% en het totale volume van geïnvesteerd durfkapitaal in de Nederlandse startups is tussen 2014 en 2022 toegenomen met een factor 4. Absoluut gezien is ook de output van het Nederlandse ecosysteem toegenomen: zowel wat betreft startups als scale-ups, maar relatief gezien doet Nederland het niet beter qua scale-ups.

Daarnaast hebben we de aard en omvang van StartupDelta en Techleap vergeleken met de aanjaagorganisaties in deze zes landen. Drie landen hadden of hebben ook publiek gefinancierde aanjaagorganisaties: Frankrijk, Zweden en het VK. Drie landen hebben geen publiek gefinancierde aanjaagorganisatie, maar wel private organisaties: Zwitserland (Swiss Startup Association), Duitsland (German Startups Association), en Denemarken (Danish Startup Group (DSG) en Danish Tech Startups). Als we de omvang van de economie in acht nemen was StartupDelta relatief klein en is Techleap relatief groot, en zijn de Duitse en Zweedse organisaties relatief klein. Gecorrigeerd voor bevolkingsomvang is het bereik van Techleap relatief groot. Samen met LeFrechTech heeft ze ook het breedste portfolio van deze benchmark aan aanjaagorganisaties.

5. Ervaringen van startups en scale-ups: een survey

5.1. Introductie en doel van de survey

Met een telefonische survey zijn ondernemers van Nederlandse startups en scale-ups gevraagd naar de bekendheid en ervaringen met Techleap. De ondernemers is gevraagd in welke mate zij de activiteiten (outputs) en outcomes van Techleap hebben gezien en er de effecten van hebben ondervonden. Om daarnaast meer inzicht te krijgen in de effecten van programma's en evenementen zijn ondernemers die hebben deelgenomen aan programma's en evenementen van Techleap gevraagd naar wat zij hebben ervaren in de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie. Dit dient als één van de bouwstenen om de impact van Techleap te kunnen duiden. In het survey is alleen gevraagd naar de ervaringen van ondernemers met Techleap, in de veronderstelling dat het voor respondenten lastig zal zijn om de effecten van StartupDelta en van Techleap te onderscheiden. Als zij nu de effecten van Techleap zien op bijvoorbeeld het Nederlandse klimaat om een onderneming te starten, is verbetering van dat klimaat ook toe te dichten aan StartupDelta.

In de populatie van Nederlandse startups is geen controlegroep te onderscheiden van startups die buiten de impact van Techleap vielen (want Techleap richtte zich op alle tech startups en scale-ups in Nederland). Wel is het mogelijk om een controlegroep te onderscheiden van startups die niet hebben deelgenomen aan de activiteiten van Techleap, om die te vergelijken met startups die wel deelnemer zijn geweest. Hierdoor is het mogelijk om de startups die hebben deelgenomen aan evenementen en/of programma's van Techleap te vergelijken met startups en scale-ups die niet met Techleap in aanraking zijn geweest. Zo vormen we een beeld van de effecten van Techleap op bedrijfsniveau.

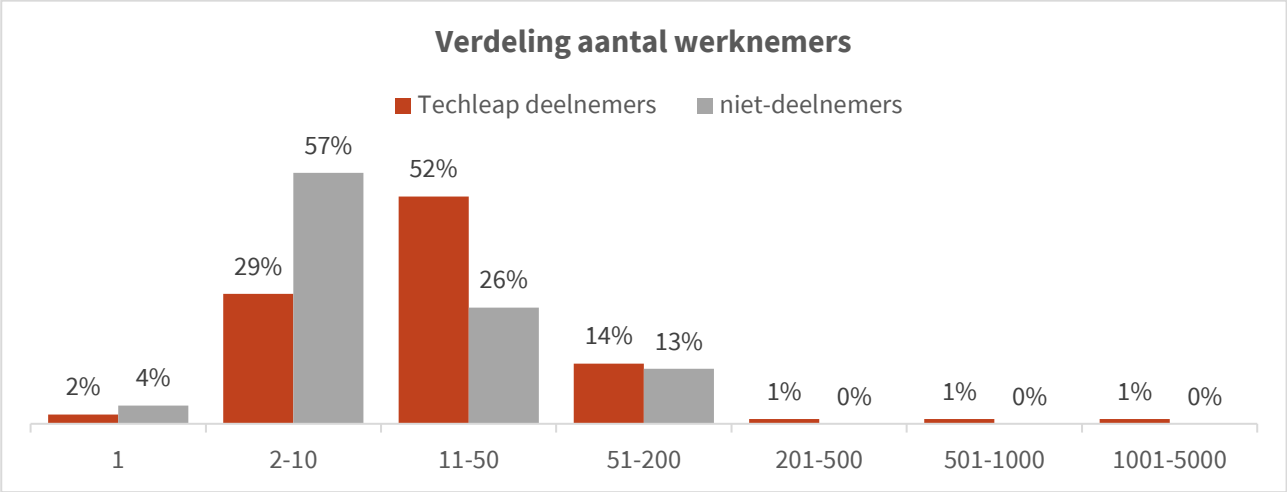
5.2. Resultaten

We hebben met 167 startups (en scale-ups) een volledige vragenlijst afgenomen, verdeeld over vier groepen:
A. Startups die individueel hebben deelgenomen aan één van de Techleap-programma's (N=28)
B. Startups die hebben deelgenomen aan één van de overige programma's van Techleap (N=29)
C. Startups die een evenement van Techleap hebben bezocht (N=29)
D. Overige startups (niet-deelnemers van Techleap) (N=72)

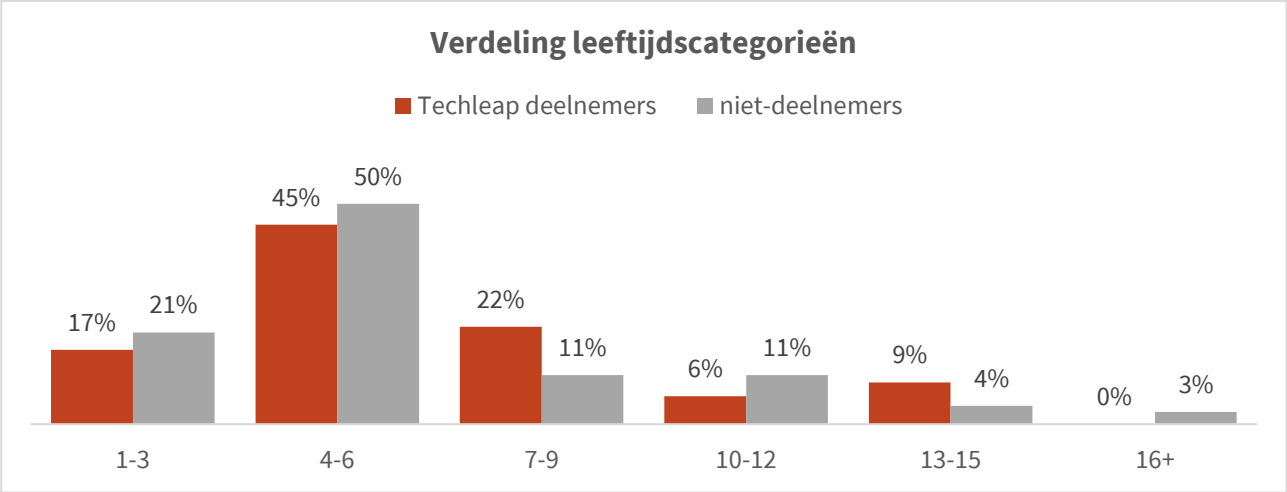
Een verantwoording van de vaststelling van de controlegroep en de steekproeftrekking is opgenomen in bijlage A. De volledige vragenlijst is te vinden in bijlage F. In eerste instantie wordt in resultaten de vergelijking gemaakt tussen Techleap-deelnemers (subgroep A, B en C) en niet-deelnemers (subgroep D). Waar nodig wordt er verder ingezoomd op subgroep niveau waarbij de groep Techleap deelnemers wordt opgesplitst in subgroep A, B en C.

5.2.1. Kenmerken van deelnemers en niet-deelnemers

In onderstaande grafieken is de verdeling van de respondenten naar grootte in aantal werknemers (Figuur 21) en leeftijd van de onderneming (Figuur 22) weergegeven. Bedrijven die deelnemen aan Techleap-activiteiten hebben meestal nog geen 50 werknemers en zijn jonger dan 7 jaar oud (daarbinnen zijn event-deelnemers met gemiddeld 24 werknemers wel kleiner dan de programmadeelnemers, met, door enkele uitschieters, gemiddeld 71 werknemers). De controlegroep van niet-deelnemers is vergelijkbaar qua bedrijfsleeftijd maar qua omvang relatief kleiner.



Figuur 21: Survey respondenten naar aantal werknemers



Figuur 22: Survey respondenten naar leeftijd bedrijf

Startup-ondernemers zijn vaker man dan vrouw. Dat geldt ook voor de respons. Onder de Techleap-deelnemers die hebben deelgenomen aan de survey is 79% man en 21% vrouw. Bij de niet-deelnemers is het verschil nog groter: 96% man en slechts 4% vrouw. Ruim 78% van de respondenten is van Nederlandse komaf.[60] De overige 22% is afkomstig uit 21 verschillende landen, waaronder Indonesië (n=5), Duitsland (n=4), België (n=3) en het Verenigd Koninkrijk (n=3). De gemiddelde leeftijd van respondenten is 44 jaar, waarbij de jongste respondent 25 jaar is en de oudste 75 jaar. Kijkend naar het opleidingsniveau van de respondenten valt op dat het overgrote deel een universitaire master heeft behaald, dit geldt voor Techleap deelnemers (79%) nog meer dan niet-deelnemers (65%).

5.2.2. Spin-offs en eigenaarschap

Van de 167 ondernemingen blijkt 7% een spin-off van een ander bedrijf te zijn. Daarnaast is 8% van de ondernemingen een spin-off van een universiteits- of onderzoekslaboratorium. Ruim 81% van de ondernemers

[60] Daarbij is gevraagd naar het geboorteland van de ouders.

geeft aan dat de onderneming is opgericht buiten een bestaand bedrijf of kennisinstelling en daarmee volledig zelfstandig is. Van de ondernemingen in de steekproef is 17% (nog) een dochteronderneming van een ander bedrijf.

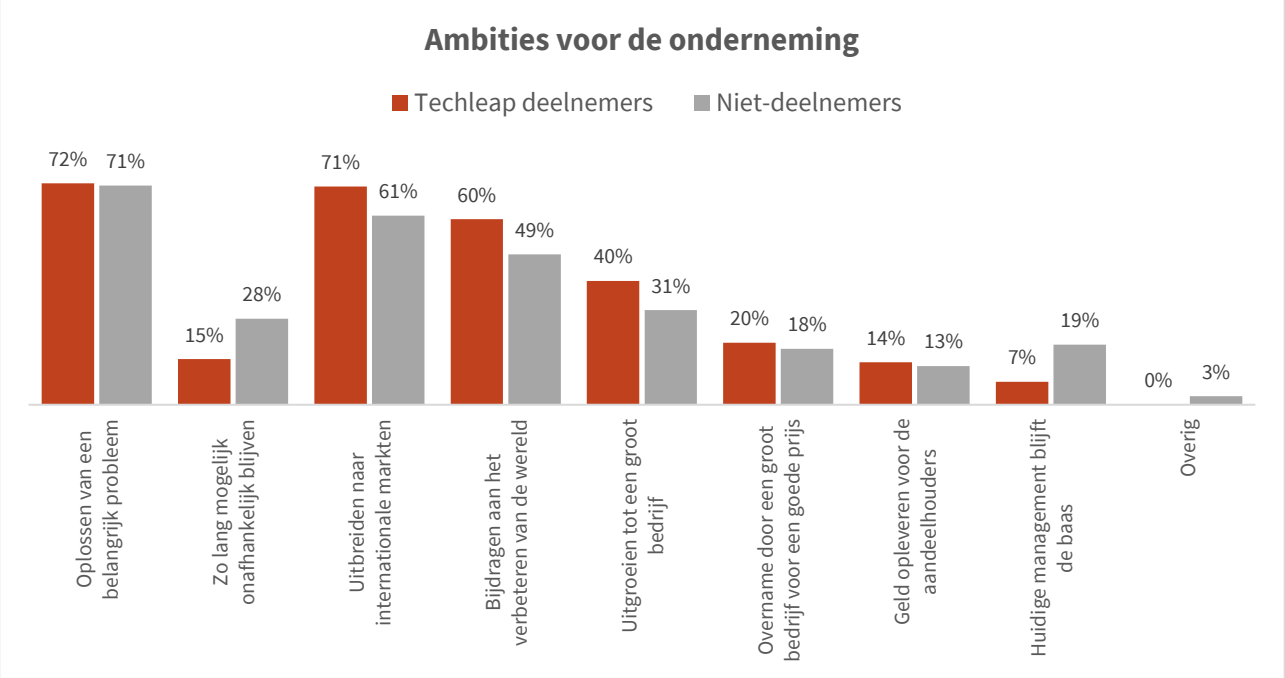
5.2.3. Omzet en risicodragend kapitaal

Uit de survey-resultaten blijkt dat de omzet van Techleap-deelnemers in 2021 gemiddeld 80% hoger was ten opzichte van niet-deelnemers: ruim €4 miljoen tegenover ruim €2,2 miljoen. Dit kan komen omdat de controlegroep van niet-deelnemers, anders dan beoogd, qua aantal werknemers minder groot is dan de groep deelnemers. Wel zijn beide groepen even oud: Techleap-deelnemers hebben in dezelfde tijd aanzienlijk meer omzet en werknemers gerealiseerd. Een mogelijke verklaring hiervoor is de focus van Techleap op de 'kopgroep' van scale-ups. Bij Techleap-deelnemers blijkt vaker sprake te zijn van extern kapitaal: 76% van de Techleap-deelnemers geeft aan gebruik te maken van financiering in de vorm van risicodragend kapitaal. Bij niet-deelnemers is dit bij 50% van de respondenten het geval. Techleap-deelnemers hebben vaker risicodragend kapitaal aangetrokken om hun (hogere) groei mogelijk te maken, en hebben kennelijk een groeistrategie die een beroep doet op extern kapitaal. Dat sluit aan bij een van de voorwaarden en doelen van de Techleap-programma's: de ambitie en potentie om meer kapitaal aan te trekken.

5.2.4. Ambities en groei

Aan de respondenten is gevraagd wat de drie belangrijkste ambities zijn voor de onderneming. Hiervoor werden acht potentiële ambities genoemd, waarna respondenten de mogelijkheid kregen om er nog eigen ambities aan toe te voegen. Startups en scale-ups combineren vooral drie ambities, zij noemen het oplossen van een belangrijk probleem het vaakst als belangrijke ambitie, gevolgd door het uitbreiden naar internationale markten en bijdragen aan het verbeteren van de wereld. Startups en scale-ups worden doorgaans gezien als één van de middelen voor het oplossen van maatschappelijke problemen, wat wordt bevestigd door de ambities van de ondernemers zelf.

Over het algemeen zijn hierin weinig verschillen te onderscheiden tussen Techleap-deelnemers en niet-deelnemers. Wat wel opvalt, is dat niet-deelnemers vaker de ambitie hebben om onafhankelijk te blijven en met het huidige management de 'baas' te blijven van de onderneming (Figuur 23).

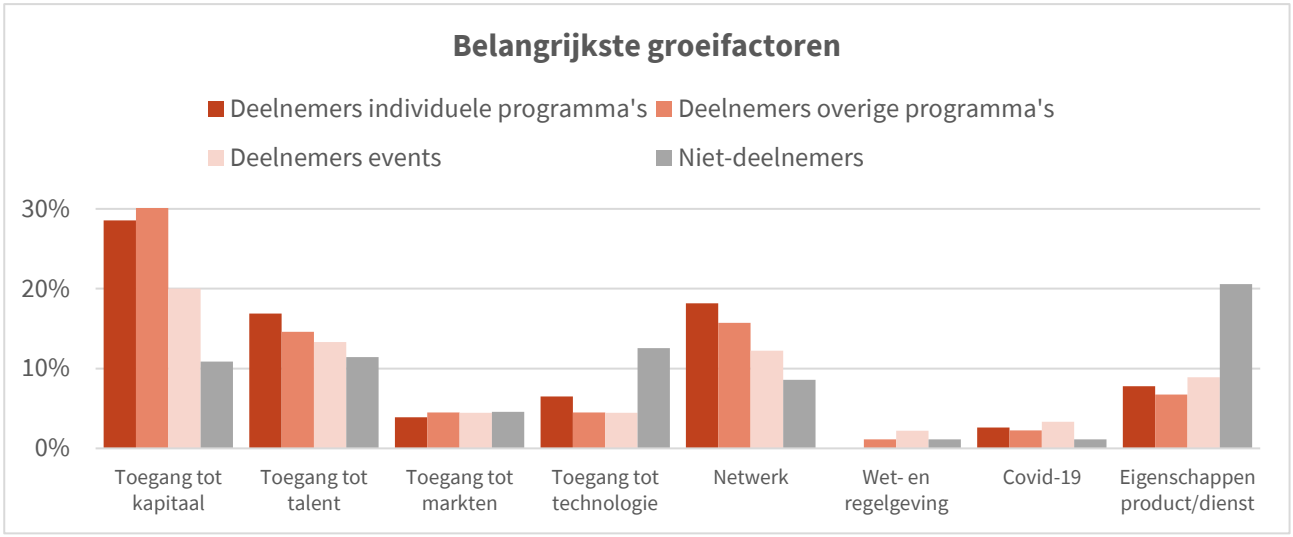


Figuur 23: Ambities zoals aangegeven door respondenten

StartupDelta en Techleap zijn opgericht om startups te ondersteunen om hun belangrijkste belemmeringen aan te pakken. Wij hebben ondernemers gevraagd om hun de belangrijkste factoren die hun groei belemmeren of bevorderen onder woorden te brengen; deze antwoorden zijn door ons ingedeeld in categorieën. Kijkend naar factoren die de groei van de onderneming hebben gestimuleerd of juist hebben belemmerd valt op dat ‘toegang tot kapitaal’ het meest genoemd wordt, zowel als stimulerende factor als belemmerende factor. Aan de ene kant worden subsidietrajecten en het verkrijgen van extern kapitaal als starter als belemmering ervaren, anderzijds wordt dit juist als groeifactor genoemd door startups die dit wel hebben verkregen. Wanneer wordt gekeken naar de onderlinge verschillen tussen de subgroepen, blijkt dat ondernemingen die hebben deelgenomen aan programma’s van Techleap beduidend vaker ‘toegang tot kapitaal’ hebben ervaren als belangrijke groeifactor. Ter illustratie: 30% van de groeifactoren die door programma deelnemers genoemd zijn vallen onder ‘toegang tot kapitaal’, tegenover 14% bij respondenten die niet hebben deelgenomen aan programma’s. Dit kan meerdere zaken impliceren. Ofwel deelname aan programma’s leidt daarna tot het aantrekken van meer kapitaal, ofwel ondernemingen die deelnemen aan Techleap programma’s zijn juist ondernemingen die al meer kapitaal aantrekken (wat ook aansluit bij één van de voorwaarden en doelen van de programma’s: de ambitie en potentie om snel meer kapitaal aan te trekken). Anderzijds wordt ‘toegang tot kapitaal’ door alle vier de subgroepen het vaakst genoemd als belemmerende factor voor groei. Hierbij zijn de verschillen tussen de subgroepen beduidend kleiner.

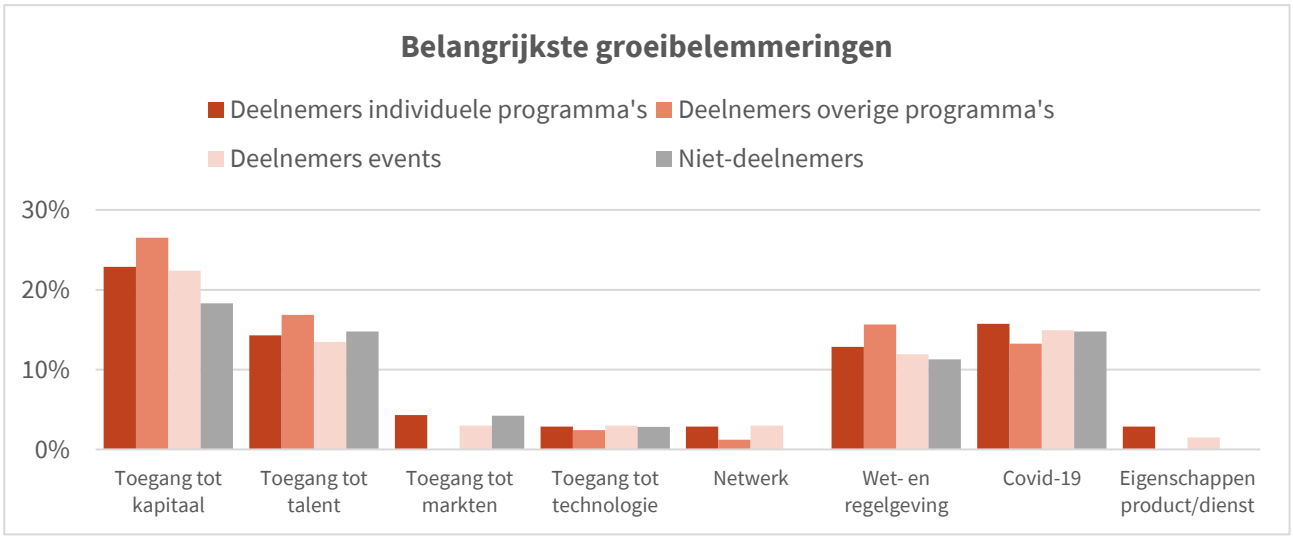
Daarnaast wordt ‘toegang tot talent’ ongeveer even vaak genoemd als stimulans voor groei en als belemmerende factor. Hier is relatief weinig verschil te onderscheiden tussen de subgroepen. Er wordt door respondenten over het algemeen aangegeven dat het verkrijgen van nieuw en technisch geschoold personeel vaak een uitdaging vormt, wat aansluit op de krapte op de arbeidsmarkt die momenteel op nationaal niveau heerst. Anderzijds worden kennis en ambitie van medewerkers herhaaldelijk genoemd als stimulerende factor voor groei, waarbij het belang van het behouden van talent ook regelmatig naar voren is gekomen.

Het hebben van een goed netwerk is meermaals genoemd als belangrijke groeifactor. Opvallend is dat dit meer wordt aangeduid als belangrijke groeifactor naarmate de betrokkenheid bij Techleap hoger is. Zo geeft 18% van de individuele programma deelnemers aan dat het netwerk dat ze hebben een belangrijke stimulans is (geweest) voor de groei die ze doormaken. Bij deelnemers aan overige programma's ligt dit op 16%, bij event deelnemers op 12% en bij niet-deelnemers op 9% (Figuur 24). Betrokkenheid bij Techleap draagt bij aan het versterken van relevante netwerk binnen het ecosysteem.



Figuur 24: belangrijkste groeifactoren volgens respondenten.

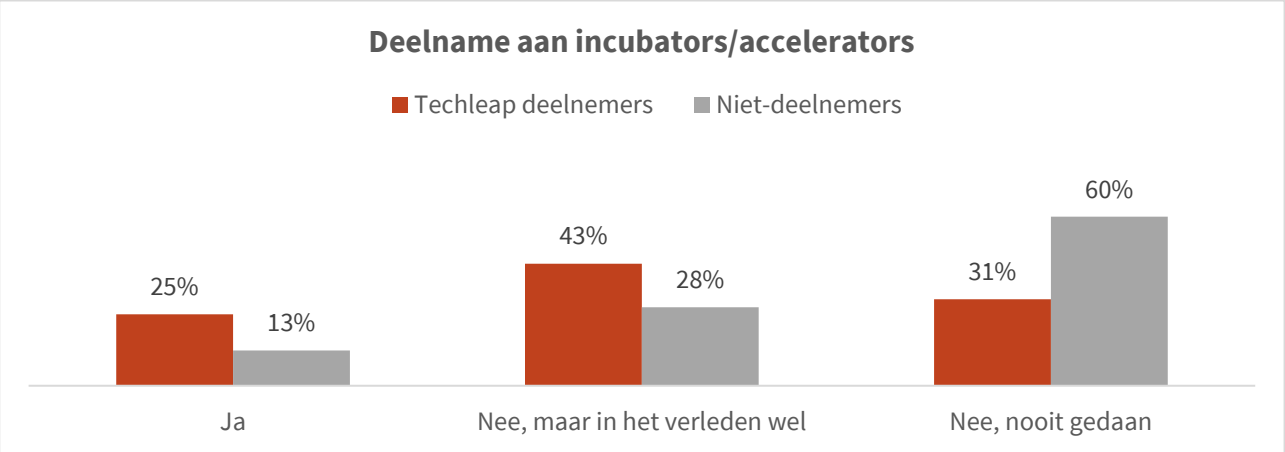
Wat veelvuldig naar voren is gekomen wanneer gevraagd werd naar groeibelemmeringen, is de impact die Covid-19 heeft gehad. Een aantal ondernemers zag hierdoor bijvoorbeeld de vraag naar hun product en/of dienst instorten. Daarnaast wordt ook wet- en regelgeving door ongeveer 15% van de respondenten benoemd als belemmerende factor voor groei (Figuur 25). Zo is meermaals aangegeven dat Nederlandse wet- en regelgeving niet goed aansluit op de Europese, wat tot verwarring en ingewikkelde procedures leidt (n=7). Ook worden fiscale (n=5) en medische (n=6) wetgeving meerdere malen genoemd als beperkende factor.



Figuur 25: belangrijkste groeibelemmeringen volgens respondenten

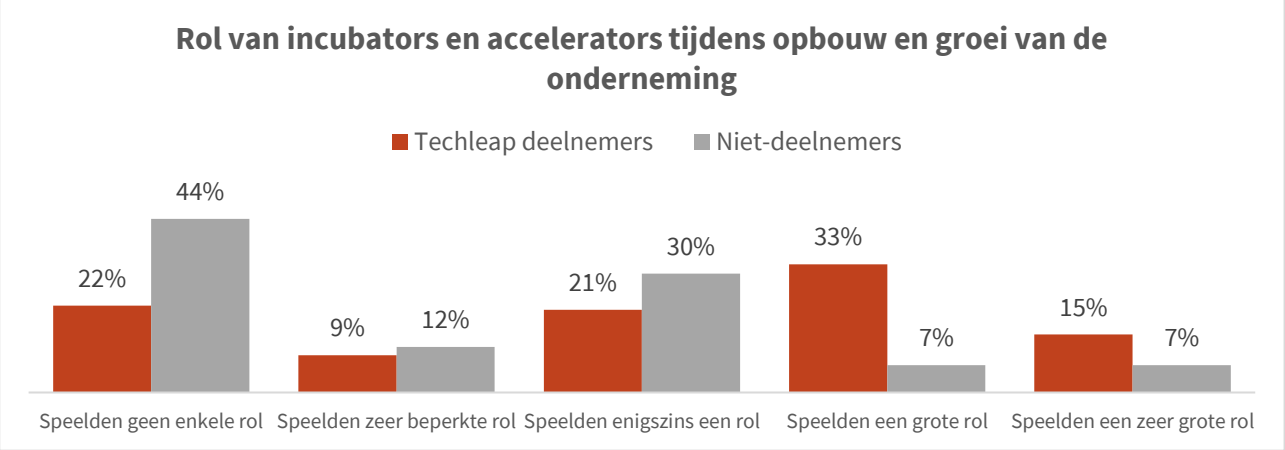
5.2.5. Incubators en accelerators

Er is in het onderzoek dieper ingegaan op de rol van incubators en accelerators tijdens de opbouw en groei van de onderneming. Techleap-deelnemers vaker hebben deelgenomen aan een incubator of accelerator programma dan niet-deelnemers. Soms is dat ook een voorwaarde voor deelname aan een Techleap-programma. 68% van de Techleap-deelnemers geeft aan momenteel deel te nemen aan een incubator of accelerator, of dat in het verleden te hebben gedaan. Voor de niet-deelnemers geldt dat 41% van de ondernemingen deelneemt of heeft deelgenomen aan een incubator of accelerator (Figuur 26).



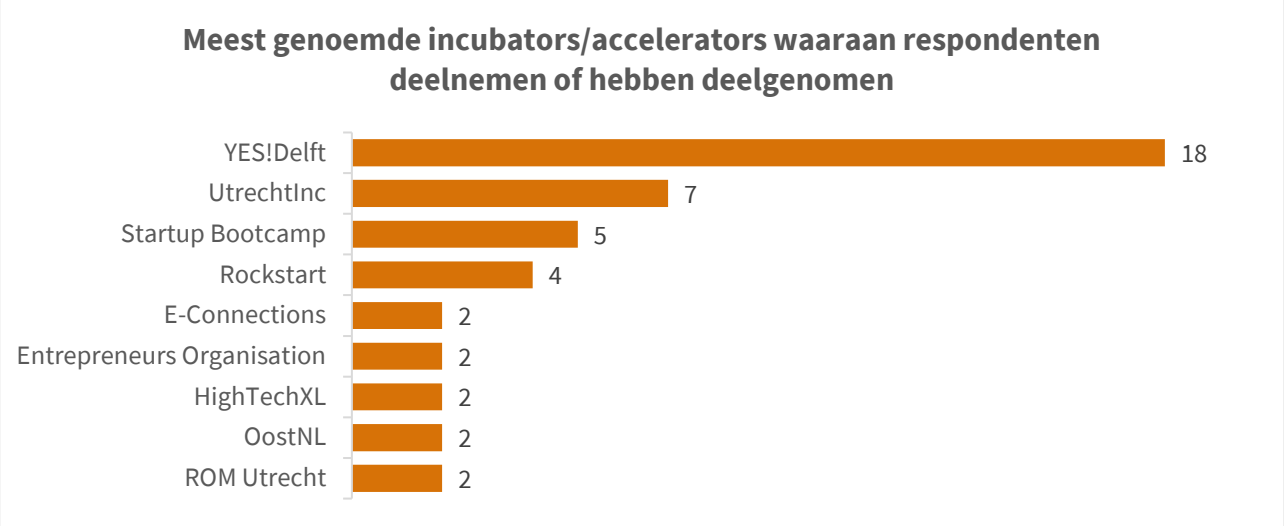
Figuur 26: deelname van respondenten aan incubators of accelerators.

Als het gaat om de rol die incubators en accelerators hebben gespeeld, zijn de verschillen tussen deelnemers en niet-deelnemers nog groter: 48% van de Techleap deelnemers geeft aan dat incubators en accelerators een (zeer) grote rol hebben gespeeld, terwijl slechts 14% van de niet-deelnemers dit aangeeft (Figuur 27). Deelname aan een Techleap-programma lijkt het effect van (andere) incubators en accelerators voor de startup te vergroten.



Figuur 27: Mate van invloed van incubators of accelerators volgens respondenten.

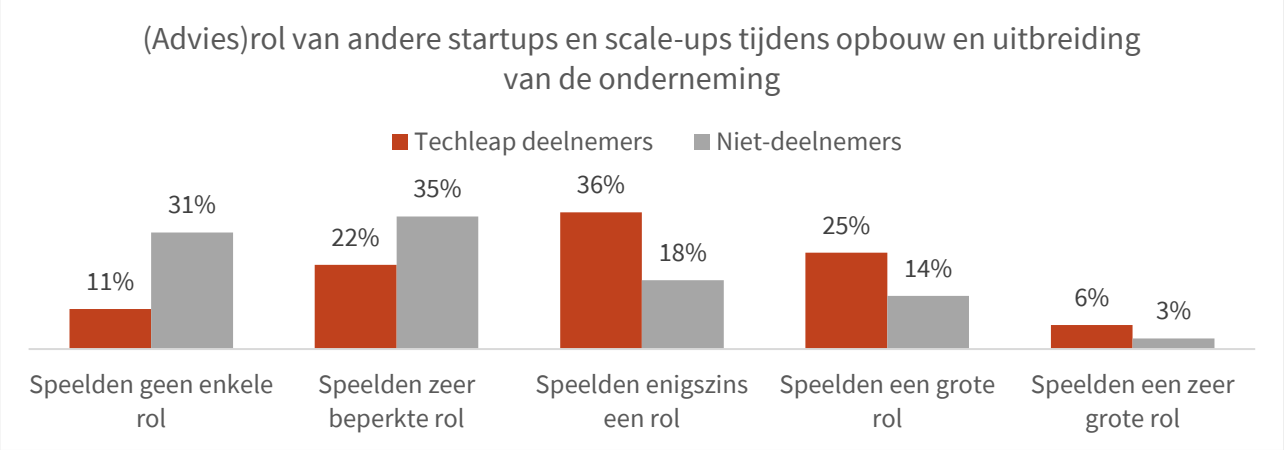
Ondernemers is ook gevraagd aan te geven aan welke incubator en/of accelerator programma's zij hebben deelgenomen. Hierbij werd een verscheidenheid aan programma's genoemd. De programma's die meer dan één keer zijn genoemd, zijn weergegeven in Figuur 28. Hierbij springen vooral YES!Delft en in mindere mate Utrecht Inc eruit.



Figuur 28: Meer dan één keer genoemde incubators of accelerators

5.2.6. Community-vorming onder startup en scale-up ondernemers

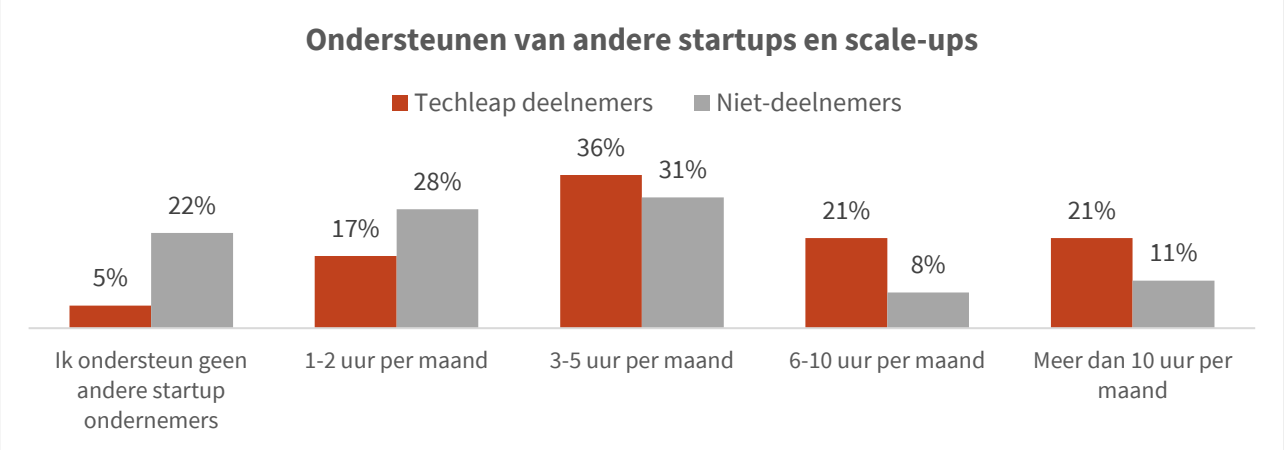
Eén van de doelen van Techleap is het creëren van een community van founders. Om dit te meten zijn respondenten gevraagd naar de (advies)rol die andere startup en scale-up ondernemers hebben gespeeld tijdens de opbouw en uitbreiding van de onderneming. Uit de resultaten blijkt dat andere startup en scale-up ondernemers bij 67% van de Techleap-deelnemers ten minste 'enigszins' een rol hebben gespeeld. Dit is beduidend hoger dan bij de groep niet-deelnemers, waar 35% aangeeft dat andere startup en scale-up ondernemers ten minste 'enigszins' een rol hebben gespeeld (Figuur 29). Techleap-deelnemers hebben meer toegang tot netwerken van voor hen relevante ondernemers.



Figuur 29: Mate van belang van advies van andere startups aan respondenten.

Daarnaast is gevraagd in welke mate de ondernemers zelf bijdragen aan community-vorming, door het bieden van ondersteuning of het delen van kennis met andere startup en scale-up ondernemers in Nederland. Vrijwel alle Techleap deelnemers (95%) geven aan andere startup en scale-ups te ondersteunen. Van de niet-deelnemers geeft 78% aan ondersteuning te bieden (Figuur 30). Hiermee kan worden geconstateerd dat Techleap deelnemers binnen

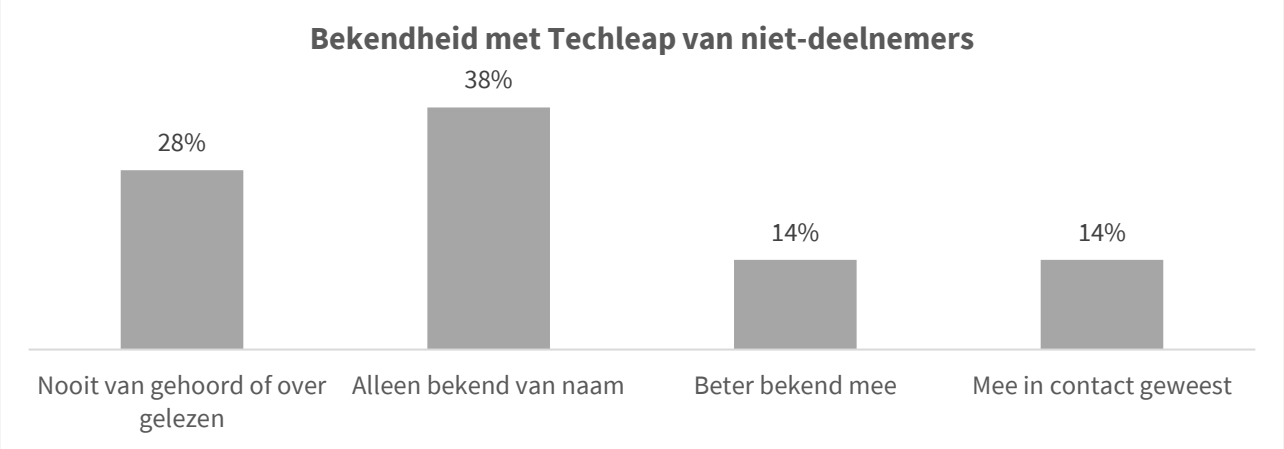
de founder-community meer ondersteuning ontvangen en bieden dan niet-deelnemers, wat ook aansluit bij één van de belangrijkste taken die Techleap heeft opgepakt.



Figuur 30: Mate van steun aan andere startups volgens respondenten.

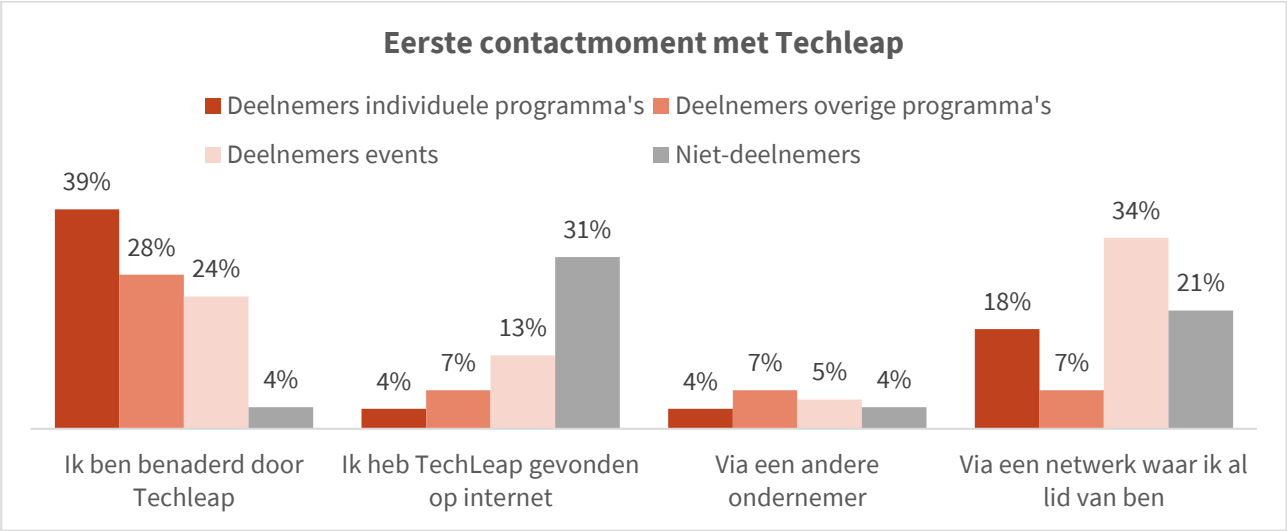
5.2.7. Bekendheid met Techleap

Techleap heeft de rol opgepakt als belangenbehartiger van startups. Wordt ze ook gezien door de doelgroep? Van de 72 respondenten die niet hebben deelgenomen aan programma's en evenementen van Techleap, heeft 66% wel eens van Techleap gehoord. Voor 28% van de niet-deelnemers Techleap volledig onbekend (Figuur 31).



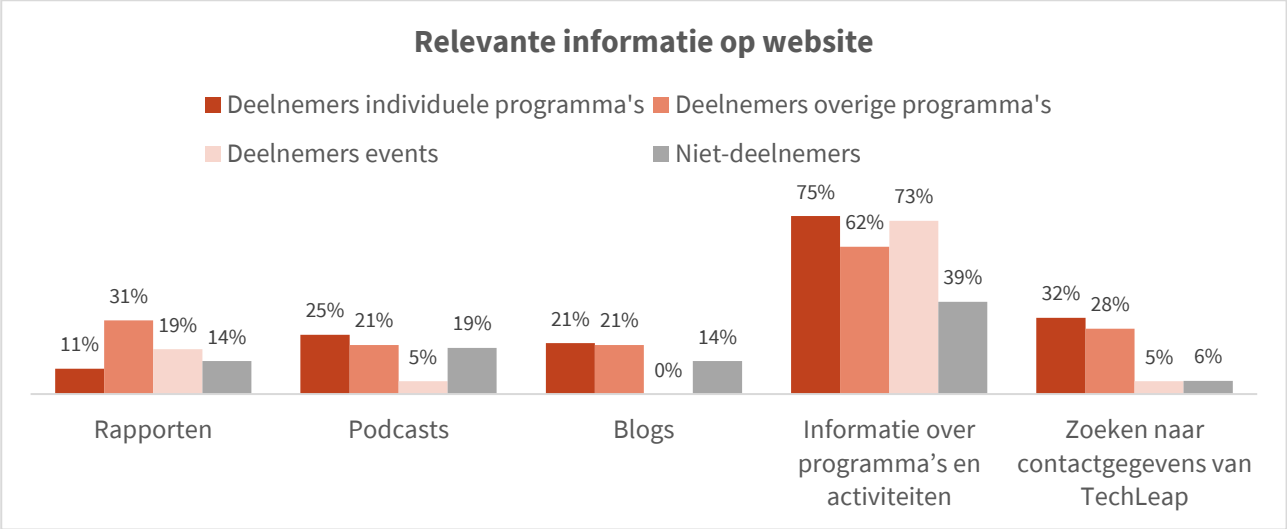
Figuur 31: mate van bekendheid met Techleap voor niet-deelnemende respondenten.

Kijkend naar het eerste contactmoment dat ondernemers hebben gehad met Techleap, blijkt dat ondernemers nauwelijks via een andere ondernemer met Techleap in contact zijn gekomen. Bij programma-deelnemers blijkt dat zij in veel gevallen zijn benaderd door Techleap. In een eerder stadium heeft Techleap aan de hand van data geïdentificeerd welke scale-ups interessant zouden zijn om mee te nemen in hun programma's, wat bevestigd wordt door deze observatie. Niet-deelnemers die wel bekend zijn met Techleap, zijn voornamelijk bekend geraakt met Techleap via het netwerk waar ze deel van uit maken of doordat ze de website van Techleap hebben bezocht. Ook ondernemers die hebben deelgenomen aan evenementen zijn voornamelijk via hun bestaand netwerk in contact gekomen met Techleap, of ze zijn benaderd door Techleap zelf (Figuur 32).



Figuur 32: Route tot contact met Techleap volgens respondenten.

Van alle respondenten heeft ruim driekwart (78%) wel eens de website van Techleap bezocht. Zoals in Figuur 33 te zien is, wordt de website voornamelijk bezocht om informatie te vinden over programma's en activiteiten die Techleap organiseert. De 'expertiserol' van Techleap, die op de website zichtbaar is in het publiceren van rapporten, podcasts en blogs, wordt door respondenten minder vaak als relevant geacht. Ook van de niet-deelnemers die de website hebben bezocht, vindt ruim viervijfde daar voor hen relevante informatie.

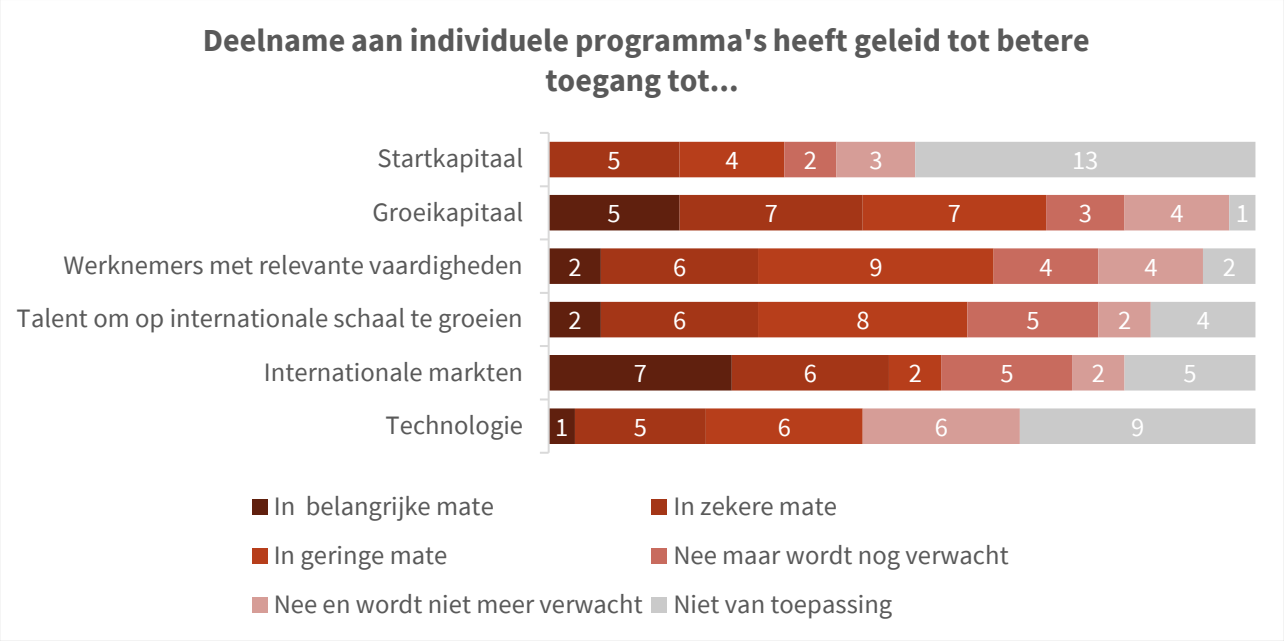


Figuur 33: Waardering relevantie informatie op de website van Techleap.

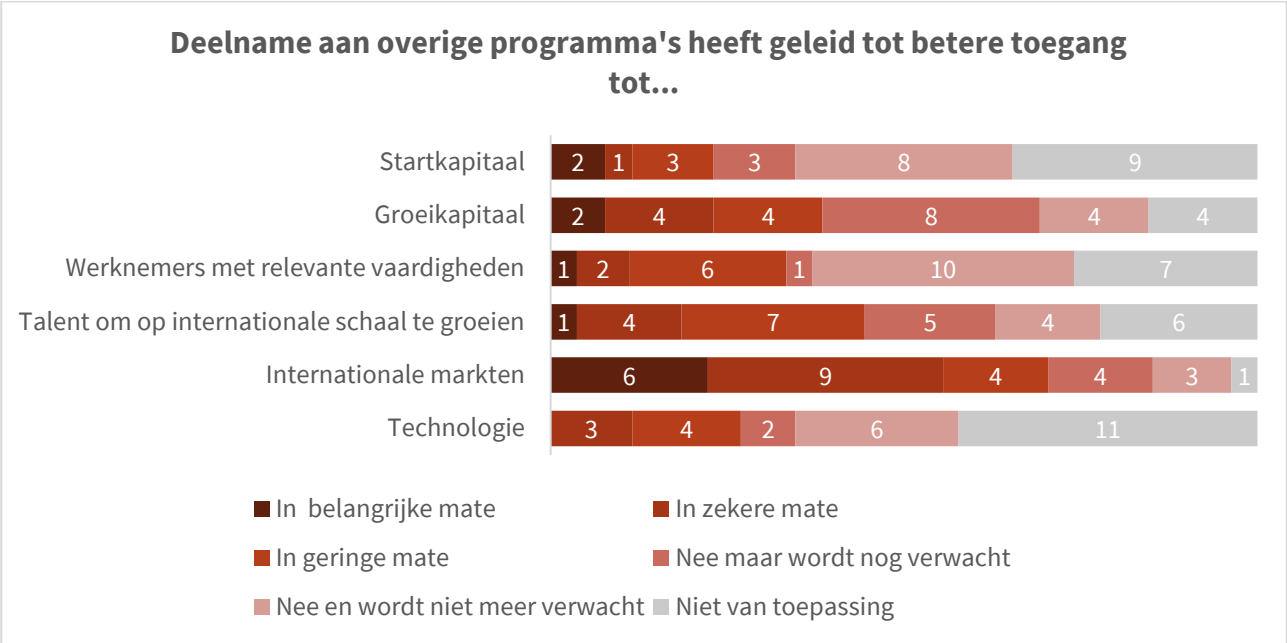
5.2.8. Opbrengsten van deelname aan Techleap programma's en activiteiten

Binnen de onderzoekspopulatie heeft twee derde deelgenomen aan een programma of activiteit van Techleap, en hen hebben we kunnen vragen naar hun ervaringen en de opbrengsten voor hun onderneming. Hierbij is specifiek gevraagd naar opbrengsten die binnen de vier overkoepelende domeinen van Techleap (toegang tot technologie, markten, talent en kapitaal) te categoriseren zijn.

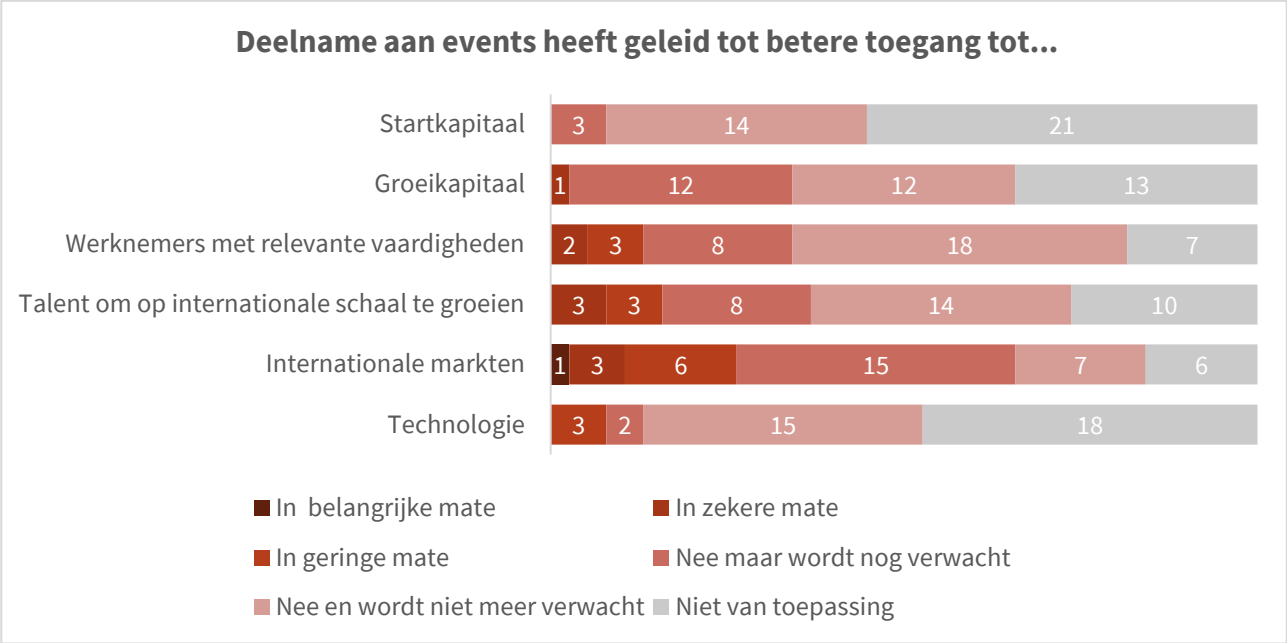
Uit de resultaten blijkt dat deelname aan programma's vaker tot opbrengsten leidt dan deelname aan evenementen (zie Figuur 34, Figuur 35 en Figuur 36). Gezien het verschil in ondersteuning en intensiviteit tussen programma's en evenementen, is dit een logisch verschil. Kijkend naar de opbrengsten van programmadeelname, valt op dat dit met name leidt tot verbeterde toegang tot internationale markten (bij 64% van de programmadeelnemers). Vooral deelname aan individuele programma's leidt in veel gevallen tot het aantrekken van meer groeikapitaal (70% van individuele programma deelnemers). Ook heeft deelname een positief effect op de ervaren toegang tot talent, zij het vooral 'in zekere mate' (17%) en 'in geringe mate' (28%), niet zozeer 'in belangrijke mate' (6%). Deelname aan programma's heeft het minst effect op toegang tot technologie (36%) en toegang tot startkapitaal (28%). Dat laatste kan mede worden verklaard doordat deelnemende bedrijven (scale-ups), met name op zoek zijn naar groeikapitaal en niet meer naar startkapitaal.



Figuur 34: Bijdrage van Techleap's individuele programma's aan toegang van respondenten tot...



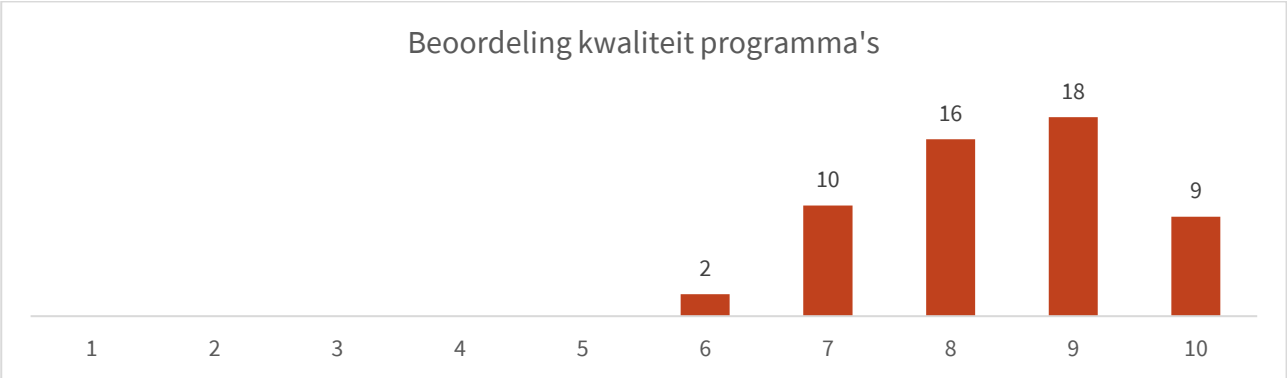
Figuur 35: Bijdrage van Techleap's overige programma's aan toegang van respondenten tot...



Figuur 36: Bijdrage van Techleap's evenementen aan toegang van respondenten tot...

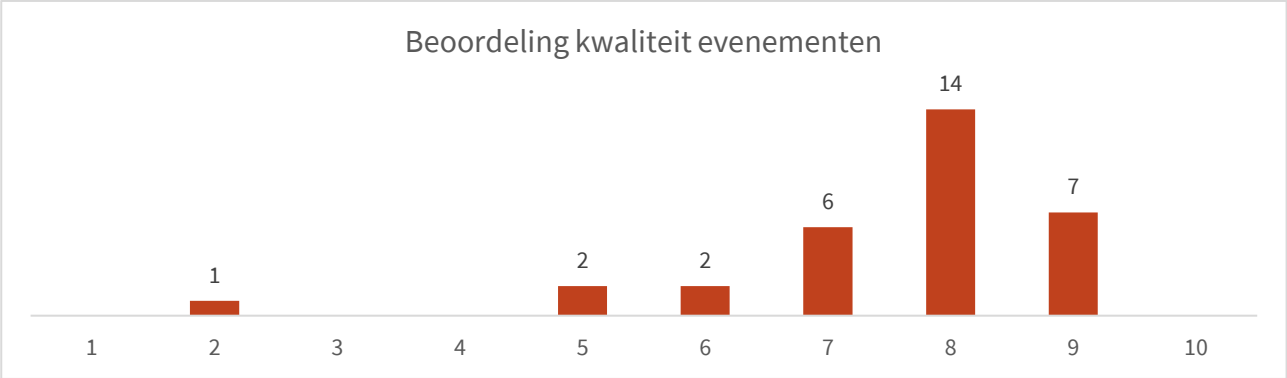
Samenvattend hebben programma's van Techleap volgens de deelnemende bedrijven een positief effect op de toegang tot achtereenvolgens technologie, kapitaal, talent en markten.

Ook de waardering van de programma's is een signaal van hun rol voor de ondernemers. Programmadeelnemers beoordelen de kwaliteit van de programma's allen met een voldoende, waarbij 78% de kwaliteit beoordeelt met een 8 of hoger. Dit leidt tot een gemiddelde beoordeling van 8,4 (Figuur 37).



Figuur 37: Beoordeling van kwaliteit programma's door respondenten.

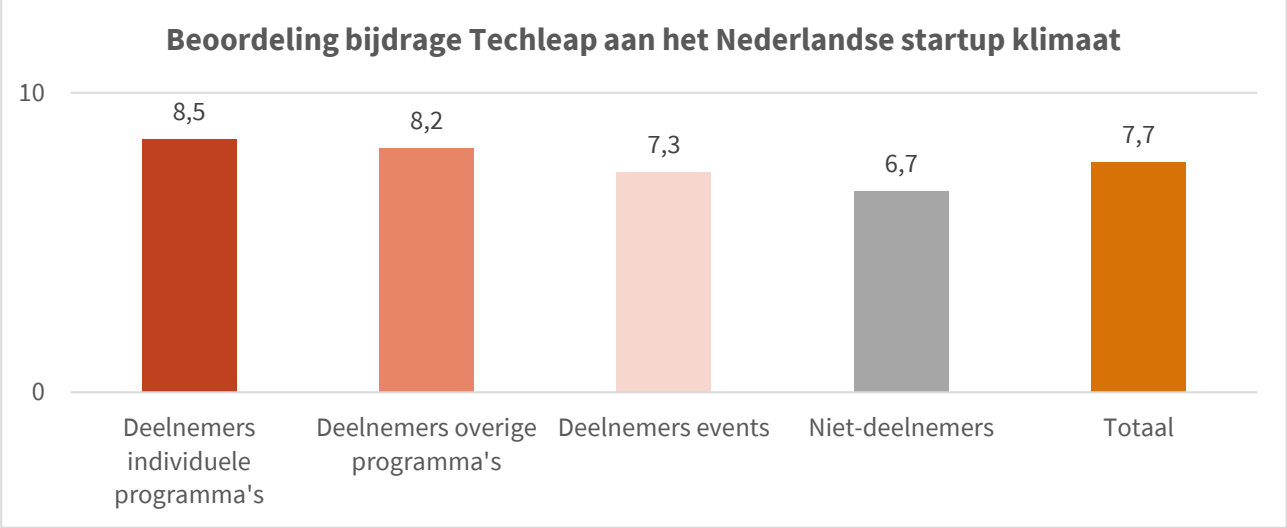
Evenement deelnemers beoordelen de kwaliteit van de Techleap evenementen overwegend positief. Van de 32 ondernemers die alleen aan een evenement hebben deelgenomen, beoordelen slechts 3 van hen de kwaliteit van het evenement(en) dat zij bezocht hebben met een onvoldoende. Gemiddeld leidt dit tot een beoordeling van 7,5 (Figuur 38).



Figuur 38: Beoordeling van kwaliteit evenementen door respondenten

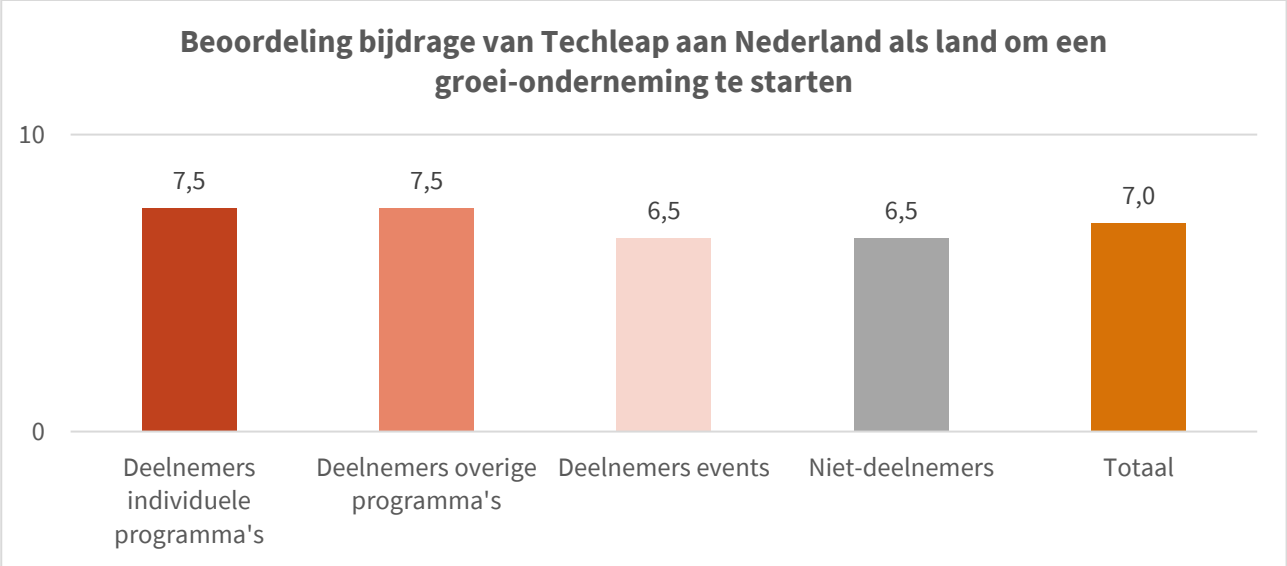
5.2.9. Beoordeling van de bijdrage van Techleap

De bijdrage van Techleap aan het Nederlandse startup klimaat is door de respondenten gemiddeld beoordeeld met een 7,7. Over het algemeen beoordelen programmadeelnemers de bijdrage van Techleap positiever dan evenement-deelnemers en niet-deelnemers (Figuur 39). Een mogelijke verklaring hiervoor is de bekendheid die deze bedrijven met Techleap hebben. Hoe intensiever het contact met Techleap, hoe meer de respondenten zicht zullen hebben op de bijdrage die Techleap levert.



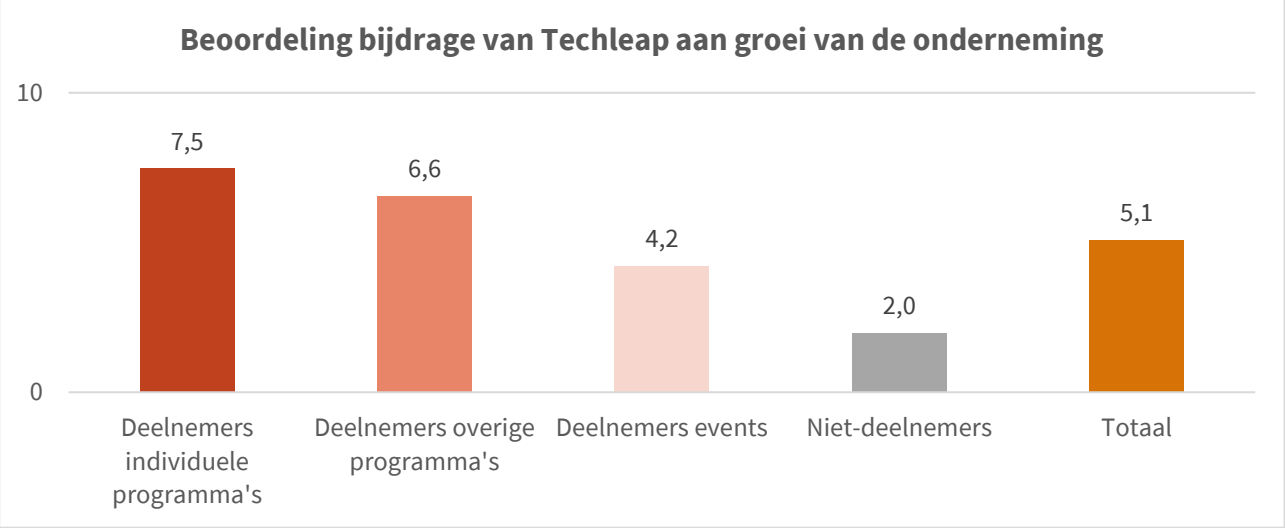
Figuur 39: Gemiddeld oordeel op schaal 1-10 over bijdrage aan Nederlands startup klimaat van Techleap volgens respondenten.

De bijdrage van Techleap aan Nederland als land om een groei-onderneming te starten wordt gemiddeld beoordeeld met een 7,0. Respondenten vinden dat Techleap op landelijk niveau een positieve bijdrage heeft geleverd aan het startup en scale-up ecosysteem (Figuur 40). Ook hier is zichtbaar dat programma-deelnemers de bijdrage van Techleap als positiever beoordelen dan deelnemers van evenementen en niet-deelnemers.



Figuur 40: Gemiddeld oordeel op schaal 1-10 over bijdrage Techleap aan Nederland als land om een groei-onderneming te starten.

De verschillen worden groter wanneer wordt gevraagd naar de bijdrage van Techleap aan groei van de eigen onderneming. Waar programma-deelnemers de bijdrage van Techleap gemiddeld met een 7,5 beoordelen, beoordelen evenement deelnemers en niet-deelnemers de bijdrage van Techleap beduidend lager (Figuur 41).



Figuur 41: Gemiddeld oordeel op schaal 1-10 over bijdrage aan groei van de eigen onderneming van de respondent.

Samenvattend kan worden gesteld dat de meeste deelnemers en niet-deelnemers vinden dat Techleap een positieve bijdrage heeft geleverd aan het startup en scale-up ecosysteem in Nederland. De bijdrage aan de eigen ondernemingen wordt vrijwel alleen gezien als de ondernemer ook heeft deelgenomen aan een programma. Anderzijds laat dit zien dat deelname aan de programma's van Techleap vaak een positief effect heeft op de groei van de onderneming.

5.3. Conclusie

Techleap wil de groeikansen voor alle startups in Nederland vergroten en heeft daarnaast een substantieel aantal startups en scale-ups laten deelnemen aan gerichte programma's. We hebben een representatieve selectie van deelnemers aan programma's kunnen vergelijken met een selectie van niet-deelnemers. Die laatste groep is qua leeftijd vergelijkbaar, maar is qua omvang in werknemers groter, al kan dat ook samenhangen met hun deelname. Dit geeft inzicht in de ervaringen van startups met het Nederlandse ecosysteem en in het bijzonder met Techleap.

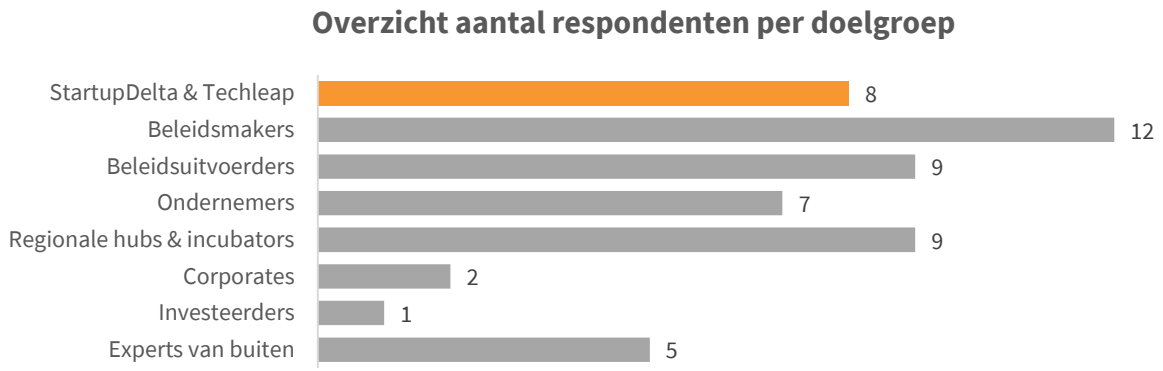
De factoren die volgens alle startup-ondernemers cruciaal zijn voor groei, zijn ook de domeinen waarop StartupDelta en Techleap actief zijn geweest: kapitaal, talent, technologie en markt. Deelnemers zien daarnaast de grote rol van netwerken, die niet-deelnemers vaak niet missen en dus ook niet benutten. Deelnemers zijn niet zelf op zoek gegaan naar een programma, maar doen mee omdat ze zijn benaderd door Techleap of omdat ze getipt zijn door een netwerk waarvan ze al lid waren. Deelname aan een Techleap programma is vaak het vervolg op deelname aan een (universitaire) incubator. Dit sluit aan op de aard en selectie van de Techleap-programma's. Deelname aan een Techleap-programma lijkt ook het effect van incubators en accelerators voor de startup te vergroten. Deelnemers waarderen de kwaliteit van de Techleap-programma's met ruim een acht en melden als effect vooral betere toegang tot internationale markten en kapitaal; minder vaak tot talent en technologie.

Techleap is voor de doelgroep een zichtbare partij geworden. Ook van de niet deelnemers kent twee derde Techleap en de meerderheid van alle startups ziet de positieve bijdrage van Techleap aan het startupklimaat. Het effect op de eigen onderneming wordt echter vrijwel alleen gezien en gewaardeerd door deelnemers. Ook door niet-deelnemers – die buiten de steekproef veel groter is dan de groep deelnemers – wordt Techleap gezien en erkend in haar rol als belangenbehartiger van het Nederlandse startup-klimaat.

6. Perspectief van stakeholders uit interviews

6.1. Introductie

In dit hoofdstuk vatten we de resultaten uit gesprekken met respondenten samen. De bevindingen ordenen we naar reacties van respondenten op de doelen, activiteiten en effecten van StartupDelta, Techleap en lessen voor de toekomst. We hebben gesproken met 53 respondenten met diverse achtergronden, zie Figuur 42 voor een overzicht. **Statements in dit hoofdstuk zijn meningen van respondenten, waar mogelijk met andere bronnen gecontroleerd.**



Figuur 42: Aantal respondenten per doelgroep (sommige respondenten vertegenwoordigen meerdere doelgroepen, alleen de hoofddoelgroep is geteld)

De methode die we hebben gehanteerd voor de gesprekken en het analyseren van de resultaten is te vinden in bijlage A. In bijlage I is de volledige lijst met geïnterviewde personen opgenomen. In onze resultaten representeren we zowel **terugkerende perspectieven**[61] die door meerdere respondenten worden geuit, als **discussiepunten**[62] waar meerdere respondenten uiteenlopende zienswijzen hebben over hetzelfde onderwerp. Daarbij behandelen we voor zowel StartupDelta als Techleap als de aanjagers als geheel de volgende elementen:

- Een algemene perceptie van en oordeel over de beide aanjagers door de respondenten.
- Reflectie van respondenten op de doelen die de aanjagers hadden en het gebruik van de acties van die aanjagers in relatie tot de effecten die ze hebben bereikt.
- Ervaring met de organisatie van de programma's en hoe dit naar hun mening gerelateerd was aan de doelen, effecten, instrumenten en samenwerkingen.
- Conclusies over de doelmatigheid en doeltreffendheid van de aanjagers, zoals waargenomen en beoordeeld door de respondenten.

Afsluitend vatten we de door respondenten geleerde lessen samen die belangrijk zijn voor de toekomst van het startup en scale-up beleid van Nederland. Daarbij kijken we naar uitspraken van respondenten over de uitdagingen

[61] Dit zijn waarnemingen van respondenten die drie keer of meer genoemd zijn in de gesprekken en waar min of meer overeenstemming bestaat tussen direct betrokkenen bij StartupDelta/Techleap en buitenstaanders.

[62] Dit zijn waarnemingen van respondenten die elkaar tegenspreken. De onenigheid kan feitelijk zijn, maar is vaker op basis van waardeoordeel (of bijvoorbeeld een bepaalde interventie passend is bij het doel van de externe aanjager). In dit geval beschrijven we zo goed mogelijk de verschillende perspectieven en waar mogelijk en relevant attribueren we die aan verschillende doelgroepen van respondenten.

voor startups en scale-ups, hoe de overheid hier mee om kan gaan en welke rol een externe aanjager daarin wel en niet kan spelen.

6.2. StartupDelta (1.0, 2.0 en 3.0)

6.2.1. Inleiding en doelen

In 2015 begon StartupDelta met de visie om van Nederland het beste ecosysteem van Europa te maken voor het starten, groeien en internationaliseren van ondernemingen. De organisatievorm, een publiek-private samenwerking, moest ervoor zorgen dat alle belanghebbenden betrokken zouden worden en konden profiteren. Deze visie vertaalde zich in een aantal doelen, beschreven in paragraaf 2.4. Deze doelen waren fluïde. Respondenten nemen waar dat door een combinatie van de experimentele opzet, hoge urgentie, korte doorlooptijden en de noodzaak om waar het mogelijk was de problemen van startups te agenderen, de prioriteit van de verschillende doelen telkens wisselde. Desondanks zijn respondenten over het algemeen zeer positief over het resultaat dat StartupDelta heeft bereikt, gegeven de korte looptijden en beperkte middelen.

Van de in totaal 53 geïnterviewde personen hebben 25 respondenten ten minste één statement gemaakt met betrekking tot StartupDelta. Respondenten hebben vragen beantwoordt over thema's en acties waar ze kennis van hadden of bij betrokken waren, op basis van selectie door de onderzoekers (van aan hen voorgelegde onderwerpen) en antwoorden van respondenten.

6.2.2. Acties en effecten

Een effect van StartupDelta dat regelmatig naar voren komt is de aandacht die het heeft gecreëerd voor startups en scale-ups en het belang van deze ondernemingen binnen de Nederlandse economie. Zowel op het gebied van belangenbehartiging en politieke agendering (n=8) als publiciteit binnen het bedrijfsleven en de samenleving (n=9) kwam dit thema meermaals naar voren.

Publiciteit

Er zijn unaniem positieve opmerkingen gemaakt over de publiciteit die StartupDelta heeft gegenereerd voor startups. Het "op de kaart zetten"[63] van startups en het creëren van aandacht en bewustzijn van deze ondernemingen wordt door respondenten vaak gezien als het doel en de grootste toegevoegde waarde van StartupDelta. Onder andere de media optredens van de special envoy (eerst Neelie Kroes, daarna Constantijn van Oranje) hebben hier een grote rol in gespeeld. De aandacht die hiermee ontstond voor startups was een eerste stap richting verbinding in het ecosysteem. Bovendien heeft StartupDelta een belangrijke bijdrage geleverd aan de internationale profilering van Nederland als startup land.

Belangenbehartiging

Het thema belangenbehartiging omvat de politieke agendering en beleidsmatige aandacht voor startups die StartupDelta heeft gegenereerd binnen de overheid. Respondenten zijn positief over de rol die StartupDelta op dit gebied gepakt heeft, al heeft dit in de periode van StartupDelta niet geleid tot directe veranderingen in wet- en

[63] Woorden of zinsdelen tussen dubbele aanhalingstekens in dit hoofdstuk weergeven, vaak letterlijk, de strekking van zinsdelen die door respondenten zijn gebruikt en zijn vaak representatief voor wat andere respondenten hebben gezegd.

regelgeving. Dit wordt echter door respondenten niet opgemerkt als een tekortkoming van StartupDelta, maar wordt hierbij vooral naar de rol van de overheid gekeken.

Desalniettemin heeft StartupDelta, dat gekenmerkt wordt als vertegenwoordigende partij voor startups, een rol gespeeld in het onder de aandacht brengen van startups binnen de overheid. Ook hier hebben de special envoys een grote rol in gespeeld. Hierdoor heeft de politiek meer "affiniteit" gekregen met het startup en scale-up ecosysteem, wat heeft geleid tot meer beleidsmatige aandacht voor startups en meer samenwerking tussen ministeries.

One Single Hub

Eén van de doelen van StartupDelta was het verbinden van het startup en scale-up ecosysteem tot "One Single Hub", waardoor het Nederlandse ecosysteem als één hub geprofileerd zou kunnen worden op zowel nationaal als internationaal niveau. De meningen van respondenten over de uitwerking van het "One Single Hub" idee lopen uiteen. Sommigen zijn positief over de effecten en geven aan dat met "One Single Hub" voor het eerst een netwerk is ontstaan binnen het ecosysteem, bestaande uit incubators, accelerators, de ROM's, corporates, financiers en startups. De 'hub meetings' speelden hierin een belangrijke rol (n=4). Daarentegen geven anderen aan dat het niet is gelukt om de regionale hubs duurzaam te verbinden (n=3). Dit werd mede veroorzaakt door de fase waarin de regionale hubs en ROM's destijds verkeerden. Sommige regionale hubs waren zelf nog in een vroege fase, waarbij de focus minder op het nationale netwerk lag, en de ROM's hadden hun positionering ten opzichte van startups nog niet duidelijk bepaald. De organisaties zaten derhalve niet op hetzelfde niveau qua volwassenheid, waardoor structurele samenwerkingen niet altijd van de grond kwamen.

Overig

Respondenten geven aan dat StartupDelta een belangrijke bijdrage heeft geleverd op het gebied van valorisatie (n=2). De organisatie heeft de discussie op gang gebracht met betrekking tot de slechte onderhandelingspositie van startups ten opzichte van kennisinstellingen. Bovendien heeft StartupDelta ook een rol gespeeld in het vergroten van "transparantie en uniformiteit" richting startups op het gebied van kennisdeling. Niet alle respondenten waren echter te spreken over de "beschuldigende" stijl waarin deze discussie met de kennisinstellingen werd gevoerd, wat volgens sommigen heeft geleid tot een vertraging in dat onderwerp tot aan het midden van de Techleap-periode (n=2).

Ten tijde van StartupDelta is een start gemaakt met het verzamelen van data om de behoeften van startups en scale-ups en het ecosysteem in kaart te brengen, evenals het investeringslandschap van Nederland. Dit is iets wat Techleap later heeft doorgezet.

Om corporates en startups met elkaar te verbinden en samenwerkingen op gang te brengen, heeft StartupDelta het CoSta programma in gang gezet. Vooral kennisdeling en het met elkaar in gesprek gaan werd door beide partijen gewaardeerd. Resultaten van CoSta waren onder andere de komst van zogenaamde startup officers bij corporates en het versneld uitbetalen voor startups en MKB door grote opdrachtgevers. Toen bekend werd dat StartupDelta zou stoppen, werd dit programma overgedragen aan VNO-NCW. De verbinding met corporates heeft in het Techleap programma geen vervolg gekregen.

6.2.3. Organisatie en werkwijze

Organisatievorm en relatie met overheid

Dat iedere StartupDelta periode met anderhalf jaar een relatief korte looptijd had, bracht zowel positieve als negatieve effecten met zich mee. Er is bewust voor een tijdelijke constructie gekozen, zodat StartupDelta niet tot een “stroperige” organisatie zou vervallen, klein en wendbaar zou blijven en voor elke nieuwe periode een passende agenda kon opstellen. Om zo veel mogelijk voor elkaar te krijgen in een korte periode ging het team doelgericht te werk, wat zorgde voor snelheid in het uitvoeren van acties. Een negatief effect van de korte looptijd was dat er snel resultaat geboekt moest worden, wat veel druk met zich meebracht. Bovendien zorgde het voor onzekerheid bij teamleden op het gebied van baanzekerheid.

StartupDelta bestond uit een klein team, waardoor de teamsamenstelling erg belangrijk was. Er was “creativiteit” nodig om de organisatie op te bouwen. Het team moest grotendeels bestaan uit gedetacheerden van overheidsorganisaties, waardoor het lastig was om de meest geschikte teamleden te selecteren en te behouden (n=4). StartupDelta was een kleine organisatie zonder een omvangrijk eigen budget. De beperkte financiële middelen waren een belemmering voor uitvoering van activiteiten en zorgde voor afhankelijkheid van “systeemspelers”, die moeilijk in beweging te krijgen waren (n=2). Desondanks zorgde de grootte van de organisatie voor snelheid en wendbaarheid. Hierdoor konden ze snel schakelen en inspringen op kansen zodra deze voorbij kwamen. Hierdoor wordt StartupDelta gekenmerkt als “klein en slagvaardig” (n=5).

Respondenten die in het beginstadium nauw betrokken waren bij StartupDelta geven aan dat de organisatievorm, waarmee StartupDelta op afstand stond van de Nederlandse overheid, diverse uitdagingen met zich meebracht (n=3). Zo was er in de vroege fase geen juridische structuur waardoor “overheidsprotocollen” gevolgd moesten worden. Dit werkte vertragend. Daarnaast moest StartupDelta ervoor zorgen dat ze niet te ver van de overheid kwam te staan, omdat de organisatie ministeries en instanties in beweging moest krijgen. Daarentegen was enige afstand wel nodig om eigen keuzes te kunnen maken als organisatie. De uitdaging kwam duidelijk naar voren bij medewerkers die gedetacheerd waren, waarbij het complex was om vanuit twee functies en organisaties naar hetzelfde onderwerp te kijken. Hierdoor was StartupDelta continu op zoek naar de juiste balans.

Special envoy

Respondenten zijn unaniem positief over de (rol van de) special envoy (n=6). Het hebben van een “boegbeeld” in de organisatie werd als noodzakelijk gezien. De media-optredens in combinatie met de autoriteit en het aanzien van Neelie Kroes hebben startups in Nederland op de kaart gezet. Dit heeft deuren geopend, zowel bij de Nederlandse overheid als in het bedrijfsleven. Bovendien was Neelie Kroes, mede door haar onafhankelijkheid en “onbezoldigde positie”, goed in staat om de brug te slaan tussen overheid en bedrijfsleven. Ook heeft zij een belangrijke rol gespeeld in het profileren van Nederlandse ecosysteem als één geheel op internationaal niveau.

6.2.4. Conclusie StartupDelta

Samenvattend kan worden gezegd dat StartupDelta met name geslaagd is op het gebied van politieke agendering en publiciteit. Hiermee is bewustwording van startups gecreëerd binnen zowel de politiek als de Nederlandse economie en samenleving. Ook heeft dit bijgedragen aan de internationale profilering van Nederland als startup land. Met name de special envoy als boegbeeld is essentieel gebleken voor het agenderen en creëren van publiciteit. Daarentegen is de methodiek van StartupDelta volgens respondenten niet geschikt gebleken voor het opzetten van een duurzame samenwerking tussen de regionale hubs, waarmee het nastreven van een “One Single

Hub" niet heeft geleid tot de beoogde resultaten. Uiteindelijk heeft de organisatievorm van StartupDelta goed haar aanjaagrol mogelijk gemaakt, maar is de opzet niet duurzaam genoeg om het startup ecosysteem blijvend te steunen.

6.3. Techleap

6.3.1. Inleiding en doelen

Er wordt in 2019 een grote sprong gemaakt van StartupDelta naar het nieuwe Techleap programma. Een focusverandering naar scale-ups wordt gekoppeld aan een groter budget en een hogere ambitie, bedoeld om de grote problemen die scale-ups tegenkomen op de terreinen kapitaal, markten, talent en technologie op te lossen. Techleap wordt door respondenten gezien als de "stem van startups en scale-ups" in Nederland. Dat betekent ook dat men doelen toekent aan Techleap zonder dat die door de organisatie zelf expliciet gemaakt zijn. Hieronder zullen we daar waar relevant ook aandacht aan besteden.

Respondenten zijn over het algemeen positief over de op scale-ups gerichte aanpak, waar volgens velen een gedegen probleemanalyse aan ten grondslag ligt. Men looft de ambitieuze doelen die de organisatie op zich neemt om het scale-up klimaat van Nederland sterk te verbeteren en is blij dat daar meer capaciteit en middelen voor beschikbaar komen.

Een terugkerende kritische noot uit alle hoeken is dat de doelen op het niveau van het gehele Nederlandse ecosysteem zijn gesteld. Dat maakt het lastig om te bepalen welke acties van Techleap uiteindelijk effect hebben op heel Nederland. Het wordt in de eerste fase opgelost door KPI's op te stellen voor de groep scale-ups die bereikt wordt door het 'Access' programma (later Rise). Kritiek uit de hoek van regionale hubs, samenwerkende overheden en experts van buitenaf is dat de focus op een relatief kleine populatie scale-ups niet automatisch 'doorsijpelt' naar de verbetering van randvoorwaarden voor het bredere startup-ecosysteem. Daar worden meerdere redenen voor genoemd, waarvan de belangrijkste zijn dat het mechanisme van het doorgeven van lessen aan de rest van de startups in Nederland nog niet effectief is en dat Techleap maar een beperkt deel van de Nederlandse doelgroep zelf rechtstreeks aanspreekt.

Van de 53 geïnterviewde personen hebben 52 respondenten ten minste één statement gemaakt met betrekking tot Techleap. Respondenten hebben over het algemeen vragen beantwoordt over thema's en acties waar ze kennis van hadden of bij betrokken waren, op basis van selectie door de onderzoekers en antwoorden van respondenten.

6.3.2. Acties en effecten van Techleap

We behandelen hier de reacties op de acties zoals Techleap ze zelf classificeert vanaf het begin van haar looptijd. Daarnaast gaan we in op additionele acties en effecten die opkwamen tijdens de interviews met respondenten. Gezamenlijk geeft dit een beeld van wat respondenten vinden van de doeltreffendheid en toegevoegde waarde van Techleap. Overkoepelend is zichtbaar dat Techleap zich gedurende de eerste perioden vooral heeft gericht op problemen binnen deze thema's en gaandeweg meer is verschoven naar een "founder-centric" aanpak. Hierbij worden de startup en scale-up oprichters centraal gesteld en acties georganiseerd rond het opbouwen van de community en specifieke probleemgebieden.

Kapitaal

De financieringsomgeving voor startups is over het algemeen sterk verbeterd tijdens de looptijd van Techleap. Dit is voor veel respondenten niet direct te koppelen aan de acties van Techleap op dit terrein. Desondanks erkennen respondenten wel degelijk de waardevolle rol van Techleap in het verbinden van oprichters van scale-ups aan investeerders (n=8). Ondernemers waarderen ook dat ze van andere ondernemers hun financieringservaring kunnen leren in de community van Techleap. Anderen zijn ook positief over inmenging van Techleap op specifieke financiële thema's, waaronder angel investing, deelname van pensioenfondsen en internationale investeringen. Het levert niet direct meetbaar resultaat, maar brengt volgens respondenten de discussie wel verder.

Een belangrijke – niet vooraf verwachte – taak was het opzetten van de Corona Overbruggingslening (COL). De inzet van Techleap hierbij wordt unaniem positief ontvangen door mensen buiten de organisatie (n=6), waarbij men de daadkracht, snelheid en de opzet van de samenwerking tussen Techleap en de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen als zeer effectief beoordeelt.

Markten

Respondenten erkennen de rol die Techleap speelt in het profileren van Nederland op het internationale toneel. De organisatie levert een actieve bijdrage aan bestaande handelsmissies, organiseert haar eigen programma's voor internationalisering, neemt deel aan belangrijke internationale evenementen en deelt kennis over internationalisering via rapporten. De special envoy opent deuren op het internationale toneel, een rol die vanuit verschillende hoeken (ondernemers, regio's, beleid) expliciet wordt gewaardeerd (n=7). Reflectie is tegelijkertijd dat deze activiteiten (en dan met name de missies en programma's) vooral van waarde voelen voor deelnemende bedrijven, maar nog minder betekenen voor het bredere ecosysteem.

Er is echter wel kritiek van respondenten vanuit de overheid op de samenwerking met Techleap op het gebied van internationalisering (n=6). Er wordt volgens sommigen teveel geprioriteerd op de Verenigde Staten en minder op andere relevante markten. Respondenten uit de kring van de overheid ervaarden ook dat, door verschil in stijl en ervaring, de samenwerking met Techleap lastig op gang kwam, waardoor internationale programmering van de overheid en van Techleap soms conflicteerden in plaats van elkaar aanvulden.

Talent

Respondenten herkennen dat er veel gedaan is op het gebied van talent, maar dat het op dit thema heel moeilijk is geweest om de ecosysteem-KPI's te verbinden aan concrete acties. Een aantal concrete acties is voortijdig stopgezet wegens gebrek aan animo. De grootste actie, het 'vacatureportaal' voor startup banen, wordt gewaardeerd om de reikwijdte, gemeten in aantal bezoekers, maar de kritiek is dat het platform nauwelijks bekendheid geniet in de regio en niet bijdraagt aan het aanpakken van de grondoorzaken van het tekort aan talent. Later is de focus op diversiteit en inclusie toegevoegd, wat als een waardevolle toevoeging wordt gezien. Het is nog te vroeg om hier resultaten van te zien.

Technologie

Vanwege de gekozen extra focus op scale-ups voelde het technologiedomein voor respondenten als een onderbelicht onderwerp. Veel van de problemen rondom technologie komen namelijk vooral voor in de startup fase en in mindere mate in de scale-up fase. Door deze verschuiving van focus plus een aantal samenwerkingen die niet van de grond kwamen, zijn de acties hier langzamer op gang gekomen dan in andere domeinen. Er was volgens

respondenten van buiten de organisatie lange tijd geen duidelijke strategie waarneembaar en geen effectieve communicatie over het onderwerp.

Op dit moment zien respondenten, met de eerste geboekte resultaten, wel steeds meer toegevoegde waarde. Er is een gerichte focus op valorisatiemechanismen via startups gekozen die als additioneel gezien wordt bovenop wat de universiteiten, regio's en incubators doen (n=6). Daarbinnen worden concrete acties als bijvoorbeeld het Pole Position programma en Incubators United als waardevol gezien. Daarnaast zijn er andere acties in gang gezet die in de toekomst resultaat moeten boeken, ook als Techleap zou stoppen, zoals Faculty of Impact.

Rise

Het Rise programma is ontstaan vanuit de wens om het ecosysteem te versterken met snelgroeiende bedrijven en tegelijkertijd uit de noodzaak om als overheid te kunnen leren van de problemen die scale-ups ondervinden. De opzet van een lerend programma wordt door respondenten vrijwel unaniem positief beoordeeld, zowel vanuit de beleidskant als de ondernemerskant (n=10). Het programma wordt als sterk ervaren door de selectie van veelbelovende startups, de verbinding met ervaren ondernemers, de versterking van het netwerk en de informatie die het oplevert voor de toekomst.

Ondersteunende acties

In de actieplannen van Techleap wordt het oplossen van problemen in de domeinen kapitaal, markten, talent en technologie ondersteund door acties rondom onderzoek, publiciteit en belangenbehartiging.

Door eigen dataverzameling en een onderzoeksafdeling is Techleap in staat data te verzamelen en dit te vertalen naar analyses over het startup en scale-up ecosysteem. Dit wordt door respondenten uit alle hoeken (n=20) als heel waardevol gezien, omdat de aanpak van bepaalde knelpunten daarmee onderbouwd kan worden en het een gedeeld inzicht geeft in de stand van het Nederlandse ecosysteem. Er zijn volgens respondenten geen andere (publieke) organisaties die zo gedetailleerd inzicht hebben in het startup ecosysteem. De enige kritiek hierop is dat Techleap, in de ervaring van enkele respondenten, maar beperkt samenwerkt met andere partijen in het ecosysteem in het bepalen van de onderzoeksagenda en de data die ze verzamelt nauwelijks openstelt voor andere partijen (n=5).

Techleap heeft veel publiciteit voor startups en scale-ups gegenereerd; respondenten zijn hierover unaniem positief (n=8). Ook in belangenbehartiging voor startups richting beleid en politiek wordt Techleap erkend en de rol die ze speelt wordt gezien als 'invloedrijk' (n=24). Over beide assen wordt Techleap gezien als "spreekbuis voor startups en scale-ups". Over het algemeen wordt de belangenbehartigende rol als succesvol geduid, met name als het gaat om beleidsmatige aandacht vanuit de overheid voor startups en scale-ups (n=8). Techleap heeft diverse punten met succes op de politieke agenda gekregen, waaronder de aandelenopties voor startups en de visa-regeling voor nieuw talent. In de breedte wordt op dit vlak de rol van de special envoy het meest genoemd (n=5), waarbij de waarneming is dat deze toegang verschaft tot veel van de relevante beleidstafels.

Tegelijkertijd wordt er ook kritisch gekeken naar de activiteiten en de resultaten (n=8). Respondenten zijn het er niet over eens of de keuze van onderwerpen de meest urgente beleidsaanpassingen betroffen en vonden de lobby agenda soms "in herhaling vallen" (n=3). Anderen zijn juist kritisch over tegenvallende beweging van de overheid als reactie op de lobby van Techleap (n=3). Ook wordt door een aantal respondenten gesteld dat de werkwijze van

Techleap niet past bij een organisatie die gefinancierd wordt door de overheid die ze juist probeert aan te spreken (n=4); anderen zeggen juist dat dit past bij de rol van externe aanjager.

Community en verbinding
Respondenten waarderen de netwerkfunctie van Techleap in het ecosysteem. De organisatie heeft een netwerk van oprichters ("founders") op poten gezet via onder andere het Shine programma en de BOLD community. Hierdoor kunnen oprichters elkaar makkelijker vinden en kennis uitwisselen. Ook worden succesvolle oprichters verbonden met het bredere ecosysteem, waardoor zij kennis en ervaring terug kunnen geven. Deze rol van Techleap wordt als zeer positief gewaardeerd, zowel door ondernemers (n=6) als door anderen uit het veld (n=11) vanwege de kennisuitwisseling die het teweegbrengt.

Een verwachting die volgens veel respondenten niet ingelost is richt zich op de verbinding tussen de verschillende Nederlandse startupregio's. Techleap zou regionale samenwerking moeten stimuleren en zo 'versnippering' in het Nederlandse ecosysteem tegengaan. Daarin is Techleap volgens veel respondenten maar beperkt geslaagd (n=11). Daarbij komen meerdere kritieken samen. De structurele samenwerking met regio's ten tijde van StartupDelta is verwaterd, waarna het voor individuele regio's moeilijk was om later de samenwerking weer op te zetten. Respondenten erkennen dat deze relatie tweeledig is en er ook vanuit de regionale partijen meer initiatief genomen kan worden en verbinding gezocht kan worden. Daarnaast kan deze teleurstelling ook voortkomen uit een verschil in verwachting over hoe Techleap haar middelen zou inzetten. Via meerdere routes zijn vanuit Techleap samenwerkingen opgezet met regio's (onder meer het Startupjobs platform, de COL en Incubators United), maar daarbij is niet altijd betrokkenheid geweest vanuit (alle) regionale startup netwerkorganisaties. De regionale partijen ervaren dat Techleap zich primair lijkt te focussen op Amsterdamse ondernemers, waardoor sommige regionale partijen zich achtergesteld voelen op de bijdrage aan het gehele Nederlandse ecosysteem. Wat daarbij vermeld moet worden is dat Techleap in haar ambities in relatie tot de regio geen expliciete samenwerkingen met specifieke partijen heeft beloofd.

6.3.3. Reflectie werkwijze en keuzes Techleap

We behandelen hier de reacties op de manier waarop Techleap is georganiseerd en welke keuzes de organisatie heeft gemaakt in het uitvoeren van haar acties. Een van de vragen in dit onderzoek gaat immers over wat het betekent om een externe partij (private stichting) een trekkersrol te geven, en wat dat betekent voor doeltreffendheid en doelmatigheid.

Reflectie op de relatie tussen organisatievorm en resultaten
Hoewel respondenten overwegend positief zijn over de acties en resultaten van Techleap van de afgelopen periode, heeft men ook hinder ervaren van de manier waarop de organisatie is vormgegeven. Techleap is gestart in 2019 en heeft in korte tijd, met een omvangrijker budget dan StartupDelta daarvoor, haar organisatie in moeten richten

Met name in de beginperiode van Techleap wordt onduidelijkheid ervaren over de relatie tussen de gestelde doelen en de acties die de organisatie uitvoert (n=6). Aan de ene kant werkt het iteratieve karakter van het programma goed voor het inspelen op veranderingen, waardoor grotendeels effectief is gereageerd op de coronacrisis en op andere veranderingen in het ecosysteem. Het feit dat experimenteren mogelijk is in een overheidsomgeving wordt gewaardeerd door respondenten binnen en buiten de organisatie. In de ervaring van respondenten, zowel intern als extern, ging dat wel ten koste van focus en continuïteit.

Veel respondenten zien als oorzaak dat Techleap te groot is gemaakt in termen van beschikbaar gesteld geld en in de hoeveelheid mensen die het daarmee aan het werk kon zetten (n= 15). Niemand stelt dat Techleap te weinig budget heeft gekregen, ook intern niet.

Met de keuze een externe partij (een private stichting) een trekkersrol te geven met een substantieel budget kon Techleap veel in gang zetten en zelf organiseren. Respondenten zien, naast de genoemde voordelen van creativiteit en flexibiliteit, nog meer effecten van de gekozen organisatievorm en werkwijze.

- Binnen de organisatie is sterke expertise aangetrokken in de domeinleiding. Dit uit zich volgens respondenten in een toplaag in de organisatie van zeer seniore domeinleiders, die aangevuld wordt door een laag minder ervaren krachten (n=4). Dit wordt gezien als een noodzakelijke stap: de inhoudelijke expertise en ervaring in de tech sector is nodig voor de legitimiteit van de organisatie.
- De structuur met meerdere zware domeinleiders zorgt er volgens respondenten ook voor dat er veel afstemming nodig is in de organisatie. Nieuwe acties moeten goedkeuring krijgen van directieleden, domeinleiders en de special envoy voordat er voortgang geboekt kan worden. Gecombineerd met de iteratieve opzet wordt in hun waarneming de overlegdruk hoog.
- Respondenten gaven nogal eens aan op sommige thema's moeilijk de juiste mensen in de organisatie te pakken kunnen krijgen (n=9). Op andere thema's worden aanspreekpunten gedurende de looptijd een constante factor genoemd, dus ervaringen lopen uiteen.
- Door de omvang van het budget kan Techleap ervoor kiezen (met name in de eerste jaren) om als zelfstandig opererende speler zelf acties op te zetten. Dit gaat in de ervaring van met name overheden en regio's ten koste van de noodzaak tot samenwerking (n=18), wat er uiteindelijk toe leidt dat veel interventies na afronding niet worden opgepakt door andere partijen in het ecosysteem en er conflicten ontstaan op het moment dat Techleap zich mengt op terreinen waar andere spelers al actief zijn.
- Scale-up ondernemers voelen zich betrokken bij de acties van Techleap, andere ondersteunende organisaties uit het ecosysteem voelen zich minder gehoord en geholpen.
- Respondenten binnen en buiten Techleap zien een hoog verloop van personeel in de organisatie. Dit wordt door sommigen gekenmerkt als een "startupcultuur". Anderen zien hier voornamelijk nadelen (n=10) voor de continuïteit van zowel de eigen processen als de samenwerking met andere partijen en het lerend vermogen van de organisatie. Techleap zou volgens respondenten een stabiele factor in het ecosysteem moeten zijn, wat bij snelle personeelswisselingen maar beperkt mogelijk is.

Men is zeer te spreken over de invulling van de externe rol van de special envoy in de representatie van de startup en scale-up community, in de media, aan beleidstafels en in het buitenland (n=14). Veel respondenten attribueren veel successen van Techleap mede aan de inzet van de special envoy, die diverse zaken mogelijk heeft gemaakt die anders niet mogelijk waren door "deuren te openen". De special envoy staat onder de ministeriële verantwoordelijkheid van de minister van Economische Zaken en Klimaat, maar kan vanuit de belangen van het ecosysteem ook kritisch zijn over het gevoerde kabinetsbeleid. Het overgrote deel van de respondenten heeft daar geen problemen bij ervaren.

Een cruciaal onderdeel van de opzet van Techleap is de tijdelijkheid van het programma en de relatief korte looptijd. Respondenten die daarover spreken (n=5) zeggen vrijwel allemaal dat, alhoewel dit bijdroeg aan de focus van het programma, de looptijd te kort was om op veel terreinen impact te maken. Nu stoppen zou een groot deel

van de beoogde effecten van de reeds in gang gezette investeringen teniet doen, doordat er meer tijd nodig is om resultaat te behalen.

Reflectie van respondenten op gemaakte keuzes in het inhoudelijk portfolio aan activiteiten
Respondenten bevestigen dat Techleap door de coronacrisis een "achterstand" van meer dan een jaar heeft opgelopen doordat veel van de voorbereide plannen geen doorgang vonden. Men looft het vermogen van de organisatie hier mee om te gaan en ziet dat sommige acties ondanks de crisis goed zijn opgepakt. De vraag is of alle middelen die als gevolg van de coronacrisis verschoven zijn ook goed zijn gebruikt, maar gegeven de unieke omstandigheden heeft Techleap deze middelen in hun ogen naar beste kunnen ingezet.

De extra focus van Techleap op een kleine groep ondernemers, de potentievolle opschalende startups, is regelmatig een punt van discussie. Hier zitten in de ogen van respondenten verschillende aspecten aan:

- Het idee van Techleap is om startups met de meeste kans op succes te helpen met opschalen en tegelijkertijd lessen te trekken voor de rest van de community. Niet alle respondenten zien de exclusieve focus op scale-ups als een verbetering van steun voor het ecosysteem (n=7). Anderen zeggen dat juist scale-ups de ontbrekende schakel zijn, omdat er door andere (regionale) organisaties genoeg wordt georganiseerd voor startups.
- Door het opzetten van exclusieve programma's per subsector (zoals in sommige batches van Rise en in Pole Position) worden enkele thematisch gekozen ondernemers geholpen. Respondenten zien dit als positief, omdat alleen met een scherpe focus een goed programma opgezet kan worden dat aansluit bij de behoeften van die specifieke groep ondernemers (n=3).
- Daarnaast speelt de vraag of de sectoren waarop is gefocust de juiste zijn geweest. Een aantal respondenten vindt dat de selectie van bedrijven die door Techleap een podium krijgen niet voldoende maatschappelijke bijdrage leveren (n=6).
- Veelgehoorde kritiek op de programma's is dat veel van de daarbij horende activiteiten ook door andere partijen opgepakt kunnen worden. Sommige respondenten vinden dat veel van de ondernemersbegeleiding rondom groei en intenternationalisering ook door marktpartijen opgepakt kan worden (n=6). Daar staat tegenover dat andere respondenten beoordelen dat de programma's in de markt geen gunstige voorwaarden bieden voor ondernemers (n=3). Weer anderen zien vooral een probleem in de complementariteit aan bestaande overheidsprogramma's, waar soms veel overlap ontstaat met Techleap-programma's (n=3).

In de meest recente periode van Techleap is de manier van organiseren verschoven van een focus op uitdagingen (van kapitaal, talent, markten en technologie) naar een focus op de doelgroep van oprichters, de "founders". Daardoor hebben ondernemers een duidelijke route van contact met de Techleap-organisatie en zijn de thema's (kapitaal, markten, talent en technologie) vervolgens rondom de ondernemer georganiseerd in plaats van als losse actielijnen. Het hoofddoel van deze verschuiving is om een actieve startup community te creëren. Over het algemeen geven respondenten aan dat de keuze voor 'community-vorming' de juiste is. Zij nemen waar dat startup en scale-up ondernemers maar beperkt zelf organiserend zijn en zien Techleap in dit gat springen. Door allerlei acties die netwerkvorming bevorderen (zoals Shine en BOLD) ontstaat een groep gelijkgestemden die veel voor elkaar kan betekenen. Veel ondernemers denken dat startup-oprichters niet uit zichzelf het netwerk zullen onderhouden op het moment dat Techleap verdwijnt.

6.3.4. Conclusie Techleap

Het oordeel van respondenten over de toegevoegde waarde van Techleap kan als volgt worden samengevat:

- De organisastie heeft in een relatief korte periode veel aandacht gegenereerd (publicitair en beleidsmatig) en beweging veroorzaakt in het startup en scale-up ecosysteem van Nederland. Daardoor zijn via allerlei netwerkeffecten de problemen van startups en scale-ups veel meer in de belangstelling komen te staan. Dat geldt niet alleen voor het Nederlandse toneel, maar ook voor de bekendheid op internationaal vlak. Op sommige plekken heeft Techleap dit kunnen omzetten tot actie, maar nog niet overal.
- De flexibiliteit van Techleap was nuttig en nodig, gegeven de omstandigheden. Respondenten waarderen de rol die de organisatie naar zich toe trok in het opkomen voor startups tijdens de Coronacrisis, waarbij samen met partners snel een praktisch en passend instrument is gebouwd voor bedrijven in zwaar weer. Daarentegen heeft dezelfde flexibiliteit volgens respondenten uiteindelijk ook een gebrek aan stabiliteit en transparantie voor de buitenwereld opgeleverd, waardoor het voor allerlei andere partijen voelde alsof bepaalde verwachtingen niet werden waargemaakt.
- Op vrijwel elk van de gekozen domeinen van Techleap is volgens respondenten voortgang geboekt. Desalniettemin zijn er ook kritische kanttekeningen geplaatst, die zich vaak richten op een gebrek aan samenwerking en borging in het ecosysteem. Dit wordt gezien als nog gemiste kans, daar de verwachting was dat een aanjager samen met het bredere ecosysteem van organisaties meer zou bereiken.
- De organisatiestructuur en -cultuur werd daarbij naast een hulpmiddel soms ook gezien als een hindernis. Er was tijd nodig om stabiliteit te creëren in de organisatie. Dit ging volgens respondenten ten koste van de effectiviteit op het gebied van samenwerking, continuïteit en lerend vermogen. Gegeven de overgangsperiode van StartupDelta naar Techleap die gepaard ging met een stevige groei – in budget en personen – is dit verklaarbaar. Pas recent is de organisatie stabieler geworden, met de verschuiving van focus naar “founders” en een daaromheen georganiseerde programmering en community. Dit wordt gewaardeerd door respondenten.

Alles overziend is een conclusie over de uiteindelijke resultaten van Techleap in de ogen van respondenten nog te vroeg, omdat veel ven hen aangeven dat sommige effecten pas nu of in de komende jaren zichtbaar zullen worden.

6.4. Lessen voor toekomstig startupbeleid

6.4.1. Inleiding

Nu de looptijd van Techleap bijna afloopt is er aandacht voor hoe het toekomstig beleid rond startups en scale-ups eruit moet komen te zien. In de interviews is daarom gevraagd welke (toekomstige) uitdagingen respondenten zien voor startups en scale-ups, of er een rol ligt voor een aanjager en welke doelen en taken een nieuwe organisatie zou moeten krijgen.

Van de 53 geïnterviewde personen hebben 52 respondenten ten minste één statement gemaakt met betrekking tot toekomstig startup- en scale-upbeleid. Respondenten hebben over het algemeen gekeken naar toekomstig beleid vanuit hun kennisgebied of plek in het ecosysteem.

6.4.2. Uitdagingen voor startups en scale-ups

Respondenten zien twee grote uitdagingen voor startups en scale-ups: kapitaal en talent.

- Kapitaal is een grote uitdaging voor de toekomst (n=15). Met een recessie die wordt verwacht, wordt het steeds moeilijker voor startups om voldoende financiering te krijgen. Financiering werd al als een beperking ervaren in het Nederlandse ecosyteem en naar verwachting zal de investeringsbereidheid verder afnemen. Tegelijkertijd zal een gebrek aan kapitaal ondernemers stimuleren om op zoek te gaan naar creatieve oplossingen en zwakkere bedrijven uitfilteren. Respondenten zijn het er echter over eens dat het belangrijk blijft om risicokapitaal naar Nederland te trekken en Nederlandse investeerders meer bij het startup ecosysteem te betrekken.
- De tweede grote uitdaging is een gebrek aan talent. Goede werknemers zijn schaars en deze schaarste zal naar verwachting de komende jaren aanhouden op een krappe arbeidsmarkt. Respondenten uit alle doelgroepen zien dit als een uitdaging (n=11). Diversiteit en inclusie worden steeds belangrijker, samen met het aantrekken van personeel uit het buitenland en gebreken in het Nederlandse onderwijs. Voor dit laatste geldt dat de combinatie van technische opleidingen met vakken in ondernemerschap te weinig wordt aangeboden.

6.4.3. Rol van de overheid

Respondenten vinden het belangrijk dat er vanuit de overheid beleid wordt gevoerd dat specifiek is gericht op startups en scale-ups, maar ze missen momenteel sturing vanuit een inhoudelijke visie. Veel respondenten zijn kritisch op het feit dat er geen duidelijke strategie is vanuit het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, van waaruit de doelen van de externe aanjager worden gedefinieerd (n=21). Er worden verschillende elementen genoemd. Ten eerste zou startupbeleid “complementair” moeten zijn aan het plan dat het ministerie heeft voor de Nederlandse economie. Respondenten zouden graag zien dat er focus wordt aangebracht door te kiezen voor specifieke sectoren. Wat hier ook onder valt is het behouden van de tech-industrie in Nederland. Ten tweede zouden respondenten graag zien dat de ondersteuning van startups en scale-ups meer vanuit het perspectief van maatschappelijke uitdagingen dan vanuit ‘puur verdienvermogen’ wordt uitgevoerd (n=7) en dat een potentiële nieuwe aanjager deze focus in de toekomst als doelstelling meekrijgt.

6.4.4. Rollen van een toekomstige organisatie

Ondernemers alsmede respondenten verbonden aan de regio’s en ambtenaren zien in de toekomst een rol voor een organisatie die de belangen van startups en scale-ups op nationaal en internationaal niveau behartigt (n=17). Met name de doelgroep ondernemers geeft aan dat de overheid startups vaak niet lijkt te begrijpen. Zolang dit het geval is, is het nodig dat er een organiatie is die de uitdagingen van “de sector” kan addresseren. Het helpt als deze organisatie een mandaat vanuit de overheid heeft om druk uit te kunnen oefenen op belangrijke onderwerpen. Aan de andere kant benoemen respondenten dat de aanjager niet te veel met het ministerie verweven kan of mag zijn. Daarnaast stellen sommige respondenten de vraag of het een taak van de overheid is om in dergelijke belangenbehartiging te voorzien. Initiatieven uit de markt worden wellicht weggedrukt door concurrentie met overheidsmiddelen. Over de precieze vorm is geen consensus, maar respondenten zijn het over het algemeen eens dat belangenbehartiging in de toekomst een behoefte blijft.

Een tweede rol wordt gezien op het gebied van valorisatie. Er is te weinig vermarkting van kennis uit de Nederlandse universiteiten. Hier ligt een rol bij een vervolg, omdat de markt dit tot nu toe slechts beperkt oppakt (n=7). Hierbij gaat het om een specifieke populatie ondernemers in een kwetsbare groeifase en een uniek ontwikkelpad (tegenwoordig vaak onder de noemer “deep tech” geschaard) die met potentiële doorbraaktechnologie werken maar een moeilijkere weg naar de markt hebben.

Een derde rol zien respondenten in het doorzetten van de 'expertiserol' van Techeap (n=6). Datagedreven onderzoek over het startupecosysteem is een belangrijke rol die Techleap momenteel vervult, en in de toekomst blijft er behoefte aan een neutrale organisatie die de startup en scale-up community kan helpen verder te professionaliseren door openbaar onderzoek te publiceren en data te verzamelen en beschikbaar te stellen.

6.4.5. Vorm van de organisatie

Respondenten uit alle doelgroepen zien een organisatievorm voor zich van een 'verbindende aanjager' (n=25). Er is behoefte aan meer samenwerking tussen de verschillende partijen in het ecosysteem. Deze samenwerking is mogelijk op verschillende niveaus en wordt expliciet niet beperkt tot alleen het verbinden van ondernemers:

- Een aanjager die de ondernemers onderling verbindt. Veel respondenten drukken dit uit als een voortzetting of verdere uitwerking van programma's met een vergelijkbare opzet als Rise en de BOLD community (n=5).
- Een aanjager die de verbinding met de overheid sterker opzoekt. Ondernemers vinden vaak de weg naar de overheid niet. Dit kan gaan over praktische zaken, zoals subsidie, maar ook over het agenderen van specifieke thema's. Vooral beleidsmedewerkers en beleidsuitvoerders geven daarbij aan dat ze graag zouden zien dat een toekomstige organisatie ministerie-overstijgende samenwerking mogelijk kan maken (n=10).
- Verschillende respondenten zien een gat in de onderlinge coördinatie tussen alle verschillende initiatieven vanuit de regio's (n=8). Een nationale organisatie die een gezamenlijke agenda kan coördineren is gewenst.
- Op het gebied van valorisatie zou verdere samenwerking met en tussen universiteiten bewerkstelligd kunnen worden (n=7).

De behoefte voor een verbinder in het ecosysteem is duidelijk, maar men benadrukt dat dit complementair zou moeten zijn aan de markt (n=7). De afweging die gemaakt moet worden is in hoeverre het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat wil sturen op een organisatie die structureel bepaalde rollen gaat vervullen die de markt niet oppakt of dat de organisatie uiteindelijk zichzelf overbodig zal moeten maken.

6.4.6. Conclusie perceptie toekomst

Respondenten zien dat een deel van de uitdagingen voor startups nog steeds dezelfde zijn als toen StartupDelta werd opgericht, met name op het vlak van kapitaal en talent. Tegelijkertijd is op die thema's ook veel veranderd en verbeterd en zijn de huidige uitdagingen van een andere orde dan in 2015. Een terugkerend perspectief dat in 2015 nog niet aanwezig was is dat startups nu ook gezien worden als mechanisme om de welvaart van Nederland te verbeteren en te helpen bij maatschappelijke uitdagingen en transities. Dit feit betekent volgens respondenten ook dat de overheid een duidelijke inhoudelijke visie moet hebben op de bijdrage van startups aan beleidsdoelen. Hier kan vervolgens het instrumentarium voor startups op afgestemd worden. Een aanjaagorganisatie wordt door velen daarin van toegevoegde waarde gezien, met name in de rollen van belangenbehartiger voor een gefragmenteerde sector, aanjager van valorisatie en expertisecentrum op het gebied van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem.

7. Synthese

7.1. Introductie

In dit hoofdstuk geven we antwoord op de hoofdvragen voor deze evaluatie, zoals gesteld in de uitvraag:

1. Zijn de StartupDelta programma's en het Techleap.nl programma doeltreffend (effectief) en doelmatig (efficiënt) geweest bij het versterken van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem?
2. Welke elementen uit de StartupDelta programma's en het Techleap.nl programma zouden geborgd kunnen worden in het nog (nieuw) te formuleren startup en scale-up beleid na 2023?

Bij de beantwoording van de vraag naar doeltreffendheid en doelmatigheid sluiten we aan bij de theory of change. De beoogde outcomes van StartupDelta en Techleap zijn meer inzicht in de elementen van het startup ecosysteem, betere ondersteuning van startups, en meer uitwisseling van kennis en ervaringen tussen ecosysteem spelers en ondernemers in startups en scale-ups. Een combinatie van deze outcomes veroorzaakt uiteindelijk de impact die de organisatie wil realiseren. In het geval van Techleap gaat het om het verbeteren van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem dat meer aanwas en doorgroei van jonge innovatieve en technologie-gedreven bedrijven met groeiambitie mogelijk maakt. StartupDelta en Techleap hebben een groot aantal zichtbare activiteiten ontplooid om onderdelen van het ecosysteem en specifieke ondernemingen te verbeteren. Het is niet mogelijk gebleken om de directe impact van StartupDelta en Techleap te kwantificeren (doeltreffendheid). Wel hebben we kunnen achterhalen wat de outputs en outcomes zijn geweest, en aan de hand van diverse bronnen kunnen we bij benadering duiden wat de bijdrage van StartupDelta en Techleap aan de veranderingen in het startup en scale-up ecosysteem zijn geweest.

We doen dat aan de hand van de tien subvragen die centraal staan in deze evaluatie. Voor het beantwoorden van deze vragen hebben we diverse onderzoeksmethoden en databronnen gebruikt: documentonderzoek, een internationale landenvergelijking, een internationale vergelijking van aanjaagorganisaties, een analyse van Dealroom en CBS-data (waaronder microdata), een telefonisch survey en interviews onder de belangrijkste stakeholders. Documentonderzoek geeft zicht op de ingezette activiteiten en outputs, openbare data en microdata geven zicht op de veranderingen in de variabelen waarop StartupDelta en Techleap impact wilden hebben. Aan de hand van survey en interviews reconstrueren wij hoe en in welke mate de veranderingen in deze impact-variabelen ook daadwerkelijk het effect zijn geweest van de activiteiten en outputs van StartupDelta en Techleap: hoe hebben de outputs via outcomes geleid tot impact?

7.2. Doeltreffendheid

In deze paragraaf zullen we ingaan op de doeltreffendheid aan de hand van de vragen die zijn gesteld bij de start van het onderzoek.

1. Hoe bekend en benaderbaar zijn de StartupDelta en Techleap.nl programma's (geweest) voor de volgende vier doelgroepen (a) Startups en scale-ups (b) Stakeholders (c) Samenleving en (d) Overheidsbeleid?

Van alle startups en scale-ups heeft zo'n 8% daadwerkelijk deelgenomen aan een programma of event van Techleap. De deelnemers behoorden daadwerkelijk tot de beoogde doelgroep met een gemiddelde leeftijd van de onderneming, in 2022, van 4,8 respectievelijk 4,4 jaar. In gemiddeld vijf jaar tijd hebben deelnemers aan

programma's gemiddeld al een omvang bereikt (met volgens het survey gemiddeld 71 werkzame personen) waar de overige startups en scale-ups langer over hebben moeten doen. Ze waren ook vaker snelgroeiend (gemiddeld 12% van alle jaren dat ze actief zijn), zo blijkt uit het microdata-onderzoek. Uit het survey blijkt dat van alle andere startups 30% bekend is met de activiteiten van Techleap en nog eens bijna 40% de organisatie bij naam kent. Ruim driekwart van de deelnemers én niet-deelnemers heeft relevante informatie gevonden via de kennisdeling die Techleap uitvoert: de website is door 78% van de respondenten bezocht. Ook niet-deelnemers zien in het survey de positieve effecten voor het Nederlandse startup klimaat.

Geïnterviewden vinden over het algemeen dat StartupDelta en Techleap startups en scale-ups op de kaart hebben gezet bij de overheid en in de samenleving. Meerdere geïnterviewden vinden wel dat Techleap door haar omvang minder benaderbaar is geworden dan StartupDelta. Ze zien een focus op de meest kansrijke scale-ups en op het ecosysteem van Amsterdam, een focus die naar hun gevoel niet bijdraagt aan het gevoel dat Techleap er is voor het hele Nederlandse startup ecosysteem.

StartupDelta en Techleap hebben ook een rol gespeeld in de aandacht van de overheid voor startups en scale-ups. StartupDelta heeft geagendeerd; Techleap heeft bepaalde punten met succes op de politieke agenda gekregen, zoals de aandelen-opties voor startups of de visa-regeling voor nieuw talent. Ze is effectief geweest in deze agenda-zettende functie. In de interviews wordt de special envoy als waardevol gezien door zowel beleidsmakers als ondernemers in het openen van deuren naar verschillende organisaties. Ook al wordt de agenda-zettende functie van Techleap gewaardeerd, het is de organisatie niet altijd gelukt om grote beleidsveranderingen teweeg te brengen.

We kunnen concluderen dat Startupdelta, als klein initiatief, gemakkelijk benaderbaar was voor stakeholders en de overheid. Techleap heeft als grotere organisatie veel meer kunnen investeren in communicatie en is bij een groot deel van de doelgroep van startups en scale-ups bekend. Wel geven veel stakeholders aan dat ze meer hadden willen samenwerken met Techleap dan nu is gebeurd.

2. Wat is er de facto *veranderd in de periode 2015-2022 in de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie (en het effectief kunnen benutten daarvan)?*

In de periode 2015-2022 is het aantal startups voortdurend gegroeid: er zijn elk jaar meer startups bijgekomen dan dat er zijn verdwenen. CBS en Dealroom kunnen geen van beiden het aantal startups, zoals StartupDelta en Techleap ze definiëren, met hun methoden exact monitoren. Als we Dealroom-cijfers volgen, is het aantal startups in deze periode jaarlijks met gemiddeld 6% gegroeid,[64] en in de telling van het CBS is het aantal scale-ups met gemiddeld 5% per jaar toegenomen. Waar het aantal startups geleidelijk groeit, groeit vanaf 2019 de totale waarde van alle startups en scale-ups zoals Dealroom die registreert veel sneller (met gemiddeld 23% per jaar), mede door de groei van het geïnvesteerd risicokapitaal, dat met name in 2021 een opvallende stijging laat zien (om in 2022 overigens weer opvallend te dalen). De groei in omvang, meer dan in aantal, is ook zichtbaar in de groei van het aantal scale-ups dat de unicorn-status bereikt (van 1 in 2015 naar 5 in 2022). Dit suggereert dat er in deze periode meer toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie in het ecosysteem is gekomen. De ecosysteem-analyse die we gebruiken voor de internationale vergelijking maakt ook zichtbaar dat op de onderliggende variabelen het

[64] Dit is het geaggregeerde gemiddelde van de tellingen van Dealroom over deze jaren. In bijlage A lichten we toe dat de telling van Dealroom zowel een overschatting als en onderschatting in zich heeft. Een onderschatting omdat recente startups nog niet gesignaleerd zijn, een overschatting omdat niet alle eerder gemeten startups nog actief zullen zijn.

startup- en scale-up ecosysteem in Nederland in absolute termen verbeterd is in 2022 ten opzichte van 2014. Het aantal MKB bedrijven dat belemmeringen ondervindt om kapitaal te vergaren is bijvoorbeeld gedaald van 8,4% naar 5,1% en het totale volume van geïnvesteerd durfkapitaal in de Nederlandse startups is tussen 2014 en 2022 toegenomen met een factor 4.

3. Wat hebben startups en scale-ups* ervaren *in de toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie en in welke mate hebben zij de activiteiten (outputs) en outcomes van Techleap gezien en er de effecten van ondervonden?

Uit de survey-resultaten blijkt dat van de factoren die in 2014 centraal stonden bij de oprichting van StartupDelta (kapitaal, mensen, markt en technologie), kapitaal en talent nog steeds genoemd worden door 25% respectievelijk 15% van de recente starters als belangrijke belemmering én groeifactor. Technologie is voor veel startups essentieel, maar volgens hen kennelijk voldoende beschikbaar. Toegang tot markten wordt nauwelijks genoemd – wat overigens ook te maken kan hebben met de omvang van hun ambities. Wet- en regelgeving en Covid19 worden wel als belangrijke belemmering genoemd – onderwerpen waar Techleap volop actief is geweest. De startups die zelf hebben deelgenomen aan een Techleap-activiteit zien vooral kapitaal als belemmering (26%) maar ook als een belangrijke impuls voor groei (25%), gevolgd door talent. Opvallend genoeg noemen deelnemers aan programma's en vooral events meer belemmeringen: mogelijk zijn het de startups die zich bewust worden van gemiste groeikansen die contact zoeken met Techleap, of leidt deelname tot meer zicht op de belemmeringen die groei in de weg staan. Deelnemers zien als effect van de programma vooral meer toegang tot groeikapitaal en internationale markten, gevolgd door de toegang tot talent , en minder op de toegang tot technologie.

In de interviews hebben we ook gereconstrueerd in hoeverre alle stakeholders de vergrote toegang tot deze vier factoren, en het vaker benutten ervan door startups, toeschrijven aan StartupDelta en Techleap. De meest concrete en effectieve acties zien geïnterviewden op het terrein van kapitaal (het leggen van verbindingen naar investeerders en corporates, beïnvloeding van het beleid van overheid en pensioenfondsen en communicatie naar internationale investeerders, en in het bijzonder de COL) en markten (met name via internationale missies). Op het terrein van talent (terugdringen van moeilijk vervulbare vacatures, diversiteit en inclusie) en technologie (valorisatie) wordt de inzet gezien, maar moeten de resultaten voor een deel nog komen. De inzet op het domein technologie overlapt niet altijd met het doel startups snel te laten groeien naar scale-ups. Op dit thema richt Techleap zich meer op technology transfer vanuit kennisinstellingen naar de markt en opereert ze daardoor in een vroegere fase met minder volwassen startups. Dit gaf, zo werd genoemd, spanning met de rest van de instrumenten die meer rond volwassen (software-gedreven) bedrijven gericht waren. Binnen dit domein zijn pas in het laatste jaar programma's op gang gekomen, waardoor het effect nog niet zichtbaar is (zoals Pole Position en Science to Impact).

Bij de toegang tot kapitaal heeft de Corona-OverbruggingsLening (COL) een ongeplande maar belangrijke rol gespeeld. Techleap signaleerde al vroeg dat startup-ondernemers niet pasten in de steunmaatregelen die werden ontworpen door de overheid. Zij heeft toen door data-analyse het nut van een aparte regeling voor startups aangetoond en daarna in samenwerking met de ROM's en het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat tot uitvoering gebracht. De regierol die Techleap daarin heeft gepakt wordt door alle betrokkenen als positief ervaren.

Naast de specifieke acties wordt ook de algehele agenderende rol van StartupDelta en Techleap gezien door stakeholders. Respondenten zien dit als cruciaal, want alhoewel acties ten bate van startups niet altijd terug te

herleiden zijn naar StartupDelta of Techleap, heeft het verhoogde bewustzijn dat door de organisaties is gecreëerd bijgedragen aan het klimaat voor startups en scale-ups.

Een belangrijke keuze van Techleap is geweest om naast het verbeteren van de randvoorwaarden van alle startups en scale-ups, ook een aantal potentievolle startups en scale-ups te selecteren en hen door intensieve begeleiding en monitoring een impuls te geven aan hun groei. Techleap heeft een rol gespeeld door programma's te initiëren, potentiële deelnemers uit te nodigen en de programma's ook zelf uit te voeren. Niet-deelnemers worden meestal geen deelnemer omdat ze zelf op zoek gaan, maar omdat ze zijn benaderd door Techleap of door een netwerk waarvan ze al lid waren. Ondanks de vertraging als gevolg van Corona komt het aantal deelnemers in de buurt van de doelstelling van 250. Ook lijkt Techleap in staat te zijn geweest een substantieel deel van de doelgroep (nog wel recent gestart, maar toch al serieus financierbaar) aan zich te verbinden, waardoor ook de doelstellingen over vervolgfinanciering haalbaar lijken. Uit enquêtes van Techleap zelf onder deelnemers aan de eerste vier Rise batches blijkt deze groep binnen een half tot 2 jaar na deelname de doelstelling voor additionele financiering al ruimschoots heeft gehaald. Het is te vroeg om te beoordelen of deze groei zich voor alle deelnemers heeft voorgedaan[65] en ook niet in hoeverre die het gevolg is van het programma en zich anders niet zou hebben voorgedaan bij de groep die geselecteerd is voor deelname. Dit komt mede omdat de intensievere programma's als Rise en GoGlobal twee enigszins conflicterende doelen hebben. Enerzijds willen ze door variatie aan deelnemers en hun ervaringen veel leeropbrengsten opdoen voor het bredere ecosysteem. Anderzijds willen ze door de selectie (zichtbaar in de toetredingsvoorwaarden van met name Rise, het grootste programma) vooral schaalbare startups aan zich verbinden met de grootste kans op verder succes.

De deelnemers in de programma's zijn overigens, gelet op hun omvang, grotendeels nog steeds startups. Van de bedrijven die volgens de Techleap-database door een snelle groei al meer dan 200 werknemers hebben, is zo'n 15% deelnemer geweest, maar dan vooral aan een event of niet-intensief programma. Ze kunnen daarin overigens ook actief zijn als mentor. Het zijn relatief snelgroeiende bedrijven met minder eerdere investeringen die deelnemen aan programma's. Dit suggereert dat Techleap adequaat heeft geselecteerd voor haar programma's, met bedrijven die sneller groeien en verhoudingsgewijs nog kapitaal nodig hebben om dat te doen. Van de intensieve programma's richt Pole Position zich overigens op jonge en vaak kleine maar potentievolle bedrijven, terwijl anderzijds Rise-deelnemers door de selectiecriteria al enige omvang moesten hebben voorafgaand aan deelname. Uit het microdataonderzoek blijkt dat ook zo te zijn.

In het survey blijkt dat deelname aan met name individuele programma's, volgens de deelnemers zelf, het meest heeft bijgedragen aan of nog zal gaan bijdragen aan toegang tot werknemers met relevante vaardigheden, tot talent om internationaal te schalen en tot groeikapitaal, direct gevolgd door toegang tot internationale markten. Startkapitaal was voor de meeste deelnemers niet (meer) van toepassing en datzelfde geldt voor technologie, wat ze ook niet als groeifactor zien. Interessant is dat startups uit zichzelf de omvang van de markt niet als een belangrijke belemmering zien, maar door deelname (vaak aan buitenland-gerichte programma's) zien wat voor mogelijkheden de buitenlandse markt biedt. Ondernemers waarderen vooral de bijdrage van Techleap aan het Nederlandse startup klimaat en aan Nederland als land om een onderneming te starten. Over de bijdrage aan de groei van de eigen onderneming lopen de meningen uiteen, zowel onder deelnemers als onder niet-deelnemers.

[65] In het microdata-onderzoek kunnen we alleen de omzetgroei tot en met 2021 achterhalen. In het survey kunnen we de omzetgroei van 2021 op 2022 berekenen, dus de periode van of na deelname. Als we, in de leeftijdscategorie 4-9 jaar, 49 deelnemers vergelijken met 29 niet-deelnemers, blijken deelnemers paradoxaal genoeg een lagere omzetgroei (gemiddeld 96%, voor programmadeelnemers 110%) te melden dan niet deelnemers (gemiddeld 124%).

Uit de interviews blijkt dat stakeholders in ieder geval de sterke selectie en het lerende karakter van de programma's waarderen. De doeltreffendheid wordt gezien, over de doelmatigheid lopen de meningen uiteen; zeker ook omdat er op sommige vlakken complementaire of overlappende programma's aanwezig zijn binnen regio's, binnen de overheid of aangeboden door de markt.

StartupDelta en Techleap hebben de punten geagendeerd die door startups en scale-ups als essentieel voor hun groei worden ervaren. Met name scale-ups hebben in de loop van de jaren steeds meer kapitaal kunnen aantrekken, zo blijkt uit Dealroom-data, waarbij Techleap een rol gespeeld heeft in de verbetering van klimaat en internationale bekendheid. Maar elke nieuwe generatie startups zegt nog steeds een belemmering te ervaren in het aantrekken van kapitaal. De condities voor jonge startups zijn zeker niet blijvend verbeterd en ook voor scale-ups blijkt uit de actuele terugval van risicokapitaal dat de beschikbaarheid van kapitaal niet gegarandeerd is. Blijvende aandacht en het leggen van verbindingen lijkt noodzakelijk.

Per saldo kunnen we concluderen dat de doelen van StartupDelta en Techleap dichterbij zijn gekomen en dat veel van hun beider activiteiten daar volgens betrokkenen op hebben gehad. Opvallend is dat StartupDelta door haar omvang vooral andere actoren in het ecosysteem in gang moest zetten en Techleap de capaciteit kreeg en de keuze maakte om zelf veel van de uitvoering te realiseren en daarmee te waarborgen. Techleap werd minder afhankelijk van de medewerking en implementatiekracht van anderen. Daar tegenover staat dat het effect volgens veel geïnterviewde stakeholders groter had kunnen zijn bij meer samenwerking met anderen. De effectiviteit is daarmee voorlopig tijdelijk: als Techleap stopt zullen anderen die activiteiten niet automatisch overpakken. Het algemene klimaat voor Nederlandse startups en scale-ups in binnen- en buitenland is verbeterd maar onvoldoende definitief om voldoende voorwaarde te bieden voor nieuwe startups en potentiële scale-ups.

4. Hebben de programma's geleid tot een sterkere verbondenheid van Tech ondernemers met elkaar en vervolgens tot een 'pay it forward' mentaliteit onder deze ondernemers?

Techleap heeft, in het verlengde van StartupDelta, veel geïnvesteerd in de opbouw van een 'community' van Nederlandse startups. Door de samenwerking met Dealroom heeft Techleap een groot deel van de Nederlandse startups geïdentificeerd en vindbaar gemaakt voor elkaar en voor investeerders, strategische partners en beleidsmakers. Techleap heeft zelf meer dan 10 duizend startups en scale-ups in beeld. Daarvan hebben volgens de Techleap-database 371 bedrijven met één of meer personen deelgenomen aan een programma of missie (en soms ook aan een evenement) en daarbuiten nog eens 441 startups en scale-ups met één of meer personen aan een evenement. Ook vele beleidsmakers, investeerders, kennisinstellingen en corporates bezochten de fysieke en digitale bijeenkomsten van Techleap. Uit het microdata-onderzoek blijkt dat event-deelnemers relatief grote bedrijven uit de startuppopulatie zijn, maar kennelijk wel betrokken op de overige leden van de community.

Ook uit het survey blijkt dat startups in verbinding staan met elkaar. Van de startups die niet hebben deelgenomen aan activiteiten van Techleap besteedt, volgens de survey, 72% tenminste 1 uur per maand aan het ondersteunen van en/of het delen van kennis met andere startup-ondernemers in Nederland, oplopend tot meer dan 6 uur voor 18% van de niet-deelnemers. Onder de deelnemers (programma's en events) is de bijdrage hoger: vrijwel alle ondernemers besteden er tijd aan en 44% zelfs tenminste 6 uur per maand. Netwerken versterken groei: 18% van de deelnemers aan individuele programma' geven aan dat het netwerk dat ze hebben een belangrijke stimulans is

(geweest) voor de groei die ze doormaken. Bij deelnemers aan overige programma's ligt dit op 16%, bij event-deelnemers op 12% en bij niet-deelnemers op 9%.

Door programma's als Rise en BOLD worden succesvolle oprichters verbonden met het bredere ecosysteem, waardoor zij kennis en ervaring terug kunnen geven. Deze rol van Techleap wordt in de interviews gezien en gewaardeerd, al wordt vanuit de regio wel een focus op Amsterdamse ondernemers gevoeld. De BOLD-community heeft de rol om individuele ondernemers met ervaring beschikbaar te maken voor jonge startups en om de vragen vanuit de doelgroep zelf beter te articuleren. Daarnaast is de BOLD community opgericht om te verkennen in hoeverre oprichters zelf verantwoordelijkheid kunnen nemen, door inzet van tijd en geld, voor de startup community in Nederland. Uit de interviews blijkt dat dit leiderschap er in 2023 nog niet zal zijn. Naast de vertraging als gevolg van Corona wordt erop gewezen dat Nederlandse ondernemers sowieso meer gewend zijn om samen te werken met de overheid en daar ook een beroep op te doen, in plaats van zelf collectief te organiseren.

Per saldo kunnen we zeggen dat StartupDelta en vooral Techleap heeft bijgedragen aan onderlinge verbindingen tussen startups onderling en tussen oprichters en jonge startups. Een community die zichzelf bestuurt en onderhoudt is het (nog) niet geworden.

5. Heeft de thematische aanpak op bijvoorbeeld 'duurzame energie' of 'medtech' binnen het Techleap.nl programma geleid tot een sterker ecosysteem in deze sectoren?

Vanaf de oprichting van StartupDelta in 2014 wees het kabinet op de 'cruciale' rol van startups en scale-ups bij de aanpak van maatschappelijke uitdagingen. Bij de start van Techleap krijgt dit nog meer aandacht van het kabinet. StartupDelta en Techleap hebben lange tijd nauwelijks deze sectorale focus gehad. In de eerste jaren was er oog voor alle schaalbare startups in alle sectoren. Uit het microdata-onderzoek blijkt dat onder alle startups en scale-ups de ICT sector sterk is oververtegenwoordigd. De enige zichtbare sectorale focus in de aanpak van StartupDelta was FinTech, dat in 2015 werd geïdentificeerd als gebied met veel potentie voor Nederland, wat leidde, in 2016, tot de aanstelling van Prof. Dr. Willem Vermeend als Special Envoy voor FinTech. Pas in 2020 is de aandacht voor maatschappelijk relevante sectoren en technologieën te zien op de agenda van Techleap, in combinatie met de aandacht voor deep tech startups, die worden genoemd als belangrijke speler in het aanpakken van wereldwijde uitdagingen als klimaatverandering of binnen de gezondheidszorg. In het Pole Position programma wordt hier invulling aan gegeven, door per 'batch' een gemeenschappelijk thema te kiezen (e.g. voedsel). De versterkte aandacht voor valorisatie - door de lancering van het Science to Impact programma waarbij meer dan 30 partijen zijn aangesloten en door steun aan het Faculty of Impact programma - richt zich op alle deep tech start ups en niet op specifieke sectoren.

De thematische aanpak is vanaf 2020 zichtbaar geworden in de agendering. In 2020 is een Investor Summit georganiseerd rondom het mobiliseren van klimaatinvesteringen. De thematische aanpak is daarboven vooral zichtbaar geworden in de keuze om 7 van de 14 intensieve programma's een focus te geven op één van de transities: zorg (4 programma's), voeding (1 programma) of energie (2 programma's), met in totaal 92 van de 175 deelnemers.[66] Op het health domein is de focus ook andersom zichtbaar: van de totale populatie health startups heeft een tiende deelgenomen aan een Rise programma, drie keer zoveel als de deelname onder andere startups aan intensieve programma's (voor energy geldt de bovengemiddelde deelname niet).

[66] Dit is de berekend tot en met Rise#7 in juli 2022.

Uit de survey blijkt eveneens de rol van maatschappelijke ambities. Bij meer dan helft van ondernemers behoort het oplossen van maatschappelijke problemen tot hun top 3 van ambities; bij deelnemers aan individuele programma's is het zelfs de vaakst genoemde ambitie. Hier ligt een belangrijke driver voor startende ondernemers waar Techleap, meer dan nu het geval is, een rol in kan spelen.

Bij de interviews pleiten veel stakeholders voor een meer sectorale en thematische focus in de toekomst, gericht op behoud van de tech-industrie in Nederland en een focus op maatschappelijke uitdagingen. De beperkte ervaring die respondenten tot nu hebben met gefocuste programma's is overwegend positief: men ziet de kans om specifieke uitdagingen gerichter aan te pakken en te leren over de specifieke problemen die ondernemers hebben in een bepaalde sector.

In 2014 stond het aanwakkeren van nieuw ondernemerschap, na een lange economische crisis, nog mede in het licht van de banen die het op zou leveren. Het is logisch dat de aanpak van kabinet en Techleap verschoven is naar het aantrekken van een meer diverse werknemerspopulatie en startups en scale-ups die bijdragen aan maatschappelijke transities: op deze domeinen worden vaak extra groeibelemmeringen gezien, terwijl het maatschappelijk gewenst is dat juist hier nieuwe oplossingen de markt kunnen bereiken en dat in ieder geval deze ondernemingen personeel kunnen vinden. We kunnen concluderen dat de focus op maatschappelijke uitdagingen breed wordt ondersteund, maar pas vanaf de loop van 2020 daadwerkelijk is opgepakt door Techleap, waardoor de doeltreffendheid nog beperkt meetbaar is. Desalniettemin is de omvang van deze programma's in verhouding tot de totale maatschappelijke domeinen nog steeds te beperkt om te kunnen meten of het ecosysteem daardoor sterker is geworden. Techleap zou dat alleen ook niet kunnen doen, ze zou daarvoor intensief moeten samenwerken met andere ecosysteemspelers op deze domeinen, van universiteiten en topsectoren tot uitvoeringsorganisaties (als RVO en ROM's) en corporates. Door de focus, op dit moment, van Techleap op de groei van individuele startups en scale-ups lijkt de organisatie minder toe te komen aan de verbinding met andere (leidende) actoren binnen deze op maatschappelijk relevante innovaties gerichte ecosystemen. Tegelijkertijd heeft Techleap veel te bieden door de opgedane ervaringen met haar programma's en door de toegang die ze biedt tot een groot aantal startups en scale-ups.

6. In welke mate hebben de activiteiten bijgedragen aan een toegankelijker netwerk in buitenlandse markten?

De Nederlandse afzetmarkt is klein en om te groeien en schaal te krijgen moeten startups snel buitenlandse klanten vinden. Uit de microdata blijkt dat de stap naar het buitenland echter nog niet vaak wordt genomen. De programmadeelnemers zijn jonge startups die minder vaak (of korter) internationaal actief zijn dan de totale populatie startups.

Uit de survey blijkt dat ondernemers toegang tot markten zelf niet als een belemmering of sleutel ervaren maar wel internationale ambities hebben. Van de niet-deelnemers zegt 58% dat uitbreiding naar internationale markten tot de top 3 van ambities behoort.

Internationalisering is een belangrijk onderdeel van de activiteiten van Techleap. Deelnemers aan programma's noemen in de survey de toegang tot internationale markten het vaakst als opbrengst: twee derde van hen heeft die

al in meer of mindere mate gerealiseerd of verwacht dat die toegang door deelname aan het programma nog zal komen.

Toegang tot internationale markten wordt ook gezien en gewaardeerd in de interviews. Respondenten erkennen de rol die Techleap speelt in het profileren van Nederland op het internationale toneel door actieve bijdrage aan bestaande handelsmissies, eigen programma's, deelname aan belangrijke internationale evenementen, kennisdeling de special envoy die deuren kan openen op het internationale toneel. Van de 21 Techleap-programma's waren negen (met 342 deelnemers ofwel 53% van alle deelnemingen) gericht op het in het buitenland introduceren van Nederlandse startups en scale-ups. Als volgens de microdata startups gemiddeld 13% van hun leeftijd internationaal actief zijn (de afgelopen jaren steeds zo'n 1300 startups), dan is de additionele bijdrage van 342 deelnemers substantieel. In de interviews wordt erkend dat deelname aan missies en programma's van waarde is voor deelnemende bedrijven, maar ook opgemerkt ze minder betekenen voor het bredere ecosysteem. Als de samenwerking met andere actoren op dit terrein beter was geweest, was de gezamenlijke opbrengst naar hun mening mogelijk ook groter geweest.

We kunnen concluderen dat met name Techleap veel energie gestoken heeft in internationale missies en dat dit aansluit bij de behoeften van startups. Door het organiseren van de missies heeft ze een substantieel aantal startups toegang gegeven tot een netwerk in het buitenland. Doordat veel missies nog hebben plaatsgevonden in 2021 en 2022 is het te vroeg om het effect te kunnen zien in microdata, maar voor deelnemers lijken ze doeltreffend.

7. Hebben de StartupDelta en Techleap.nl programma's geleid tot een betere branding van het Nederlandse startupecosysteem in het buitenland?

Nederlandse startups hebben belang bij positieve bekendheid onder afnemers, investeerders en corporates in het buitenland. Ook buitenlandse founders die een vestigingsplek of plek om door te groeien zoeken, gaan af op de kwaliteit van het totale Nederlandse startupecosysteem in vergelijking met andere landen. Internationaal opererende ondernemingen maken keuzen waar ze hun jaarlijkse acceleratorsprogramma's organiseren. Door website, missies en de veelgenoemde rol van de beide special envoys hebben StartupDelta en Techleap bijgedragen aan branding van het Nederlandse startupecosysteem. De samenwerking met Dealroom heeft de omvang en vindbaarheid van de Nederlandse startups versterkt en de stijging op de Startup Genome ranking draagt in zichzelf al bij aan branding. We hebben de bekendheid en waardering van Nederland onder relevante buitenlandse actoren (investeerders, founders die een vestigingsplek zoeken, corporates) niet getoetst, wel geven stakeholders in de interviews aan dat ze tevreden zijn over de representatie door de organisaties en de special envoys van de Nederlandse startup en scale-up community naar, onder meer, het buitenland. StartupDelta heeft het Nederlandse netwerk naar het buitenland gepositioneerd als één geheel. Door het organiseren van internationale missies in samenwerking met RVO en BuZa, en het deelnemen aan internationale tech events werd Nederland in het buitenland bekend als startup land. Dit heeft volgens ondernemers, betrokkenen bij StartupDelta maar ook volgens de medewerkers van de verschillende ministeries en RVO, positieve effecten gehad. Het resultaat was internationale bekendheid en interesse van buitenlandse ondernemers en investeerders. Uit het microdata-onderzoek blijkt dat meer dan 5% van alle startups onder buitenlands zeggenschap valt, voor de totale populatie van jonge bedrijven is dat maar 0,2%.

We kunnen concluderen dat StartupDelta en Techleap veel inzet hebben gepleegd op de branding van het Nederlandse startup- en scaleup ecosysteem in het buitenland. Het effect hebben we niet kunnen meten, maar als

we afgaan op de inzichten van de meeste betrokkenen heeft de inzet ook een positieve bijdrage gehad op de bekendheid en waardering van het Nederlandse ecosysteem in het buitenland.

8. Hoe ziet de aanpak van startup programma's eruit in andere landen - Hoe verschillen deze aanpakken ten opzichte van de StartupDelta en Techleap.nl aanpakken en leidt dat tot andere impact? In hoeverre heeft Nederland zich anders ontwikkeld dan andere vergelijkbare landen, al dan niet met een aanjager als in Nederland?

Bij een internationale vergelijking met aanjaagorganisaties in benchmark landen Zwitserland, Duitsland, Denemarken, Frankrijk, Zweden en het Verenigd Koninkrijk blijkt dat alle landen een publieke en/of private aanjaagorganisatie hebben. Drie landen (Zwitserland, Duitsland, Denemarken) hebben geen publiek gefinancierde nationale aanjaagorganisatie, maar wel private not-for-profit organisaties die deze functie vervullen. De meeste benchmarkorganisaties vervullen enkele functies als het gaat om het aanjagen van startups en scale-ups. Techleap heeft samen met La French Tech het breedste portfolio: naast lobby en branding in het buitenland richten beiden zich op het ondersteunen van individuele ondernemers en van netwerken van ondernemers en op het versterken van het ecosysteem als geheel.

StartupDelta en Techleap willen van Nederland een vestigingsplaats voor startups maken die kan concurreren met andere landen. Vanaf het begin heeft StartupDelta de kwaliteit en prestaties van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem gemonitord aan de hand van de Startup Genome ranking. Ook het kabinet had haar dit doel gegeven: Nederland moet op deze lijst behoren tot de top 5 in de wereld en de beste worden in Europa. Dat doel is dichterbij gekomen, vooral binnen Europa is Nederland gestegen (van #4 naar #2, na Londen); wereldwijd van #19 naar #14, dus nog ver van de top 5. Veel van de zwakke factoren in de Startup Genome ranking van 2015 zijn op weg naar de ranking 2020 verbeterd (Funding, Market reach, Talent), waarbij Connectedness het beste van de wereld is, maar Knowledge juist het laagste cijfer (1 op een schaal van 1-10) krijgt. In 2022 zijn de scores vrijwel identiek met 2020, met een lichte achteruitgang van de performance en market reach. We kunnen concluderen dat Nederland zich op elk van de elementen van de Startup Genome ranking heeft verbeterd, maar nog onvoldoende snel om substantieel in te lopen op de niet-Europese concurrentie.

De Startup Genome ranking kijkt naar steden en hun omgeving. StartupDelta en Techleap zijn echter opgericht voor het ecosysteem van heel Nederland. Om landen te kunnen vergelijken hebben we de Entrepreneurial Ecosystem Index voor alle 27 EU landen plus het VK en Zwitserland berekend. Nederland heeft zich op deze index relatief versterkt op het terrein van leiderschap (met name in innovatiesamenwerking) en talent (aandeel hoger opgeleiden), en relatief verzwakt op het terrein van financiering en kennis. Hoewel talent in Nederland als belemmerende factor wordt ervaren (door Techleap geagendeerd als het aandeel moeilijk vervulbare vacatures) hebben we het als het gaat om het aandeel hoger opgeleiden beter gedaan dan onze peers. Met name op de elementen netwerken, infrastructuur, talent en vraag staat Nederland er relatief goed voor in 2022.

Waar deze condities dus bovengemiddeld goed zijn, staat gebrek aan financiering (de totale hoeveelheid venture capital en de mate waarin MKB bedrijven toegang tot financiering hebben) in de weg om de kansen maximaal te verzilveren. Hier hebben StartupDelta en Techleap terecht actie ingezet, maar blijft de opgave groot. Zeker, als we het als een risico ervaren dat talentvolle entrepreneurs en (potentieel) snelgroeiende bedrijven om redenen van financiering zich in het buitenland vestigen.

Per saldo zien we dat Nederland binnen Europa gestegen is naar plaats 2 (Genome) of 3 (EE-Index). Dat komt door absolute en relatieve verbetering op vrijwel elk van de terreinen waar StartupDelta en Techleap actief zijn geweest, met uitzondering van financiering en kennis.

7.3. Doelmatigheid

9. Zijn de activiteiten van Techleap voldoende efficiënt uitgevoerd als we dit vergelijken met soortgelijke organisaties in NL? Wat betekent het om een externe partij (private stichting) een trekkersrol te geven? Wat zijn de voor- en nadelen daarvan? Versterken de aanjagende partij en het beleid van EZK elkaar of juist niet?

De grootste opbrengst van StartupDelta ligt in het effectiever maken van andere organisaties (waaronder de Rijksoverheid) in de ondersteuning van startups- en scale-ups. In de tijd voor StartupDelta was er weinig sprake van samenwerking tussen de verschillende spelers in het ecosysteem. Door toedoen van StartupDelta ontstond voor het eerst een netwerk door heel Nederland. Daarmee is de basis gelegd voor de versterking van het ecosysteem en voor het netwerk dat Nederland nu heeft. StartupDelta had de vrijheid om de route naar de gestelde doelen zelf in te vullen: het thema was nieuw en de organisatie stond op afstand van de overheid. Door het gebrek aan middelen moest de organisatie snel schakelen en zoveel mogelijk gezamenlijk met partners oppakken. Hierbij past een brede interpretatie van de gestelde doelen waarin elke bijdrage met de middelen die er waren, gewaardeerd wordt.

Techleap heeft binnen haar vier overkoepelende pijlers (Technologies, Capital, Markets en Talent) en de Rise programma's in totaal 49 KPI's onderscheiden en een groot aantal acties gedefinieerd. Alleen voor de jaren 2020 en 2021 zijn al 115 acties geagendeerd, gericht op Access to Talent (31), Markets (25), Technologies (22) en Capital (18 acties) alsmede 19 programma's en events onder het label Access of Rise.

Als wendbare organisatie, op afstand van de overheid, had Techleap ook de ruimte om acties te stoppen als er geen behoefte bleek te zijn en niet tot stand konden komen, of om weer andere acties op te starten. Dit was niet mogelijk geweest in een reguliere overheidsomgeving. Gemiddeld genomen is de helft van de acties ook volledig gerealiseerd.

Techleap heeft meer eigen middelen tot haar beschikking dan StartupDelta, wat betekende dat het zelf programma's kon initiëren om scale-ups te bevorderen. Techleap doet dit in de basis door bedrijven die de meeste groeipotentie hebben te identificeren en vervolgens hun groeipad te versnellen. De logica hierachter is dat op die manier een micro-interventie op een concreet bedrijf leidt tot een macro-effect dat het gehele ecosysteem ten goede komt. Techleap is niet de enige aanbieder. Uit de survey blijkt dat 69% van de deelnemers aan Techleap-activiteit ook heeft deelgenomen aan een (andere) accelerator of incubator (onder meer omdat het voor sommige programma's ook een voorwaarde is), net als 40% van de niet-deelnemers. Als dat laatste geldt voor de gehele populatie startups, gaat het om duizenden startups die de weg naar een incubator of accelerator hebben gevonden - wat goed zou kunnen gelet op het brede aanbod dat er inmiddels is.

Door deze bredere rol van Techleap is het, met het oog op een beoordeling van haar doelmatigheid, passend om de rol en omvang van Techleap te vergelijken met andere instrumenten en organisaties waarmee de rijksoverheid de ondersteuning van startups en scale-ups financiert. In paragraaf 2.6 is een overzicht daarvan te vinden. Van al deze maatregelen is bekend wat de overheid hieraan heeft uitgegeven. Vaak, maar niet altijd, is na te gaan welk deel

daarvan terecht is gekomen bij elementen van het startup en scale-up ecosysteem en uiteindelijk ten goede is gekomen aan startups en scale-ups (al is de specifieke doelgroep van investeerbare schaalbare tech startups veelal weer niet te onderscheiden). Het is echter niet mogelijk om de impact van elk van deze maatregelen af te zonderen en te bepalen, waardoor het ook niet mogelijk is om de impact (en daarmee ook de efficiëntie) van StartupDelta en Techleap, gerelateerd aan de overheidsuitgaven aan beide organisaties, te vergelijken met die van andere overheidsuitgaven op dit domein. Wel kunnen we, vergelijkenderwijs, het volgende zeggen voor in ieder geval de jaren waarin Techleap actief is geweest.

Techleap is proportioneel qua begroting (gemiddeld 9 miljoen per jaar) en bereik: ze is qua begroting en aantal programmadeelnemers (een deel van de activiteiten van Techleap) vergelijkbaar met andere spelers op dit domein. In de rol van beïnvloeding van het totale klimaat via onder meer de leiderschapsrol, agendering en dialoog met de overheid hebben StartupDelta en Techleap een unieke rol vervuld. Techleap is daarbij vrijwel het enige initiatief waarbij de Rijksoverheid financiert zonder cofinanciering. Alleen Invest-NL wordt volledig gefinancierd uit rijksmiddelen.

Het portfolio van startup en scale-up ondersteuning is inmiddels breed en lijkt vrijwel volledig. Wel gaat het vaak om tijdelijke financiering en daardoor om eindige organisaties, met uitzondering van de ROM's en Invest-NL. Het incubatorlandschap is inmiddels dichtbevolkt, universitaire incubators als YES!Delft zijn volwassen geworden en er komen de eerste incubators voor scale-ups, zoals HighTech XL; zij kunnen, zo lijkt het, duurzaam in hun bestaan voorzien. In dit landschap heeft Techleap steeds haar 'klasjes' kunnen vullen, zowel de algemene als de domeingerichte programma's. Er was kennelijk een doelgroep, er was belangstelling en de cijfers van Techleap zelf en van onze analyses op microdata en survey suggereren dat Techleap potentievolle startups heeft kunnen selecteren. De groei van het aantal aanbieders op dit terrein maakt nog wat anders zichtbaar: het is steeds meer nodig dat er ook een plek van afstemming is. Techleap heeft nu door haar rol de facto ook het overzicht en signaleert en adresseert waar witte vlekken zijn of onnodige overlap is. Met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat zelf is zij de enige die deze rol op landelijke schaal oppakt.

De investering lijkt efficiënt gelet op het uitgevoerde takenpakket, outputs en outcomes. De eerste rapportages van Techleap laten zien dat de meerderheid van de deelnemers groei (in marktbereik, omzet en financiering) realiseren na deelname – maar vaak groeiden ze voor deelname ook al bovengemiddeld. Voor een sluitend oordeel over de verhouding tussen investering en impact is het te vroeg. Statistisch is nog niet mogelijk om de verandering in groeipad van Techleap-programmadeelnemers te meten en het is evenmin mogelijk om het causale effect van deelname af te zonderen. De groei van de deelnemers is overigens niet het enige criterium om de programma's te beoordelen, want leeropbrengsten waren ook een beoogd doel. Ook is het niet mogelijk om de impact op het ecosysteem als geheel statistisch te koppelen aan de specifieke activiteiten van StartupDelta en Techleap en daarmee een oordeel te geven over de doelmatigheid. Wel hebben we deelnemers en stakeholders kunnen vragen naar hun oordeel. Wie als scale-up intensieve begeleiding heeft gekregen lijkt daar zeker voordeel van te hebben ondervonden, zo blijkt uit de survey. Wel roepen deze programma's in de interviews vragen op over hun doelmatigheid: wordt juist bij deze selectie de grootste publieke meerwaarde gecreëerd en kan een tijdelijke organisatie als Techleap wel alle leeropbrengsten verzilveren?

We concluderen dat de keuze om op een externe aanjager in te zetten, per saldo positieve effecten lijkt te hebben op het startup en scale-up ecosysteem. De voordelen overstijgen de nadelen en de externe aanjager heeft een

aanvullende rol gespeeld op de activiteiten van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. De uitvoering lijkt, in vergelijking met aanpalende en buitenlandse organisaties en programma's voldoende efficiënt.

10. Hoe verhoudt de omvang van de programma's zich tot vergelijkbare programma's in andere landen?

Er zijn drie met Techleap vergelijkbare publiek gefinancierde organisaties: La French Tech, Startup Sweden, en Tech Nation (VK). Alle organisaties zijn vergelijkbaar qua leeftijd (6-11 jaar oud), maar verschillen vooral qua omvang. Techleap is qua omvang (8 jaar; 81 medewerkers) veel kleiner dan La French Tech (10 jaar; 256 medewerkers) en Tech Nation in het Verenigd Koninkrijk (9 jaar; 211 medewerkers), maar groter dan Startup Sweden (7 jaar; 6 medewerkers). Als we de omvang van de economie in acht nemen is Techleap relatief groot en is de Zweedse organisatie relatief klein. De privaat gefinancierde organisaties in Zwitserland (8 jaar; 20 medewerkers), Duitsland (11 jaar, 61 medewerkers) en de Deense Danish Startup Group (7 jaar; 10 medewerkers) en Danish Tech Startups (6 jaar; 12 medewerkers) zijn kleiner dan Techleap, maar groter dan de vergelijkbare Dutch Startup Association (6 jaar; 5 medewerkers). De twee landen/regio's die Nederland voor zich moet dulden zijn landen met alleen een private (Zwitserland) of een combinatie van een private en een publieke aanjaagorganisatie (VK).

Conclusie

StartupDelta en Techleap hebben een groot aantal zichtbare activiteiten ontplooid om onderdelen van het ecosysteem en specifieke ondernemingen te verbeteren. StartupDelta en Techleap hebben het ecosysteem beter in kaart hebben gebracht en op de kaart gezet. Beide organisaties hebben een groot bereik gehad onder de ondernemers van startups en scale-ups. In vergelijking met publiek gefinancierde ecosysteem aanjaagorganisaties in het buitenland is StartupDelta in korte tijd buitengewoon efficiënt geweest. Techleap, dat met veel meer middelen maar in beperkende omstandigheden (Coronapandemie) moest acteren, in mindere mate. De verdrievoudiging van het budget van Techleap (ten opzichte van StartupDelta) is voor een deel vertaald in de kennis- en aanjaagfunctie en voor het merendeel in de programma's met individuele bedrijven (een 'founder centric' aanpak waarbij de ondernemers zelf worden uitgedaagd en ondersteund in hun groei). Deze laatste programma's zijn effectief geweest in het selecteren en begeleiden van startups en scale-ups met groeipotentie; de ervaringen van de deelnemers aan de eerste programma's laten zien dat zij deze groei ook realiseren.

StartupDelta en Techleap hebben veel in gang gezet en de kwaliteit van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem is beter geworden. Wat in de toekomst nog nodig is, bespreken we in het volgende hoofdstuk.

8. Aanbevelingen en vooruitblik

8.1. Vragen voor het vervolg op Techleap

De afgelopen periode 2015-2022 heeft ons veel geleerd over de rol van een externe aanjager bij het startup en scale-up beleid van de Nederlandse overheid. Maar hoe nu verder? Welke kansen heeft de overheid nu om met de lessen van acht jaar StartupDelta en Techleap een nieuwe fase van startup en scale-up beleid in te luiden? Daarop blikken we hier vooruit, door een antwoord te geven op een drietal vragen:

1. Gegeven een blijvende missie om het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te verbeteren, wat zijn onderwerpen die de aandacht verdienen?
2. Welke instrumenten zou de overheid vanaf 2023 moeten blijven inzetten bij het stimuleren van het Nederlandse ecosysteem?
3. Wat is de rol van een (externe) organisatie daarbij?

De vragen die centraal stonden in hoofdstuk 7 hebben we kunnen beantwoorden op basis van van de vijf onderliggende bronnen (documenten, openbare data en microdata, internationale vergelijking, survey en interviews). De vragen van hoofdstuk 8 zijn niet sluitend te beantwoorden op basis van (een combinatie van) deze bronnen. Hier geven we, op basis van wat stakeholders ons verteld hebben en onze eigen expertise, onze inzet voor een dialoog over de wijze waarop in de toekomst een externe aanjager en rol kan spelen in het startup en scale-up ecosysteem in Nederland. We geven geen blauwdruk van de inrichting van een nieuwe aanjaagorganisatie, wel een richting.

8.2. Beleidsdoelen van het startup ecosysteem

Sinds 2014 is het Nederlandse ecosysteem voor ondernemerschap substantieel verbeterd, al is door het grote aantal actoren en factoren dat daar invloed op heeft niet vast te stellen wat de relatieve bijdrage van de externe aanjagers op die stijging is geweest. Overigens denken wij dat het niet realistisch is beide organisaties af te rekenen op de missie een top 5 positie in de wereld te verwerven, omdat die uitkomst ook afhankelijk is van het relatieve tempo dat andere landen hebben buiten de prestaties van Nederland om. In vervolgbeleid zien wij het niet realistisch of productief om een ranglijst over ondernemerschap als leidraad te gebruiken bij het stellen van beleidsdoelen: er kan geen adequate *theory of change* gemaakt worden om deze doelen te bereiken.

Tegelijkertijd zien we, samen met een groot deel van de geïnterviewden, een mogelijke herijking van de doelen. Door de doelen in het verleden aan te sluiten op de Startup Genome ranking wordt er een buitensporig gewicht gelegd op de *outputs* van een ecosysteem. De financiële waarderingen, gedreven door scale-ups en *unicorns* zijn dan de belangrijkste maat van het succes van een ecosysteem. De afgelopen periode leert dat deze waarderingen zowel grillig zijn als niet representatief voor de daadwerkelijke economische en/of maatschappelijke impact van de bedrijven in kwestie.

In plaats daarvan zien we een kans om het beleid meer te richten op de *outcomes* die startups en scale-ups kunnen realiseren voor de maatschappij, en daar gerichte keuzes in te maken. Dat kan bijvoorbeeld langs de lijn van het missiegedreven innovatiebeleid, de sustainable development goals of brede welvaart. Met deze hoofddoelen is het dan eveneens mogelijk om gerichter instrumenten te ontwerpen voor specifieke problemen die gekoppeld zijn aan deze uitdagingen, waar nodig aangevuld met generieke steun voor startups en scale-ups als de probleemanalyse

daar om vraagt. Dit sluit aan op een wens van een groot deel van de respondenten. De vaak genoemde bottlenecks van 'talent' en 'kapitaal', of onderwerpen als 'deep tech', kunnen daarmee ook in context van die uitdagingen geplaatst worden. Nu al merkt Techleap dat een 'uitdaging' benadering in haar programma's de ondernemers helpt gerichter om te gaan met die problemen die in hun sector het meest dringend zijn. De lessen daaruit kunnen vervolgens gebruikt worden om het ontwikkelpad van die startups en scale-ups te vergemakkelijken.
Dat betekent ook dat er hernieuwde diagnose nodig is van het Nederlandse ecosysteem en wat daarin nu de zwakke elementen zijn, zodat daar ambities op geformuleerd kunnen worden en interventies aan gekoppeld kunnen worden. De actuele terugval door de stijgende rente laat zien dat risicokapitaal geen structurele vanzelfsprekendheid is - wel kan die situatie over twee jaar weer anders zijn. De verminderde beschikbaarheid van menskracht is voor de komende decennia een demografische realiteit in de Westerse wereld. Als samenleving willen we onze schaarse menskracht daarnaast inzetten op die plekken waar ze ook bijdragen aan onze maatschappelijke uitdagingen. Daar waar publiek geld gaat naar het ecosysteem en de begeleiding van startups en scale-ups is het logisch om naast een generieke benadering ook keuzes te maken op domeinen. Startups leveren nieuwe ideeën en marktintroducties, maar opschaling is nodig om een hoge productiviteit te bereiken (waar Techleap al op heeft ingezet).

8.3. Stimuleren van 'founders' en 'feeders'

Los van welke precieze uitdagingen gediagnosticeerd worden als de meest waardevolle domeinen voor startups om aan bij te dragen, zien we grofweg twee routes om het startup ecosysteem in de breedte te steunen en verder te verbeteren: in navolging van de veel gehanteerde indeling bespreken we dit via de rol van founders respectievelijk die van feeders.

8.3.1. Founders

Het Nederlandse startup ecosysteem is in termen van outputs enorm gegroeid sinds 2014. De populatie startups is groter, zorgt voor een groeiend aantal banen en haalt steeds meer financiering op. Er zijn steeds meer ervaren oprichters aanwezig die ofwel serial entrepreneur worden of hun kennis doorgeven aan en vermogen investeren in de volgende cohorten startups. Techleap is hier op ingesprongen: met de BOLD community en haar vraag-gestuurde manier van werken heeft de organisatie oprichters invloed willen geven op de agenda en test ze of oprichters ook verantwoordelijkheid kunnen nemen voor leiding en financiering van het aanjagen van het startup en scale-up ecosysteem, zoals in de VS en het VK. Wij, en met ons meerdere respondenten, zien dat de toegevoegde waarde van deze steeds sterkere netwerken al zichtbaar is (zonder dat het al expliciet te meten is), maar dat dit beoogde private leiderschap nog niet is opgestaan. Als aanjaagorganisatie in opdracht van, maar tegelijkertijd naast, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat is Techleap een ongebonden belangenbehartiger geworden; die namens haar achterban voortdurend aandacht kan vragen voor wat startups en scale-ups nodig hebben om (verder) te groeien, mede door het opbouwen van een sterke kennispositie. Hoewel het niveau van het startup en scale-up ecosysteem sinds 2014 op een substantieel hoger niveau is komen te liggen, is een blijvende pleitbezorger nodig.

De directe koppeling van aanjager met startups en tussen startups onderling blijft essentieel voor de toekomst. Het versterkt niet alleen de verbondenheid tussen oprichters onderling, waardoor hun ondernemingen kansrijker worden. Het verbetert ook het inzicht van de overheid in deze unieke populatie ondernemingen, die vaak niet door

regulier bedrijvenbeleid bediend wordt. In die zin is de beweging naar ‘founder centric’ opereren, die Techleap heeft ingezet, onverminderd belangrijk.

8.3.2. Feeders

Een ander belangrijk verschil tussen 2014 en nu is dat het veld waarop startup en scale-up ondersteuning plaatsvindt veel volwassener is geworden. Het aantal actoren dat ‘feeder’ is en steun biedt aan het startup ecosysteem is breder en meer ervaren dan voorheen. Er is een dekkend stelsel van ROM's gekomen (die recent ook een landelijke samenwerking hebben ingericht) en ecosystemen in sectoren, ketens en regio's hebben zich gedefinieerd, gevormd en georganiseerd. De al langer bestaande financiering vanuit topsectoren is aangevuld met het Nationaal Groeifonds en zelfs Regio Deals financieren mee aan innovatieve ecosystemen. Invest-NL is gestart en biedt nieuwe financieringskansen via haar investeringsfondsen en is actief bezig met business development voor specifieke maatschappelijke uitdagingen, zoals de energietransitie en binnen voeding (het Fastlane programma).

Gelijktijdig en mede mogelijk gemaakt door de inzet van het Nationaal Groeifonds zijn grote regisseursorganisaties gestart zoals de NLAIC, Quantum Delta NL en Health-Holland. Zij zijn in staat te definiëren op welke doorbraken startups en scale-ups de aanvulling kunnen zijn op wetenschappelijk onderzoek, corporates en marktbehoeften. Op regionale schaal weten ROM's welke clusters behoefte hebben aan meer influx van innovaties en marktintroducties. Op dezelfde manier hebben het Ministerie van Buitenlandse Zaken (en zijn ambassades) en RVO veel uitvoeringskracht in buitenlandse missies. Veel van deze organisaties geven aan meer behoefte aan afstemming en samenwerking met Techleap te hebben dan nu gebeurt. Het gedachtengoed waar StartupDelta en Techleap voor staan is inmiddels breed ingedaald in ketens en regio’s en ‘verankerd in het ecosysteem’. Bij de voortzetting van Techleap kan ze in de uitvoering veel overlaten aan andere organisaties (omdat die er in 2014 niet waren en nu wel) en haar eigen acties laten aansluiten bij de strategie van dergelijke ketenorganisaties. Deze organisaties staan immers dagelijks in verbinding met leidende wetenschappers, andere bedrijven en afnemers die schaal kunnen geven aan de oplossingen die startups bieden of strategisch partner kunnen zijn voor scale-ups. In ketens en sectoren waar ze nog ontbreken is er nog wel een rol voor een externe aanjager.

Tegelijkertijd zijn er in deze lappendeken van organisaties voldoende kansen voor falende coördinatie of over het hoofd geziene maar kansrijke terreinen waarop steun georganiseerd moet worden voor startups en scale-ups. Het verder versterken van deze ‘feeders’ laat het ecosysteem beter functioneren, terwijl er tegelijkertijd kansen zijn om een aantal ondersteunende maatregelen te ontdubbelen of beter op elkaar af te stemmen.

Een voorbeeld is de recente samenwerking van incubators onder de door Techleap opgezette vlag van Incubators United, die kennisdeling en een beter gestandaardiseerde werkwijze mogelijk maakt. Inmiddels zien we ook dat er dermate veel capaciteit voor startupondersteuning in regionale ecosystemen aanwezig is, dat het waarschijnlijk effectiever is die te stimuleren en continuïteit bieden, dan concurrerende landelijke programma’s toe te blijven voegen.

In de toekomst komen er nieuwe uitdagingen bij die niet automatisch effectief gecoördineerd zullen worden. Een organisatie die dit in de gaten houdt en actie kan initiëren als bestaande ecosysteemspelers daarin achterblijven, is waardevol voor een overheid die wendbaar moet reageren op alles wat op haar afkomt.

8.4. Rol van een externe aanjager

Er blijft een duidelijke rol voor een externe aanjager, om twee redenen. De eerste is praktisch: er is een aantal activiteiten nu ingezet (met name op het gebied van netwerkvorming en technologie) en het zal voor onnodig veel transactiekosten zorgen of zelfs de investering teniet doen als de aanjager nu abrupt wordt stopgezet en niet de kans heeft deze actielijnen te volbrengen. De tweede reden is meer fundamenteel: er zijn op dit moment geen spelers in het ecosysteem die automatisch de rol van de externe aanjager over kunnen nemen. Alhoewel sommige taken van de aanjager wel degelijk bij andere organisaties belegd kunnen worden zal deze verkaveling ook kosten met zich meebrengen en de effectiviteit niet ten goede komen.

Daarbij zien we wel dat de rol van de externe aanjager aan een nieuwe prioritering toe is. Daarnaast is het raadzaam om in de komende periode veel aandacht te besteden aan actieve samenwerkingen met founders en feeders van het ecosysteem, met als doel om uiteindelijk de rol van de aanjager in te bedden in het ecosysteem, aan zowel publieke als private kant. Daarin zien we de volgende overwegingen:

Wij zien, ten eerste, dat privaat leiderschap nog niet is opgestaan. Er zijn private aanbieders van accelerators en incubators en ook grote corporates spelen daarin een rol, maar veel van deze programma's doen zelf ook weer een beroep op publieke financiering. Ook gezamenlijke private financiering van een aanjaagorganisatie lijkt op korte termijn niet mogelijk. De community van founders heeft nog onvoldoende zelf-organiserend vermogen om deze rol gaande te houden.

Daarnaast is het aanbod van startup begeleiding de afgelopen jaren steeds verder gegroeid. Er lijkt reden voor continuering van een dergelijke intensieve programma's (zeker gezien de voortdurende aanwas van nieuwe cohorten startups en scale-ups). Maar de vraag is vooral wie het moet organiseren en waar de inhoudelijke focus ligt. We zien drie aandachtspunten:

- RISE en Pole Position zijn gestart om een leemte in te vullen en lessen te trekken voor het ecosysteem. Het is nu een goed moment om deze lessen aan de orde te stellen met andere actoren in het ecosysteem en tot gezamenlijke conclusies te komen over wat nodig is en wie het gaat doen.
- Er is inmiddels een breed publiek en privaat aanbod van groeiversnellers. Om marktverstoring of zelfs staatssteun te voorkomen is het logisch dat de overheid vooral de programma's financiert waar ondernemers actief zijn die werken aan maatschappelijke oplossingen en waar marktintroductie of financiering lastiger zijn. De overheid heeft daar een extra rol, omdat ze als regelgever, systeemverantwoordelijke of opdrachtgever extra kan bijdragen aan de condities voor startups en scale-ups.
- In een tijd van schaars menselijk kapitaal draagt niet elke snelgroeiende onderneming (die immers ook groeiend beslag legt op schaars menselijk kapitaal) bij aan brede welvaart in Nederland. Het is logisch om programma's te koppelen aan specifieke thema's en vooral aan bestaande ecosystemen om deze startups ook te helpen snel impact te realiseren.

8.5. Tot slot

Per saldo denken wij dat het belang van startups en scale-ups is ingedaald in de Nederlandse economie en samenleving en dat de Techleap programma's ook door anderen uitgevoerd zouden kunnen worden, met vaak directer toegang tot corporates of kapitaal (ROM's, Invest-NL). In de praktijk betekent dit dat het Ministerie van Economische Zaken nog steeds een rol zal hebben als financier, maar meer dan nu gedeeld met topsectoren en

regionale overheden. De combinatie van community-bouwer en aanjager van het ecosysteem wordt niet automatisch opgepakt door een andere organisatie. Hier blijft een organisatie als Techleap toegevoegde waarde bieden, al is helderheid in de rolverdeling met onder meer de Dutch Startup Association wel behulpzaam. De rol van dataverzamelaar is het eveneens waard om te behouden. Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat kan die elders neerleggen maar de data-infrastructuur en toegang daartoe kan juist ook de rol van Techleap als 'communitybouwer' en aanjager versterken. Meer dan nu kan de data-infrastructuur ook verdiept en breder benut worden door samenwerking met universiteiten, hogescholen en andere overheden. Het blijvend doeltreffend (effectief) en doelmatig (efficiënt) versterken van het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem vereist een meer data-en-dialoog gedreven ecosysteembeleid. Dat vergt meer en beter geïntegreerde data om daarmee een beter geïnformeerde stakeholderdialoog te kunnen voeren en op basis van deze kennis beleidsacties te prioriteren, beleidsinstrumenten te selecteren, beleid te implementeren, en te blijven monitoren en evalueren of het beleid tot de gewenste verandering leidt.

Bijlagen

A. Methodologie

A0. Beleidsevaluatie

De beleidsevaluatie van StartupDelta / Techleap kan op macro en micro niveau plaatsvinden. De evaluatie start met de (eerder benoemde) missie en doelen van StartupDelta / Techleap. Vervolgens kan de beleidsevaluatie in zes stappen worden opgebouwd.[67] Stap 1 t/m 3 omvat de vooral monitoring, terwijl stap 4 t/m 6 zich specifiek richten op de evaluatie van beleid. Het gaat om de volgende stappen.

1. de mate waarin activiteiten zijn gerealiseerd

de opinies van de gebruikers
de perspectieven van de gebruikers op het verschil dat de activiteiten hebben gemaakt.
vergelijking van de prestaties van “ondersteunde bedrijven” ten opzichte van “niet-ondersteunde bedrijven”.
vergelijking met ‘soortgelijke (match) bedrijven’
rekening houdend met selectie-bias (‘counterfactual’)
Een dergelijke beleidsevaluatie richt zich vooral op het *microniveau* van de gebruikers / doelgroep van het beleid. Naast een beleidsevaluatie op micro niveau kan er ook een beleidsevaluatie op *macroniveau* plaatsvinden. Enerzijds is een beleidsevaluatie op macroniveau meer adequaat dan een beleidsevaluatie op microniveau, gezien de (macro) missie en doelen van StartupDelta en Techleap. Anderzijds richt een beleidsevaluatie op microniveau zich meer op de – direct door de organisatie te beïnvloeden – inputs, activiteiten, en outputs van StartupDelta en Techleap. In de volgende sectie bespreken we dan ook zowel de beleidsevaluatie op microniveau als op macroniveau. In het kader van ecosystemen voor ondernemerschap kan ook nog een mesoniveau worden onderscheiden van de ‘startup en scale-up community’: “a group of people that – through their interactions, attitudes, interests, goals, sense of purpose, shared identity, fellowship, collective accountability, and stewardship of place – are fundamentally committed to helping entrepreneurs succeed.”[68].

A0.1. Beleidsevaluatie micro

Als het gaat om het microniveau is de vraag die centraal staat in deze evaluatie te parafraseren als: *Zijn de StartupDelta en Techleap programma’s effectief en efficiënt geweest in het verbeteren van de performance van deelnemende bedrijven?* Dit vertaalt zich in een beschrijving van feiten, waarnemingen en opinies (monitoring) en evaluatie.
Dat leidt dan tot de volgende combinatie van vragen en methoden.

Monitoring

Wat hebben de Techleap programma’s gedaan (activiteiten, kosten, wie hebben ze bereikt)? [DESKRESEARCH]
Wat is de opinie van de deelnemers van de Techleap programma’s? (klanttevredenheid) [SURVEY]
In welke mate hebben de Techleap het verschil gemaakt (additionaliteit) volgens de deelnemers van de Techleap programma’s? [SURVEY]

Evaluatie

[67] Storey (2000)
[68] Feld & Hathaway (2020): p. 78

Vergelijking van de performance van de deelnemende bedrijven met vergelijkbare bedrijven in Nederland vergelijkbaar qua leeftijd en omvang) [CBS MICRODATA-ANALYSE]
Vergelijking met gematchte bedrijven die ook wilde deelnemen aan het programma en een vergelijkbare startpositie hadden (om zo te controleren voor de selectie-bias) [DIT IS NOG NIET MOGELIJK]
en niet aan andere vergelijkbare programma's hebben deelgenomen in dezelfde periode [SURVEY]

Technisch gezien is het mogelijk om de survey-populatie te koppelen aan CBS-microdata zodat een groep af te bakenen is die wel aan een Techleap-programma en niet aan een andere accelerator heeft deelgenomen. Maar omdat CBS-data nu nauwelijks beschikbaar zijn over de periode na deelname is deze route niet gevolgd. Een andere reden is dat Techleap-programma's zich soms op andere doelgroepen richten dan de bestaande accelerators en de selectiebias blijft bestaan.

A0.2. Beleidsevaluatie macro
Als het gaat om de evaluatie op macroniveau komt de vraag neer op: *Zijn StartupDelta en Techleap effectief en efficiënt geweest in het verbeteren van het Nederlandse ecosysteem voor ondernemerschap?*
Ook hier is onderscheid te maken naar monitoring en evaluatie.

Monitoring
Wat heeft Techleap gedaan (activiteiten, kosten, wie heeft ze bereikt) [DESK RESEARCH]
Wat is de opinie van degenen die bereikt zijn (stakeholders van het NL ecosysteem) over de activiteiten van Techleap? [INTERVIEWS]
In welke mate hebben de activiteiten van Techleap het verschil gemaakt (additionaliteit) volgens de stakeholders van het Nederlandse ecosysteem? [INTERVIEWS]
In hoeverre waren de Techleap activiteiten complementair of overlappend met ander beleid, zoals valorisatiebeleid, ROM's, andere onderdelen van actieprogramma Ambitieus Ondernemerschap en dergelijke [INTERVIEWS EN DESK RESEARCH]

Evaluatie
Vergelijking van de performance van het Nederlandse ecosysteem voor ondernemerschap voor en tijdens StartupDelta en Techleap (2015-2022) met vergelijkbare ecosystemen (in Europa), mét (Frankrijk, Duitsland, Zweden en Engeland) en zonder (Zwitserland en Denemarken) vergelijkbare publieke ecosysteem aanjaagorganisaties. [INTERNATIONALE MACRO VERGELIJKING, INTERNATIONALE VERGELIJKING ECOSYSTEEM AANJAAGORGANISATIES]

A1. Methode hoofdstuk 3

Voor het analyseren van startups en scale-ups in Nederland maken we gebruik van databronnen van het CBS en Techleap. Techleap heeft in 2022 een dataset samengesteld op basis van Dealroom, Pitchbook en CB Insights data. Dit zijn online databases waarin startups worden geregistreerd. Deze databases worden vooral gebruikt voor het beschikbaar maken van informatie over deze startups aan investeerders; startups die hierin staan zijn dus vaak op zoek naar financiering om op te schalen. Daarnaast heeft Techleap haar eigen dataset aangevuld met bedrijven met wie zij in contact is gekomen door hun programma's en evenementen. Voor elk bedrijf in de dataset is ook bekend aan welk programma het heeft deelgenomen en of het bedrijf bij een evenement is geweest.

Verantwoording data - samenwerking Dealroom en Techleap

De definitie van een startup is complex om te meten via bijvoorbeeld het CBS. In Nederland wordt er momenteel veel gebruik gemaakt van Dealroom voor tellingen van startups. Voor het Nederlandse ecosysteem en zijn metingen, is Techleap een partnership aangegaan met Dealroom. Techleap maakt daardoor data over startups beschikbaar via Techleap Finder, en Techleap draagt bij aan verbetering van de data van Dealroom. Hierbij gebruikt Techleap dezelfde definitie als Dealroom: een startup is een innovatief bedrijf met een schaalbare oplossing – in andere woorden: het zijn *venture-backable* companies.[69]

Voor de analyse in paragraaf 3.2 hebben we gebruik gemaakt van de Dealroom database. Deze database wordt voortdurend aangepast, de analyses en grafieken zijn gemaakt op de database zoals die beschikbaar was begin november 2022

De relatie tussen Techleap en Dealroom heeft er onder andere voor gezorgd dat er waardevolle data en inzichten zijn in het Nederlandse startup ecosysteem. Tegelijkertijd is het belangrijk om vast te stellen dat Dealroom gevuld wordt via data-scraping en AI en dat gebruikers zelf de mogelijkheid hebben om een bedrijf toe te voegen. Dit kan leiden tot vertekende data, op basis van openbare beschikbaarheid of welwillendheid van gebruikers om informatie te delen. Daardoor komt data met vertraging binnen, de eerste jaren worden startups moeilijk opgemerkt. Startups die de eerste twee jaar niet overleven en niet toekomen aan een openbaar zichtbare financieringsronde halen vaak niet eens de statistieken. Er zijn aanzienlijke aantallen startups die wel bestaan maar niet door Dealroom geteld worden.[70] Ook startups die de eerste jaren wel overleven maar daarna stoppen, staan door deze manier van meten nog enige tijd in de database.[71] Dealroom heeft geen beperking naar leeftijd, ook startups opgericht in de jaren negentig van het vorige jaar zijn nog onderdeel van de database. In samenwerking met deze regionale organisaties wordt de Dealroom database wel geregeld verrijkt. Een ander effect van de methode van Dealroom is dat het algoritme van Dealroom steeds beter wordt en daardoor elk jaar ook meer startups vindt. De groei in het aantal

[69] Zie voor een uitgebreidere toelichting de definities bij de Techleap Finder.

[70] Birch en UU voeren regelmatig onderzoek uit voor regionale partijen, waarbij de dataset van Dealroom wordt getoetst en dan blijkt een deel van de startups uit de Dealroom database niet meer te bestaan en er zijn startups uit de eigen regio bekend die niet in de Dealroom database zijn te vinden (onderzoek voor o.a. Braventure, Midpoint Brabant, Founded in Fryslan & Founded in Groningen).

[71] Bij de voorbereiding van het telefonisch survey bleek zo bijvoorbeeld dat 19% van de startups in de Techleap database (zoals gezegd grotendeels afkomstig van Dealroom, maar ook van CB-Insights en van Pitchbook) niet meer vindbaar was. Van de totale Techleap-database, bleek 32% niet vindbaar of koppelbaar in het Bedrijfsdemografisch Kader van het CBS. Dealroom zelf heeft zo'n 2000 ondernemingen geregisteerd die sinds 2000 zijn gestopt.

startups is mede daardoor te verklaren.[72] Buiten Dealroom zijn er ook nog andere alternatieven op de markt, zoals Pitchbook en CB Insights. In haar eigen startup database combineert Techleap deze bronnen, en op deze basis is de analyse op CBS-microdata uitgevoerd.

Binnen de Dealroom database is een categorie te vinden voor startups die 'geverifieerd' zijn. Dit houdt in dat de startup handmatig is gecheckt en er vastgesteld is dat het bedrijf bestaat en actief is. De manier waarop Dealroom meet en de categorieën komen voor een groot deel overeen met het 'spiderdiagram' van Techleap, waarbij data van het spiderdiagram de belangrijkste voedingsbron zijn van het Spiderdiagram.

Techleap baseert zich vooral op de Dealroom-database en deze bevat ook startups die al zijn doorgegroeid tot scale-ups. Voor scale-ups presenteert ook het CBS een jaarlijkse telling. Scale-ups worden anders geteld dan startups. Het CBS weet van alle bedrijven de omvang en kan aangeven welke bedrijven snel zijn gegroeid. Het CBS volgt in deze jaarlijkse telling de definitie van de OECD. Een scale-up is dan een bedrijf met een gemiddelde groei van 20 procent of meer per jaar in werknemers (FTE) of omzet gedurende een meetperiode van drie jaar. Daarnaast moet het bedrijf minstens 10 fulltime werknemers (FTE) in dienst hebben aan het begin van de meetperiode. (OECD, 2016). Het CBS toetst niet of het bedrijf innovatief is.[73]

Combineren van data – samenwerking CBS en Techleap

Door data-analisten van het CBS is de data van Techleap samengevoegd met gegevens uit de meest complete dataset over bedrijven in Nederland, het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Dit bestaat uit bedrijven die zijn geregistreerd bij de KvK en zelfstandig opereren met extern gerichte activiteiten. Een aantal bedrijven uit de Techleap dataset kon niet worden samengevoegd, wellicht omdat deze bedrijven in het buitenland geregistreerd zijn of geen zelfstandige onderneming zijn maar een dochteronderneming. Na het controleren voor dubbele observaties, komen we uit op een dataset van 7.498 bedrijven. Het aantal observaties wisselt per jaar, de bedrijven in het Techleap-databestand zijn voornamelijk jonge bedrijven. Daarom is het aantal observaties kleiner in eerdere jaren waarin een deel van de bedrijven nog niet actief was. Zie Tabel 1. Deze tabel is niet automatisch de representatie van de ontwikkeling van het totaal aantal startups, omdat eerder opgerichte startups die inmiddels zijn verdwenen mogelijk niet meer geregistreerd zijn in de Techleap-database. Het totaal aantal observaties in onze dataset is 65.100.

Tabel 14: Aantal bedrijven in de Techleap dataset dat ook in eerdere jaren actief was.

Jaar	Aantal bedrijven
2009	1.261
2010	1.576
2011	1.994
2012	2.526

[72] Het aantal startups dat in paragraaf 3.2 is weergegeven is het aantal dat in november 2022 is gemeten, naar oprichtingsjaar, inclusief een aantal startups dat eerder niet gemeten was. Anderzijds zijn door deze telling startups die ooit wel zijn gemeten, en nu waarneembaar zijn verdwenen, niet meer zichtbaar.

[73] De jaarlijkse telling van scale-ups volgen de OECD definitie gaat uit van ene gemiddelde groei van 20% of meer per jaar. Het CBS presenteert in afwijking daarvan ook cijfers over snelgroeiende bedrijven. Deze worden door het CBS gedefinieerd als bedrijven met gemiddeld 10% groei per jaar voor drie opeenvolgende jaren, gemeten in het aantal werknemers. In paragraaf 3.5 gaan we uit van deze definitie.

2013	3.123
2014	3.791
2015	4.494
2016	5.237
2017	5.643
2018	6.353
2019	6.921
2020	7.185
2021	7.498
2022	7.498

De bedrijven uit de Techleap-database die succesvol zijn gekoppeld aan de CBS databases hebben een unieke identifier die gebruikt kan worden om andere gegevens aan de data toe te voegen. Dit is gedaan voor informatie over de omzet (DRT), investeringen (NVP), internationale handel (IHG) en speur- en ontwikkelingswerk (WBSO). Al snel bleek echter dat voor veel startups er maar zeer beperkte data aanwezig is voor bijvoorbeeld omzet of investeringen. Daarnaast zijn sommige van deze datasets niet up to date, van het NVP is er via het CBS bijvoorbeeld maar data beschikbaar tot 2016. Alle variabelen die voorkomen in de analyse zijn beschreven in Tabel 2.

Tabel 15: Beschrijving van beschikbare variabelen in datasets.

Naam	Omschrijving	Databron	Jaren
Leeftijd	Aantal jaren dat het bedrijf bestaat op basis van oprichtingsdatum	BDK	2009-2022
SBI_groep	Code voor sector, Standaard Bedrijfsindeling 2008. Voor een overzicht zie tabel A1.	BDK	2009-2022
Buitenlands eigendom	Indicator voor buitenlands zeggenschap (0/1)	BDK	2009-2022
Oprichting	Indicator voor oprichting van het bedrijf in desbetreffend jaar (0/1)	BDK	2009-2022
Opheffing	Indicator voor opheffing van het bedrijf in desbetreffend jaar (0/1)	BDK	2009-2022
Snelle groeier	Indicator voor een snelgroeiend bedrijf, CBS definitie van gemiddeld 10% groei in werknemers per jaar voor 3 jaar (0/1)	BDK	2009-2021
Werkzame Personen	Aantal werknemers van het bedrijf (jaargemiddelde)	BDK	2009-2021
Investment	Investering in het bedrijf in duizenden euro's	NVP	2009-2016
WBSO	Totaal aantal loonkosten Speur- en Ontwikkelingswerk	WBSO	2009-2021

SO_werknemer	Loonkosten Speur- en Ontwikkelingswerk gedeeld door totaal aantal werknemers	WBSO	2009-2021
Omzet	Netto omzet in euro's	DRT	2014-2021
Internationaal aactief	Indicator voor export van goederen of diensten (0/1)	IHG	2009-2020
Event participant	Indicator voor deelname aan een evenement bij Techleap (0/1)	Techleap	2022
Program participant	Indicator voor deelname aan een programma bij Techleap (0/1)	Techleap	2022

Om te bekijken welke bedrijven Techleap in het vizier heeft en met name welke actief zijn betrokken bij Techleap, is er gekeken naar hoe de Techleap-dataset zich verhoudt tot de totale populatie van jonge bedrijven in Nederland. Dit is gedaan door een indicator te maken voor bedrijven in de gehele BDK dataset die ook in de Techleap-data voorkomen. Vervolgens zijn alle bedrijven met een leeftijd onder de 10 jaar uit het BDK en bedrijven in de Techleap dataset vergeleken, deze selectie op leeftijd is gemaakt omdat dit het best overeenkomt met de definitie van startups en scale-ups. Het totaal aantal bedrijven per jaar in het BDK is weergegeven in Tabel 3. We zien dat dit gestaag groeit over de jaren van ongeveer 1,5 miljoen naar 2,3 miljoen in 2022.

Tabel 16: Aantal bedrijven per jaar in het Bedrijfsdemografisch Kader.

Jaar	Aantal bedrijven
2009	1.487.231
2010	1.443.045
2011	1.517.959
2012	1.565.578
2013	1.594.757
2014	1.638.607
2015	1.676.311
2016	1.749.571
2017	1.799.836
2018	1.903.337
2019	2.012.602
2020	2.112.229
2021	2.196.645
2022	2.296.528

In de analyse gebruiken we alle jaren aan data van 2009-2022. Omdat de Techleap-dataset is samengesteld in 2022 zullen niet alle bedrijven uit deze data bestaan in voorgaande jaren. Alhoewel het een optie is om de analyse te beperken tot het jaar 2022 is dit niet gedaan, omdat er op die manier veel data wordt verloren en omdat veel CBS-

data nog niet beschikbaar is voor 2022. Aangezien er meerdere jaren aan data wordt meegenomen behandelen we elke bedrijf in een specifiek jaar als een unieke observatie, dit worden ook wel bedrijf-jaar paren genoemd. Dit betekent dat bedrijven die in meerdere jaren voorkomen relatief zwaarder tellen dan bedrijven die maar een keer geobserveerd worden. In andere woorden, bedrijven die langer overleven komen vaker voor in de data en tellen daarom zwaarder mee. In de volgende sectie laten we verschillende grafieken en tabellen zien op basis van de bovengenoemde datasets. Op deze manier kan er een beeld worden geschetst van het algemene landschap van startups en scale-ups in Nederland en de doelgroep van Techleap.

Discussie

De analyse aan de hand van microdata maakt het mogelijk in beeld te brengen waarin de Techleap-populatie afwijkt van alle jonge bedrijven, en waarin binnen de Techleap-populatie de deelnemers aan programma's en evenementen weer verschillen van niet-deelnemers. Gedurende de analyse van de microdata zijn we tegen een aantal zaken aangelopen die echter een evaluatie van de effecten van de Techleap-programma's verhinderden. Hiervoor zijn verschillende redenen. In deze sectie zullen we hier uitgebreid op ingaan en suggesties geven voor hoe dit in de toekomst kan worden verbeterd.

Om het effect van de programma's goed in beeld te brengen zouden we idealiter zoeken naar een opzet die zo dicht mogelijk in de buurt komt van een gerandomiseerd onderzoek met een controlegroep. Dit betekent dat de behandeling, in dit geval het Techleap-programma, gerandomiseerd wordt aangeboden aan bedrijven en er zo een willekeurige groep behandelde en controle bedrijven ontstaat (met dezelfde startcondities). Om het effect van deze behandeling te meten is er data nodig van zowel voor als na de behandeling. Voor de data na de behandeling is het van belang dat er genoeg tijd tussen de behandeling en het meetpunt zit om het effect van de behandeling volledig tot zijn recht te laten komen (veelal meerdere jaren).

Aangezien Techleap bewust bedrijven heeft geselecteerd voor deelname aan de programma's is er geen willekeurige groep van behandelde bedrijven. De bedrijven die in aanmerking komen voor de programma's zijn geselecteerd op de potentie om groei te genereren in de toekomst. Verder is het aannemelijk dat bedrijven die zich aanmelden voor deze programma's ambitieus zijn. Dit leidt tot een selectie effect en maakt dat het niet duidelijk is of een bedrijf al veel potentieel had voordat het meedeed aan het programma of dat het potentieel is beïnvloed door het programma. Deelnemers groeien sneller, maar door de beperkingen van de data kunnen we dit enkel zien voor de jaren voordat bedrijven deelnemen aan programma's.

De belangrijkste programma's van Techleap, zoals Rise, hebben plaatsgevonden in 2021 en 2022. In 2020 zijn ook een aantal programma's uitgevoerd (zoals de CES 2020 mission), maar deze boden geen individuele begeleiding voor bedrijven. Dit betekent dat er weinig gegevens zijn over hoe het de bedrijven is vergaan na hun deelname, zeker omdat vrijwel alle CBS data maar loopt tot en met 2021. Dit heeft dus te maken met het tweede punt van de ideale opzet van het onderzoek, het hebben van betrouwbare data om het traject van het bedrijf na de behandeling in beeld te brengen. Daarnaast is het aannemelijk dat de data van 2021 en 2022 ook deels beïnvloed is door de Coronacrisis en daardoor niet representatief zijn voor een 'gewoon' jaar.

Een andere zorg tijdens het evalueren van de effecten van programma's is dat deze niet in een vacuüm plaatsvinden. We weten dat een deel van de bedrijven (zowel binnen als buiten de Techleap-dataset) bijvoorbeeld heeft meegedaan aan andere incubator of accelerator programma's. Verder hebben we in de beschrijvende statistieken gezien dat bedrijven die deelnemen aan Techleap programma's ook vaker gebruik maken van andere

regelingen zoals de WBSO. Het is dus aannemelijk dat zij over het algemeen beter bekend zijn met de ondersteuning die de overheid op verschillende vlakken biedt en hier gebruik van maken. Dit kan ook een effect hebben op de uitkomsten van deze bedrijven en zou moeten worden meegenomen bij een evaluatie.

Naast dat er weinig tot geen gegevens zijn over hoe bedrijven het na deelname aan de programma's doen, is ook gebleken dat in sommige databestanden van het CBS weinig informatie over jongere bedrijven beschikbaar is in het algemeen. Dit geldt met name voor het bestand met omzetgegevens, met data gebaseerd op btw-aangiftes van de Belastingdienst. Voor meer dan de helft van de bedrijven ontbreken deze gegevens. Andere databestanden zijn ook maar heel beperkt beschikbaar, zoals de financieringsdata van het NVP die maar tot 2016 te koppelen is aan de bedrijven. Het is ons bekend dat het NVP ook voor latere jaren data heeft verzameld over financiering in Nederland, maar deze is op dit moment niet beschikbaar in de CBS-omgeving. Alhoewel jonge bedrijven dus goed in beeld te brengen zijn aan de hand van het Bedrijfsdemografisch Kader, is er nog weinig data beschikbaar om te zien hoe deze bedrijven presteren.

Suggesties voor toekomstige evaluaties

Mocht er een vervolg komen op het Techleap-programma dan is er een aantal aandachtspunten die kunnen worden opgepakt om toekomstige evaluaties mogelijk te maken. Aangezien het logisch is dat bedrijven worden geselecteerd voor programma's is het belangrijk om goed bij te houden welke selectiecriteria voor welk programma worden gebruikt. Het liefst worden deze zo objectief mogelijk beoordeeld aan de hand van een puntensysteem. Vervolgens kunnen bedrijven die net buiten de boot vallen goed worden vergeleken met bedrijven die net wel voldoen aan de criteria. Dit is een manier om een zo goed mogelijk vergelijkbare controle- en behandelgroep op te stellen. Een nog betere, maar niet altijd haalbare opzet zou het gerandomiseerd selecteren van aangemelde bedrijven zijn, waarbij een willekeurig deel (nog) geen toegang krijgt tot het programma.

Om deze groepen te kunnen vergelijken is het belangrijk om zowel voor als na het programma data te verzamelen van deze bedrijven, ook van de bedrijven in de zogenoemde 'controlegroep'. Het format van de telefonische survey die elders in dit rapport wordt besproken zou goed kunnen werken. Hiermee zou een nulmeting (liefst met performancegegevens over de afgelopen jaren) moeten worden gedaan en een meting na afloop van het programma met voldoende tijd tussen de meting en de einddatum zodat het effect zich kan manifesteren. Het is belangrijk om in deze metingen gegevens te verzamelen over uitkomsten die interessant zijn, dit kan gaan over omzet, opgehaalde investeringen, diversiteit enz. Verder moet er in de metingen ook aandacht zijn voor andere programma's of regelingen die bedrijven kunnen gebruiken, zoals deelname in andere accelerators, hier kan dan voor worden gecorrigeerd in de analyse.

Aangezien het een behoorlijke investering is om deze data te verzamelen zou dit met name interessant zijn voor de intensievere programma's. Er moet van tevoren een duidelijke 'theory of change' zijn vastgelegd die aangeeft op welke manier het programma effect zou moeten hebben op een bedrijf. Aan de hand daarvan kunnen dan ook de uitkomstvariabelen worden vastgesteld. Voor lichtere programma's en evenementen is dit minder van belang, aangezien deze ook minder kostenintensief zijn is het ook minder relevant om hiervan grondig de impact te evalueren. Voor de bedrijven die deelnemen aan programma's zou standaard een vragenlijst aan het begin en einde moeten zitten als voorwaarde voor deelname aan het programma. Alhoewel dit nog geen vergelijking mogelijk maakt, kan dit in ieder geval inzicht geven in of bepaalde doelen van het programma (bijvoorbeeld betere netwerken) worden gehaald. Bedrijven kunnen mogelijk ook op alternatieve manieren worden gevolgd op

relevante variabelen, bijvoorbeeld via LinkedIn, Kamer van Koophandel en via andere organisaties die bedrijfsgegevens bijhouden.

Om het algemene landschap van startups en scale-ups beter in beeld te brengen zou de datainfrastructuur rondom deze bedrijven moeten worden verbeterd. Voor bijna alle bedrijven is er wel enige data beschikbaar over bijvoorbeeld de leeftijd en het aantal werknemers in het BDK. Het zou echter relevant zijn om dit aan te vullen met gegevens over de prestaties van bedrijven. Om dit te doen zou er beter inzicht moeten komen in waarom bepaalde gegevens in de CBS microdata ontbreken. Dit geldt met name voor de data betreffende de omzet. Voor data rondom investeringen zou moeten worden gekeken of het integreren van deze data met het BDK ook voor meer recente jaren kan worden doorgezet. Deze gegevens zouden dan aangevuld kunnen worden met data van Dealroom of Pitchbook, waarin ook investeringen voor jonge bedrijven worden bijgehouden.

A2. Methode hoofdstuk 4

Samenstelling Startup Genome ranking

Performance:

- Ecosystem Value – A measure of the economic impact of the ecosystem, calculated as the total exit valuation and startup valuations over a two-and-a-half-year time period.
- Exits – The number of exits over $50 million and $1 billion, as well as the growth of exits.
- Startup Success – How many startups succeed in the ecosystem. Measured in early-stage success (ratio of Series B to Series A companies), late-stage success (ratio of Series C to A companies and number of billion dollar club startups), and speed to exits (both to IPO and other exits).

Funding:

- Access - A function of early-stage funding volume and growth.
- Quality & Activity - The number of local investors; those investors' experience (average years investing and exit ratio); and their level of activity (percentage of investors active in the first quarter of the year and the number of new investors).

Connectedness:

- Local Connectedness - A function of the number of tech meetups in the ecosystem.
- Infrastructure - A Life Sciences-focused metric that considers the number of accelerators and incubators, research grants, and R&D anchors (for example, top research hospitals and corporate R&D labs) in the ecosystem.

Market Reach:

- Global Leading Companies - A function of scaleups and unicorns in the ecosystem. Measured in terms of the ratio of companies valued at over $1 billion to GDP; the ratio of $1 billion exits to GDP; and the ratio of large exits to funding (exits over $50 million to Series A rounds).
- Local Reach - Size of local markets, proxied as a function of country GDP.
- IP Commercialization - An indicator of how much policy encourages the commercialization of tangible IP, measured at the country level.

Knowledge Success Factor Assesses:

- Research - Based on the H-Index, a measure of publication impact, this metric looks at the production of Life Sciences research at the country level.

- Patents - The volume, complexity, and potential of Life Science patents generated in the ecosystem.

Connectedness:

- Local Connectedness - A function of the number of tech meetups in the ecosystem.
- Infrastructure - A Life Sciences-focused metric that considers the number of accelerators and incubators, research grants, and R&D anchors (for example, top research hospitals and corporate R&D labs) in the ecosystem.

Talent:

- Tech Talent
- Access - The percentage of engineers and employees with at least two years of startup experience at time of hiring.
- Quality - A function of the number and density of top developers on GitHub, English proficiency, and history of exits. Quality is also a proxy for experienced scaled teams in the ecosystem.
- Cost - Cost efficiency average software engineer salaries. (Higher salaries lead to lower scores.)
- Life Sciences Talent
- Access - Number of STEM students and graduates, number of Life Sciences focused universities and degree programs.
- Quality - A function of Life Sciences quality of instruction and research at local universities as measured by the Shanghai Rankings.
- Experience
- Scaling Experience - The cumulative number of significant exits (over $50 million and over $1 billion) over 10 years for startups founded in the ecosystem.
- Startup Experience - The cumulative number of early-stage companies started and funded at the Series A stage.

A3. Methode hoofdstuk 5

Met een telefonische survey zijn ondernemers van Nederlandse startups en scale-ups gevraagd naar de bekendheid en ervaringen met Techleap. De methodieken die hiervoor zijn toegepast worden hieronder toegelicht. Dit bevat onder andere een beschrijving van de dataverzameling en definiëring van subgroepen, de steekproefbepaling, de inrichting van de vragenlijst en de uitvoering.

Dataverzameling

Om inzichtelijk te maken welke data beschikbaar is en benut kan worden voor deze evaluatie, is in juli 2022 een data-assessment uitgevoerd door het CBS. Daarnaast is, middels het combineren van data van vier databronnen[74], door Techleap zelf een dataset opgebouwd die gegevens bevat over alle startups die op dat moment bekend waren bij deze vier bronnen. Dit databestand is vervolgens beschikbaar gesteld voor deze evaluatie. Het bevat een verscheidenheid aan variabelen, waaronder bedrijfskarakteristieken als leeftijd, aantal medewerkers, locatie en sector. Daarnaast bevat het ook variabelen over eigendom, funding en omzet. Grotendeels zijn deze kenmerken verzameld door scraping, met het risico van onvolledige of verouderde informatie. Deze data zijn daardoor voor een beperkt aantal bedrijven beschikbaar. Bovendien zijn deze data gekoppeld aan eigen data van Techleap, waardoor van ieder bedrijf in de dataset zichtbaar is of er is deelgenomen aan een evenement of programma van Techleap. Ook is specifiek aangeduid aan welke programma's is deelgenomen.

[74] Dealroom.co, CB Insights, Pitchbook en CRM systemen van Techleap.

Het databestand is het uitgangspunt voor de survey. Essentiële gegevens die ontbraken waren de contactgegevens, en met name telefoonnummers, die nodig zijn voor de uitvoering van de telefonische survey. De telefoonnummers die Techleap beschikbaar had in haar CRM systeem zijn, met toestemming van de betreffende personen, ter beschikking gesteld aan de onderzoekers. Voor de controlegroep (niet-deelnemers aan Techleap) waren geen contactgegevens beschikbaar, waardoor deze handmatig zijn verzameld door Conclusr, het dataverzamelingsbedrijf dat de telefonische survey heeft uitgevoerd.

Definiëring subgroepen

Zoals eerder in deze evaluatie beschreven heeft Techleap diverse programma's opgezet en evenementen georganiseerd waaraan startups en scale-ups hebben deelgenomen. In het verlengde van het databestand kan binnen de programma's een tweedeling gemaakt worden: programma's waar bedrijven individuele begeleiding hebben ontvangen en programma's waarbij dit niet het geval was. Deze laatste categorie duiden we aan als 'overige programma's'. Van deelnemers aan evenementen is op basis van het databestand enkel bekend welke bedrijven hebben deelgenomen aan een event, maar niet aan welk evenement. Daarom is ervoor gekozen om de evenement-deelnemers bij elkaar te houden als één categorie. Tot slot dient er een controlegroep samengesteld te worden, bestaande uit startups die niet hebben deelgenomen aan programma's en evenementen van Techleap. Na opschoning van het databestand was er een dataset beschikbaar met 11.009 Nederlandse startups. De verdeling[75] in subgroepen is te zien in onderstaande tabel.

Tabel 17: Groepen respondenten in het telefonisch survey.

Subgroep	Omschrijving	Programma's	Totale populatie[76]
A	Startups die individueel hebben deelgenomen aan één van de Techleap-programma's	Rise, GoGlobal (voorheen Compass), Pole Position	141
B	Startups die hebben deelgenomen aan één van de overige programma's van Techleap.	Shine, Y-Combinator Programma, Scale-up Global Tour, Missies naar CES Las Vegas/ San Fransisco/ Londen, Market Entry Programma's	230
C	Startups die een evenement van Techleap hebben bezocht	Evenementen (niet bekend welke)	441
D	Overige startups (niet-deelnemers van Techleap)		10.197
Totaal			11.009

Steekproefbepaling

Om tot een representatieve en zo groot mogelijke steekproef te komen, werd besloten om de volledige subgroep populaties van subgroepen A, B en C te behouden voor de steekproef. Er werd beoogd om 60 respondenten te

[75] Wanneer tijdens de uitvoering van de telefonische survey is gebleken dat bedrijf onjuist gecategoriseerd is, wordt het antwoord van de respondent als leidend beschouwd. Bijvoorbeeld: op basis van het databestand is een bedrijf gecategoriseerd in subgroep B, maar de ondernemer geeft aan niet te hebben deelgenomen aan een programma of event, delen wij deze achteraf in bij groep D.

[76] Deze aantallen zijn lager dan in het CBS data-assessment, omdat bedrijven die aan meerdere programma's hebben deelgenomen bij één categorie (de hoogste) zijn ingedeeld.

realiseren in de controlegroep, subgroep D. Aangezien hier geen contactgegevens van beschikbaar waren en destijds niet bekend was in hoeverre het mogelijk zou zijn om deze te verzamelen, is besloten om een steekproef van 1.000 startups vast te stellen, wat gelijk staat aan 9,17% van de subgroep populatie. Met deze steekproef werd verwacht het beoogde aantal van 60 respondenten te kunnen realiseren.

Om subgroep D – de controlegroep – zoveel mogelijk overeen te laten komen met subgroepen A, B en C, is ervoor gekozen om de steekproef van deze subgroep overeen te laten komen met de subgroepen A, B en C – de Techleap-deelnemers – op basis van de variabelen *leeftijd* en *aantal medewerkers* van de onderneming. Er is voor deze twee karakteristieken gekozen, omdat deze gegevens voor alle startups in de dataset beschikbaar waren. Voor veel andere variabelen was dit niet het geval.
Voorbeeld: 21,63% van de ondernemingen in subgroepen A, B en C samen viel binnen de leeftijdscategorie 4-6 jaar en had 11-50 medewerkers. Als gevolg hiervan zijn 216 ondernemingen (21,63% van 1.000) opgenomen in de steekproef van subgroep D. De volledige uitwerking van deze methode voor de steekproeftrekking van subgroep D is te vinden in bijlage E.

Vragenlijst
De vragenlijst is opgedeeld in twee delen. Het eerste deel van de vragenlijst bevat vragen die aan alle ondernemers gesteld zijn, het tweede deel bevat vragen die enkel aan ondernemers gesteld zijn die bekend zijn met Techleap of hebben deelgenomen aan programma's en/of activiteiten van Techleap. De volledige vragenlijst is te vinden in bijlage F. Waar nodig is de vragenlijst in het Engels afgenomen.

Alle respondenten hebben vragen gekregen over persoonlijke kenmerken en bedrijfskarakteristieken, waaronder jaar van oprichting, vestigingslocatie, sector en aantal medewerkers. Vervolgens is een aantal vragen gesteld over de vorm van kapitaalinbreng in de onderneming, groeiambities, groeibelemmeringen en groeifactoren. Ook is gevraagd welke adviseurs en netwerken een rol hebben gespeeld tijdens het opbouwen en uitbreiden van de onderneming, en of gebruik is gemaakt van incubators en/of accelerators. Om community-vorming onder startup ondernemers in kaart te brengen is gevraagd hoeveel uren per maand een ondernemer besteedt aan het ondersteunen van en/of delen van kennis met andere startup-ondernemers in Nederland. Tot slot is gevraagd naar de bekendheid met Techleap. Indien een ondernemers niet bekend was met Techleap, werd hier de vragenlijst beëindigd.

Ondernemers die wel bekend zijn met Techleap zijn vervolgens gevraagd naar de manier waarop ze bekend zijn geraakt met Techleap en hoe zij de bijdrage van Techleap beoordelen op landelijk-, ecosysteem- en bedrijfsniveau. Vervolgens is aan deelnemers van programma's en activiteiten gevraagd of en in welke mate deelname heeft geleid tot betere toegang tot kapitaal, talent, markten en technologie.

Aan de hand van de antwoorden van respondenten is het mogelijk om vergelijkingen te maken tussen Techleap deelnemers en niet-deelnemers, en tussen de vier subgroepen. Deze analyses worden beschreven in paragraaf 5.3.

Uitvoering
Het operationele deel van de telefonische survey, het daadwerkelijk bellen van ondernemers en afnemen van de vragenlijst, werd uitgevoerd door dataverzamelingsbedrijf Conclusr. Dit bedrijf is gespecialiseerd in het uitvoeren van dit type onderzoeken. In onderstaande tabel is het aantal ontvangen telefoonnummers weergegeven. Telefoonnummers van subgroep D zijn handmatig opgezocht door Conclusr, aangezien deze niet beschikbaar

waren in het CRM systeem van Techleap doordat deze bedrijven niet of nauwelijks met Techleap in contact zijn geweest.

Tabel 18: Groepen respondenten in telefonisch survey met contactgegevens.

Subgroep	Omschrijving	Totale populatie	Steekproef	Aantal ontvangen telefoonnummers
A	Startups die individueel hebben deelgenomen aan één van de Techleap-programma's	141	141	115
B	Startups die hebben deelgenomen aan één van de overige programma's van Techleap.	230	230	67
C	Startups die een evenement van Techleap hebben bezocht	441	441	144
D	Overige startups (niet-deelnemers van Techleap)	10.197	1.000	Opgezocht door Conclusr

De telefonische survey is uitgevoerd gedurende december 2022 en januari 2023. Dit heeft geleid tot 167 respondenten verdeeld over de vier subgroepen. In totaal hebben 95 van de 167 respondenten (57%) deelgenomen aan programma's en/of evenementen van Techleap. De overige 72 respondenten (43%) hebben niet deelgenomen aan Techleap programma's en evenementen.

Tabel 19: Respons op telefonisch survey.

Subgroep	Omschrijving	Totale populatie	Steekproef	Aantal respondenten
A	Startups die individueel hebben deelgenomen aan één van de Techleap-programma's	141	141	28
B	Startups die hebben deelgenomen aan één van de overige programma's van Techleap.	230	230	29
C	Startups die een evenement van Techleap hebben bezocht	441	441	38
D	Overige startups (niet-deelnemers van Techleap)	10.197	1.000	72
Totaal				167

Reflectie

Dit is voor het eerst dat in een survey de ervaringen van Techleap-deelnemers zijn vergeleken met niet-deelnemers. Het is goed om bij de resultaten van het survey ook de beperkingen in acht te nemen. Wij zien de volgende.

- De representativiteit van de resultaten wordt mede bepaald door de kwaliteit van het aangeleverde databestand. Deze biedt een groot bestand van startups en scale-ups in Nederland, maar heeft ook een aantal beperkingen.
  - Een aanzienlijk deel van de variabelen is niet voor alle bedrijven ingevuld, zoals variabelen die betrekking hebben op sector, technologi domein, eigendom en funding. Het was interessant geweest om ook op deze thema's te vergelijken.

    - Waarnemingen van Dealroom, CB Insights en Pitchbook over eenzelfde startup wijken regelmatig van elkaar af.
- Via Techleap waren 40% van de telefoonnummers van deelnemers beschikbaar. Om aan voldoende respons te komen is een groot aantal telefoonnumers handmatig verzameld door Conclusr. Dit kan de repsons hebben belemmerd of bepaalde groepen onder- of oververtegenwoordigd laten zijn.
- Over het algemeen is de bereidwilligheid om mee te werken aan de survey bij respondenten hoog, maar de beschikbaarheid lager dan bij ander onderzoek onder ondernemers.
- De steekproef van subgroep D komt op basis van de karakteristieken leeftijd en aantal medewerkers overeen met bedrijven die hebben deelgenomen aan event en/of programma van Techleap (subgroepen A, B en C). In de uiteindelijke respons zijn de niet-deelnemers vergelijkbaar qua leeftijd maar wel kleiner. Oorzaak kan zijn de vindbaarheid of de bereidheid en beschikbaarheid.
- Een andere oorzaak kan zijn dat de groepindeling niet altijd correct is en een onderneming foutief ingedeeld kan zijn.
- Naar aanleiding van informatie uit de survey is gebleken dat 41 van de 167 respondenten op voorhand foutief waren ingedeeld in een subgroep. Bijvoorbeeld: op basis van administratie van Techleap heeft een onderneming deelgenomen aan een event, maar de ondernemer geeft tijdens de survey aan dat er niet is deelgenomen. Of juist andersom. Dit kan meerdere oorzaken hebben:
    - Onjuistheden in administratie van Techleap. Ondernemers kunnen zich hebben aangemeld voor een event, maar uiteindelijk niet hebben deelgenomen.
    - De ondernemer met wie de survey wordt afgenomen is niet goed op de hoogte van Techleap programma's en evenementen waar andere personen uit de onderneming aan hebben deelgenomen
    - De initiële categorisatie is verricht op basis van de administratie per augustus 2022. In de tussentijd kan het zijn dat een onderneming heeft deelgenomen, terwijl dit tot augustus 2022 niet het geval was.
    - Meerdere respondenten bleken oprichter te zijn van meerdere ondernemingen. Wanneer ze zijn gebeld als oprichter van een niet-deelnemer, kan het zijn dat ze desondanks de vragen hebben beantwoord voor een andere startups van hen, die wel heeft deelgenomen.

Het nu samengestelde databestand biedt de gelegenheid om deze deelnemers en niet-deelnemers met minder voorwerk opneiuw te benaderen over een jaar, om na te gaan hoe hun ervaringen en feitelijke prestaties dan zijn. Wanneer de programma's worden voortgezet door Techleap of een andere organisatie, is er veel winst te halen bij een sluitend CRM-systeem en standaard nulmetingen bij de start en na afloop.

A4. Methode hoofdstuk 6

Selectie en benadering van respondenten

Er is een lijst van relevante respondenten samengesteld uit drie verschillende bronnen:

- Relevante personen aangeleverd door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat.
- Relevante personen aangeleverd door Techleap.
- Relevante personen met kennis van startups en scale-up beleid geselecteerd door de onderzoekers van Birch en de Universiteit Utrecht, aangevuld met suggesties van de begeleidingscommissie.

Dit leverde gezamenlijk een lijst van 178 potentiële respondenten op. Daarvan zijn 79 personen benaderd, via een introductie door ofwel het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, ofwel Techleap, ofwel via eerder contact dat de onderzoekers van Birch en Universiteit Utrecht hadden, ofwel via een introductie door de begeleidingscommissie met de vraag om mee te werken aan de evaluatie. Bij het selecteren van te benaderen

respondenten is in overleg met de opdrachtgever gericht op een evenwichtige verdeling tussen direct betrokkenen bij StartupDelta en Techleap, beleidsmakers en -uitvoerders op het onderwerp startups en scale-ups, ondernemers, investeerders, regio's, wetenschappelijke experts en representatie uit het bedrijfsleven. Dit hoofdstuk is gebaseerd op de reacties van 53 respondenten. De resulterende lijst respondenten staat in bijlage I. De respondentenselectie is in rondes tot stand gekomen, waarbij per ronde ongeveer 10 nieuwe respondenten werden toegevoegd. Hierbij werd niet alleen gekeken tot welke doelgroep respondenten hoorden, maar ook naar de mate waarin respondenten betrokken zijn geweest bij StartupDelta en Techleap. Zo is getracht een goede verhouding te creëren tussen respondenten die direct betrokken zijn geweest en respondenten die vanuit een andere positie in het ecosysteem over de organisaties kunnen spreken.

Vragenlijst en gesprekken

Gebaseerd op de hoofdvragen van deze evaluatie is een vragenlijst samengesteld door de onderzoekers, met feedback van begeleidingscommissie. Afhankelijk van de expertise van de respondent werd uit deze vragenlijst een leidraad samengesteld. Interviews werden semigestructureerd afgenomen, waarbij op basis van antwoorden verdiepende vragen werden gesteld. Bij elk gesprek waren tenminste twee onderzoekers aanwezig. Van elk gesprek is een samenvatting gemaakt, waar gewenst is deze gevalideerd door de respondent.

Analyse en vertaling naar resultaten

Voor de analyse volgden we het onderstaande proces, waarin we de bevindingen uit de gesprekken structureren:

Tabel 20: proces van analyse interviews.

#	Stap	Toelichting
1	Fragmenten verzamelen	Elke samenvatting van een interview is uit elkaar getrokken in fragmenten en ingedeeld naar onderwerp (StartupDelta, Techleap, aanjagers als geheel en lessen voor de toekomst).
2	Eerste ronde labelling	Een deel van de fragmenten (~30%) is gelabeld naar hoofdthema, subthema en sentiment.
3	Iteratie labels hoofdthema	Op basis van de eerste ronde zijn 23 labels voor hoofdthema gedefinieerd.
4	Tweede ronde labelling	De rest van de fragmenten is gelabeld (de overige ~70%).
5	Iteratie labels subthema	Alle labels op subthema niveau zijn geharmoniseerd tot 85 labels.
6	Derde ronde labelling	De gelabelde fragmenten zijn door tenminste twee onderzoekers getoetst en waar nodig aangepast tot consensus is bereikt.

Na drie rondes labelling hebben we een analyse uitgevoerd op de onderwerpen StartupDelta, Techleap en lessen voor de toekomst. Hierbij is per onderwerp een aanpak gekozen. In de basis geldt dat statements over onderwerpen die 3 keer voorkomen (n=3) gerapporteerd zijn in dit hoofdstuk. In het geval van Techleap is deze methode gehandhaafd, omdat hierover de meeste statements gelabeld zijn. Bij StartupDelta en lessen voor de toekomst zijn echter minder statements beschikbaar voor de analyse, waardoor soms van deze aanpak is afgeweken. Bij StartupDelta is de keuze gemaakt om sommige thema's wel te vermelden bij een lagere waarde. Dit is het geval als de onderzoekers een thema van grote invloed vonden op de evaluatie. Bij lessen voor de toekomst geldt dat respondenten zeer uiteenlopende statements hebben gemaakt over onderwerpen, die wel onder hetzelfde label vielen, vanwege het feit dat nadenken over toekomstig startupbeleid meer tentatief is dan

reflecteren op het verleden. Daardoor zijn in de analyse binnen de eerder vastgestelde labelling revisies aangebracht om in de geest van de statements te blijven.

B. Activiteiten StartupDelta en Techleap

Om StartupDelta en Techleap te kunnen evalueren, bieden we in deze paragraaf een overzicht van de activiteiten van beide organisaties. We zullen de acties niet afzonderlijk evalueren op doeltreffendheid, maar met het oog op de algehele beoordeling van doeltreffendheid en doelmatigheid is wel een overzicht nodig van alle activiteiten die zijn ondernomen. Deze paragraaf biedt een opsomming van alle activiteiten van StartupDelta en Techleap. Aangezien nog niet alle documentatie over 2022, zoals het jaarverslag, beschikbaar is, is het (nog) niet mogelijk om de werkelijk uitgevoerde activiteiten van deze periode volledig in kaart te brengen.

StartupDelta heeft drie maal een actieplan uitgebracht, in de versies 1.0 (2015), 2.0 (2016) en 3.0 (2017). Voor Techleap zijn vier actieplannen opgesteld: voor het tweede half jaar van 2019 en de jaren 2020, 2021 en 2022. Van alle perioden zijn ook (half)jaarverslagen beschikbaar, met uitzondering van 2022. Voor zowel StartupDelta als Techleap geldt dat de actieplannen zijn geaccordeerd door het Ministerie van Economische Zaken en RVO.

Bij StartupDelta wijkt de indeling van de jaarverslagen af van die van de jaarplannen. In dit document hebben we de activiteiten van StartupDelta beschreven aan de hand van de jaarverslagen. Met de overgang naar Techleap neemt begroting en de omvang van de activiteiten toe tot €35 miljoen voor een periode van 4 jaar, dus van circa €1,5 miljoen naar een kleine €9 miljoen per jaar. Voor Techleap.nl is het mogelijk om voor 2019, 2020 en 2021 na te gaan hoe de jaarplannen tot uitvoering zijn gekomen.

B1. StartupDelta 1.0

Tussen 2015 en 2019 zijn er drie StartupDelta periodes geweest: StartupDelta 1.0 (januari 2015 – juni 2016), StartupDelta 2.0 (juli 2016 – december 2017) en StartupDelta 3.0 (januari 2018 – juni 2019). Gedurende deze drie periodes zijn vele acties uitgevoerd die onder verschillende focusgebieden in te delen zijn. In deze paragraaf worden per focusgebied de acties besproken die zijn uitgevoerd in de drie periodes van StartupDelta.

In het actieplan van StartupDelta 1.0 worden vijf focusgebieden genoemd: One Single Hub, Access to Capital, Access to Networks, Access to Markets, Access to Talent & Skills en Access to Knowledge & Technology.

- **One Single Hub:** Eens per twee weken kwamen de hubs samen in Amsterdam om agenda's, netwerken en ideeën te delen. Concrete resultaten worden echter niet vermeld.
- **Access to Capital:** Op het gebied van kapitaal is in deze eerste periode vooral de focus gelegd op het inzichtelijk maken van bestaande overheidsinstrumenten en beschikbare subsidies voor startups, en het in kaart brengen van venture capitalists middels de zogenaamde Startup Box en het Investors Page portaal. Daarnaast heeft StartupDelta zich ingezet om startups op de kaart te zetten bij corporates en institutionele investeerders om hen actiever te laten deelnemen en te investeren in startups en scale-ups. Hieruit voortvloeiend hebben een aantal corporates durfkapitaalfondsen opgericht voor het investeren in startups. Bovendien stelt het kabinet jaarlijks €50 miljoen beschikbaar voor het verbeteren van het fiscale raamwerk voor startups, het verbeteren van het investeringsklimaat in de vroege fase en het introduceren van een co-investeringsregeling.
- **Access to Networks and Markets:** Zowel op nationaal als internationaal niveau is veel aandacht besteed aan het opbouwen van een netwerk, zowel voor StartupDelta als voor startups. StartupDelta is aanwezig geweest bij verschillende internationale tech conferenties, er zijn contacten gelegd met meerdere internationale hubs

en ze zijn lid geworden van Startup Nations en het European Startup Network. Om samenwerking tussen corporates en startups te bevorderen, is het COSTA programma geïnitieerd. De beoogde resultaten van dit programma zijn slimmere, meer innovatieve en duurzamere samenwerkingen tussen corporates en startups wat zal leiden tot versnelde innovatie en nieuwe bedrijfsmodellen waarbij producten en diensten de markt sneller zullen betreden. Daarnaast is, in samenwerking met de regionale hubs, Startup Fest Europe georganiseerd. Tijdens dit evenement werden ondernemers, investeerders, zakelijke leiders en ontwikkelaars samengebracht om de groei van startups te stimuleren. FinTech werd geïdentificeerd als een gebied met veel potentie voor Nederland. Om hier meer aandacht voor te creëren is Prof. Dr. Willem Vermeend in februari 2016 aangesteld als Special Envoy voor FinTech.

- **Access to Talent & Skills:** Op internationaal gebied was de focus op het aantrekken van talent en startups. Om meer internationale startups aan te trekken heeft Neelie Kroes een plan opgesteld voor een Europees Startup Visa, dat is voorgelegd aan de Europese Commissie en de 28 lidstaten. Dit visum moest het mogelijk maken voor ondernemers van buiten de EU om zich in één EU-lidstaat te vestigen en van daaruit de onderneming uit te breiden door Europa zonder voor iedere lidstaat opnieuw een visum aan te moeten vragen. Dit heeft niet geresulteerd in een centraal Europees Startup Visa, maar in navolging van Nederland hebben een aantal Europese landen vergelijkbare visa regeling opgezet op nationaal niveau, waaronder Denemarken, Finland, Estland, Litouwen, Frankrijk, Ierland, Italië, Spanje, Duitsland en Cyprus. Een ander initiatief om het aantrekken van internationale startups en talent te stimuleren is het 'Orange Carpet' traject, bestaande uit zeven stappen voor een vlotte opstart van een onderneming in Nederland, waarbij de ondernemer wordt ondersteund in het registeren van de onderneming en het openen van bankrekeningen. Hierop aansluitend heeft de Kamer van Koophandel een 'single point of entry' opgezet voor alle vragen die startups hebben. Op nationaal gebied is de focus vooral gelegd op het stimuleren van ondernemerschap en het aanleren van technische vaardigheden in het onderwijs. Samen met de vier technische universiteiten heeft ondernemerschap een meer prominente rol gekregen in het curriculum. Daarnaast is CodePact geïnitieerd: een consortium bestaande uit 32 corporates, NGO's, gemeenten en MKB's dat codeerlessen, trainingen voor docenten en trainingsmaterialen aanbiedt voor kinderen.
- **Access to Knowledge & Technology:** Op het gebied van kennis en technologie is voornamelijk aandacht besteed aan intellectueel eigendom. In samenwerking met TNO is het TekDelta (2016-2021) initiatief opgezet om patenten, laboratoria en onderzoeksfaciliteiten beter beschikbaar te maken voor startups. Hierbij zijn ook corporates en startup accelerators betrokken. Door dit initiatief kunnen startups en scale-ups sneller groeien en kan wetenschappelijke kennis sneller op de markt gebracht worden. Daarnaast zijn in samenwerking met het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap en het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat verschillende organisaties (VSNU, NFU, KNAW en NWO) bij elkaar gebracht om richtlijnen op te stellen voor het lenen van licenties voor academisch intellectueel eigendom tussen universiteiten en startups, om intellectueel eigendom sneller en consistenter beschikbaar te maken voor startups.

Overige acties: Los van de vijf bovengenoemde focusgebieden, is er ten tijde van StartupDelta 1.0 veel gebeurd op het gebied van communicatie om StartupDelta zowel nationaal als internationaal als merk te positioneren. Vooral Special Envoy Neelie Kroes heeft hier een belangrijke rol in gespeeld, middels diverse televisieoptredens en interviews in kranten en tijdschriften. Daarnaast hebben Neelie Kroes en directeur Sigrid Johannisse verschillende speeches en presentaties gegeven op internationale conferenties, bij startup ondernemers, corporates, universiteiten en stakeholders binnen de overheid. Naast het vestigen van StartupDelta als merk, heeft dit ook geleid tot samenwerkingen met externe partijen en meer aandacht voor en bewustwording van de rol van startups in de economie.

B2. StartupDelta 2.0

Tijdens StartupDelta 2.0 is er enerzijds voortgebouwd op het fundament dat StartupDelta 1.0 gelegd heeft. Anderzijds is binnen de overkoepelende focusgebieden ook sprake geweest van focus verschuivingen en verbredingen. Bovendien is er actief ingespeeld op de verkiezingstijd, waarbij veel aandacht is besteed aan het politiek agenderen van Nederlands startupbeleid.

- **One Single Hub:** De activiteiten van de eerste StartupDelta periode worden grotendeels voortgezet. Het overleg tussen de hubs van tweewekelijks naar maandelijks gegaan. Deze overleggen zijn gekoppeld aan een strategisch evenement en vinden telkens bij een andere hub plaats, wat ervoor zorgt dat regionale partners in andere regio's aansluiten en netwerken worden uitgebreid. Naast de organisatie van StartupFest en Capital Fest (plenaire bijeenkomst waar (internationale) investeerders en startups worden samengebracht), lijken er weinig tot geen gezamenlijke projecten en activiteiten te zijn opgezet door de hubs.
- **Access to Capital:** In navolging van het budget dat het kabinet ten tijde van StartupDelta 1.0 beschikbaar heeft gesteld voor het verbeteren van het fiscale klimaat voor startups, is er in deze periode een werkgroep opgericht die aanbevelingen opstelt op dit gebied. Daarnaast is de focus op het gebied van kapitaal vooral toegespitst op het in kaart brengen en verbeteren van het investeringslandschap. Zo is onder meer gesproken over de plaats en rol van ROM's in het investeringslandschap, en zijn de sterktes en zwaktes in kaart gebracht middels een bijeenkomst met spelers in de financieringsketen (business angels, VC's, ROM's, NVP). Bovendien werden de reeds genoemde Startup Fest en Capital Fest georganiseerd om internationale investeerders naar Nederland te halen.
- **Access to International Networks:** Waar tijdens StartupDelta 1.0 veel aandacht is besteed aan het opbouwen van een netwerk, is in deze periode veel gewerkt aan de uitbreiding van dit netwerk. Meerdere internationale tech beurzen zijn bezocht en internationale missies zijn georganiseerd. Bovendien is het netwerk niet alleen uitgebreid, maar zijn samenwerkingsvormen opgezet en verstevigd met de overheid, het postennetwerk en private partijen om te internationalisering van Nederlandse startups te bevorderen.
- **Access to Markets:** In de tweede StartupDelta periode is veel gewerkt op het gebied van aanbestedingen. Zo is er gewerkt aan het stimuleren en uitbreiden van inkoop- en aanbesteding instrumenten voor startups. Ook zijn er bijeenkomsten georganiseerd om de kennis van startups, incubators en accelerators te vergroten op het gebied van aanbestedingen. Waar het COSTA programma ervoor heeft gezorgd dat zogenaamde 'startup officers' werden aangesteld bij corporates om de samenwerking tussen corporates en startups te verbeteren, is nu in samenwerking met Economische Zaken ingezet op het uitbouwen van het startup officers netwerk binnen overheden. Verschillende partijen hebben toegezegd een startup officer aan te stellen, waaronder provincies, Rijkswaterstaat en het Ministerie van VWS.
- **Access to Talent & Skills:** Ten opzichte van de eerste StartupDelta periode is er niet of nauwelijks aandacht besteed aan het aantrekken van internationaal talent. In plaats daarvan is er veel gewerkt aan het inbedden van ondernemerschap vaardigheden in het hoger onderwijs. Er wordt een Entrepreneurial Master aangeboden op vier onderwijsinstellingen, er zijn events georganiseerd in tien studentensteden om minors en vakken in ondernemerschap te promoten en hogescholen en universiteiten zijn gestimuleerd om topondernemersregelingen aan te bieden.
- **Access to Knowledge & Technology:** Waar in de eerste periode voornamelijk werk is verzet op het gebied van intellectueel eigendom en de overdracht daarvan, is de focus in deze periode verlegd naar valorisatie. Er is actief bijgedragen aan de lopende discussies omtrent valorisatie binnen de VSNU middels een whitepaper.

Daaropvolgend is naar aanleiding van de Valorisatiebrief van het kabinet samen met de VSNU een plan van aanpak opgesteld om valorisatie binnen universiteiten te versterken.

Overige acties: In het kader van de verkiezingen zijn er verschillende acties uitgevoerd om startupbeleid op de politieke agenda te zetten. Zo is er een StartupDelta Manifest gepubliceerd met daarin 11 verbeterpunten voor startupbeleid en is middels het document 'Paving the way' input gegeven voor het Regeerakkoord. Daarnaast is er een verkiezingsdebat georganiseerd met de grootste partijen over startupbeleid en heeft de Special Envoy gesprekken gevoerd met lijsttrekkers en ministeries over startupbeleid. Hiermee is het belang van startups voor de Nederlandse economie hoger op de politieke agenda komen te staan. Er is veel gewerkt aan het inzichtelijk maken van het aantal startups in Nederland (samen met Dealroom) en het in kaart brengen van behoeften ten aanzien van startupdata in het algemeen. StartupDelta heeft het initiatief genomen tot nationale startup data monitor in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken, de Kamer van Koophandel en de regionale hubs, die overigens toen niet van de grond is gekomen. Ook wordt er met het European Startup Network gewerkt aan het verzamelen van data op Europees niveau. Ook in deze tweede StartupDelta is de Special Envoy regelmatig te gast geweest bij televisieprogramma's en zijn er interviews gegeven aan kranten en tijdschriften, zowel nationaal als internationaal.

B3. StartupDelta 3.0 en overgang naar Techleap

Tijdens StartupDelta 1.0 lag de nadruk lag op bewustmaking van startups. Vervolgens lag tijdens StartupDelta 2.0 de focus meer op het verbreden van het gelegde fundament en het verbinden van netwerken. In deze derde StartupDelta periode is de ambitie om te accelereren naar resultaat en van Nederland hét startupecosysteem van Europa te maken. In deze periode zijn de vijf focusgebieden uit periode 1.0 en 2.0 losgelaten en heeft periode 3.0 zich gefocust op vier kernthema's om te kunnen accelereren en concrete resultaten te behalen:

- One Single Hub
- Opschalen en internationalisering van startups
- Data
- Doorbraak technologie en academische spinoffs

Deze vier kernthema's zijn vervolgens onderverdeeld in acht focusgebieden die hieronder behandeld worden.

- **Van doorbraaktechnologie naar wereldbedrijven:** Aansluitend op de focus op valorisatie in StartupDelta 2.0, wilde StartupDelta 3.0 bijdragen aan meer academische spin-offs door te focussen op kansen op het gebied van belangrijke doorbraaktechnologieën als blockchain en artificial intelligence. Hiervoor zijn in samenspraak met kennisinstellingen en de vier Nederlandse technische universiteiten ambities en doelstellingen bepaald op het gebied van tech transfer. Vervolgens zijn er twee Ridderzaalsessies, masterclasses en workshops georganiseerd op deze gebieden om tot concrete acties te komen en verdere professionalisering vorm te geven. Daarnaast is StartupDelta lid geworden van het kernteam voor het formuleren van de Nationale Agenda Quantum Technologie. Tijdens CES Unveiled Amsterdam is er een top 10 lijst gepubliceerd van baanbrekende technologieën in Nederland. In navolging hiervan is de Academic Startup Competitie georganiseerd. Uit een groep van 28 genomineerde spin-offs zijn 10 winnaars gekozen, die zich op een internationaal podium konden presenteren tijdens de Global Entrepreneurship Summit (GES).
- **Nederlandse startups de wereld over … en terug:** Om op internationaal niveau een rol te kunnen spelen is het van belang dat Nederlandse startups betere toegang hebben tot internationale tech hubs en investeerders over

de hele wereld. Daarom is ook in deze derde StartupDelta periode veel deelgenomen aan internationale missies en tech beurzen. Deze aanpak is vergelijkbaar met de aanpak in de voorgaande periodes, echter is de inzet geïntensiveerd en het scala aan evenementen waaraan is deelgenomen verbreed. Daarnaast is het 'Dutch Tech Network' versterkt door Nederlandse partijen in het ecosysteem enerzijds, en Nederlandse en lokale ondernemers in het buitenland anderzijds. Ook zijn zes Startup Liaison Officers aangesteld in zes grootstedelijke internationale hubs om ter plaatse een netwerk op te zetten tussen ondernemers en het lokale netwerk van investeerders, corporates en accelerators.

- **Corporate partnerschappen:** De samenwerking tussen corporates en startups komt volgens StartupDelta nog onvoldoende tot stand te komen en blijft bij StartupDelta 3.0 op de agenda staan. Met een aantal corporates (zoals Rabobank, Microsoft, Deloitte en AKZO Nobel) vindt intensieve samenwerking plaats.
- **Bouwen aan een startup overheid:** Om sneller en gefocust de bottlenecks in het ecosysteem te duiden en aan te pakken op het gebied van toegang tot kennis, talent, kapitaal en netwerken, heeft StartupDelta veel gesproken met bewindspersonen. Dit kan gezien worden als uitbouwing van de agenderende functie die StartupDelta 2.0 al had tijdens de verkiezingsperiode. Op deze manier bleef StartupDelta proberen invloed uit te oefenen en aanbevelingen te geven voor startupbeleid in Nederland. In deze periode kwam de discussie rond de optieregeling voor het eerst ter sprake, een regeling die ten tijde van Techleap nog vaker terug zou komen.
- **Regionaal actieplan voor One Single Hub:** In de eerste twee periodes van StartupDelta zijn de regionale hubs met elkaar verbonden en kwamen zij op structurele basis met elkaar in contact. StartupDelta 3.0 richtte zich meer op het delen van kennis, inspireren en samenwerken. Naast de partneroverleggen zijn verschillende sessies voor de hubs georganiseerd op het gebied van corporate startup samenwerking, talent en kennisdeling. Ook zijn er overleggen opgestart met de hubs om van elkaars activiteiten en kennis te leren.
- **Zichtbaarheid en kennis = impact en effectiviteit:** Op het gebied van kennis is er verder gebouwd op het fundament dat gelegd is in periode 1.0 en 2.0 wanneer het gaat om beschikbare data. Onder meer de 'StartupDelta Finder' is opgezet om het innovatielandschap inzichtelijk te maken op basis van data.
- **Communicatie van ad hoc naar strategisch:** StartupDelta is meer gaan communiceren op basis van eigen onderzoek en analyses. Ook in deze periode zijn er meerdere media optredens geweest van de Special Envoy en andere medewerkers van StartupDelta, zowel nationaal als internationaal. Dit focus op dit aspect is vrij constant gebleken door de drie periodes heen.
- **Data verzamelen, delen, analyseren en gebruiken:** In periode 1.0 en 2.0 is gestart met een database en website om het innovatielandschap inzichtelijk te maken. Echter was informatie vaak niet compleet en erg arbeidsintensief doordat het uit meerdere bronnen afkomstig was. Om de kwaliteit van het Nederlandse ecosysteem te kunnen beoordelen, was completere en meer gedetailleerde data nodig. Door extra verkregen subsidie voor het opzetten van een verbeterde database is de StartupDelta Finder opgezet. Deze database wordt beheerd door Dealroom.

Ondanks de verbreding en intensivering van activiteiten door StartupDelta, kwam tijdens StartupDelta 3.0 het besef dat er nog te weinig startups doorgroeien naar de scale-upfase en werd geconcludeerd dat er blijvende aandacht nodig is voor het ecosysteem en een stimulerend beleid op het gebied van startups en scale-ups om de ambitie om van Nederland het nummer 1 startupecosysteem van Europa te maken kracht bij te zetten. Resultaat hiervan is een organisatie met een vergrote inzet: Techleap.nl (ook wel StartupDelta 4.0 genoemd).

B4. Techleap.nl

In Juni 2019 kondigde staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat Mona Keijzer aan dat StartupDelta een grootser vervolg zou krijgen, en verder zou gaan onder de naam Techleap.nl. Deze transformatie ging gepaard met een andere organisatiestructuur en een focusverandering van startups naar scale-ups en hun uitdagingen.

Tweede halfjaar 2019

In het actieplan van Techleap.nl voor de tweede helft van 2019 zijn KPI's op het gebied van drie domeinen opgesteld:

- Kapitaal: meer dan €8 miljard per jaar geïnvesteerd in startups;
- Talent: de hoogste beschikbaarheid van talent in Nederland ten opzichte van de rest van Europa;
- Markt: het makkelijkste toegang tot klanten ten opzichte van de rest van Europa.

Van het domein Technologie was destijds nog geen sprake. Niet alleen Techleap, maar ook de andere partijen die actief zijn in het ecosysteem zullen actief bijdragen aan het bereiken van deze doelen, waaronder de overheid, investeerders en ondernemers. De bijdrage die Techleap aan het ecosysteem voorziet te leveren, wordt samengevat in twee delen: Access Programma (later Rise programma) en een Expertise Centrum.
Daarnaast heeft Techleap zich ook gefocust op het opbouwen van de organisatie, zoals het omvormen van de organisatiestructuur, het aannemen van medewerkers en het openen van een nieuwe locatie in Den Haag. Bovendien is er op het gebied van governmental affairs aandacht besteed aan het (opnieuw) opbouwen van relaties met verschillende ministeries.

Expertise Centrum: Het doel van het Expertise Centrum is om op de domeinen Markt, Kapitaal en Talent onderzoek te doen naar de staat van het ecosysteem en de uitdagingen die er zijn, met name op gebied van groei. De kennis die wordt opgedaan zal actief gedeeld worden met het ecosysteem om zo de dienstverlening en adviezen naar startups en scale-ups te verbeteren.
Het Expertise Centrum bestaat uit vier lijnen:

- Lijn 1 - Onderzoek: Identificeren van groeibelemmeringen in het ecosysteem
- Lijn 2 - Advies: Van onderzoeksresultaat naar oplossingsrichtingen
- Lijn 3- One-single-hub, onderverdeeld in drie deelactiviteiten:
  - Accountmanagement
  - Project- / eventmanagement
  - One Single Hub fonds
- Lijn 4 - Communicatie en marketing

Access Program: Het Access Programma heeft als doel een tijdelijke versnelling te zijn op het realiseren van de ambitie om van Nederland het beste startup ecosysteem van Europa te maken. Het streven is om dit programma gedurende 4 jaar uit te voeren, en dat het daarna niet meer nodig is. Het programma bestaat uit meerdere pilots die gevormd zijn rond verschillende thema's, sectoren en groeivraagstukken. Op basis van opgedane kennis in de StartupDelta periode, zijn hypotheses gevormd over het effect van het verbeteren van de toegang tot kapitaal, talent en markten en het effect daarvan op het ecosysteem. Per pilot doen 10 tot 20 scale-ups mee, waarbij het actief verbinden van ondernemers en peer2peer leren de kern van de aanpak zijn. In het plan voor het Access Programma wordt aangegeven dat er samengewerkt zal worden met partijen in het Nederlandse en internationale ecosysteem op het gebied van kapitaal, markten en talent, waaronder (intern)nationale investeerders, succesvolle

founders voor mentorships, startup liaisons, corporate business partners en de overheid. Met het Access Programma richt Techleap zich op een 'kopgroep' van Nederlandse scale-ups die voldoen aan de criteria van meer dan €500k opgehaald kapitaal en meer dan 10 fte. In mei 2019 bestond deze doelgroep uit bijna 800 bedrijven. De eerste pilots voor het Access Programma waren gepland voor 2019, maar zijn uitgesteld tot 2020. In de jaren vanaf 2020 is hier wel invulling aangegeven door middel van het Rise programma.

Wanneer wordt gekeken naar de feitelijke uitwerking van bovengenoemde plannen in het tweede halfjaar van 2019, valt op dat er grote verscheidenheid is in het al dan niet uitvoeren van de acties. Zie hiervoor Tabel 21.

Tabel 21: Acties Techleap 2019.[77]

Onderdeel	Actie	Resultaat 2019
Access program	Eerste pilot met 10 startups gestart	Uitgesteld
	Pilot programmering afgerond	Uitgesteld
Expertise centrum		
Onderzoek	Kennismanagementsysteem opgezet	Uitgesteld
	4 nieuwe rapporten gepubliceerd	Gerealiseerd
	Finders overgebracht naar Techleap.nl	Gerealiseerd
	Eigen database gebouwd met 10% meer dekking van het Nederlandse Ecosysteem	Gerealiseerd
Advies	Nieuwe internationale strategie ontwikkeld met BZ	Gedeeltelijk gerealiseerd
	Vragen op gebied van TechTransfer geïnventariseerd bij Universiteiten	Gedeeltelijk gerealiseerd
	2 boeken uitgebracht: Diversity & TBD	Gedeeltelijk gerealiseerd (1 van 2)
Accountmanagement	Top 250 startups geïdentificeerd	Gedeeltelijk gerealiseerd
	Gestart met telefonisch contact Nederlandse startups	Uitgesteld
Project management	2 Internationale beurzen begeleid	Gerealiseerd
	Techleap.nl Summit voorbereid	Gerealiseerd
	3 Investor dinners	Gedeeltelijk gerealiseerd (2 van 3)
	Diversity & VC event	Gerealiseerd
Communicatie	Nieuwe website & huisstijl gelanceerd	Gerealiseerd

Techleap in 2020 en 2021

In het actieplan van 2020 worden vijf uitdagingen geformuleerd die aangepakt dienen te worden om opschaling van Nederlandse startups en scale-ups te bevorderen: onvoldoende beschikbaarheid van kapitaal, een kleine 'talent pool', een te homogene startup sector, onvoldoende toegang tot markten en afstand tussen technologie en nieuwe ondernemingen. Hierdoor wordt in 2020 het domein Technologie toegevoegd aan de drie bestaande domeinen

[77] De gegevens zijn afkomstig uit het document Verantwoording Tweede Halfjaar 2019.

(Markten, Kapitaal en Talent), aangevuld met het Access Program Scale (wat later omgedoopt wordt tot Rise). Voor ieder van deze domeinen zijn de volgende KPI's geformuleerd:

Tabel 22: Key Performance Indicators Techleap.

Access to Technologies:	Double the amount of startups and scaleups in Deep Tech in 2023 (today 1.290).
Access to Markets:	Increase the ratio of Dutch scaleups with international success (according to our classification) by 20% and increase the amount of annual corporate venture deals by 50%.
Access to Capital:	Multiply currently available venture investment capital by 10 and achieve through public/private funding reach a yearly funding of 10Bn for tech scaleups.
Access to Talent:	Lower the percentage of hard to fill software development vacancies in the Netherlands by 25%.
Access Program Scale (Rise):	250 scaleups accelerated

Ten tijde van Techleap zijn twee belangrijke focusveranderingen doorgevoerd. Ten eerste heeft de Covid-19 pandemie een grote impact gehad op het ecosysteem, waardoor verschillende acties en activiteiten geen doorgang konden vinden om in een andere vorm zijn georganiseerd. Aan de andere kant heeft dit ervoor gezorgd dat Techleap heeft geacteerd op zaken die initieel niet gepland waren, zoals het mede opzetten van de Corona overbruggingslening. Ten tweede is halverwege de Techleap periode de 'problem-centric' aanpak omgezet naar een 'founder-centric' aanpak. Het centraal stellen van de doelgroep (de founders), zorgt ervoor dat 'outside in' oplossingen worden ontwikkeld en gevalideerd worden met de doelgroep. Hierbij was het uiteindelijke doel dat founders verantwoordelijkheid en eigenaarschap nemen in toekomstige ontwikkelingen. Wegens de tijdelijkheid van het Techleap programma is het namelijk van belang dat marktpartijen uiteindelijk de taken van Techleap oppakken en de taken op deze manier worden ingebed in het ecosysteem. Hierbij is het van belang om te vermelden dat de actieplannen, en daarmee de daarin opgenomen focusveranderingen, na instemming van de Raad van Toezicht zijn geaccordeerd door zowel het Ministerie van Economische Zaken als RVO. Op basis van deze actieplannen is vervolgens subsidie aan Techleap verleend.

In 2021 heeft Techleap samenwerking opgezet om uniforme kwartaalcijfers te creëren voor de prestaties van Nederland op het terrein van startups- en scala-ups, met DSA, de ROMs, Dealroom, Golden Egg Check en KPMG.

Access to Capital: Door de onzekere en continu veranderende situatie die de Covid-19 pandemie in 2020 met zich meebracht, heeft Techleap zich initieel gefocust op het beschikbaar maken van een crisisfonds voor het tech ecosysteem. Hieruit is de Corona overbruggingslening (COL) voortgekomen, in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de ROM's en InvestNL. 700 van de 2500 bedrijven die zich hebben aangemeld voor de COL hebben in 2020 financiering ontvangen. Daarnaast is in 2020 een LP / GP Investor Summit georganiseerd, waarbij meerdere keynote sprekers bij elkaar zijn gebracht om discussie te voeren rondom het mobiliseren van klimaat investeringen. Hieruit is een task force voortgekomen, bestaande uit internationale venture capitalists en limited partners, om samenwerking en co-investeringen in Europa te vergroten.
Na de onzekerheid die de Covid-19 pandemie met zich meebracht in 2020, is er in 2021 een aanzienlijke stijging in kapitaal geconstateerd. Investeringen zijn verdrievoudigd ten opzichte van 2020. In 2021 is de COL afgerond, waarbij positieve feedback is ontvangen vanuit de Rekenkamer. Gerelateerd aan de KPI's zijn in 2021 verschillende

acties uitgezet. Verschillende onderzoeken en analyses zijn uitgevoerd op het gebied van angel investors, Healthtech funding, de potentie van venture capital en het belang van de mobilisatie van pensioenfondsen. Daarnaast zijn enkele events georganiseerd, waaronder een exclusief investeerdersdiner waarbij grote Europese en Amerikaanse fondsen in contact zijn gebracht met Rise deelnemers en Nederlandse investeerders.

Access to Markets: Mede door de Covid-19 pandemie is het schalen en uitbreiden naar nieuwe markten in 2020 een uitdaging geweest voor de meeste bedrijven. Middels voornamelijk online programma's en initiatieven heeft Techleap geprobeerd bedrijven op dit gebied te helpen. Hierbij is de focus geweest op drie gebieden:

1. Het verbeteren van (remote) toegang tot nieuwe markten middels internationale missies, netwerken en andere activiteiten op het gebied van internationalisering: In samenwerking met RVO en DIO zijn 50 startups begeleid naar de CES 2020 conferentie in Las Vegas. Daarnaast zijn 18 scaleups in de energiesector ondersteund in het betreden van de Duitse markt middels het German Market Entry Programme.
2. Het verbeteren van (online) toegang tot kennis, data en learnings op het gebied van internationalisering, van marktrapportages tot peer-learnings: De Scaleup Global Tour is georganiseerd, waarbij digitale events en workshops zijn georganiseerd met betrekking op het betreden van internationale markten. Meer dan 200 ondernemers hebben hieraan deelgenomen. Daarnaast is de Goglobal.techleap.nl website gelanceerd, een one-stop-shop voor informatie en bronnen over het betreden van de Amerikaanse, Singaporese, Duitse, Franse en Britse markt.
3. Het verbeteren van binnenlandse omstandigheden voor de groei van scale-ups:
   Het Corona Startup Support Portal is opgezet tijdens de eerste maanden van de pandemie, en heeft geresulteerd in het matchen van 98 startups met ondersteunende diensten van corporates.

In het jaarverslag van 2021 is, op basis van onderzoek, de volgende missie geformuleerd op het gebied van Markten: "We provide Dutch founders access to relevant connections to accelerate their expansion abroad. The key focus areas for his mission are: market entry, HR strategy and funding strategy." Hiermee is de focusverandering van Techleap van problem-centric naar community/founder-centric doorgevoerd naar het domein Markten. Middels de GoGlobal programma's en het Compass programma zijn 87 bedrijven begeleid in het betreden van een nieuwe internationale markt.

Om in te spelen op het gebrek aan coördinatie, verbinding en afstemming binnen het ecosysteem is samenwerking gezocht met StartupAmsterdam, Founded in Groningen/Friesland, Braventure, UpRotterdam, StartupUtrecht, en Novel-T om verbinding binnen het ecosysteem te verbeteren. Daarnaast zijn er strategieën ontwikkeld op het gebied van internationalisering, waaronder samenwerking met de Startup Liaisons in programma's.

Access to Talent: Als gevolg van de Covid-19 pandemie, hebben veel bedrijven zich gefocust op herstructureren in plaats van groei en op het opzetten van werken op afstand. Hierop heeft Techleap een aantal initiatieven opgezet om scaleups te informeren over nieuwe wet- en regelgeving en hen te helpen met kennis, best practices en hulpmiddelen. Hiervoor zijn verschillende documenten gepubliceerd, waaronder het Startup Employment Report 2020 in samenwerking met Dealroom.co en CBRE, en de People & Culture Scaleup Guide. Daarnaast is een omscholing- en bijscholing community van tech docenten opgebouwd en verbonden met NL Leert Door. Dit heeft geresulteerd in een subsidie van €1.5 miljoen waarmee scholen 1500 technische onderwijstrajecten kunnen aanbieden.

Gedurende 2021 werd duidelijk dat het domein Talent een te brede doelgroep had. Mede door de focusverandering van problem-centric naar community/founder-centric is ervoor gekozen om uitdagingen binnen het domein Talent te benaderen vanuit het standpunt van ondernemers.
Er is een partnership opgezet met NLDigital en Diversity Hero om data op het gebied van diversiteit en inclusie te kwantificeren om de gaten in het ecosysteem in kaart te brengen. Daarnaast is de website startupjobs.techleap.nl gelanceerd, waarop vacatures binnen het Nederlandse startup ecosysteem worden weergegeven. Evenals in 2020, is in 2020 ook het Startup Employment Report gepubliceerd in samenwerking met Dealroom.co en CBRE.

Access to Technologies: In 2020 heeft het domein Technologie zich voornamelijk gefocust op het verbinden van universiteiten en het ecosysteem met als doel dat meer baanbrekende technologieën doorvloeien vanuit universiteiten naar startups. Ook is het belang van startups en scale-ups geadresseerd binnen technologie coalities als de Dutch Artificial Intelligence Coalition, de Quantum Technology Coalition en de Dutch Blockchain communities.

In 2021 kwam er meer focus op deep tech, aangezien deep tech startups als belangrijke speler worden gezien in het aanpakken van wereldwijde uitdagingen als klimaatverandering en gezondheidszorg. Deep tech startups worden geconfronteerd met veel systemische knelpunten die schaling, en daarmee de impact, beperken. Meerdere rapporten gepubliceerd op het gebied van deep tech in relatie tot valorisatie zijn gepubliceerd en de Science-to-Impact website is gelanceerd, waarbij meer dan 30 partijen zijn aangesloten. Ook is het Pole Position programma gelanceerd, met als doel het overbruggen van de 'valley of death' van deep tech startups. dit programma is een samenwerking met publieke incubators onder de naam Incubators United.

Access Program Scale (Rise): Het doel van het Rise programma is om de opkomst en ontwikkeling van veelbelovende scale-ups in de technologiesector te ondersteunen, minder afhankelijk te worden van technologische oplossingen uit het buitenland en een klimaat te creëren waarin twee unicorns per jaar ontstaan. In 2023 wil Techleap 250 veelbelovende scale-ups hebben ondersteund middels dit programma. Ook worden inzichten uit het programma gedeeld om het Nederlandse tech-ecosysteem verder te verbeteren. In 2020 zijn de eerste drie batches van het Rise programma uitgerold, waaraan 29 scale-ups hebben deelgenomen. In 2021 zijn er vier batches uitgerold, waaraan 40 scale-ups hebben deelgenomen. Twee van de batches hadden een thematische focus, de overige batches waren generiek. Zo bestond batch 2 uit elf scalups die een bijdrage leveren aan 'flattening the climate curve', en batch 5 uit tien healthtech scaleups.

Overzicht acties 2020 en 2021
In de jaarplannen van Techleap.nl zijn de KPI's op de verschillende focusgebieden (Technologies, Markets, Capital, Talent en Rise) vertaald in doelen (outcomes) en concrete activiteiten. Om de activiteiten van Techleap.nl in kaart te brengen, zijn de actieplannen en jaarverslagen geraadpleegd.

In de actieplannen zijn de acties gecategoriseerd onder de vier overkoepelende pijlers (Access to Technologies, Access to Capital, Access to Markets en Access to Talent) en het Rise programma. Binnen deze vijf thema's zijn 49 KPI's te onderscheiden waaronder in totaal 115 concrete acties zijn geplaatst voor de jaren 2020 en 2021. Deze acties zijn als volgt verdeeld over de hoofdoelstellingen van Techleap:

- 31 acties: Access to Talent
- 25 acties: Acces to Markets
- 22 acties: Access to Technologies

- 18 acties: Access to Capital

Daarnaast rapporteert Techleap apart over het Rise programma, met in totaal 19 acties in 2020 en 2021

Exact de helft van de acties uit de actieplannen zijn succesvol uitgevoerd. Hieronder vallen de categorieën *niet concreet uitgevoerd maar verweven in andere acties*, *volledig operationeel* en *afgerond*. Kijkend per thema zijn hier verschillen in te zien, zoals blijkt uit de tabel hieronder. Waar het aandeel succesvol uitgevoerde acties voor de vier pijlers varieert tussen de 36% en 59%, valt op dat het Rise Programma een positieve outlier is met 84%.

Tabel 23: Volledig uitgevoerde acties Techleap.

Succesvol uitgevoerde acties	
Access to technologies	59%
Access to capital	44%
Access to markets	36%
Access to talent	39%
Rise programma	84%
Totaal	50%

Techleap in 2022

In de Startup Genome ranking bezet Amsterdam-Delta ondertussen een tweede plaats achter Londen, samen met Parijs. Op nationaal niveau zijn echter nog veel uitdagingen op verschillende categorieën, zoals funding in de beginfase en latere groeifase, typen startups (voornamelijk deep tech), door vrouwen geleide bedrijven en de beschikbaarheid van talent. Ook valt er nog veel te behalen op het gebied van valorisatie.

In het actieplan van 2022 wordt de nadruk gelegd op het feit dat de looptijd van Techleap.nl nog anderhalf jaar is en die tijd optimaal moet worden benut om alles wat het doet en heeft gedaan toekomstbestendig te maken. Dit houdt in dat Techleap nog anderhalf jaar de tijd heeft om activiteiten af te ronden of over te dragen aan het ecosysteem van ondernemers, partners en overige stakeholders om zo het werk en de resultaten van Techleap.nl in het ecosysteem te waarborgen. Hierbij wordt het belang van de community van technologie ondernemers benadrukt. Hiervoor wordt een nieuwe structuur van de organisatie aangekondigd, waar de community van ondernemers centraal staat en een multidisciplinair team van experts een begeleidende rol heeft in het ontwerpen van oplossingen.

Daarnaast blijft de aandacht gevestigd op het behalen van de KPI's die gekoppeld zijn aan de vier pijlers (Talent, Markets, Capital en Technologies). Echter zal de community meer betrokken worden bij de te nemen acties die hieraan gerelateerd zijn, zodat zij de activiteiten kunnen voortzetten na afloop van Techleap.nl.
Gebaseerd op de voortgang, data en inzichten van ondernemers, is voor ieder van de vier domeinen de focus voor 2022 geformuleerd.

Access to Talent: Binnen dit domein ligt de focus op het helpen van scale-ups om veerkrachtige leiderschapsteams op te bouwen die in staat zijn om het beste talent aan boord te krijgen en betrokken te houden. Hierbij is de focus op C-level samenstelling en verbinding van C-level kandidaten. De meeste onderwerpen binnen het Rise programma sijpelen door naar de C-level samenstelling.

Access to Capital: Het doel is om ondernemers meer structureel te verbinden met de juiste investeerders op nationaal en internationaal niveau. Om dit te bereiken worden kansrijke scale-ups en sectoren in Nederland beter zichtbaar gemaakt voor (inter)nationale investeerders. Bovendien wordt er gezocht naar manieren om ondernemers en investeerders makkelijker met elkaar in contact te brengen. Tot slot richt Techleap zich op het creëren van connecties voor ondernemers met een focus op diversiteit en inclusie, om ervoor te zorgen dat ze een 'eerlijke stroom' aan financiering ontvangen.

Access to Markets: In 2022 probeert Techleap ondernemers op internationaal niveau te verbinden met collega's, experts en venture capitalists om hun internationale schaling te versnellen. Aangezien dit vaak gepaard gaat met het vinden van nieuwe markten, investeringen en/of talent, zullen de initiatieven gecombineerd worden met initiatieven van de andere domeinen.

Access to Technologies: Deep tech bedrijven worden geconfronteerd met veel systemische knelpunten die hun groei en impact beperkt. Techleap richt zich in 2022 op de uitdagingen die specifiek zijn voor deze startups en scaleups. De aanpak bestaat uit drie pijlers:

- *Pole Position*: deep tech startups in de best mogelijke positie brengen voor schaling.
- *Science-to-Impact*: het creëren van een soepele en efficiënte weg van wetenschappelijke inzichten naar schaalbare innovaties, met als resultaat dat meer deep tech uitvindingen via startups op de markt komen.
- *Support the supporter*: het creëren van een duurzame impact op het ecosysteem door niet alleen met startups en scale-ups samen te werken, maar ook de overige stakeholders binnen het startup en scale-up ecosysteem te inspireren, leiden, faciliteren en coachen.

Aangezien documentatie over 2022, zoals het jaarverslag, nog niet beschikbaar is ten tijde van deze evaluatie, is het niet mogelijk om de werkelijk uitgevoerde activiteiten van deze periode volledig in kaart te brengen.

Techleap programma's

Techleap heeft meerdere programma's uitgevoerd gericht op individuele startups en scale ups. Om hiervan een beeld te schetsen, is een overzicht van de programma's weergegeven in onderstaande tabel.

Tabel 24: Techleap programma's.

Programma	Jaar	Status	Beschrijving en doel	Aantal deelgenomen bedrijven	Gerelateerd domein
Compass '21	2021	Afgerond	Compass is een wereldwijd uitbreidingsprogramma voor Nederlandse scale-ups die in 2021 internationaal willen gaan. Het biedt toegang tot experts, ondersteunt strategische planning en levert de marktinformatie die bedrijven nodig hebben om uit te breiden in minder tijd, met minder risico en minder kosten.	10	Markets

GoGlobal	2021, 2022	Lopend in 2022	GoGlobal is een reeks wereldwijde uitbreidingsprogramma's voor Nederlandse scale-ups die internationaal willen gaan naar Amerika (SaaS, Health) en Duitsland (Health).	69 (t/m medio 2022)	Markets
Pole Position	2022	Lopend in 2022	Pole Position is een initiatief voor ambitieuze deeptech-ondernemers die impact willen maken. In een veilige omgeving bespreken oprichters van early stage deeptech startups hun groei-uitdagingen tijdens sessies op maat onder leiding van ervaren ondernemers.	18 (t/m medio 2022)	Technologies
Rise	2020, 2021, 2022	Lopend in 2022	Rise versterkt ieder kwartaal een batch van maximaal 10 scale-ups in een groeiprogramma van 6 weken om hen te helpen met schaling.	79 (t/m medio 2022)	Capital, Markets, Talent, Technologies
CES 2020 mission	2020	Afgerond	Begeleiden van startups naar de CES conferentie in Las Vegas, met name in het veld van health, energie, security en hi-tech oplossingen.	50	Capital, Markets, Technologies
Shine	2021, 2022	Lopend in 2022	Shine is een groep van meer gevorderde, pre-exit scale-ups in Nederland. Techleap verbindt de Shine-oprichters vier keer per jaar met elkaar om te praten over lastige onderwerpen die hen bezighoudt.	19 (t/m medio 2022)	Capital, Markets, Talent, Technologies
The scaleups global tour	2020	Afgerond	Een digitaal evenement van een week met interactieve workshopsessies over het betreden van internationale markten.	200	Markets
RiseX	2022	Opgestart in 2022	De kernelementen van RiseX zullen hetzelfde zijn als Rise: verbinden en leren. De sessies gaan dieper in op bepaalde onderwerpen.	n.v.t.	Capital, Markets, Talent, Technologies

Politieke agendering tijdens de Techleap-periode

Naast de acties vanuit de verschillende domeinen en programma's, heeft Techleap zich ook ingezet voor de politieke agendering van startups en scale-ups. Aan de hand van de (half)jaarverslagen zijn de acties op dit gebied beschreven.

Tweede half jaar 2019

- TMG-jaardag: De Special Envoy heeft een presentatie gegeven tijdens de Top Management Groep jaardag voor alle secretaris-generaals en directoraten-generaals afdelingen en uitvoeringsorganisaties. Hierin werd aangegeven wat nodig is voor Nederland om een sprong te maken op startup en scale-up gebied, en welke rol de verschillende ministeries hierin hebben.

- Brede maatschappelijke heroverweging:Als input voor de door het kabinet geïnitieerde brede maatschappelijke heroverweging is door Techleap een essay geschreven.
- Startup landschap: Het CPB deed onderzoek naar het Nederlandse startup landschap. Hiervoor heeft Techleap input gegeven en zijn database beschikbaar gesteld.
- Durfkapitaal: Er is gesproken met vertegenwoordigers van de directie Ondernemerschap van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, MatchingWINGS en Pieter Dorsman (business angel uit Canada) om kennis te delen over de verschillende manieren waarop durfkapitaal gestimuleerd kan worden.
- Buitenlandse investeringsfondsen: Samen met de NFIA zijn voorbereidingen gestart voor een pilotproject met het doel om meer buitenlandse investeringsfondsen aan te trekken. Kwartiermakerschap hiervoor wordt door Techleap gedaan.
- Durfkapitaal: Zoals genoemd in een kabinetsbrief van 3 juni 2019 heeft Techleap heeft input gegeven voor de onderzoeksopzet en omvang van een onderzoek naar durfkapitaal in de vroege fase dat werd uitgevoerd door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat.

2020

- Het wegnemen van regelgevende belemmeringen: Om randvoorwaarden voor het schalen van startups te verbeteren op het gebied van beleid en publieke financiële steun, is data en kennis gedeeld met ondernemers, experts, ambtenaren en Kamerleden. Dit heeft het proces voor de opzet van aandelenopties voor werknemers bevordert.
- #KickstartNL: Samen met ruim 350 ambassadeurs is via de #KickstartNL campagne opgeroepen tot ambitieus en startup-vriendelijk beleid in de volgende kabinetsperiode. Er is een manifest gelanceerd met daarin tien beleidsvoorstellen, er is een social media campagne opgezet en er is een debat tussen Kamerleden en ondernemers georganiseerd.
- Internationale samenwerking op startupbeleid: Samen met ongeveer dertig ondernemers, Allied for Startups, StartupAmsterdam en Dutch Startup Association is een ‘Digital Service Act’ statement geschreven, een debat georganiseerd tussen twee Kamerleden en ondernemers en is het statement overgedragen aan de Kamercommissie voor Economische Zaken en Klimaat.
- Not Optional: Als onderdeel van de ‘Not Optional’ campagne is samengewerkt met startup organisaties uit verschillende EU-landen om input te geven voor de Startup Nations Standard die is opgezet door de Europese Commissie. Deze Startup Nations Standard gaat over het standaardiseren van verschillende startup-beleidskwesties binnen Europa, bijvoorbeeld op het gebied van aandelen opties en visa.
- One Single Hub Instrument: Het One Single Hub Instrument gaat over het opschalen van succesvolle regionale initiatieven die gericht zijn op het ondersteunen van startups en scale-ups. Samen met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat is gewerkt aan het bepalen van de juiste scope en randvoorwaarden en is samenwerking gezocht met experts in het veld.

2021

- #KickstartNL: In aanloop naar de verkiezingen is de #KickstartNL campagne voortgezet en afgerond. Er is een verkiezingsdebat georganiseerd dat live werd uitgezonden op landelijke televisie, met 108.000 kijkers.
- Aantrekkelijker maken van fiscale regelingen: Met overheidsfunctionarissen van het Ministerie van Financiën en het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en experts zijn twee werkgroepen opgezet om mogelijkheden te onderzoeken voor aantrekkelijkere fiscale regelingen voor aandelenopties en financiering in de vroege fase door business angels. Een wetsvoorstel om de aandelenoptieregeling voor werknemers concurrerender te maken werd in de Tweede Kamer besproken, maar werd door de Staatssecretaris ingetrokken.

- Digitale transitie: Er werd een evenement georganiseerd in het Catshuis, waarbij secretaris-generaals, experts en tech-ondernemers met elkaar in gesprek gingen over de digitale transitie.
- Aandacht voor startupbeleid in regeerakkoord: Als onderdeel van het formatietraject van het kabinet heeft Techleap data-gedreven inzichten, expertise en context gedeeld met parlementariërs van onderhandelende partijen om hen te helpen met her prioriteren van de belangrijkste economische drijfveren. Dit heeft in het regeerakkoord geleid tot enkele positieve uitgangspunten voor startupvriendelijker beleid.

2022

In het actieplan voor 2022 worden twee focuspunten beschreven op het gebied van politieke agendering: ambitieus startupbeleid en relevantie van technologie voor de toekomst.

- Ambitieus startupbeleid: Techleap zal samen met ministeries blijven werken aan het stimuleren van financiering in de vroege fase, aandelenopties voor werknemers, onderwijs, technisch talent en thema specifieke belemmeringen van regelgeving.
- Relevantie van technologie voor de toekomst: Er zal worden samengewerkt met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, het CPB en CBS over het afstemmen van de manier waarop gegevens over tech-ondernemerschap worden verzameld en geïntegreerd in hun databases.

C. Ontwikkeling van de Techleap-organisatie

Om de ambities die de overgang van StartupDelta naar Techleap met zich meebracht waar te maken, was het noodzakelijk om een team te bouwen dat voldoende geëquipeerd was. Hiertoe was de ambitie opgesteld om op 1 januari 2020 een team van ongeveer 25 medewerkers te hebben. Zoals blijkt uit het halfjaarverslag van 2019, bestond Techleap op 1 januari 2020 uit 19,8 fte. De teamsamenstelling is in Tabel 25 weergegeven.

Tabel 25: Opbouw Techleap organisatie 2020

Teamlid	Aantal FTE
Envoy	0,7
CEO	1
Directeur Policy and Governmental Affairs & MT-lid	1
Adviseur	2,5
Data	1
Communicatie	1,6
Project Management	2
PA	1
Financieel manager	1
Domeinleider Markets	1
Domeinleider Capital	1
Domeinleider Talent	1
Programma manager Access	1
Programma manager Access to Technology	1
Junior Data Analyst	1
Project Manager	2
Totaal	19,8

In 2020 is het team vervolgens verder uitgebouwd naar een totaal van 45,3 fte. Hiervan stond 40.5 fte onder contract bij Techleap en werkte 4,8 fte op freelance basis. In de jaarrekening staan de bijbehorende personeelskosten over 2020 vermeld, welke in onderstaande tabel zijn weergegeven. De kosten voor freelance medewerkers zijn meer dan gehalveerd ten opzichte van 2019, als gevolg van afname van aantal fte freelance medewerkers en groei van het aantal medewerkers in loondienst.

Tabel 26: Personeelskosten Techleap.

Techleap team	Aantal stafleden	FTE staf	Aantal freelancers	FTE freelance
Communications, Management & Development	17	16,2	7	3,8
LT & Support	3	2,8	2	1,3
Operations Management	4	3,9	2	0,6
Partners & Solutions	11	11	2	0,8
Flex Students	*3*			
Entrepreneurs in Residence	*7*			
Totaal	35 (+7)	33,9	13	6,5

In 2021 is het de omvang in fte van het team wat gedaald, van 45,3 fte naar 40,4 FTE. Hiervan stond 33,9 FTE onder contract en was 6,5 FTE op freelance basis aan het werk. Ook hier is het verschil aan kosten voor freelance medewerkers opvallend. Waar het aantal FTE met 35 % is gestegen, zijn de salariskosten met 138% toegenomen. Echter is niet bekend welke functies de freelance medewerkers bekleden, waardoor het niet mogelijk is om hier verdere uitspraken over te doen.
In de laatst beschikbare documentatie, de kwartaalrapportage van Q3 2022, is ook een overzicht weergegeven van de omvang van het Techleap team. Deze is hieronder samengevat.

Tabel 27: Techleap team 2022.

Techleap team	FTE's	Aantal personen
Staf	35,4	37
Freelancers	13,5	32
Totaal	48,9	69

Ten opzichte van 2021 is er een kleine toename in het aantal fte's dat onder contract staat, van 33,9 aan het eind van 2021 naar 35,4 aan het eind van september 2022. Wat opvalt is dat het aantal freelance medewerkers behoorlijk is gestegen ten opzichte van negen maanden eerder: van 13 naar 32 personen. Hieraan gerelateerd is het aantal freelance fte's met 108,3% gestegen van 6,5 fte naar 13,54 fte.

De uitgaven en begroting zijn van Techleap voor 2019 (een half jaar) en 2020, 2021 respectievelijk 2022 zijn als volgt.

Tabel 28: Begrotingen en uitgaven Techleap.

Kostenpost	Gerealiseerd Q3+Q4 2019	Gerealiseerd 2020	Gerealiseerd 2021	Begroting 2022
Staf	€ 54.322	€ 2.700.710	€ 3.719.581	€ 4.120.666
Freelance staf	€ 1.546.718	€ 738.747	€ 1.761.101	€ 1.844.415
Algemene kosten	€ 287.421	€ 259.521	€ 401.112	€ 513.000
Programmakosten	€ 674.742	€ 2.882.382	€ 3.862.971	€ 3.744.455
Totaal	€ 2.335.632	€ 6.585.054	€ 9.744.766	€ 10.222.536

D. Gesprekspartners uit het buitenland

Land	Respondent	Affiliatie
Duitsland	Oliver Falck	Ludwig-Maximilians-Universität München; IFO
	Friederike Welter	Universität Siegen; IfM
	Aaron Defort	CDTM; Max Planck Institute
	Andreas Kuckertz	Universität Hohenheim
Zweden	Karl Wennberg	Stockholm School of Economics
	Magnus Henrekson	IFN
	Anders Broström	KTH; Entreprenörskapsforum
Zwitserland	Heiko Bergmann	Universität Sankt Gallen
	Dietmar Grichnik	Universität Sankt Gallen
	Peter Vogel	IMD
	Rico Baldegger	School of Management Fribourg; Swiss Startup Association
Frankrijk	Philippe Mustar	Mines Tech
	Didier Chaboud	Sorbonne Business School
Verenigd Koninkrijk	David Storey	Sussex University
	Mark Hart	Aston University
	Stephen Roper	Warwick University
	Lou-Davina Stouffs	Tech Nation
Denemarken	Michael Dahl	Aalborg University
	Kim Klyver	University of Southern Denmark

E. Steekproefbepaling niet-deelnemers (subgroep D)

Tabel 29: Steekproef survey, niet-deelnemers

Leeftijd	Aantal medewerkers	Aantal TL-deelnemers (groep A, B, C)	% TL deelnemers	Steekproef niet-deelnemers	Aantal niet-deelnemers	Aantal niet-deelnemers waarvan KvK en website bekend	Elke N waarneming tot aantal is bereikt
1-3	1	2	0,38%	4	132	115	28
	2-10	52	9,87%	99	574	511	5
	11-50	31	5,88%	59	167	142	2
	51-200	6	1,14%	11	26	20	1
4-6	1	3	0,57%	6	432	396	66
	2-10	79	14,99%	150	1.268	1.152	7
	11-50	114	21,63%	216	476	416	1
	51-200	19	3,61%	36	67	52	1
	201-500	6	1,14%	10	10	10	1
7-9	2-10	23	4,36%	45	1.171	1024	22
	11-50	73	13,85%	139	638	536	3
	51-200	33	6,26%	63	112	84	1
	201-500	5	0,95%	9	21	13	1
	501-1.000	1	0,19%	2	6	2	1
	1.001-5.000	1	0,19%	2	6	2	1
10-12	2-10	8	1,52%	15	664	558	37
	11-50	28	5,31%	53	559	406	7
	51-200	16	3,04%	30	159	111	3
	201-500	5	0,95%	9	36	19	2
	501-1.000	2	0,38%	4	13	5	1
13-15	11-50	7	1,33%	13	283	182	14
	51-200	6	1,14%	11	77	47	4
	201-500	4	0,76%	8	21	14	1
	501-1.000	1	0,19%	2	8	2	1
16+	11-50	1	0,19%	2	23	23	11
	501-1.000	1	0,19%	2	4	4	2
		527		1.000			

F. Vragenlijst telefonische survey

Q1 In welk jaar werd deze onderneming opgericht?
(opmerking Enq. Indien respondent het niet exact weer volstaat een schatting.)

1. Jaartal _____
-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q2 Wat is de postcode waar deze onderneming is gevestigd?
(Enq: tenminste de 4 cijfers van de postcode noteren)

1. Postcode _____
-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q3 Wat is de voornaamste bedrijfstak waarin uw onderneming actief is?
(Enq: Noem lijst niet op maar laat respondent vermelden en zoek daarna samen met de respondent de juiste benaming in onderstaande lijst)

a. Dating
b. Kinderen
c. Media
d. Muziek
e. Sport
f. Wellness en beauty
g. Educatie
h. Energie
i. Mode
j. Fintech
k. Food
l. Gezondheid
m. Personeelswerving
n. Enterprise software
o. Event tech
p. Gaming
q. Hosting
r. Veiligheid
s. Telecom
t. Juridisch
u. Marketing
v. Transport
w. Reizen
x. Home living
y. Onroerend goed
z. Robotics
aa. Semiconductors
bb. Anders te weten _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q4 Hoeveel personen zijn er binnen deze onderneming werkzaam (inclusief de ondernemer(s) zelf)? Telt u eventuele parttimers als afzonderlijke medewerker mee. Laat eventuele medewerkers die via een uitzend- of detacheringsbureau actief zijn, buiten beschouwing.

1. Aantal medewerkers werkzaam in de onderneming _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q5 Kunt u aangeven wat de verwachte omzet in 2022 zal zijn en wat de omzet in 2021 was?
Enq: Geef nogmaals aan dat vragen anoniem verwerkt worden.

1. Verwachte omzet in 2022 _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

2. Gerealiseerde omzet in 2021 _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q6 Is er binnen uw onderneming sprake van extern kapitaal in de vorm van risicodragend kapitaal en of bankfinanciering? En neemt u eventuele Crowdfunding en Overheidssubsidie hierbij NIET mee!

1. Ja middels bankfinanciering
2. Ja middels ingebracht risicodragend kapitaal
3. Ja middels zowel bankfinanciering alsmede risicodragend kapitaal
4. Nee er is geen sprake van extern kapitaal

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q7 Heeft uw onderneming sinds de start ook kapitaal middels Crowdfunding verkregen of heeft uw onderneming een Overheidssubsidie ontvangen?

1. Nee geen van beide
2. Ja uitsluitend via Crowdfunding
3. Ja maar uitsluitend via Overheidssubsidies
4. Ja via zowel Crowdfunding alsmede Overheidssubsidies

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q8 Is uw onderneming een dochteronderneming (deelneming) van een ander bedrijf of heeft een ander bedrijf een meerderheidsbelang in uw onderneming? (Als het andere bedrijf een financial holding of personal holding is, is het geen dochteronderneming)

1. Deze onderneming is een dochteronderneming van een ander bedrijf
2. Een andere onderneming is meerderheidsaandeelhouder maar wij zijn geen dochterbedrijf
3. Wij zijn volledig zelfstandig

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q9 Is uw onderneming een 'spin-off' of een onafhankelijke start-up?
Enq: Een spin-off wordt gevormd wanneer een deel van een organisatie (zoals een bedrijf, onderzoekslaboratorium of universiteitsdepartement) een onafhankelijk nieuw bedrijf wordt, waarbij de oprichters van dit bedrijf activa (zoals intellectueel eigendom, technologie of producten) meenemen van de moederorganisatie.

1. Deze onderneming is een onafhankelijke start-up
2. Deze onderneming is een spin-off van een universiteits- of onderzoekslaboratorium
3. Deze onderneming is een spin-off van een ander bedrijf
4. Anders, namelijk: _____

-8 Weet ik niet
-9 Zegt niet

Q10 Ik noem u nu een aantal ambities die u met uw onderneming zou kunnen hebben. Kunt u aangeven wat de belangrijkste 3 ambities zijn?

Ik zou graag willen dat…

1. Onze onderneming zo lang mogelijk blijft bestaan als onafhankelijk bedrijf
2. Onze onderneming de aandeelhouder(s) veel geld gaat opleveren
3. Onze onderneming een belangrijk probleem oplost
4. Onze onderneming bijdraagt aan het verbeteren van de wereld
5. Onze onderneming uitgroeit tot een groot bedrijf
6. Onze onderneming voor een goede prijs wordt overgenomen door een groter bedrijf
7. Het huidige management de baas blijft in onze onderneming
8. Onze onderneming uitbreidt naar internationale markten
9. Anders te weten 1_____
10. Anders te weten 2_____
11. Anders te weten 3_____

-8 Weet ik niet
-9 Zegt niet

Q11 Welke drie factoren hebben de groei van uw onderneming sinds de oprichting tot nu toe het meest gestimuleerd?

(Enq: noteer antwoorden zo uitgebreid mogelijk)

1. Groeifactor 1_____
2. Groeifactor 2_____
3. Groeifactor 3_____

-8 Weet ik niet
-9 Zegt niet

Q12 En welke drie factoren vormden sinds de oprichting van uw onderneming de grootste belemmeringen voor groei?

(Enq: noteer antwoorden zo uitgebreid mogelijk)

1. Factor 1_____
2. Factor 2_____
3. Factor 3_____

-8 Weet ik niet
-9 Zegt niet

Q13 Ik noem u nu een aantal adviseurs en netwerken die voor u als ondernemer mogelijk belangrijk zijn geweest tijdens het opbouwen en uitbreiden van uw onderneming. Kunt u telkens aangeven welk belang deze partijen voor u hebben gespeeld. U hebt daarbij telkens de volgende antwoordmogelijkheden.

1. Speelden geen enkele rol
2. Speelden zeer beperkte rol
3. Speelden enigszins een rol
4. Speelden een grote rol
5. Speelden een zeer grote rol

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

	Speelden geen enkele rol	Speelden zeer beperkte rol	Speelden enigszins een rol	Speelden een grote rol	Speelden een zeer grote rol	Weet niet	Zegt niet
Vrienden en familie	1	2	3	4	5	-8	-9
Andere start- en scale-ups	1	2	3	4	5	-8	-9
Andere ondernemers niet zijnde start- en scale-ups	1	2	3	4	5	-8	-9
Investeerders	1	2	3	4	5	-8	-9
Universiteiten / wetenschappers	1	2	3	4	5	-8	-9
Incubators / accelerators	1	2	3	4	5	-8	-9
Externe coaches / mentoren	1	2	3	4	5	-8	-9
Afnemers	1	2	3	4	5	-8	-9
Leveranciers	1	2	3	4	5	-8	-9
Publieke instellingen zoals KvK of Overheid	1	2	3	4	5	-8	-9
Non-profit organisaties	1	2	3	4	5	-8	-9
Anders te weten_____	1	2	3	4	5	-8	-9

Q14 Bent u op dit moment deelnemer aan een incubator of accelerator?
(Enq: Een incubator is een bedrijf dat deze ondernemer kan helpen met starten en groeien door diensten zoals huisvesting, managementtraining en toegang tot financiers en netwerken te bieden.)
(Enq: Een accelerator is een persoon of organisatie die vooral een inhoudelijk programma ontwikkelt om een start-up te begeleiden in haar opzet en eerste groei)

1. Ja wij maken gebruik van een Incubator en / of Accelerator
2. Nee wij maken hiervan momenteel geen gebruik maar hebben dat in het verleden wel gedaan
3. Nee wij maken hiervan momenteel geen gebruik en hebben dat in het verleden ook niet gedaan

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Indien Q14 = 1 Ga naar Q15
Indien Q14 = 2 Ga naar Q17
Anders naar Q19

Q15 U geeft aan momenteel gebruik te maken van de diensten van een of meerdere Incubators en/of Accelerators. Kunt u mij zeggen wat de naam of namen van deze Incubators en / of Accelerators zijn?

1. Naam 1_____

2. Naam 2_____
3. Naam 3_____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q16 En van welke diensten of services maakt u bij de deelname in deze Incubators of Accelerators gebruik? (Enq: Lees niet voor. Meerdere antwoorden mogelijk)

1. Kapitaal
2. Kantoor- of werkruimte
3. Advies en coaching
4. Trainingen en workshops
5. Contacten met externe partijen
6. Contacten en interacties met andere ondernemers
7. Anders, namelijk_____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Ga naar Q19

Q17 U geeft aan dat u in het verleden wel gebruik heeft gemaakt van de diensten van Incubators of Accelerators. Kunt u de namen noemen van de Incubators en / of Accelerators waarvan u in het verleden gebruik heeft gemaakt?

1. Organisatie 1_____
2. Organisatie 1_____
3. Organisatie 1_____
4. Organisatie 1_____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q18 En van welke diensten of services heeft u destijds bij de inzet van Incubators en / of Accelerators gebruik gemaakt?
(Enq: Lees niet voor. Meerdere antwoorden mogelijk)

1. Kapitaal
2. Goedkope kantoor- of werkruimte
3. Advies en coaching
4. Trainingen en workshops
5. Contacten met externe partijen
6. Contacten en interacties met andere ondernemers
7. Anders, namelijk_____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q19 Hoeveel uren per maand besteedt u zelf gemiddeld aan het ondersteunen van en/of het delen van kennis met andere startup-ondernemers in Nederland?

1. Ik ondersteun geen andere startup ondernemers
2. 1-2 uur per maand
3. 3-5 uur per maand
4. 6-10 uur per maand
5. Meer dan 10 uur per maand

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q20 Bent u bekend met TechLeap?
U heeft daarbij de keuze uit de volgende antwoordopties.

1. Nee nog nooit van gehoord of over gelezen
2. Alleen bekend van naam
3. Beter bekend mee
4. Goed bekend mee
5. Eerder in contact mee geweest
6. Ben er momenteel mee in contact

Indien Q20 = 1 Ga naar Q29
Anders naar Q 21

Q21 U geeft aan tenminste bekend te zijn met de naam TeachLeap. Ik noem u een aantal contactmogelijkheden met TechLeap. Kunt u aangeven welke van deze contactmogelijkheden voor u gelden. U heeft daarbij de keuze uit de antwoordmogelijkheden ja van toepassing of nee niet van toepassing.

Item	1: Ja van toepassing	2: Nee niet van toepassing	-8: Weet niet	-9: Zegt niet
A: Ik weet van het bestaan van Techleap, maar heb geen contact gezocht of gehad	1	2	-8	-9
B: Ik heb een keer de website bezocht van Techleap	1	2	-8	-9
C: Ik heb overwogen deel te nemen aan te activiteiten van Techleap maar daar toch van af gezien	1	2	-8	-9
D: Ik heb deelgenomen aan een event van Techleap of heb gebruik gemaakt van een dienst	1	2	-8	-9
E: Ik heb deelgenomen aan een programma van Techleap	1	2	-8	-9
F: Ander namelijk _____ _____	1			

Indien Q21 Item A OF B OF C OF D OF E OF F = 1 Ga naar Q22
Anders naar Q28

Q22 Hoe beoordeelt u middels een schoolcijfer op een schaal van 1 tot 10, de bijdrage van Techleap aan het Nederlandse startup klimaat?

1. Schoolcijfer _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q23 En Hoe beoordeelt u middels een schoolcijfer op een schaal van 1 tot 10, de bijdrage van Techleap aan Nederland als land om een groei-onderneming te starten?

1. Schoolcijfer _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q24 En Hoe beoordeelt u middels een schoolcijfer op een schaal van 1 tot 10, de bijdrage van Techleap aan de groei van uw onderneming?

1. Schoolcijfer _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q25 Hoe ben u de allereerste keer in contact gekomen met Techleap?

1. Ik heb TechLeap gevonden op internet
2. Via een andere ondernemer
3. Via een netwerk waar ik al lid van ben
4. Ik ben benaderd door Techleap
5. Anders, namelijk…

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Indien Q21 Item D OF E = 1 Ga naar Q26
Anders naar Q28

Q26 Wij zijn benieuwd naar de bijdrage die een deelname aan een activiteit of programma van TechLeap uw onderneming heeft opgeleverd. Ik noem u een aantal uitkomsten van deze deelnames. U kunt telkens antwoorden met een van de volgende antwoorden.

1. Ja in belangrijke mate
2. Ja in zekere mate
3. Ja in geringe mate
4. Nee maar wordt nog wel verwacht
5. Nee en wordt ook niet meer verwacht
6. Aspect is voor ons niet van toepassing

-8 Weer niet
-9 Zegt niet

	In belangrijke mate	In zekere mate	In geringe mate	Nee maar wordt nog verwacht	Nee en wordt ook niet meer verwacht	Voor ons niet van toepassing	Weet niet	Zegt niet
Betere toegang tot startkapitaal	1	2	3	4	5	6	-8	-9
Betere toegang tot groeikapitaal	1	2	3	4	5	6	-8	-9
Betere toegang tot werknemers met relevante vaardigheden	1	2	3	4	5	6	-8	-9
Betere toegang tot talent om op internationale schaal te groeien	1	2	3	4	5	6	-8	-9
Betere toegang tot internationale markten	1	2	3	4	5	6	-8	-9
Betere toegang tot technologie	1	2	3	4	5	6	-8	-9

Q27 Hoe waardeert u middels een schoolcijfer in algemene zin de kwaliteit van de activiteiten en programma's van TechLeap waaraan u heeft deelgenomen?

1. Schoolcijfer _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Ik vraag u tot slot nog naar een aantal persoonlijke kenmerken.

Q28 Wat is uw leeftijd?

1. Vermeld leeftijd_____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Q29 Noteer geslacht?
(Enq: niet vragen)

1. Man
2. Vrouw

Q30 Wat is het geboorteland van uw ouders?

1. Nederland
2. Anders te weten_____

-8 Weet niet

-9 Zegt niet

Q31 Wat is uw hoogst genoten opleiding?

1. Middelbare school
2. MBO
3. HBO
4. WO Master
5. WO PhD
6. Anders te weten_____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

Indien Q21 optie B = 1 Ga naar Q32
Anders afsluiten en bedanken.

Q32 U gaf eerder aan dat u wel eens de website van TechLeap heeft bezocht.
Kunt u aangeven welke voor uw onderneming relevante informatie u op deze website heeft gevonden? (Enq: meerdere antwoorden mogelijk)
Zijn dat:

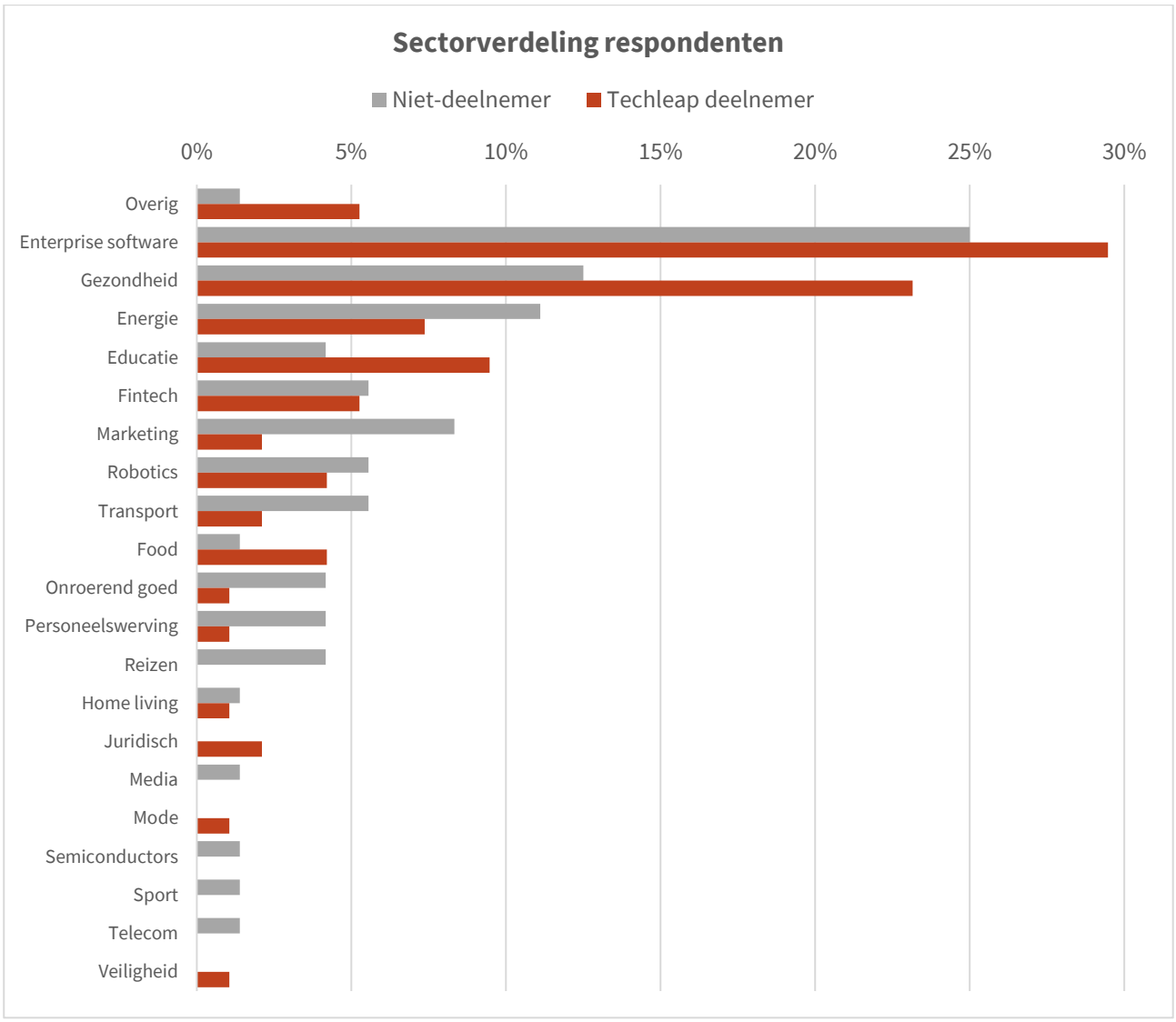
- Rapporten
- Podcasts
- Blogs
- Informatie over programma's en activiteiten
- Anders namelijk _____

-8 Weet niet
-9 Zegt niet

G. Overige resultaten survey

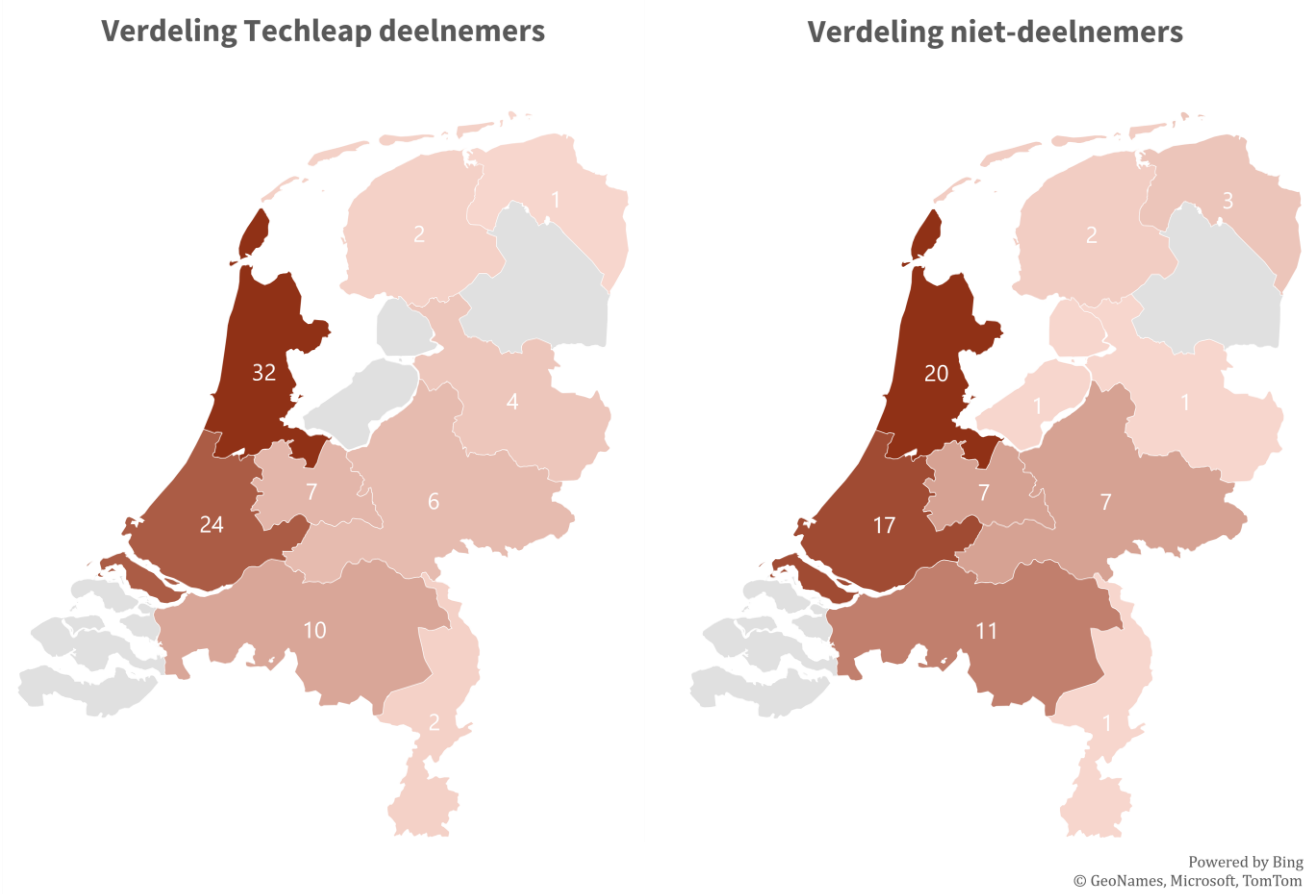
Verdeling naar sector en provincie

We hebben de respondenten gevraagd naar de sector waarin zij actief zijn, waarbij we dezelfde sectorbenaming hebben gehanteerd als Dealroom. De drie dominante sectoren zijn enterprise software, gezondheid en energie, zie Figuur 43. De sterke aanwezigheid van de laatste twee sectoren sluiten aan bij de programma's die op deze sectoren waren gericht. Hoewel hier niet op geselecteerd is, zijn dit ook in de controlegroep de drie dominante sectoren.



Figuur 43: Survey respondenten naar sector

De spreiding over het land sluit aan bij de verdeling van alle startups in Nederland.[78] Een derde van de respondenten is actief in Noord-Holland, direct gevolgd door Zuid-Holland en iets daarna Noord-Brabant. De controlegroep is vergelijkbaar verspreid over de Nederlandse provincies, zie Figuur 44.



Figuur 44: Geografische verdeling respondenten

Adviseurs en netwerken

Om in kaart te brengen welke rol diverse adviseurs en netwerken spelen of hebben gespeeld tijdens de opbouw en groei van ondernemingen, zijn respondenten gevraagd naar de rol die de volgende adviseurs en netwerken hebben gespeeld:

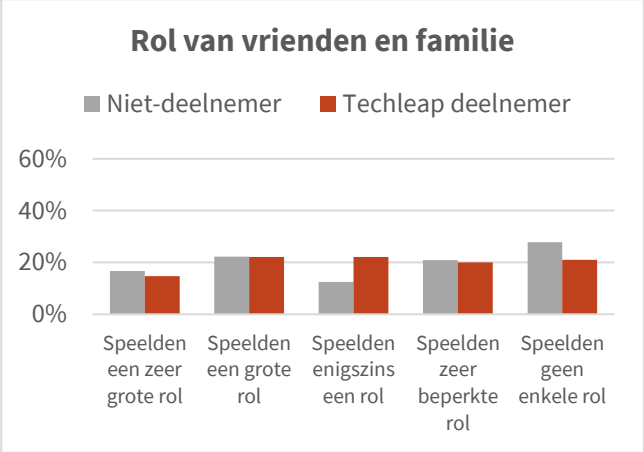
- Vrienden en familie
- Andere ondernemers (niet zijnde startup en scale-up ondernemers)
- Investeerders
- Universiteiten/wetenschappers
- Externe coaches/mentoren
- Afnemers
- Leveranciers
- Publieke instellingen
- Non-profit organisaties

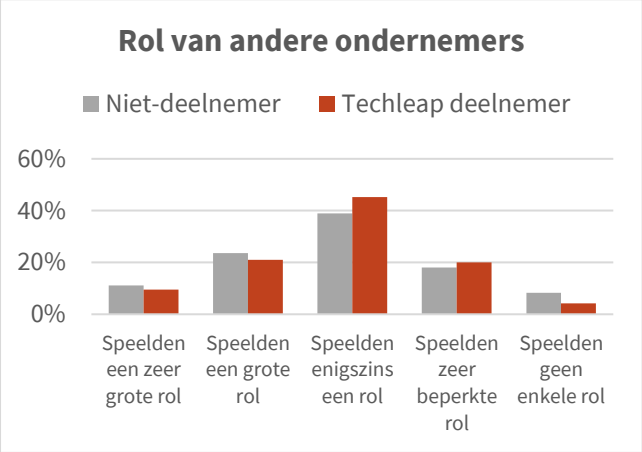
[78] Dealroom – Techleap – CBRE, Netherlands Startup Employment 2022.

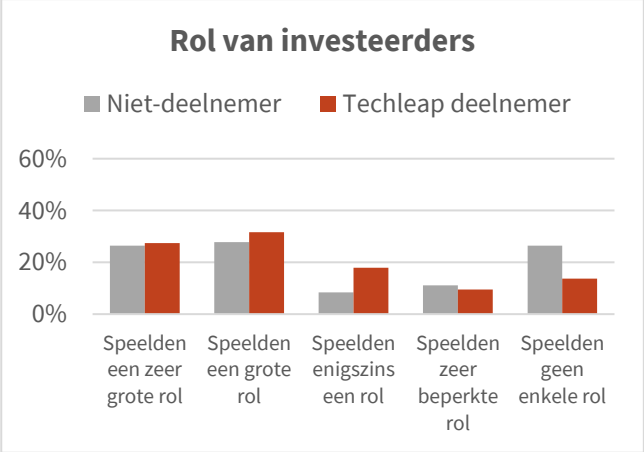
Uit de resultaten blijkt dat vooral afnemers een grote rol hebben gespeeld tijdens de opbouw en groei van de onderneming. Bij zowel Techleap-deelnemers als niet-deelnemers geeft meer dan 84% aan dat afnemers een grote of zeer grote rol hebben gespeeld. Non-profit organisaties worden het minst vaak genoemd, waarbij 75% van de Techleap-deelnemers en 56% van de niet-deelnemers aangeeft dat non-profit organisaties geen enkele rol hebben gespeeld.

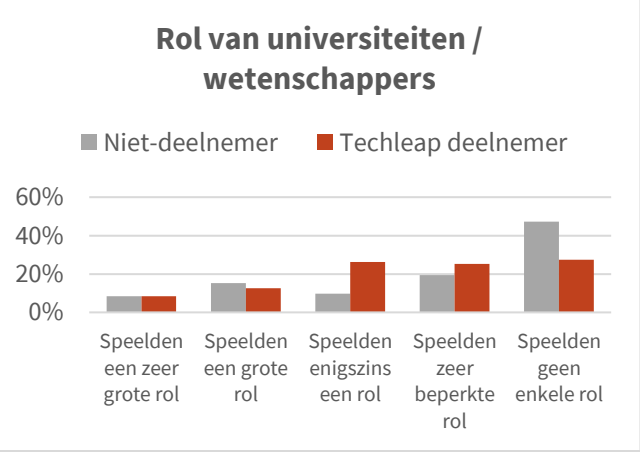
Over het algemeen hebben universiteiten/wetenschappers een beperkte rol gespeeld. 47% van de Techleap deelnemers geeft aan dat deze minimaal 'enigszins een rol' hebben gespeeld. Bij niet-deelnemers ligt dit op slechts 33%. Wat opvalt is dat 47% van de niet-deelnemers aangeeft dat universiteiten/wetenschappers geen enkele rol hebben gespeeld, terwijl maar 27% van de Techleap deelnemers dit aangeeft. Samenwerking met universiteit of wetenschap lijkt bij te dragen aan de kans op deelname aan een Techleap-programma of activiteit maar vindt nog bescheiden plaats.

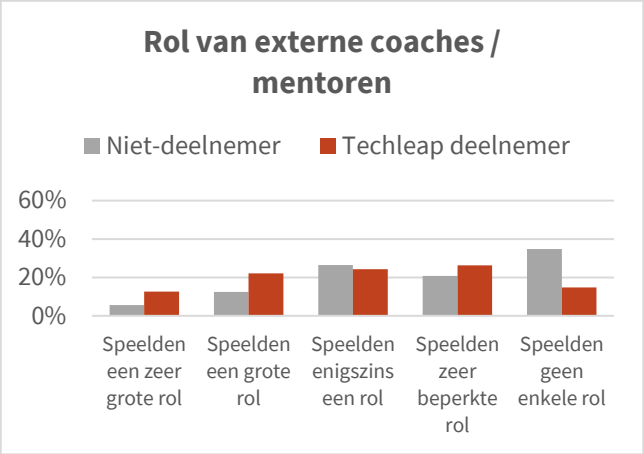
Kijkend naar de rol van investeerders en de rol van andere ondernemers worden nauwelijks verschillen waargenomen tussen Techleap-deelnemers en niet-deelnemers. Bij 49% van de Techleap deelnemers spelen investeerders een (zeer) grote rol, terwijl dit bij 54% van de niet-deelnemers het geval is – terwijl Techleap-deelnemers vaker extern risicokapitaal hebben of zoeken. Kijkend naar de rol van andere ondernemers (niet zijnde startup en scale-up ondernemers), blijkt dat deze een gemiddelde rol hebben gespeeld voor beide groepen. Hierbij geeft 45% van de Techleap-deelnemers aan dat andere ondernemers 'enigszins een rol' hebben gespeeld, waar dit voor niet-deelnemers 39% is.

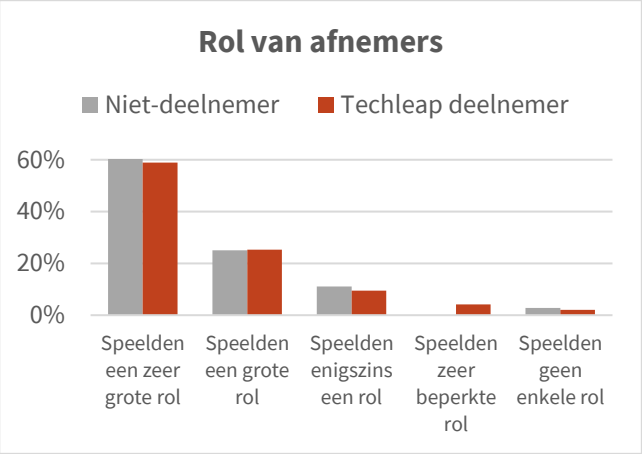


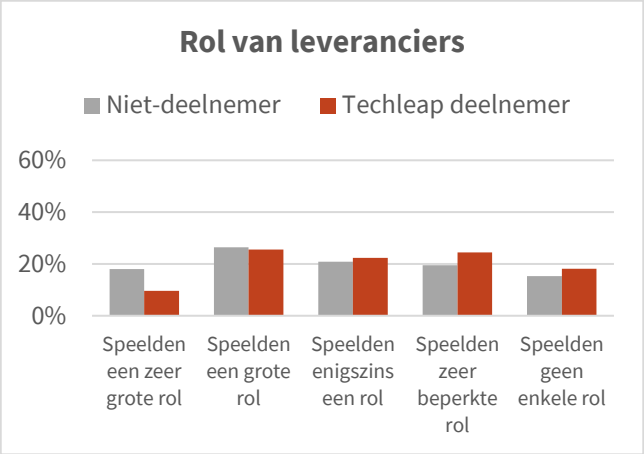


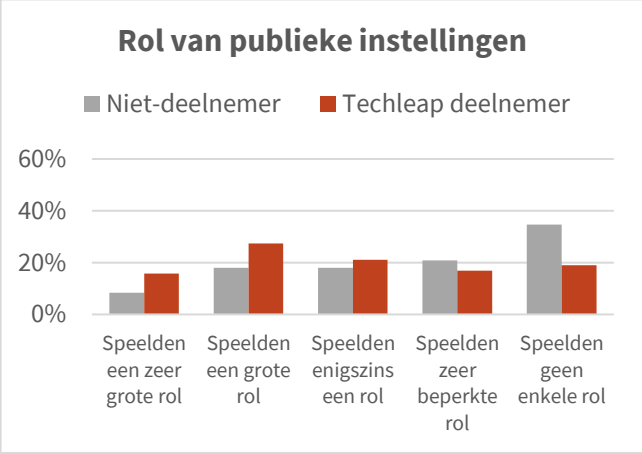


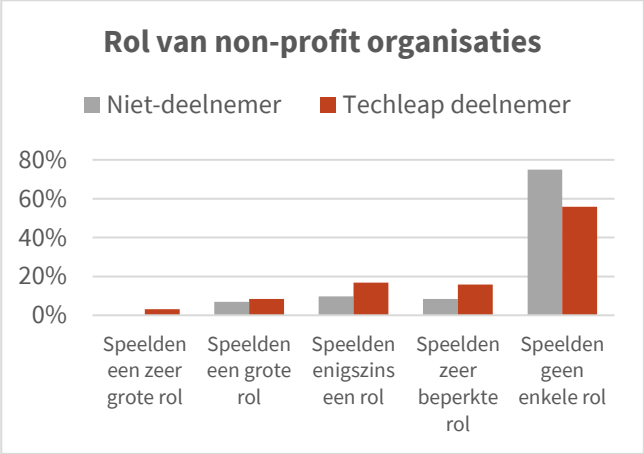








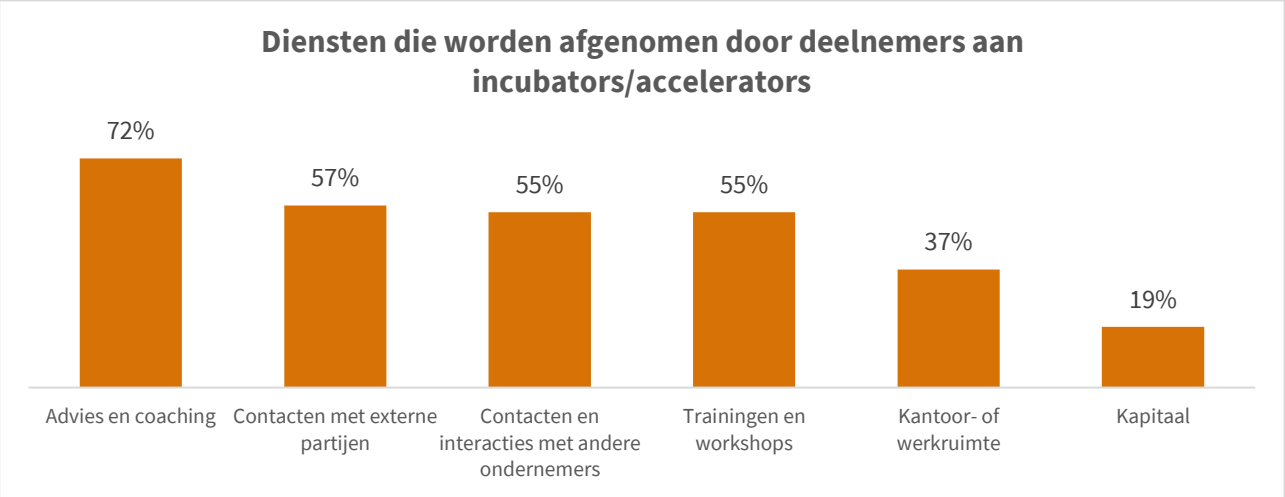




Diensten van een incubator of accelerator

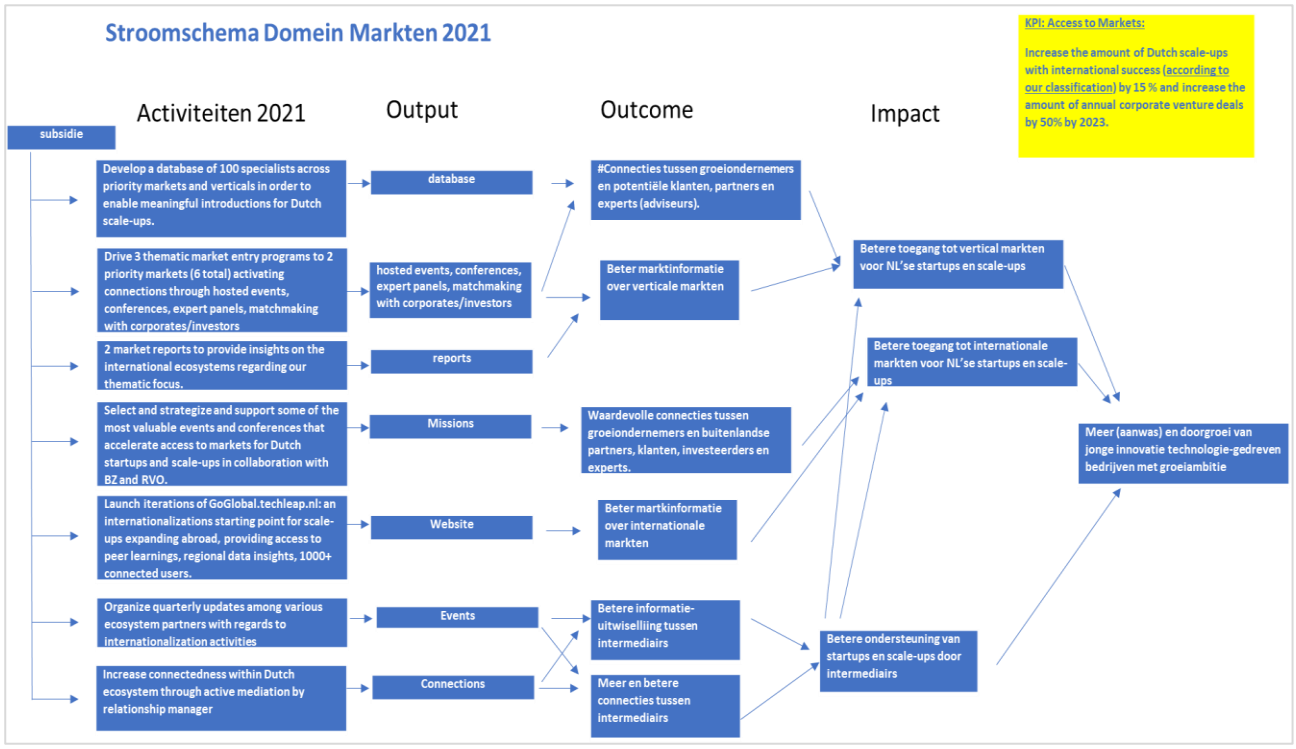
Bij deelname aan een incubator of accelerator programma blijken ondernemingen met name behoefte te hebben aan advies en coaching, een dienst die door 72% van de deelnemers wordt afgenomen (Figuur 45). Ook helpt

deelname bij netwerkvorming, door contacten met externe partijen en contacten en interacties met andere ondernemers. Opvallend is dat deelname aan een incubator of accelerator bij slechts 19% van de ondernemingen die hebben deelgenomen, direct heeft geleid tot het aantrekken van kapitaal.

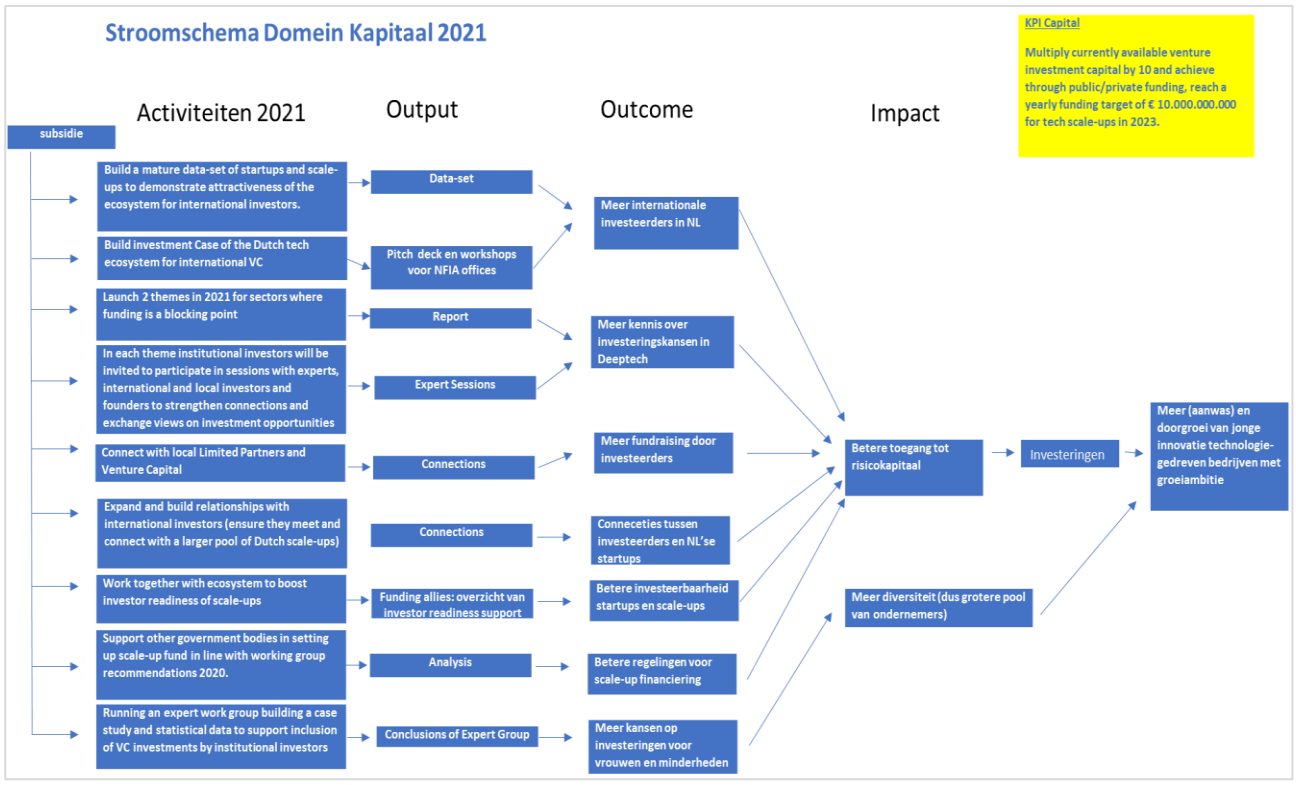


Figuur 45: Gebruikte diensten van incubators of accelerators.

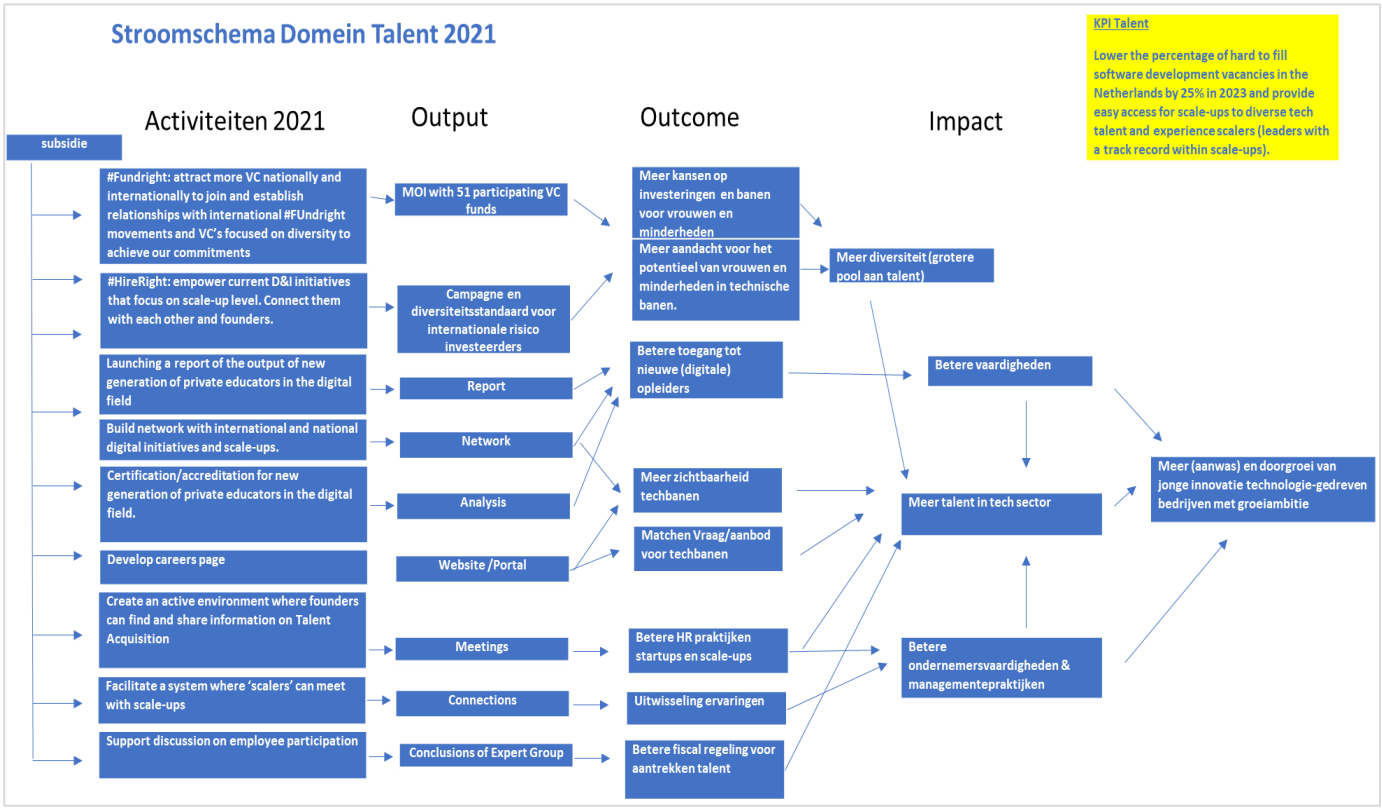
H. Stroomschema's aangeleverd door Ministerie EZK



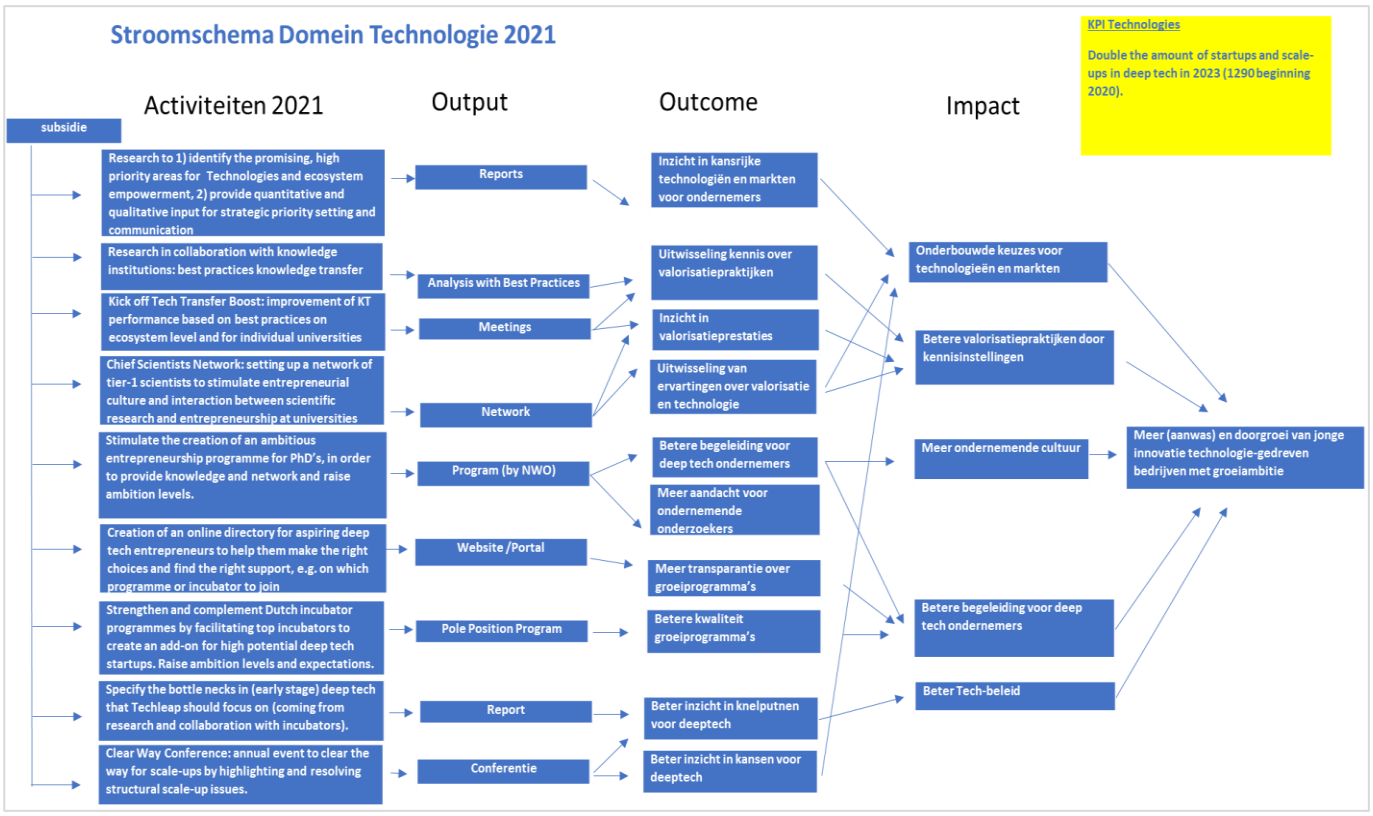
Figuur 46: Stroomschema domein Markten 2021



Figuur 47: Stroomschema domein Kapitaal 2021



Figuur 48: Stroomschema domein Talent 2021



Figuur 49: Stroomschema domein Technologie 2021

I. Lijst met geïnterviewde respondenten

Tabel 30: Respondenten interviews.

Naam Respondent	Organisatie
Pieter van der Does	Adyen
Marc Jansen	BOM
David Vismans	Booking.com
Hary Benckhuijsen	Braventure
Derk Arts	Castor
Rogier Klimbie	Dutch Startup Association
Lucien Burm	Dutch Startup Association
Frans Nauta	Faculty of impact
Fancy van de Vorst	Fontys
Bertwin Kampman	Founded in Friesland
Lusanne Tehupuring	Founded in Groningen
Hans Scheffer	Helloprint
Peter van Gelderen	Icos Capital
Rinke Zonneveld	Innovation Quarter
Hans Söhngen	KPN Ventures
Ralf Vermeer	Ministerie van BuZa
Wampie Libon	Ministerie van BuZa
Tjerk Opmeer	Ministerie van BuZa
Bianca Oudshoff	Ministerie van EZK
Lucien Vijverberg	Ministerie van EZK
Carmen van de Werk-Draaijers	Ministerie van EZK
Vincent Hekker	Ministerie van EZK
Pieter Waasdorp	Ministerie van EZK
Joost Dielemans	Ministerie van EZK
Rogier Kok	Ministerie van J&V
Caroline Tempel	Ministerie van OCW
Andrea Bos	Ministerie van OCW
Max Kranendijk	Rabobank
Jasper Deuten	Rathenau

Peter Roosenboom	Rotterdam School of Management
Katrien Westendorp	RVO
Maurits Berger	RVO
Rutger de Graaf	RVO
Nicolette Alandt	RVO
Gerdine Keijzer-Baldé	RvT Techleap
Corine Vigreux	RvT Techleap
Gillian Tans	RvT Techleap
Jan Meiling	StartLife
Lieke Conijn	Startup Liaison
Eva Vergles	Startup Liaison
Michael Dooijes	Startup Liaison
Jorn Poldermans	Startup Liaison
Bas Beekman	StartupAmsterdam
Neelie Kroes	StartupDelta
Coos Santing	StartupDelta
Constantijn van Oranje	Techleap
Anne Strobos	Techleap
Marloes Mantel	Techleap
Maurice van Tilburg	Techleap
Nils Beers	Techleap
Frans Jonker	Ticketscript
Lars Crama	Up!Rotterdam
Evert Jaap Lugt	YES!Delft

J. Missies internationale aanjaagorganisaties

Organisatie	Missie[79]
StartupDelta / Techleap	Techleap.nl helps quantify and accelerate the tech ecosystem of the Netherlands. Creating the optimal climate for tech companies to scale with programs and initiatives for improving access to capital, market and talent.
Dutch Startup Association	DSA is the advocacy group for startups and scale-ups in the Netherlands. Dutch Startup Association represents the startup community wherever needed, to enable entrepreneurs to scale rapidly. By addressing problems, sharing knowledge and continuously building networks, we want to make The Netherlands the startup-nation of Europe.
La French Tech	Our mission: helping French startups to grow in France and abroad. La French Tech is France's startup movement, powered by its ecosystem and bolstered by its government. They bring together these two radically different worlds bound by a single mission: make France a great home for global mission-driven tech champions.
German Startups Association – Startup Verband	Startups are the driving force of our future economy. Visionary founders have the courage to implement their great ideas. We support these entrepreneurs by representing their interests in the world of politics and business, as well as in the wider public. We organize debates on the key issues facing the courageous players within the startup ecosystem and make sure these topics get put on the political agenda. Our network enables dialog on an equal footing between startups, established companies and the political world. We transfer knowledge and experience from one generation of founders to the next and bring the startup culture inside SMEs and large corporations. We want to make Germany and Europe a place that welcomes startups, rewards those who are willing to take risks and provides the best conditions for today's innovative pioneers to succeed. We are guided by the vision of an open, equal and progress-oriented society.
Swiss Startup Association	The Swiss Startup Association aims to promote and support startups in Switzerland in their development and networking initiatives. The association does not pursue any commercial purposes and does not seek to make a profit. The SSA is aiming to support the Swiss startup ecosystem by creating a better connection between its players.
Danish Startup Group (DSG)	Our mission is to engage our community in variety of events, workshops, and social activities within the Danish startup and entrepreneurial scene. An independent NGO to gain insights from the Danish startup ecosystem & to meet local startups & entrepreneurs.
Danish Tech Startups	Building a better tomorrow with Danish startups and scaleups. It has become more important than ever for us entrepreneurs to become organised, given the current economic and political scene. Because when we organise, we have an impactful voice! Therefore, more than 50 experienced tech startup entrepreneurs and

[79] Deze citaten zijn ontleend aan de websites van deze organisaties.

	investors came together to kickstart the initiative for the Danish Tech Startups Association in the summer of 2020. We're here to help tech startups succeed in Denmark! We bring entrepreneurs together to fight the political and financial barriers against tech startups in Denmark. Together, we derive value from each other through network groups, Unicorn Academy, Townhall etc.
Startup Sweden	Support Swedish startups on a national level. It is a program initiated by, and run within, the Swedish Agency for Economic and Regional Growth. We provide entrepreneur-centered support from the earliest stages to scaleups. Our activities and initiatives focus on the entrepreneurs' need – providing them with knowledge, network and tools to succeed.
Tech Nation	Tech Nation fuels the growth of game-changing founders, leaders and scaling companies so they can positively transform societies and economies. We provide them with the coaching, content and community they need for their journey in designing the future. Tech Nation catalyses the 21st century infrastructure that accelerates the entire ecosystem, bringing together a network of purposeful founders and philanthropists, progressive enterprises and policymakers, influential funds and institutions in order to collaborate in building the technological innovation that will improve the future for the UK and beyond.