



Impactmeting ScaleNL Accelerator

Evaluatie van de eerste drie cohorten

Auteurs: Tom Hendricksen, Bas van der Starre, Emma Hissink Muller, Bram Schoenmakers en Jan Peter van den Toren

In opdracht van: Het Ministerie van Economische Zaken & Klimaat

Plaats en datum: Driebergen-Rijsenburg, 5 augustus 2024

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	1
1. Aanleiding en onderzoeksvragen	2
2. Context van de ScaleNL Accelerator	3
3. Ontwikkeling en uitvoering van de ScaleNL accelerator	11
4. Onderzoeksmethode	17
5. Resultaten van de ScaleNL Accelerator	18
6. Conclusies	32
7. Aanbevelingen	36
8. Bijlagen	40
8.1. Vragenlijst enquête	40
8.2. Lijst van geïnterviewde personen	49

Colofon

De onderzoekswerkzaamheden voor deze evaluatie vonden plaats in periode mei-juli 2024 in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Graag bedanken wij de respondenten die wij mochten interviewen voor hun tijd en openheid, evenals de startups en scale-ups die hebben deelgenomen aan de enquête.

Onder begeleiding van:

- Lilian Reinders (Ministerie van Economische Zaken)
- Floor van den Driesschen (Ministerie van Buitenlandse Zaken)
- Arjan Goudsblom (Techleap)
- Elke Evers (Rijkdienst voor Ondernemend Nederland)

1. Aanleiding en onderzoeksvragen

ScaleNL is een initiatief van het Consulaat-Generaal in San Francisco en New York en verzorgt sinds 2019 diverse programma's om kansrijke Nederlandse startups en scale-ups te ondersteunen bij hun toetreding tot de Verenigde Staten en in het bijzonder het ecosysteem van Silicon Valley.

Eind 2021 is ScaleNL gestart met de ScaleNL Accelerator. Dit programma is ontworpen om kansrijke jonge Nederlandse startups en scale-ups te begeleiden in hun toetreding tot de Amerikaanse markt. Tot nu toe zijn er drie cohorten volledig afgerond en op het moment van schrijven (juli 2024) wordt een vierde cohort georganiseerd (East Coast editie). Tot nu toe is het programma gefinancierd met incidentele middelen uit de begroting van de Ministeries van Economische Zaken & Klimaat en Buitenlandse Zaken. Daarnaast zijn er bijdragen van private partners. Met de huidige financiering kan het programma nog tot eind 2024 gedraaid worden.

Birch voerde een impactbepaling uit van het ScaleNL Accelerator programma. Dit met het doel te beoordelen wat de toegevoegde waarde is van de Accelerator tot nu toe en aanbevelingen te geven omtrent de toekomst van het programma. Dit wordt gedaan in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken,¹ dat daarbij de onderzoekers de volgende vragen heeft meegegeven:

1. Hoeveel leads voor vervolgesprekken zijn uit het ScaleNL Accelerator programma voortgekomen?
2. Hoeveel directe contracten (met Amerikaanse bedrijven als gevolg van deelname) of indirect (via leads gegenereerd tijdens Scale-NL Accelerator programma) zijn er gesloten?
3. Hoeveel USD/EUR is direct (via Amerikaanse investeerders) of indirect (via leads gegenereerd tijdens het ScaleNL Accelerator programma) opgehaald of is de verwachting om op te halen komende periode?
4. Welke groei heeft de startup/scale-up behaald na deelname aan het ScaleNL Accelerator programma zowel omzet als FTE?
5. Welke bredere en lange termijns-impact heeft het ScaleNL programma gemaakt voor bedrijven?
6. Heeft de deelnemer gebruik gemaakt van Nederlandse regelingen (zoals innovatiekrediet, Seed Capital, vroege fase financiering)?
7. Hoe waarderen de deelnemers de uitvoering van het programma in verhouding met de waarde (kosten) per deelnemer van het programma? En wat kan eventueel beter?
8. Welke activiteiten van het ScaleNL Accelerator programma hebben het meest bijgedragen aan de KPI's en bredere impact?
9. Hoeveel bedrijven zijn na deelname aan het ScaleNL Accelerator Programma vertrokken naar de Verenigde Staten of overwogen serieus dit te gaan doen?

In dit rapport geven we met een combinatie van bureauonderzoek, gesprekken met stakeholders en een enquête onder de deelnemers van de Accelerator zo goed mogelijk antwoord op deze vragen. We beschrijven de context van de ScaleNL Accelerator, met de achterliggende beleidstheorie en positionering binnen het internationaal bedrijvenbeleid. Daarna beschrijven we de operatie van de Accelerator, zowel inhoudelijk als organisatorisch. Daarna gaan we in op de resultaten waarmee we de hierboven genoemde vragen beantwoorden. We sluiten af met een conclusie en onze aanbevelingen.

¹ Met het aantreden van de nieuwe regering is een splitsing aangebracht in het Ministerie van Economische Zaken & Klimaat (EZK) naar twee nieuwe ministeries. Formeel is dit onderzoek gestart in opdracht van EZK. In dit rapport spreken we van EZK als het gaat over beslissingen die onder dat ministerie gemaakt zijn in het verleden en gebruiken we EZ voor alle andere gevallen.

2. Context van de ScaleNL Accelerator

2.1. Toegevoegde waarde internationalisering van startups

Ambitieuze ondernemerschap heeft in de afgelopen tien jaar een grotere rol gekregen in het economisch beleid. Startups en scale-ups worden gezien als de vernieuwers van de economie. Deze startups hebben impact op ons toekomstig verdienvermogen en onze brede welvaart door:

- Een bijdrage aan economische groei door innovatiekracht, productiviteit en hoogwaardige werkgelegenheid;
- Innovaties die een bijdrage leveren aan onze maatschappelijke uitdagingen en transitie;
- Technologische ontwikkeling die bijdraagt aan Nederlands en Europees technologisch leiderschap en strategische autonomie.²

Tegelijkertijd kunnen startups en scale-ups met de export van hun nieuwe producten en diensten een bijdrage leveren aan het Nederlands beleid voor buitenlandse handel, waarin onder andere duurzaamheid, digitalisering en bevordering van economische weerbaarheid centraal staan.³

Internationalisering is cruciaal voor het verzilveren van het groeipotentieel van Nederlandse startups. Ten eerste doordat startups toegang krijgen tot een grotere markt waarin groei mogelijk is. Ten tweede doordat startups makkelijker toegang krijgen tot kapitaal van buitenlandse investeerders om die groei mogelijk te maken. Daarvoor is nodig dat deze startups worden ondersteund in hun pogingen om te internationaliseren. De Ministeries van Economische Zaken en Buitenlandse Zaken hebben gezamenlijk beleid voor betere toegang tot internationale netwerken en markten. Zij helpen startups onder andere met advies en ondersteuning vanuit de ambassades, aansluiting op Europese programma's, handelsmissies en de activiteiten van de Startup Liaison Officers (SLO's) en Innovatie-attachés.⁴ Succesvolle internationalisering gaat namelijk niet vanzelf.

2.2. Belangrijkste uitdagingen in internationalisering van startups

Nederland heeft een sterk ecosysteem voor innovatie en ondernemerschap. In Nederland worden jaarlijks ~1.000 startups opgericht en Amsterdam is een van de snelst groeiende startup hubs van Europa. Belangrijk voor de bijdrage die een startup kan leveren aan de economie en maatschappij is de mogelijkheid om door te groeien naar een scale-up: een snelgroeiend bedrijf met een gevalideerd businessmodel. Echter, in Nederland groeit slechts 21% van de startups door naar een scale-up, vergeleken met 37% in Duitsland en 60% in de Verenigde Staten.⁵ Voor het feit dat Nederland zo achterloopt op andere landen zijn meerdere knelpunten geïdentificeerd, waarvan er in de context van internationalisering van startups twee het meest relevant zijn: marktgrootte & ambities en groeikapitaal & internationale financiering. Onderstaand beschrijven we deze uitdagingen kort en laten we zien dat de probleemanalyse uit 2021 nog steeds actueel is.

² Ministerie van Economische Zaken & Klimaat (2023). Startups en scale-ups als motor voor transitie en groei - Kamerbrief 26 mei 2023.

³ Ministerie van Buitenlandse Zaken (2022). Beleidsnotitie 2022: Doen waar Nederland goed in is – Strategie voor Buitenlandse Handel & Ontwikkelingssamenwerking.

⁴ Ministerie van Economische Zaken & Klimaat (2023). Startups en scale-ups als motor voor transitie en groei - Kamerbrief 26 mei 2023.

⁵ McKinsey (2022). Report: Building a world-class Dutch start-up ecosystem.

Marktgrootte en ambities

De Nederlandse markt is in veel gevallen te klein om een startup op te schalen. Er is derhalve internationale focus nodig om een startup succesvol in een scale-up te veranderen. Tegelijkertijd zijn Nederlandse ondernemers minder gericht op internationale uitbreiding dan ondernemers in andere landen. Slechts 16% van de startups wil groeifinanciering gebruiken om internationale markten te veroveren, minder dan in alle andere Europese landen (met uitzondering van Duitsland).⁶ Daarom blijven de startups relatief klein. Dit doorbreken vergt een andere houding van Nederlandse startups ten aanzien van internationalisering, wat gestimuleerd kan worden door begeleiding van ervaren ondernemers, investeerders en andere supportorganisaties.⁷

Groeikapitaal en internationale financiering

Startups in Nederland hebben moeite met het binnenhalen van grotere investeringsrondes. Meer dan 70% van de startups die financiering ophalen komt niet voorbij de ‘seed’ fase, wat kan duiden op een gebrek aan beschikbaar kapitaal. In latere financieringsfasen slagen startups in andere EU-landen er beter in om financiering op te halen.⁸ Nederland scoort op internationale ranglijsten van geïnvesteerd durfkapitaal ook relatief laag ten opzichte van de Verenigde Staten en de rest van Europa. Vergelijkbare sterke startup ecosystemen als Zweden, Estland en Zwitserland scoren beter met 2-3 keer zoveel investeringen per hoofd van de bevolking in de periode 2019-2023 (zie Tabel 1).

Tabel 1: VC investeringen per capita, (obv Dealroom, 2023)

Land	Gemiddelde durfkapitaal 2019-2023 (in \$ miljard per jaar)	Gemiddelde durfkapitaal 2019-2023 (in \$ per jaar per capita)
Verenigde Staten	227	678
Zweden	5,1	481
Estland	0,6	442
Verenigd Koninkrijk	23,4	345
Zwitserland	2,9	330
Ierland	1,3	255
Noorwegen	1,3	232
Finland	1,2	224
Denemarken	1,3	223
Nederland	3,1	176
Frankrijk	9,7	150
Duitsland	11,0	132

Ook de gemiddelde investeringsronde in die periode is in Nederland met \$4,5 miljoen relatief laag ten opzichte van

⁶ Atomico, Orrick, Silicon Valley Bank & Slush (2022). State of European Tech 2022 .

⁷ McKinsey Report: Building a world-class Dutch start-up ecosystem (2022), p. 18

⁸ Techleap.nl (2024). State of Dutch Tech 2024. Een ‘seed’ ronde wordt hier gedefinieerd als een financieringsronde van maximaal 4 miljoen Euro.

meer dan \$11 miljoen in de Verenigde Staten. Eerder onderzoek door Techleap wees uit dat slechts 6% van het beschikbare durfkapitaal in Nederland voor de vroege fase is bestemd.⁹ Het enorme verschil in schaal en intensiteit van investeringen maakt duidelijk dat opschalen in Nederland en Europa relatief meer uitdagend is met betrekking tot kapitaalverstrekking ten opzichte van de Verenigde Staten.¹⁰ Het is dan ook niet verrassend dat voor grotere investeringsrondes (van €10 tot €100 miljoen) Nederlandse startups in twee derde van de gevallen een beroep doen op internationale investeerders. In de helft van de investeringsrondes in die grootteklasse doen er geen Nederlandse investeerders mee.¹¹

2.3. Beleidstheorie ScaleNL Accelerator

ScaleNL is een initiatief van het Nederlands Consulaat-Generaal in San Francisco en New York dat sinds 2019 diverse programma's verzorgt voor kansrijke Nederlandse startups en scale-ups. Die activiteiten richten zich op het helpen van startups en scale-ups bij hun toetreding tot de ecosystemen van de Verenigde Staten, zoals Silicon Valley, Los Angeles, New York en Boston. ScaleNL wordt daarbij als 'merknaam' gebruikt om herkenbaar te zijn bij zowel Nederlandse startup en scale-up founders en andere supportorganisaties (e.g. de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROMs), Techleap), als bij het Amerikaanse netwerk van partijen die relevant kunnen zijn voor Nederlandse startups (e.g. tech corporates en durfkapitalisten). ScaleNL bundelt zo activiteiten van o.a. BZ (waaronder het Consulaat-Generaal en de SLO's) en EZ (o.a. Techleap en RVO) in de Verenigde Staten onder één paraplu.

De in 2.2 genoemde uitdagingen in toegang tot markten en kapitaal zijn de rationale achter het opzetten van ScaleNL. ScaleNL beoogt potentievolle Nederlandse startups te helpen met internationaliseren en zo hun impact te vergroten. Specifiek wil ScaleNL de internationalisering van Nederlandse startups in de Verenigde Staten bewerkstelligen omdat de Verenigde Staten een grote markt biedt voor technologie-gedreven bedrijven, waar veel kapitaal beschikbaar is en veel mogelijke (ontwikkel)partners gevestigd zijn. In 2021 wordt dit verder geconcretiseerd met de planvorming voor een ScaleNL Accelerator programma. De waarneming van ScaleNL is dat met de combinatie van de opgebouwde kennis en kunde van de SLO's en het Nederlandse netwerk in de Verenigde Staten van ScaleNL, het mogelijk moet zijn om Nederlandse startups en scale-ups begeleiding te geven bij hun uitbreiding naar de Verenigde Staten.

De Accelerator wordt concreet gemaakt in een programma voor startups in een 'pre-scale' fase (wat we in meer detail beschrijven in hoofdstuk 3), maar wordt ook geflankeerd door andere activiteiten die dit programma versterken. De beleidstheorie van de Accelerator is samengevat in Figuur 1.

⁹ Techleap.nl (2024). State of Dutch Tech 2021.

¹⁰ Op basis van data van Dealroom.co (2024).

¹¹ Techleap.nl (2024). State of Dutch Tech 2024. P. 42 gebaseerd op alle rondes gelabeld "mixed co-investment", "Foreign-only co-investment" en "Sole foreign".



Figuur 1: Schematische weergave beleidstheorie achter de ScaleNL Accelerator¹²

Voor deze impactmeting staat de ScaleNL Accelerator centraal. Dit programma wordt niet in een vacuüm georganiseerd en wordt geflankeerd door andere activiteiten van ScaleNL die samen met partners worden georganiseerd. In de community van ScaleNL worden evenementen georganiseerd voor de alumni van de Accelerator, is er toegang tot online kennissessies voor deelnemers en worden events georganiseerd door (corporate) partners (e.g. Microsoft, De Brauw, WilsonSonsini, Erasmus/Yes!Delft, Rabobank en Techleap). In het netwerk in de Verenigde Staten en in Nederland wordt in samenwerking met onder andere BZ, Techleap en andere partners deelname aan andere events in het ecosysteem georganiseerd. Voorbeelden hiervan zijn de European Pitch Night in de Verenigde Staten samen met German Entrepreneurship GmbH ('The German Accelerator'), mede-organiseren van het Female Founders event van ASML in de Verenigde Staten of deelname aan het Erasmus Pitch Event in Nederland. Dan zijn er nog overige samenwerkingen met andere programma's als de Academic Startup Competition (van o.a. Techleap, AoE, UNL & NFU), de Benelux Catalyst Accelerator, of de jaarlijkse CES conferentie in Las Vegas, waar het team van ScaleNL een rol in vervult.¹³

Alle bovenstaande activiteiten en de Accelerator in het bijzonder hebben een aantal beoogde resultaten:

- Het versterken van Nederlandse startups en scale-ups en haar founders, door ze ervaring op te laten doen in het programma en ze zo een pad te bieden naar investeringen, klanten en samenwerkingspartners in de Verenigde Staten en tot R&D, toeleveranciers, human capital et cetera, via deelname aan de Accelerator of flankerende activiteiten.
- Een continue verbetering van het Accelerator programma in kwaliteit van de partners en de community daaromheen, zodat aan startups steeds betere kwaliteit geboden kan worden.
- De verdere versterking van het Nederlandse imago en netwerk in de Verenigde Staten voor economisch beleid in het kader van startups, om Nederlandse startups in de toekomst nog betere kansen te bieden.

¹² Teamanalyse, gebaseerd op beleidstheorie zoals geformuleerd in de uitvraag en gesprekken met betrokkenen.

¹³ Teamanalyse, gebaseerd op Bijlage 3: ScaleNL Accelerator Programma en gesprekken met betrokkenen

Tezamen moet dit leiden tot een grotere kans op marktbetreding en doorgroei van Nederlandse startups in de Verenigde Staten.

2.4. Context van instrumenten voor groei en internationalisering

De ScaleNL Accelerator is ‘bottom-up’ ontstaan uit een waargenomen behoefte van Nederlandse startups door de SLO’s en het team van ScaleNL. Dat betekent dat er geen garantie is dat de Accelerator als instrument goed aansluit op de andere instrumenten die Nederland voor groei en internationalisering van startups heeft. De ScaleNL Accelerator plaatst zich met haar activiteiten op het snijvlak van startup en scale-up accelerators en andere instrumenten voor internationalisering van de Nederlandse overheid. De ScaleNL Accelerator is een specifiek instrument gericht op een specifieke markt (de Verenigde Staten) voor een specifiek type bedrijf. Voorbeelden van publiek instrumentarium voor acceleratie en internationalisering zijn weergegeven in Tabel 2.

Op basis van onderstaande vergelijkingen is onze waarneming dat de ScaleNL Accelerator zich duidelijk onderscheidt van andere instrumenten voor internationalisering en instrumenten voor het stimuleren van startup groei naar scale-ups door het specifiekere doel dat de Accelerator nastreeft en de unieke aanpak van ondersteuning in internationalisering en groei. Daarmee vervult de Accelerator een behoefte van startups die niet door andere overheidsprogramma’s vervuld kan worden.

Internationalisering

Het belangrijkste onderscheid met andere instrumenten voor internationalisering zien wij op de volgende vlakken:

- **Groiefocus:** Veel van het instrumentarium richt zich op het bouwen en verbeteren van het netwerk van bedrijven in andere landen. De ScaleNL Accelerator is in heel haar programma gericht op het helpen van startups om te groeien, door tractie bij klanten in de Verenigde Staten te realiseren en/of investeringen op te halen. Vrijwel elk onderdeel van het programma en het betrokken netwerk is daar direct op gericht. Hierbij is ook aandacht voor upskilling van de founder en de groeimindset.
- **Intensiteit:** Een (startup) handelsmissie besteedt in de voorbereiding tijd aan het klaarstomen van haar deelnemers met (digitale) bijeenkomsten die informatie bieden over groei, financiering, talent en regelgeving met betrekking tot het land dat bezocht wordt. De ScaleNL Accelerator is verhoudingsgewijs intensiever, met een programma van ~10 weken voorbereiding dat startups zo veel mogelijk leert over financiering en marktdynamiek in de Verenigde Staten.
- **Maatwerk:** De ScaleNL Accelerator werkt verhoudingsgewijs met kleinere cohorten en veel 1-op-1 begeleiding en is daardoor in staat om startups te helpen met meer specifieke vraagstukken rond markt(kennis), financiering en netwerk in de Verenigde Staten. In missies ligt het aantal deelnemers vaak substantieel hoger, is die aandacht niet mogelijk of is de reisduur korter.

Tabel 2: Publiek instrumentarium voor Nederlandse startups en MKB voor groei en internationalisering (niet uitputtend).¹⁴

Instrument	Doelgroep in Nederland	Doel voor deelnemer
RVO Handelsmissies in opdracht van BZ	MKB-bedrijven in Nederland geïnteresseerd in internationaal ondernemen. Per missie specifieke landen en/of sectoren als doelgroep.	O.a. bevorderen van internationale handel en export voor Nederlandse bedrijven met oog op duurzaam internationaal verdienvermogen.
RVO Startup missies en events (CES, Slush, Collision, VivaTech etc.) in opdracht van BZ	Nederlandse startups en scale-ups.	O.a. opbouw van netwerk voor startups, kennis opdoen en kennis uitwisselen.
Startup Liaison Officers (BZ)	Nederlandse startups en scale-ups.	Ondersteuning bij internationalisering in het betreffende ecosysteem.
Innovatie Attaché Netwerk (EZ)	Bedrijven met hoogwaardige technologieën en R&D, start-ups en scale-ups.	Matching van buitenlandse en Nederlandse innovaties, samenwerkingen opzetten en belangenbehartiging.
Rise (Techleap)	Scale-ups met >20 FTE, 50% omzetgroei op jaarbasis, product-market fit en minimaal 3 miljoen opgehaalde financiering of jaarlijkse omzet.	Snelle groei, geen focus op internationalisering.
Pole Position (Techleap)	Pre-scale Deeptech startups op TRL4+ en met eerste financiering.	Product-market fit op weg naar Series A investering.
Market Readiness & Investor Readiness programma's (ROMs)	Jonge startups vóór opschalingsfase. Bevatten ook programma's zonder internationalisering mogelijk.	Vroege fase startups valideren voor eerste product of investering.
ScaleNL Accelerator Program	Pre-scale startups met massa en <i>product-market fit</i> om op te schalen in de Verenigde Staten. Voor een gedetailleerde beschrijving van selectiecriteria, zie 3.3.	Ophalen van investeringen en snelle groei in de Verenigde Staten.

Groei

Het belangrijkste onderscheid van de ScaleNL Accelerator met andere instrumenten gericht op groei zien we op de volgende vlakken:

- **Doelgroep:** We zien dat Nederlandse publieke accelerators zich over het algemeen richten op startups in een vroege fase (zowel deeptech als startups in het algemeen). Dit geldt voor de programma's van de ROMs en andere regionale incubators en accelerators. Het Rise programma is het enige programma dat zich juist expliciet richt op scale-ups die al bewezen hebben de eerste groei te kunnen realiseren. De ScaleNL Accelerator valt hier tussenin: startups hoeven nog niet de snelle groei te laten zien, maar moeten wel bewijzen dat er sprake is van

¹⁴ RVO (2024). Overview of RVO international supporting tools for startups, via <https://www.rvo.nl/onderwerpen/starten-op-buitenlandse-markten/start-ups>, RVO (2023). Innovatie Attaché Netwerk (IA-Netwerk), via <https://www.rvo.nl/onderwerpen/buitenlandnetwerk/ia-netwerk> & Techleap: <https://techleap.nl/>.

tractie en product-market fit zodat snelle groei een reële kans is (pre-scale). Dat past bij de eerste stap in internationalisering die deze bedrijven moeten doormaken om deze groei te realiseren.

- **Focus op expansie naar de Verenigde Staten:** Anders dan andere accelerators is de ScaleNL Accelerator volledig gefocust op groei en investeringen in de Verenigde Staten. Accelerators die een vroege fase bedienen zijn vaak meer in de breedte georiënteerd en ook Rise biedt een meer generiek programma. Er zijn wel commerciële accelerators die meer gericht zijn op één issue. Op het terrein van internationale groei is er in Nederland alleen DutchBasecamp, dat bedrijven helpt met internationale Go-to market strategieën, maar dit programma kijkt, anders dan de ScaleNL Accelerator, niet naar investeringen en is niet specifiek gericht op de Verenigde Staten.¹⁵

2.5. Beleid voor internationalisering van startups in andere landen

Sinds 2019 kent Nederland zes SLO's die bijdragen aan de versterking van de positie van Nederland als start- en scale-up ecosysteem. De SLO's zijn aangesteld door BZ en gevestigd in Nederlandse posten in een zestal grootstedelijke, internationale gebieden (te weten New York, San Francisco, London, Berlijn, Parijs en Singapore). Bij de posten was er al langere tijd sprake van “een hoge toestroom van start- en scale-ups met andere vragen en behoeften dan het reguliere mkb”.¹⁶ Met de inrichting van de SLO-functie is deze specifieke vraag van startups en scale-ups een officiële dienst. De SLO's krijgen mandaat om dit in te vullen, afgestemd op de kenmerken van het ecosysteem waarin ze actief zijn. Vanuit die ruimte is ScaleNL en de ScaleNL Accelerator voortgekomen.

Eerder onderzoek vergelijkt de Nederlandse activiteiten van de SLO's met Zwitserland, Duitsland en Denemarken, allen met een post in Silicon Valley. De respectievelijke organisaties in deze landen zijn SwissNex, German Accelerator (GA) en de Danish Innovation Centres (ICDKs). Deze vergelijking heeft ook implicaties voor de positie van de ScaleNL Accelerator. In de evaluatie van de SLO's in 2021 wordt geconcludeerd dat Nederland in verhouding tot Zwitserland, Denemarken en Duitsland “relatief weinig investeert in de internationalisering van haar start- en scaleups. Nederland loopt achter wat betreft schaal (zowel budget als menskracht) en de professionaliteit waarmee dienstverlening wordt vormgegeven”.¹⁷ Die situatie is met de inzet van het ScaleNL team en de financiering van de ScaleNL Accelerator veranderd, maar valt qua massa – vergeleken met sommige andere landen – nog steeds uit in het nadeel van Nederland.

Zwitserland, Duitsland en Denemarken kenmerken zich door een gecentraliseerde aanpak die vaak een combinatie maakt van innovatie- en startupbeleid. Het valt op dat zowel Swissnex als de ICDKs naast dienstverlening aan start- en scaleups ook algemener gericht zijn op het bevorderen van internationale uitwisseling van kennis, talent en ideeën. De German Accelerator biedt meerdere programma's aan, afhankelijk van de fase van de startup en biedt daarnaast ook industrie-specifieke programma's en missies. In Nederland is deze rol verdeeld over meerdere organisaties. Ter vergelijking: de German Accelerator posten in San Francisco en New York krijgen per jaar ~1,5 miljoen Euro aan financiering. Daarin is de ondersteuning die werkzaam is in Duitsland (voor het draaien van programma's en het scouten van bedrijven) niet meegenomen. SwissNex heeft een budget van 5,6 miljoen Euro per jaar voor al haar activiteiten in San Francisco en New York, gefinancierd door het Swiss State Secretariat for Education, Research and Innovation en voor een onbekend deel gedekt door financiering van kennisinstellingen en

¹⁵ DutchBasecamp (2024). Own Your International Expansion, via <https://dutchbasecamp.org/>.

¹⁶ Dialogic (2021): Startup Liaison officers: een brug naar succes, p. 8.

¹⁷ Dialogic (2021): Startup Liaison Officers: een brug naar succes, p. 25.

bedrijven.¹⁸ Alhoewel precieze cijfers niet openbaar beschikbaar zijn en er geen inzicht is in hoeveel deze programma's per bedrijf besteden lijkt het erop dat andere landen in ieder geval op dit moment meer massa kunnen maken als het gaat om internationalisering van startups in Silicon Valley.

Een constatering over het Europese landschap van startup ondersteuning is dat de private sector nauwelijks inspringt op de behoeften van startups die vallen binnen de doelgroep (pre-scale startups klaar voor internationalisering) van het ScaleNL Accelerator Programma. Hierdoor zijn acceleratorprogramma's die worden uitgevoerd door nationale overheden een typisch Europese manier om schalingsproblematiek aan te pakken. Deze Europese aanpak is ook een gevolg van de geografische beperking met betrekking tot de schaal van het thuisland, waardoor internationalisering en groei vaak samen moeten gaan.

¹⁸ Dialogic (2021): Startup Liaison Officers: een brug naar succes.

3. Ontwikkeling en uitvoering van de ScaleNL Accelerator

3.1. Planvorming

Als interventie voor de in 2.2 genoemde uitdagingen wordt in november 2021 vanuit ScaleNL een plan voorgelegd aan de ministeries van EZK en BZ met daarin drie pijlers:

- Een **accelerator** programma voor 60 bedrijven over een periode van 3 jaar. 2 Cohorten per jaar, gefinancierd door publieke en private partners.
- Een **fonds** voor seed-financiering van startups en scale-ups over een periode van 7-10 jaar met tickets van maximaal €200.000,- voor deelnemers van de Accelerator.
- Een **'strategic agreement'** met Silicon Valley Bank (SVB), waar Invest-NL een fund-in-fund investering doet in SVB voor geormerkte financiering voor Nederlandse bedrijven, met een hefboom van maximaal 3x.¹⁹

Samengenomen vormt dit een pakket maatregelen voor het aanpakken van de achterlopende startupgroei. De prioriteit wordt gelegd bij de Accelerator. In 2022 gaat het eerste cohort van start met behulp van toegezegde financiering van EZK en tijdsinzet van de SLO's en staf van het Consulaat-Generaal in San Francisco en New York.²⁰ In 3.4 gaan we verder in op de operatie en financiering van de Accelerator.

3.2. Propositie van de ScaleNL Accelerator

Het ScaleNL Accelerator programma wordt in de plannen het "vlaggenschip" programma van ScaleNL genoemd, opgezet om de meest kansrijke Nederlandse jonge tech-bedrijven (startups) intensief te begeleiden en te ondersteunen bij toetreding tot ecosystemen (investeerders, markten, nieuwe technologieën, etc.) in de Verenigde Staten. Het ScaleNL Accelerator programma richt zich daarbij op een kopgroep van Nederlandse startups die kansrijk is voor internationalisering (pre-scale). Voor potentiële deelnemers worden diverse selectiecriteria gehanteerd en wordt een uitgebreid selectieproces doorlopen.²¹ Bedrijven dienen zich via de website van ScaleNL aan te melden. De Accelerator krijgt per cohort ~75-100 aanmeldingen van kandidaten, waaruit ~10 deelnemers worden geselecteerd. Het doel daarvan is het creëren van cohorten die bestaan uit deelnemers met veel potentie. De verwachting is dat deze startups een goed 'uithangbord' voor Nederlands ondernemerschap zijn richting investeerders en partners in de Verenigde Staten.

De propositie voor ondernemers is gebaseerd op de hoge kwaliteit van de begeleiding en het netwerk van ScaleNL in de Verenigde Staten. Binnen de ScaleNL Accelerator is er een belangrijke rol voor mentoren en coaches. Het programma is opgebouwd met begeleiding van lokale Amerikaanse adviseurs, sessies met (Nederlandse) founders en (1-op-1) sessies met experts in de Amerikaanse markt. Daarnaast worden deelnemers begeleid tijdens een zakenreis naar de Verenigde Staten, waar startups persoonlijk kennismaken met lokale Nederlandse ondernemers, investeerders en mogelijke Amerikaanse partners. Met dit alles leren deelnemers hoe Amerikanen bedrijven opbouwen, zaken doen en aankoopbeslissingen maken. Met deze kennis kunnen deelnemers zich beter voorbereiden op het betreden van de Amerikaanse markt en fondsenwerving in de Verenigde Staten.

¹⁹ Consulaat-Generaal San Francisco & MinEZK (2021). *Winning the United States - Taking the brightest Dutch Tech to the next level*. 05-11-2021.

²⁰ EZK (2021). *Nota: Ondersteuning start Holland in the Valley Accelerator programma*. 22-11-2021.

²¹ Zie paragraaf 3.3 voor verdere toelichting over de doelgroep en het selectieproces.

3.3. Operatie van de Accelerator

In de periode 2022-2024 begeleidt de ScaleNL Accelerator 3 cohorten van in totaal 33 bedrijven en is het vierde cohort ten tijde van dit schrijven (juli 2024) in voorbereiding. Hieronder beschrijven we op hoofdlijnen het programma.

Doelgroep en selectie

De focus van de Accelerator ligt op het vinden en laten deelnemen van startups die klaar zijn voor een internationale stap. Daarvoor is het nodig dat een bedrijf een goed ontwikkelde technologische basis heeft om vanuit te groeien, maar nog wel in een vroege fase zit (pre-scale). Dit is door ScaleNL vertaald naar een aantal richtlijnen. Een doelgroep startup:

- Heeft een **unieke en schaalbare** (tech-)oplossing;
- Bestaat gemiddeld **~3 jaar**;
- Is **klaar om te schalen**, o.a. te zien aan het ophalen van ~\$1,5 miljoen aan financiering (*Pre Series A*) en een *runway* van ~1,5 jaar;
- Wordt gewaardeerd op **~\$10 miljoen** of meer;
- Bestaat uit ongeveer **5-15 FTE**;
- Heeft **bewezen product-market fit**, te zien aan (gemiddeld) \$1,0 miljoen aan jaarlijks terugkerende omzet, en een snelle verwachte groei voor komende jaren;
- Draagt met haar product/dienst bij aan één of meerdere **Sustainable Development Goals**;
- Heeft aandacht voor diversiteit;
- Heeft **concrete plannen** voor uitbreiding en/of het ophalen van financiering in de Verenigde Staten.²²

Het programma heeft verder geen vooropgezette focus op bepaalde technologieën of sectoren, maar probeert zich wel te richten op segmenten waar Nederland al van nature sterk in is. Genoemde voorbeelden zijn *foodtech*, *cleantech*, *fintech* en *healthtech*.

Het team van ScaleNL probeert via het netwerk van Nederlandse partijen (waaronder Techleap, ROMs, RVO, Incubators, durfkapitalisten en partners), beschikbare data en eigen verkenningswerk een portfolio van ~75-100 startups samen te stellen die worden uitgenodigd om zich aan te melden. Bij een aantal van deze partners zijn er programma's waaruit startups doorstromen naar de aanmeldlijst. Aanmelding is ook open via de website voor bedrijven die niet langs deze weg worden gevonden. Uit de aanmeldingen wordt voor elk cohort een longlist van 15-20 startups geselecteerd op basis van de bovenstaande richtlijnen. Een selectiecomité (bestaande uit Techleap vertegenwoordiging, vertegenwoordigers uit het Nederlandse VC-domein, Amerikaanse mentoren, vertegenwoordigers van corporate partners en alumni) selecteert hieruit de laatste ~10 startups voor deelname. EZ is daarbij waarnemer.

Programmaonderdelen

Het programma bestaat per cohort uit de intensieve begeleiding van ~10 startups over een periode van 12 weken, waarvan 10 weken in Nederland plaatsvinden en 2 weken in de Verenigde Staten. Gedurende die 12 weken worden

²² Consulaat-Generaal San Francisco & MinEZK (2021). *Winning the United States - Taking the brightest Dutch Tech to the next level*. 05-11-2021.

ongeveer 30 virtuele en fysieke sessies gehouden, maximaal 3 per week. Elke week heeft een ander thema. Gebaseerd op het programma van het eerste West Coast cohort 2022 ziet dat eruit zoals weergegeven in Figuur 2.



Figuur 2: Schematisch overzicht van het ScaleNL Accelerator programma per week.

Naast deze thematische weken bevat het programma enkele herhalende elementen:

- Beschikbaarheid van een persoonlijke mentor – naar schatting 60 uur in totaal (20 uur per maand);
- Wekelijkse check-in met iemand van het ScaleNL programmateam;
- Maandelijks sessie met een coach op het gebied van mindset, persoonlijke ontwikkeling en mentale gezondheid.

De reis naar de Verenigde Staten heeft een uitgebreid programma dat gericht is op het bouwen van netwerken, bestaande uit de deelnemende bedrijven en investeerders, Big Tech spelers en andere ondernemers in het Amerikaanse ecosysteem. Hoofddoelstelling tijdens de reis is om in zo kort mogelijke tijd een zo hoog mogelijke kwaliteit netwerk te bieden voor de doelen van de deelnemende startups. In totaal kost het een deelnemend bedrijf ongeveer een dag in de week om mee te doen in de voorbereidende 10 weken en is een bedrijf bijna fulltime actief met het programma op locatie. Momenteel is het ook zo georganiseerd dat het kernteam van mentoren ook na het programma voor deelnemers beschikbaar is voor nazorg.

3.4. Organisatie en financiering

Bezetting

Idealiter draait ScaleNL twee Accelerator cohorten per jaar, één aan de westkust (San Francisco & Los Angeles) en één aan de oostkust (New York & Boston). Met een programmaduur van 3-4 maanden, een selectieperiode en activiteiten rond nazorg is er gedurende het hele jaar een team bezig met de Accelerator, in wisselende bezetting, afhankelijk van welk cohort gedraaid wordt.

Het kernteam van elk cohort bestaat uit een programmaleider, een manager en assistent voor de operatie en de SLO die bij de regio van het cohort hoort, die bij elkaar ongeveer 3 fte vormen. De manager en assistent worden extern ingehuurd. In de eerste twee cohorten was ook de programmaleider (1 fte) extern ingehuurd, nu wordt deze rol voor 0,5 fte vervuld door een medewerker van het Consulaat-Generaal en leidt deze het programma in samenwerking met de SLO. Dit team wordt flexibel aangevuld door lokale werknemers van de Nederlandse overheid, bijvoorbeeld de Innovatie Attaché in Boston en additionele medewerkers van het consulaat en/of NBSO. Daarnaast is er een nauw betrokken kernteam van mentoren die de startups begeleiden en gedurende het hele jaar ingezet kunnen worden in selectie van startups, draaien van het programma en nazorg. In het eerste cohort werd gewerkt met een individuele mentor voor elke startup en waren er dus 10 mentoren nodig. In de latere cohorten is dit teruggebracht naar drie kernmentoren die elk meerdere startups begeleiden. De inhoud van het programma wordt vervuld door een combinatie van de mentoren, de bijdragende partners en ingehuurde coaches. Tabel 3 geeft een overzicht van het team en de dekking.

Tabel 3: Overzicht van teaminvulling en financiële dekking.

Teamrol	Financiële dekking in het meest recente cohort
Startup Liaison Officer	Consulaat-Generaal San Francisco en Consulaat-Generaal New York
Programmaleider	Consulaat-Generaal San Francisco
Manager operatie	Begroting
Assistent operatie	Begroting
Kernteam mentoren	Begroting
Begeleiding sessies	Begroting, bijdragen partners
Nederlands netwerk in de VS	NBSO (RVO in opdracht van BZ), Innovatie Attachés (EZ) en Consulaat-Generaal San Francisco

Financiële dekking

De ScaleNL Accelerator wordt niet structureel gefinancierd, maar wordt samengesteld uit de budgetten en bijdragen van meerdere organisaties. Het initiatief is inmiddels een publiek-privaat samenwerkingsverband, waar naast overheidsfinanciering nu meerdere (private) partners financiering inbrengen.

Op basis van de planvorming eind 2021 heeft EZK 500.000 Euro beschikbaar gesteld aan het Consulaat-Generaal San Francisco voor het realiseren van de ScaleNL Accelerator. BZ heeft de SLO San Francisco en SLO New York beschikbaar gesteld voor uitvoering van de Accelerator. Dit is besloten op basis van een begroting van 550.000 Euro zoals gepresenteerd in het strategiedocument voor het eerste cohort, waarin wordt gesteld dat de bijdrage van EZK “dekkend is voor één van de zes cohorten die we in totaal uitvoeren”.²³ De resterende middelen van 50.000 Euro worden op dat moment verwacht betrokken te worden uit middelen van het Consulaat-Generaal (het SLO budget) en private bijdragen.²⁴ In totaal verwacht ScaleNL zes cohorten uit te voeren over 3 jaar.

²³ Consulaat-Generaal San Francisco & MinEZK (2021). Winning the United States - Taking the brightest Dutch Tech to the next level. 05-11-2021. Blz. 11

²⁴ EZK (2021). Nota: Ondersteuning start Holland in the Valley Accelerator programma. 22-11-2021.

In de plannen wordt veel verwacht van private bijdragen aan de Accelerator, met name door de samenwerking van Silicon Valley Bank (SVB). Begin 2023 valt SVB onverwacht om, met directe gevolgen voor de programmering en het budget van de ScaleNL Accelerator,²⁵ die met SVB een overeenkomst had voor financiële en inhoudelijke bijdragen over een periode van vijf jaar.²⁶ Naar aanleiding van het plotselinge wegvallen van de SVB hebben zowel EZK als BZ ieder 200.000 Euro (totaal 400.000 Euro) overbruggingsfinanciering overgemaakt. In totaal hebben beide ministeries samen dus 900.000 Euro gefinancierd voor de periode 2022-2024 voor het organiseren van 4 cohorten. Daarnaast zijn er nog incidentele ophogingen geweest van het SLO budget²⁷ maar is het niet te herleiden in hoeverre dit is ingezet voor de ScaleNL Accelerator. In de afgelopen jaren zijn inmiddels meerdere overeenkomsten gesloten met partners voor financiële, inhoudelijke en facilitaire bijdragen aan het programma. Tabel 4 geeft een overzicht van de bijdragen die in 2024 door partners zijn geleverd. De meeste samenwerkingen lopen al vanaf het eerste cohort. Niet van alle samenwerkingen is op moment van schrijven duidelijk of die in de toekomst vervolg krijgen. Dit hangt mede af van de continuïteit van het programma vanuit de Nederlandse overheid.

Tabel 4: Overzicht bijdragen van partners in 2024.

Partner	Financiële bijdrage ja/nee	In kind bijdrage ja/nee
Rabobank	Ja	Ja
Erasmus Enterprise & YES!Delft	Ja	Ja
De Brauw	Ja	Ja
WilsonSonsini	Ja	Ja
SVB	Ja	Ja
Microsoft	Nee	Ja
Techleap	Nee	Ja
RSM	Ja	Ja
The German Accelerator	Nee	Ja

Begroting en realisatie

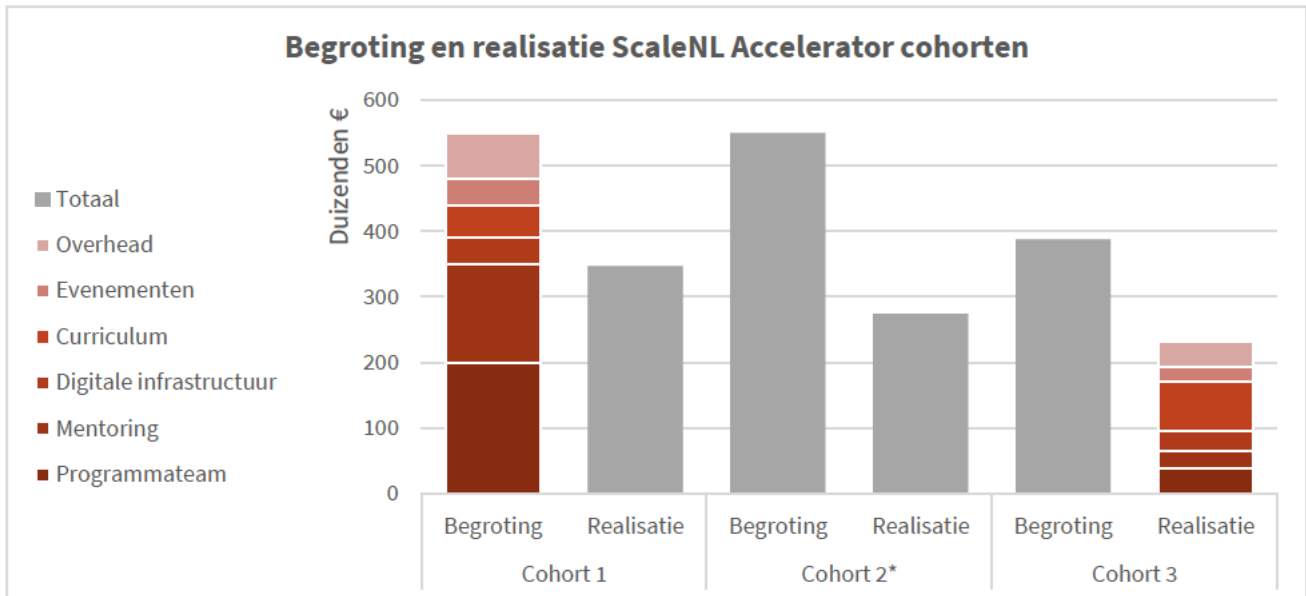
In de planvorming werd verwacht 6 cohorten in drie jaar te organiseren vanaf 2022. Er zijn nu 3 cohorten volledig gerealiseerd met het vierde cohort op de planning in dit jaar. In 2022 werd 1 cohort georganiseerd, in 2024 is de keuze gemaakt om alleen in het najaar een East Coast cohort te organiseren. In verband met de organisatie van andere activiteiten aan de oostkust bleek er onvoldoende capaciteit bij het consulaat beschikbaar om daar ook in de eerste helft van 2024 een cohort te organiseren.

²⁵ BZ (2023). Berichtenverkeer Rijks-Intern: Verenigde Staten van Amerika - Economie - Achtergrond Silicon Valley Bank (SVB), de bestaande samenwerking met NL en recente doorstart. 18-03-2023.

²⁶ EZK (2023). Memo: Vernieuwd voorstel tot voortzetting EZK-ondersteuning ScaleNL Accelerator-programma na val SVB. 31-03-2023.

²⁷ De begroting voor de SLO's in de Verenigde Staten is 30.000 euro per jaar. In 2022 was het budget voor de SLO's in de Verenigde Staten 56.000 euro. In 2023 was het budget voor de SLO's in de Verenigde Staten 81.000 euro.

De besteding van cohort 1 ligt op 357.000 Euro²⁸, met een originele begroting van 550.000 Euro.²⁹ Er wordt in de beschikbare documenten geen begroting gegeven voor cohort 2, hierbij gaan we ervan uit dat die dezelfde opbouw kent als cohort 1. Op basis van de bekende uitgaven en het publieke budget dat beschikbaar is voor cohort 4 hebben we een schatting gemaakt van de realisatie van cohort 2. Op basis van de lagere realisatie wordt in het verzoek om vervolfinanciering cohort 3 begroot op 387.500.³⁰ In cohort 1 en 3 is de besteding meer dan een derde onder de begroting gebleven. Zie Figuur 3.



Figuur 3: Overzicht van beschikbare begrotingen en realisatie van de eerste 3 cohorten. *Cohort 2 betreft een schatting.

Volgens het team van ScaleNL is de Accelerator in de uitvoer goedkoper geworden doordat het aantal unieke mentoren is teruggebracht naar een klein kernteam en de programmaleidersfunctie nu wordt vervuld door een medewerker van het consulaat in plaats van een extern persoon. Dit is duidelijk te zien in de verschillen tussen de begroting voor mentoring en programmteam en de uiteindelijke realisatie in cohort 3. Vanaf het begin betalen startups zelf hun reis en verblijfskosten.

Op basis van de nu beschikbare data over realisatie tot nu toe zien we dat er ongeveer 25.000 Euro per startup is besteed, ten opzichte van de verwachte 50.000 Euro per startup in de begroting van cohort 1. Dit lijkt op basis van onze schattingen vergelijkbaar met de kosten die per startup voor het Rise programma van Techleap gemaakt worden, waarbij aangetekend moet worden dat het Rise programma minder intensief lijkt: het programma duurt 8 weken en gaat niet naar het buitenland.

²⁸ EZK (2024). Meeting Notes – Trip to CES Las Vegas & Silicon Valley – Jan 8-11, 2024 – Way Forward ScaleNL

²⁹ Consulaat-Generaal San Francisco & MinEZK (2021). Winning the United States - Taking the brightest Dutch Tech to the next level. 05-11-2021.

³⁰ EZK (2023). Memo: Vernieuwd voorstel tot voortzetting EZK-ondersteuning ScaleNL Accelerator-programma na val SVB. 31-03-2023.

4. Onderzoeksmethode impactbepaling

Voor beantwoording van de onderzoeksvragen maken we primair gebruik van een enquête onder de deelnemers van de eerste drie cohorten van de ScaleNL Accelerator. Hierin stellen we de deelnemers vragen over hun waardering en het effect van de Accelerator op hun bedrijf in zowel kwantitatieve zin (e.g. aantal waardevolle contacten of investeringen) als in kwalitatieve zin (e.g. waardering voor (onderdelen van) het programma in een cijfer met ruimte voor toelichting). Dit is aangevuld met interviews met betrokken beleidsmakers, organisatoren, mentoren, partners en deelnemende ondernemers.

4.1. Dataverzameling

Enquête

Het team van ScaleNL heeft een bestand met contactgegevens beschikbaar gesteld van alle 33 deelnemers van de eerste cohorten. In de periode juni-juli 2024 zijn deze deelnemers per mail benaderd voor het invullen van een digitale enquête. De vragenlijst is te vinden in bijlage 8.1. De respons is verhoogd door additioneel via mensen van RVO, Techleap en ScaleNL contact te leggen met de ondernemers. Uiteindelijk hebben 23 ondernemers de enquête volledig ingevuld, vanuit 22 verschillende bedrijven. Dit is een response rate van 66%. Deze responsen zijn evenwichtig verdeeld over de drie cohorten. In het geval dat een bedrijf twee keer de enquête heeft ingevuld gebruiken we alleen de antwoorden van de eerst binnengekomen respondent.

Interviews

In samenspraak met de opdrachtgever hebben we verschillende betrokken beleidsmedewerkers en partners van de Accelerator gesproken. We hebben deze respondenten gevraagd naar hun betrokkenheid en ervaringen met de Accelerator, hun mening over de toegevoegde waarde van het programma en hun aanbevelingen voor de toekomst. Een lijst van gesproken personen is te vinden in bijlage 8.2.

4.2. Analyseresultaten

In het volgende hoofdstuk presenteren we de resultaten uit bovengenoemde bronnen. De verzamelde data geeft een goed beeld van de resultaten van de ScaleNL Accelerator tot nu toe en de percepties van de ondernemers en andere betrokkenen met betrekking tot de Accelerator. Daarbij moeten de volgende lacunes vermeld worden:

- De huidige data stelt ons niet in staat om correlaties of causale verbanden aan te tonen (e.g. tussen deelname aan de Accelerator en bedrijfsgroei). Daarvoor is a) de samplegrootte te klein, mede door de kleine populatie die tot nu toe heeft deelgenomen aan de Accelerator en b) de data niet precies genoeg: bedrijven geven zelf hun inschatting in categorieën (e.g. 26-50% meer omzet), maar dit is nog een te grote bandbreedte voor statistische analyse en kan vatbaar zijn voor fouten door de respondent.
- Door het huidige meetmoment is het nog niet mogelijk om de effecten van de ScaleNL Accelerator op de langere termijn zichtbaar te maken. Dit komt doordat er a) niet genoeg tijd verstreken is (het is op dit moment 2 jaar geleden sinds het eerste cohort is afgerond) en b) geen data beschikbaar is over een vergelijkbare controlegroep waarmee deelnemers van de Accelerator kunnen worden vergeleken.

5. Resultaten van de ScaleNL Accelerator

5.1. Beschrijving populatie deelnemers

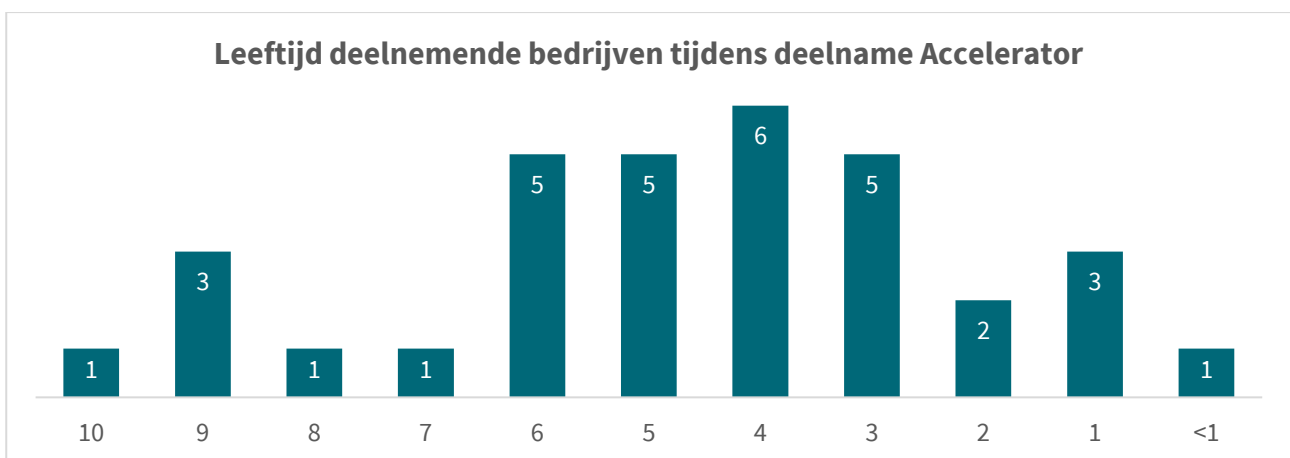
De doelgroep van de ScaleNL Accelerator zijn bedrijven die klaar zijn om snel te schalen. Om te bepalen of de voormalige deelnemers zich daadwerkelijk in deze fase van opschaling bevonden ten tijde van deelname en dus tot doelgroep behoren, wordt er gekeken naar een aantal kwantitatieve aspecten van de populatie deelnemers ten tijde van aanmelding voor deelname, zoals leeftijd, bedrijfsgrootte, omzet en opgehaald kapitaal zoals geformuleerd in de initiële selectiecriteria (zie 3.3).³¹

In dit hoofdstuk maken we in sommige gevallen een onderscheid tussen de deelnemers van de verschillende cohorten. De cohorten zijn op de volgende manieren afgekort:

- WC22: Westcoast 2022 cohort
- WC23: Westcoast 2023 cohort
- EC23: Eastcoast 2023 cohort

Leeftijd

De leeftijd van een bedrijf is volgens de doelgroep van de ScaleNL Accelerator gemiddeld **~3 jaar**. De gemiddelde leeftijd van de deelnemende bedrijven ligt hoger, namelijk op 4,7 jaar. De spreiding van de populatie vormt zich voornamelijk tussen de 3 en 6 jaar oud (Figuur 4). Maar één op de drie startups is 3 jaar of jonger.



Figuur 4: Overzicht leeftijd van deelnemende bedrijven

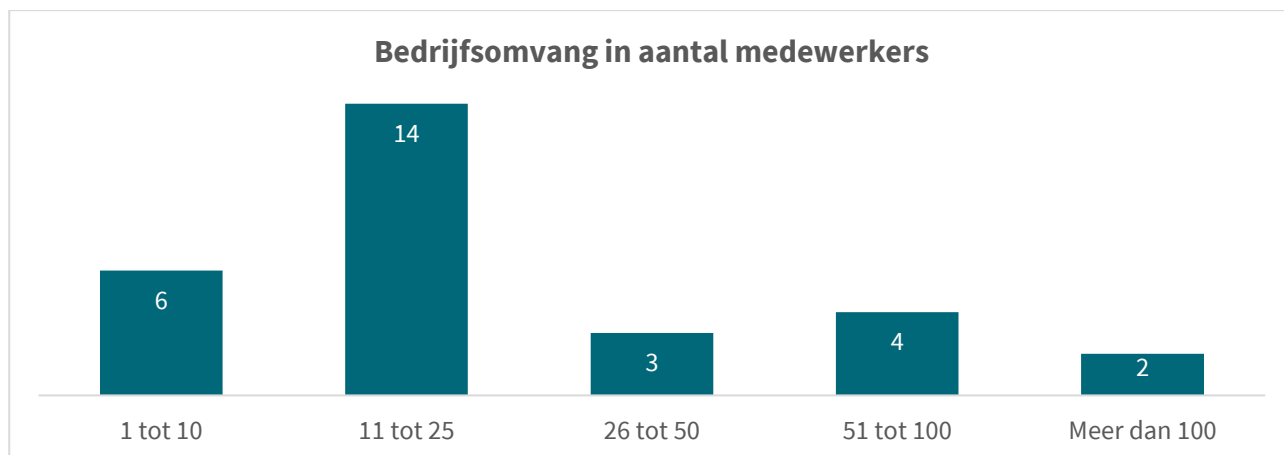
Bedrijfsgrootte

De beoogde bedrijfssomvang van de doelgroep is tussen de **5 en 15 werknemers**. Het gemiddeld aantal werknemers van deelnemende bedrijven is 28,7.³² Zoals te zien in Figuur 5 hebben in elk cohort de meeste bedrijven tussen de 11

³¹ De cijfers zijn gebaseerd op data van de 33 deelnemende teams die verzameld zijn door ScaleNL team **ten tijde van deelname**, en ondergebracht per cohort. Het aantal deelnemers per cohort is als volgt: WC22 11 deelnemers, EC23 10 deelnemers, WC23 12 deelnemers.

³² Gebaseerd op data van 29 deelnemers.

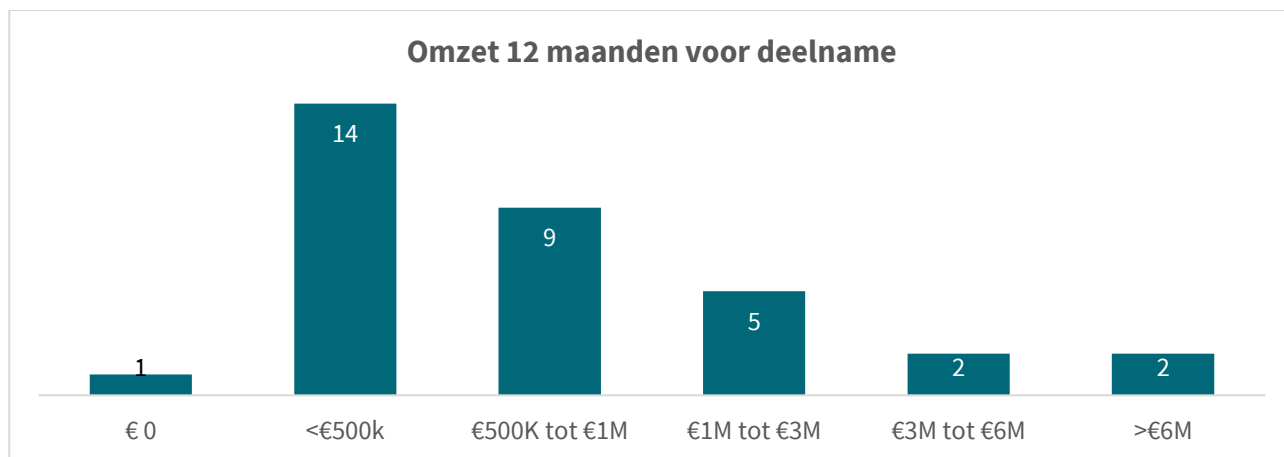
en 25 werknemers, er zijn enkele grotere bedrijven waardoor het gemiddelde omhoog schiet. Een substantieel deel van de bedrijven is groter dan de initieel beoogde doelgroep.



Figuur 5: Bedrijfsomvang in aantal medewerkers van deelnemende bedrijven

Omzet

Voor de doelgroep geldt een bewezen product-market fit, wat vertaald is in de selectiecriteria in (gemiddeld) 1,0 miljoen euro aan jaarlijks terugkerende omzet. In Figuur 6 is te zien dat bijna de helft van de groep rondom de 1 miljoen zit. 9 bedrijven hebben een omzet tussen de 0,5 en 1 miljoen euro en 5 bedrijven tussen de 1 en 3 miljoen euro. Van de andere helft van de deelnemers heeft het merendeel een omzet onder de 0,5 miljoen.

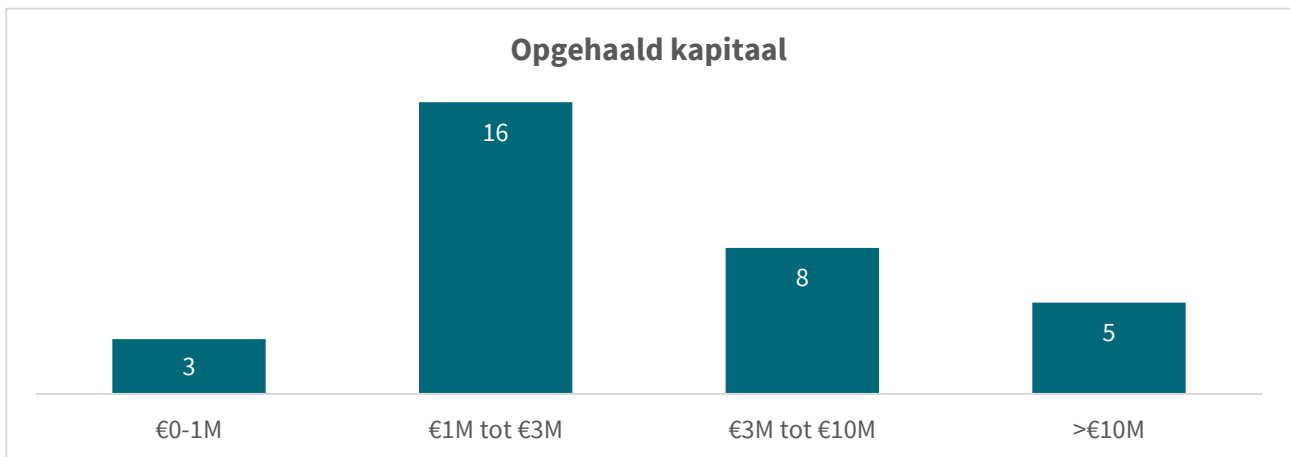


Figuur 6: Omzet van deelnemende bedrijven 12 maanden voor deelname

Opgehaald kapitaal

Het selectie criterium van opgehaald kapitaal is **rond de 1,5 miljoen dollar**. Bijna alle bedrijven die meedoen hebben kapitaal opgehaald (Figuur 7).³³ Daarbij hebben alle deelnemers, op één na, aangegeven dat ze in de periode tot drie jaar voor deelname aan de ScaleNL Accelerator financiering opgehaald hebben.

³³ Gebaseerd op data van 32 bedrijven.



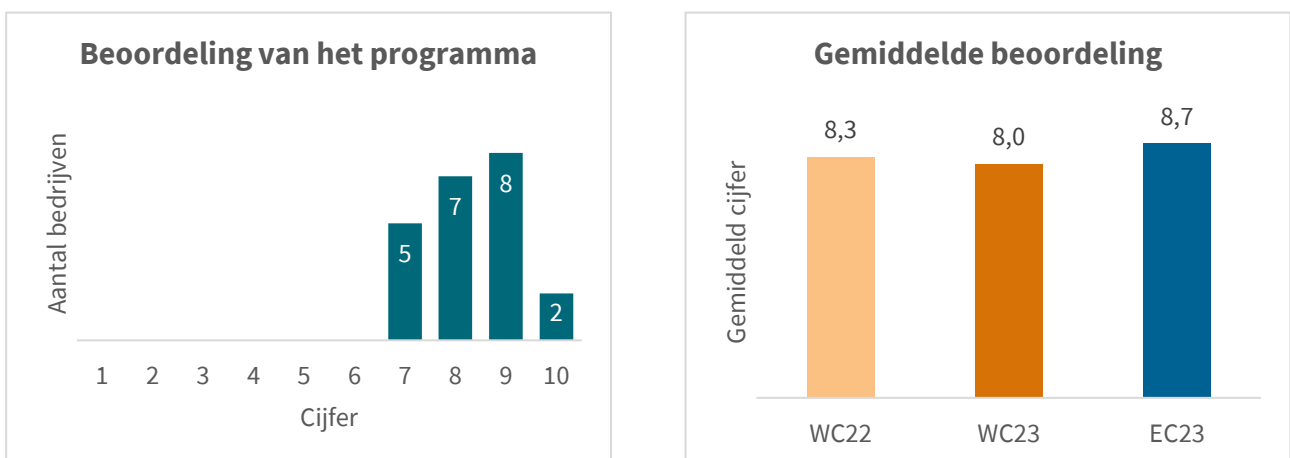
Figuur 7: Opgehaald kapitaal door deelnemende bedrijven voor deelname

Additionele selectiecriteria en verschuiving

De deelnemersgroep valt op basis van omvang in FTE, leeftijd en omzet deels buiten de gestelde criteria. De ervaring vanuit respondenten is dat bedrijven in de gestelde omvang (FTE) over het algemeen te klein of te vroeg zijn voor een internationaliseringsstap. Tijdens het proces is tractie in de Verenigde Staten een “onderliggende selectiefactor” geworden. Op basis van opgehaald kapitaal en de product-market-fit (of tractie) vallen de deelnemers wel in de doelgroep die het ScaleNL Accelerator programma beoogt te ondersteunen. Hierdoor zijn bedrijven die groter in omvang zijn een groter onderdeel geworden van de deelnemers.

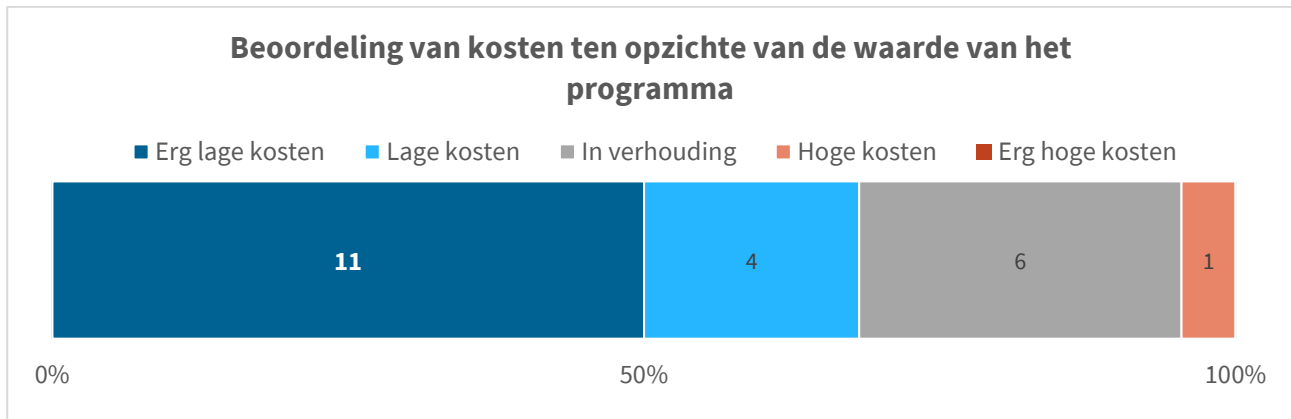
5.2. Waardering van de ScaleNL Accelerator

Respondenten van de enquête waarderen het programma zeer positief (Figuur 8). Het laagste cijfer waarmee de ScaleNL Accelerator wordt beoordeeld is een zeven en het hoogste is een tien. Het gemiddelde cijfer is een 8,3. De hoogste beoordeling is gegeven door respondenten van het EC23 cohort, maar geen enkel cohort wijkt veel af van het gemiddelde. Deze beoordeling lijkt het sterkst gerelateerd aan de impact die een groter netwerk in de Verenigde Staten heeft voor de respondenten. Dit behandelen we verder in paragraaf 5.4.



Figuur 8: (Links) Beoordeling van het programma van de ScaleNL Accelerator door respondenten. (Rechts) Gemiddelde beoordeling van het programma door respondenten, per cohort.

De respondenten beoordelen het programma ook positief met betrekking tot de kosten en de baten. Zoals weergegeven in Figuur 9 geven 15 van de 22 respondenten (68%) aan dat het programma weinig of erg weinig kost ten opzichte van de waarde die het hen oplevert. Van de overige 7 respondenten geven 6 (27% van totaal) aan dat de kosten in verhouding zijn en geeft slechts één respondent aan dat de kosten voor het programma hoog zijn ten opzichte van de waarde die de Accelerator biedt.



Figuur 9: Beoordeling van kosten ten opzichte van de waarde van het programma van de ScaleNL Accelerator

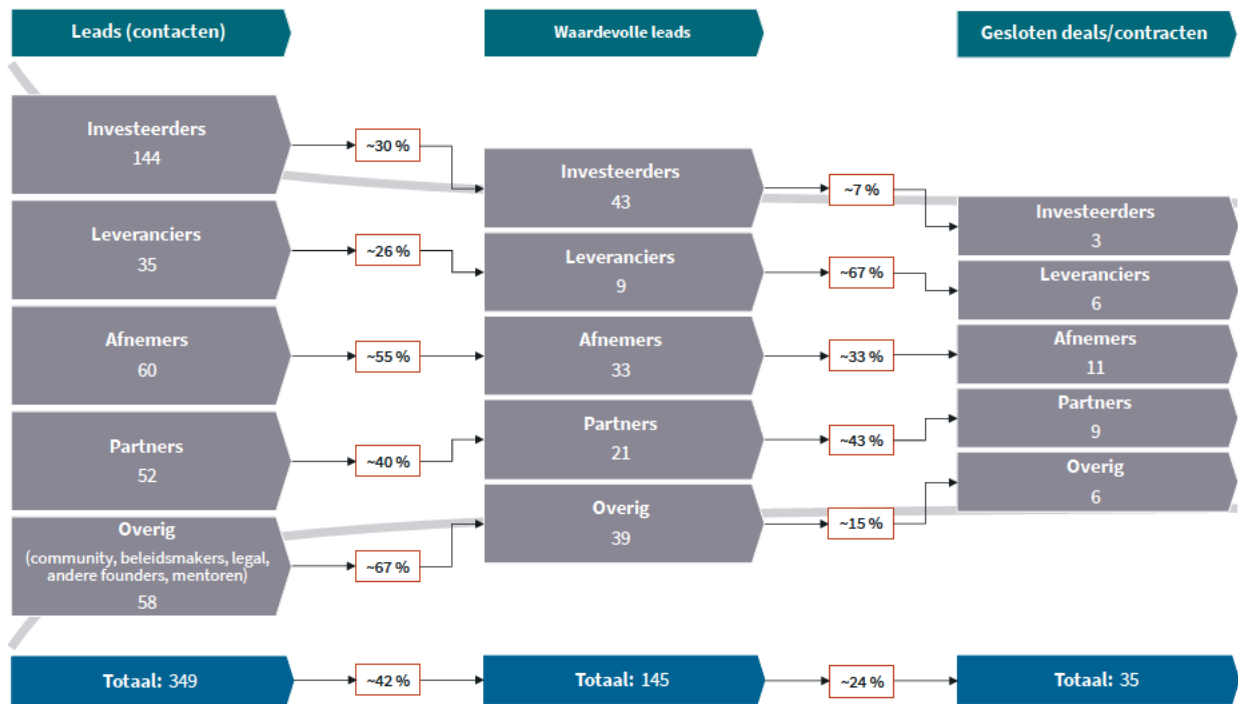
Deze waardering van de verhouding tussen kosten en baten wordt bevestigd door betrokken partners. Een interviewrespondent die betrokken is (geweest) bij soortgelijke programma's van andere Europese landen beoordeelt de ScaleNL Accelerator als efficiënt en van hoge kwaliteit, in vergelijking met programmering van onder andere het Verenigd Koninkrijk en Ierland. Dat ligt volgens respondenten met name aan het kleine maar zeer ervaren team dat in staat is om deelnemers snel aan relevante contacten en expertise te verbinden, in combinatie met grondige voorbereiding van de reis.

De deelnemers van de ScaleNL Accelerator worden door zowel respondenten als partners als kwalitatief sterk ervaren. Dit is volgens respondenten een gevolg van de uitvoerige en strenge selectieprocedure. Respondenten zijn unaniem positief over de selectie waarbij termen als professioneel, grondigheid, efficiënt en hoge kwaliteit de procedure kenmerken.

Twee respondenten ervoeren zichzelf als *outlier* in hun cohort, waardoor zij niet altijd optimaal gebruik konden maken van de sessies of ervaringen van andere deelnemers in het cohort. Daarnaast waren er ook vier respondenten die ervoeren dat hun technologie of sector een stuk specifiek was dan de netwerken waarin ze geïntroduceerd werden. Hierdoor hebben deze respondenten het gevoel dat voor hen niet de meest optimale netwerken zijn aangeboord. Vanuit deze ervaring is er meermaals geopperd om na te denken over de samenstelling van een cohort, bijvoorbeeld specifiek voor een technologie of sector, of bedrijven van vergelijkbare omvang. Hierbij geven meerdere respondenten en partners aan dat het wel van belang blijft dat een "gespecialiseerd" cohort niet ten koste gaat van de kwaliteit van het cohort. Het versoepelen van de selectieprocedure wordt door respondenten niet als een optie gezien.

5.3. Resultaten van de ScaleNL Accelerator

Het aantal leads (contacten) dat via de ScaleNL Accelerator wordt gelegd is relatief groot. Respondenten geven aan dat de netwerkcontacten een van de meest waardevolle elementen van het programma vormen. Specifiek gekeken naar de cijfers, zoals opgegeven door respondenten en samengevat in Figuur 10, zijn er 349 contacten gelegd over de drie cohorten, waarbij investeerders veruit de grootste groep vormen.



Figuur 10: Overzicht van aantal leads ontstaan als gevolg van deelname aan de Accelerator dat is omgezet in gesloten deals/contracten

De categorie afnemers en overig (beleidsmakers, juridische steun, mentoren, andere founders, etc.) zijn het meest waardevol, respectievelijk waren 55% en 67% van deze contacten door respondenten bestempeld als waardevolle leads. Opvallend is dat de grootste groep aan leads, investeerders, een lage conversie heeft naar waardevolle leads (30%). Hier zijn verschillende verklaringen voor mogelijk, maar het is voor startups vaak inherent aan het netwerken met investeerders dat de meerderheid van de contacten niet leidt tot een passende relatie of een investering. Tevens is de doorlooptijd van fundraising minimaal 9 maanden en zullen de founders follow-up moeten geven met de opgedane contacten, ook na het programma. Dat vergt proactief relatiemanagement. De introducties tot leveranciers zijn het minst succesvol gebleken met 26% waardevolle leads.

Daadwerkelijke realisatie van de leads verschilt per categorie. Uit de 43 waardevolle leads bij investeerders zijn er 3 succesvolle investeringen gerealiseerd. Gecombineerd heeft dit geleid tot 3,75 miljoen USD aan investeringen bij contacten direct opgedaan via de ScaleNL Accelerator. Respondenten geven wel aan dat er nog 5 verwachte investeringen in het vat zitten als gevolg van deelname, die samen goed zijn voor een waarde van 42 miljoen USD. Omdat niet alle deelnemers van de Accelerator onderdeel zijn van ons sample zijn deze bedragen indicatief voor de resultaten, maar zeggen ze niet iets over de totale realisatie van investeringen als gevolg van deelname.

Deelnemers hebben naast leads uit het programma in dezelfde periode 41,7 miljoen USD opgehaald. Twee respondenten geven aan dat dit indirect is voortgekomen uit de connecties vanuit de ScaleNL Accelerator. Het is echter niet goed te onderscheiden welk deel van dit succes we aan de Accelerator gekoppeld kan worden. Volgens de data uit de aanmeldformulieren was voor veel deelnemers het ophalen van een investering niet het primaire doel van deelname aan de ScaleNL Accelerator.

“In terms of investor leads we didn’t get a deal done through one of the introductions of the ScaleNL Program. But we got a great amount of pitching done and that experience helped secure the current round of funding.” –

Westcoast 2022 participant

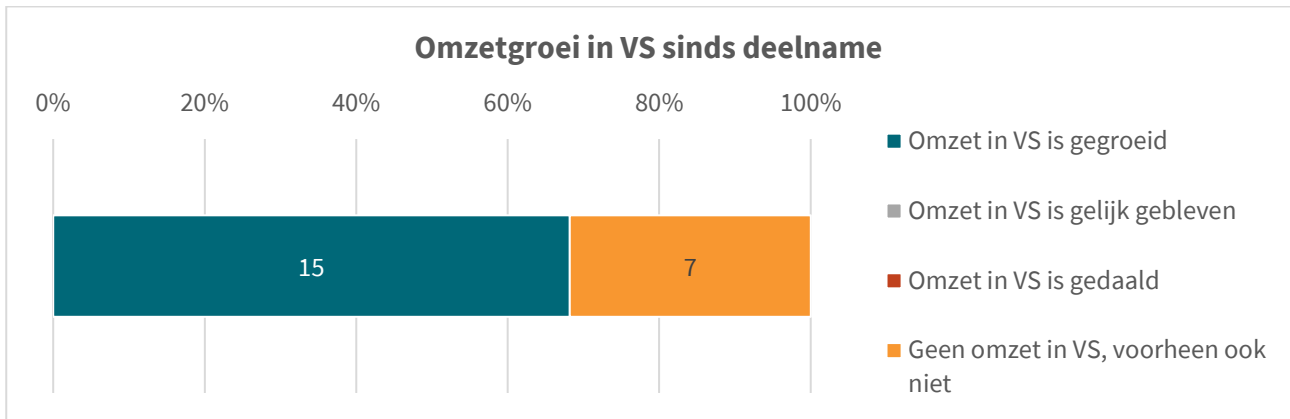
Buiten de contacten die leiden tot investeringen zijn er ook waardevolle contacten gelegd bij leveranciers, afnemers en partners. De conversie van waardevolle leads naar gesloten deals/contracten ligt bij deze groepen hoger dan bij de investeerders, respectievelijk tussen de 33% en 67%. Introducties bij leveranciers zijn procentueel gezien het meest succesvol, maar introducties bij afnemers geven in absolute aantallen de meeste contracten. Buiten de directe leads bij afnemers, partners en leveranciers geven respondenten aan dat via de gelegde contacten door het ScaleNL Accelerator programma ook een sneeuwbaaleffect optreedt. Door de eerste waardevolle deal te sluiten zijn via deze relaties méér waardevolle leads en deals tot stand gekomen.

“The number of leads generated through ScaleNL helped us acquire our largest US customer. This created a snowball effect, leading to the acquisition of other major US customers.” – **Westcoast 2022 participant**

Respondenten en partners geven aan dat veel van de waardevolle effecten van deelname moeilijk kwantitatief meetbaar zijn of pas op lange termijn zichtbaar worden. Voorbeelden hiervan zijn introducties bij netwerken die hebben geleid tot waardevolle partners of adviseurs. Eén bedrijf geeft ook aan dat de toegang tot talent, in de vorm van nieuwe werknemers, een belangrijk gevolg van deelname was.

“The most valuable contribution by participating was that through introductions into the network we found ourselves a new experienced CTO, a new advisory board member and a number of advisors. Also a few potential investors, one with very serious potential.” – **Westcoast 2023 participant**

15 van de 22 respondenten (68%) geven aan dat de omzet in de Verenigde Staten na deelname aan de ScaleNL Accelerator is gegroeid (zie Figuur 11). Opvallend is dat alle 12 respondenten die al omzet hadden in de Verenigde Staten, hun omzet in de Verenigde Staten hebben zien toenemen. Daarnaast hadden 3 respondenten voorheen nog géén omzet in de Verenigde Staten, maar na deelname aan de Accelerator wel. 7 respondenten hebben nog geen omzet in de Verenigde Staten gerealiseerd na deelname. Het eerste cohort (WC22) lijkt het meest succesvol: bij alle respondenten is de omzet in de Verenigde Staten gegroeid. Deze bedrijven hebben echter ook een langere periode gehad om te groeien na deelname. Respondenten uit de andere twee cohorten hebben nog niet dezelfde tijd gehad om groei te realiseren.



Figuur 11: Omzetgroei in de Verenigde Staten van deelnemende bedrijven sinds deelname (N=22)

Kijkend naar aantal FTE zijn er 15 respondenten die aangeven te zijn gegroeid in personeel (68%). Dit is gelijk aan het aantal respondenten dat een groei heeft gehad in de omzet. Van de overige 7 respondenten die niet gegroeid zijn in FTE zijn er 4 (18%) die stabiel zijn gebleven en 3 (14%) die zijn gekrompen. In totaal bedroeg het aantal FTE bij respondenten aan het begin van deelname **338 FTE**. Het totaal aantal FTE bij respondenten bij afname van de enquête is **478 FTE**. Dit is een groei van **41%**. Tussen de cohorten is op basis van FTE een ander beeld te zien dan bij omzet. Het aantal groeiende respondenten ten opzichte van niet groeiende respondenten is gelijk verdeeld per cohort. Het is complex om te herleiden in hoeverre deze groei is toe te schrijven aan de deelname aan de ScaleNL Accelerator en de groei op de Amerikaanse markt. Eén respondent geeft duidelijk aan een c-level werknemer direct via de ScaleNL Accelerator ontmoet en in dienst genomen te hebben. De totale FTE in de Verenigde Staten bij de 22 respondenten is ten tijden van afname van de enquête **18 FTE**. Het is mogelijk dat de groei effecten met betrekking tot FTE nog te vroeg is om te meten. Daarnaast is het ook mogelijk dat deelnemers méér FTE in Nederland inzetten bij groei op internationale markten.

5.4. Impact van de ScaleNL Accelerator

De ScaleNL Accelerator heeft naast direct meetbare effecten ook bredere impact op haar deelnemers. Een aantal effecten zijn moeilijk te kwantificeren of in waarde uit te drukken, maar wel relevant. Respondenten en partners noemen de volgende effecten als belangrijke bijdragen van het ScaleNL Accelerator programma:

- Een *reality-check* voor startups om te bepalen of ze toe zijn aan de stap naar de Verenigde Staten. Een aantal respondenten geeft aan dat het een grote meerwaarde van het programma is dat het hen behoed heeft voor een te vroege stap naar de Verenigde Staten. Door middel van de sessies en het netwerk zijn er respondenten die erachter komen dat het nog niet het juiste moment is voor hun bedrijf om deze stap te zetten. Dit betekent niet dat het programma verder geen meerwaarde biedt voor deze respondenten. De kennis en ervaring die ze opdoen in de Accelerator zijn namelijk cruciaal in de toekomst, omdat er een duidelijker beeld bij deze startups ontstaat over wat er nodig is voor een stap naar de Verenigde Staten. Respondenten geven aan door deelname beter voorbereid te zijn en in staat te zijn om te bepalen wanneer ze klaar zijn voor internationalisering.
- Respondenten geven aan dat ontwikkeling van hun *soft skills* (zoals pitchen en zakendoen in de Verenigde Staten) één van de belangrijkste bijdragen is van het programma. De Amerikaanse markt vraagt specifieke aandachtspunten in pitches en gespreksvaardigheden. Respondenten geven aan deze kennis via dit programma opgedaan te hebben en dat dit helpt om op de Amerikaanse markt actief te worden.
- Respondenten geven aan dat het (internationaal) opschalen van een startup specifieke ervaring vraagt. De kennisdeling van andere *founders* en ervaringsdeskundigen is cruciaal in de vorming van de *mindset* die nodig is

om internationaal op te schalen. Het ScaleNL Accelerator programma heeft hieraan bijgedragen en was volgens 7 respondenten cruciaal in de ontwikkeling van hun startup.

“... Would not be where it is today without having participated in the ScaleNL Accelerator program. And I truly mean that.” – **Westcoast 2022 cohort participant**

“The value we got from the program goes beyond the number of leads and deals. To me, it feels like we’ve laid a foundation for future success. Being a startup requires specific knowledge, which I’ve only learned and acquired through this program. It’s something you cannot learn ‘from the books’ but have to experience yourself”. Our company’s success is largely thanks to this program.” – **Eastcoast 2023 cohort participant**

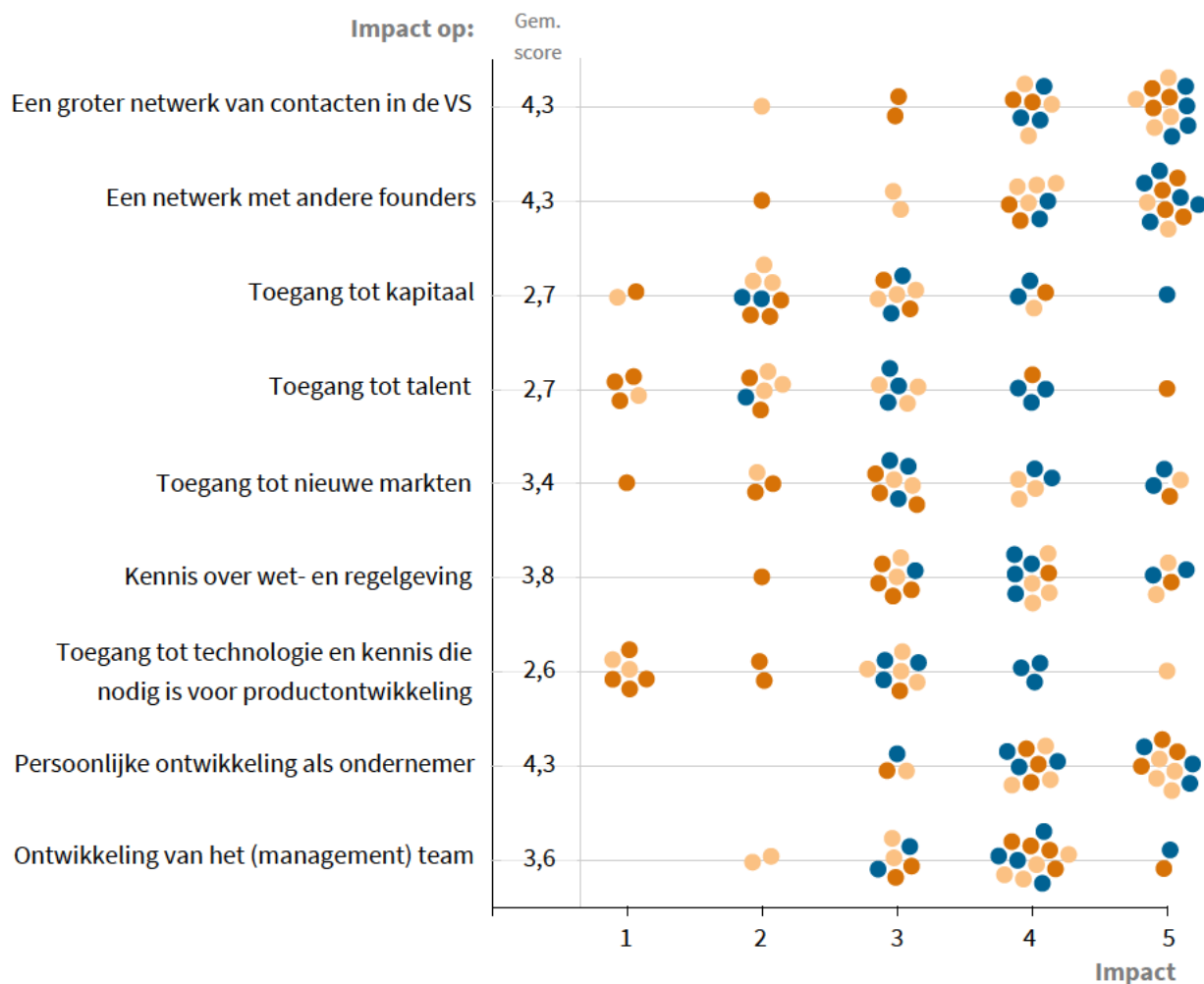
Als we respondenten vragen wat voor hun bedrijf de meeste impact had in het programma, worden de hoogste scores (> 4,0 gemiddeld) gegeven op ‘zachte’ factoren, zoals een netwerk in de Verenigde Staten, een netwerk met andere founders en de persoonlijke ontwikkeling van de deelnemer zelf. De distributie van deze en andere dimensies is weergegeven in Figuur 12. De cohorten aan de westkust (WC22 & WC23) ervaren minder impact van de Accelerator op toegang tot kapitaal, talent en nieuwe kennis dan het cohort aan de oostkust (EC23). Gemiddeld genomen zijn respondenten uit het EC23 cohort iets positiever over de impact dan respondenten uit de WC22 & WC23 cohorten.

De minder hoge beoordelingen op toegang tot kapitaal en toegang tot talent hoeven niet per se als negatieve reflectie op de ScaleNL Accelerator te worden beschouwd. Respondenten en partners geven aan dat afhankelijk van hun specifieke fase en behoeften deze factoren niet altijd van belang waren als beoogde uitkomst. De deelname heeft ook geleid tot een prioritering van behoeften voor deelnemers waarbij in een aantal gevallen de conclusie ook was dat het ophalen van een nieuwe investering of überhaupt de expansie naar de Verenigde Staten niet de juiste eerstvolgende stap is voor de groei van het bedrijf. Dit werd tijdens de deelname ook vastgesteld en daar werd op ingespeeld door de Accelerator. Dit “maatwerk” werd als een positieve factor benoemd door zowel deelnemers als partners. Een aantal respondenten had behoefte aan industrie-specifieke introducties, denk bijvoorbeeld aan de medische wereld, maar realiseren zich ook dat de diversiteit van een cohort dit mogelijk belemmert.

Distributie van beoordelingen over de impact van de ScaleNL Accelerator

(1 = minst impactvol, 5 = meest impactvol)

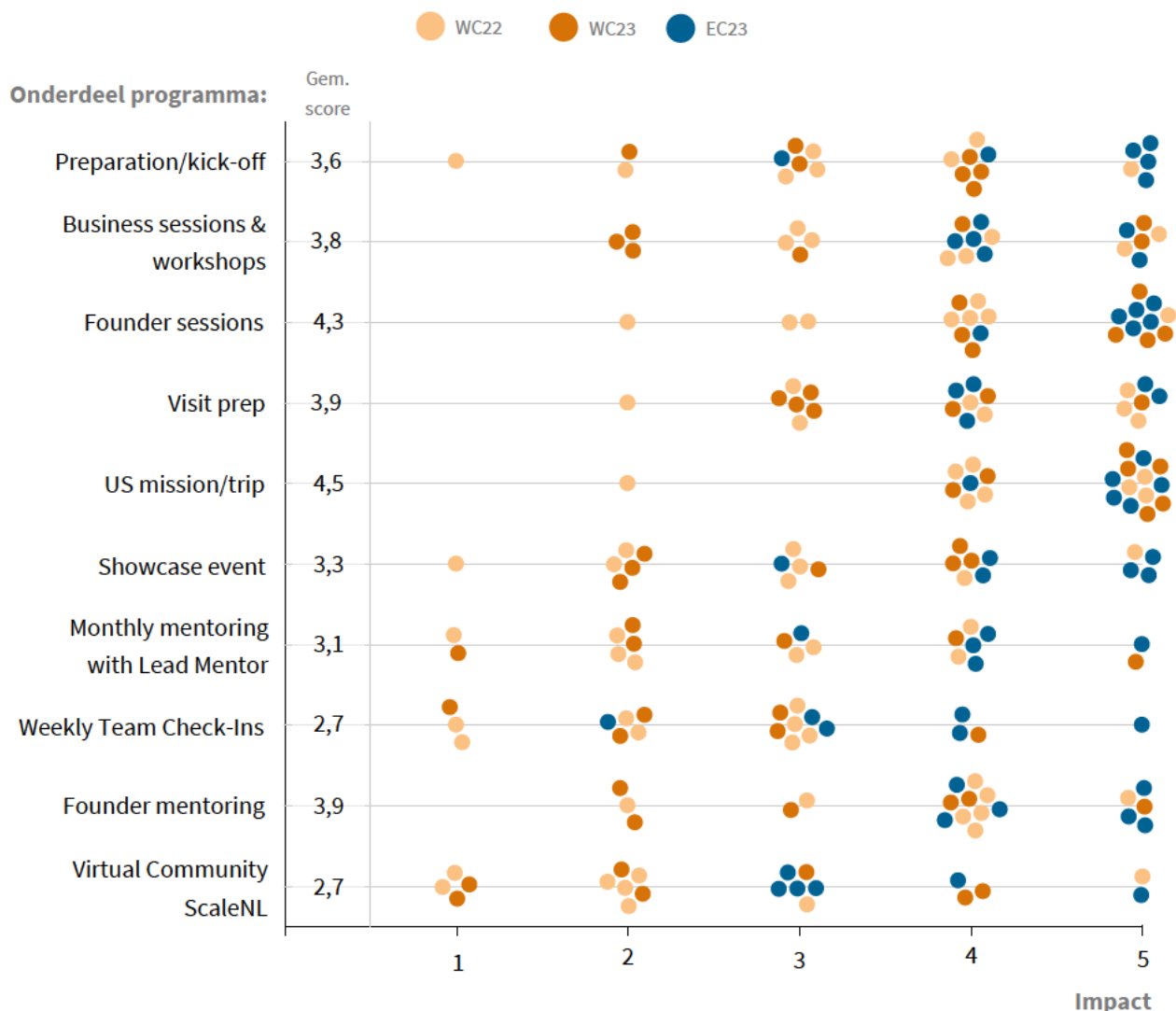
WC22 WC23 EC23



Figuur 12: Overzicht distributie van beoordelingen over de impact van de ScaleNL Accelerator door deelnemende bedrijven (N=22)

Distributie van beoordelingen op programma onderdelen van de ScaleNL Accelerator

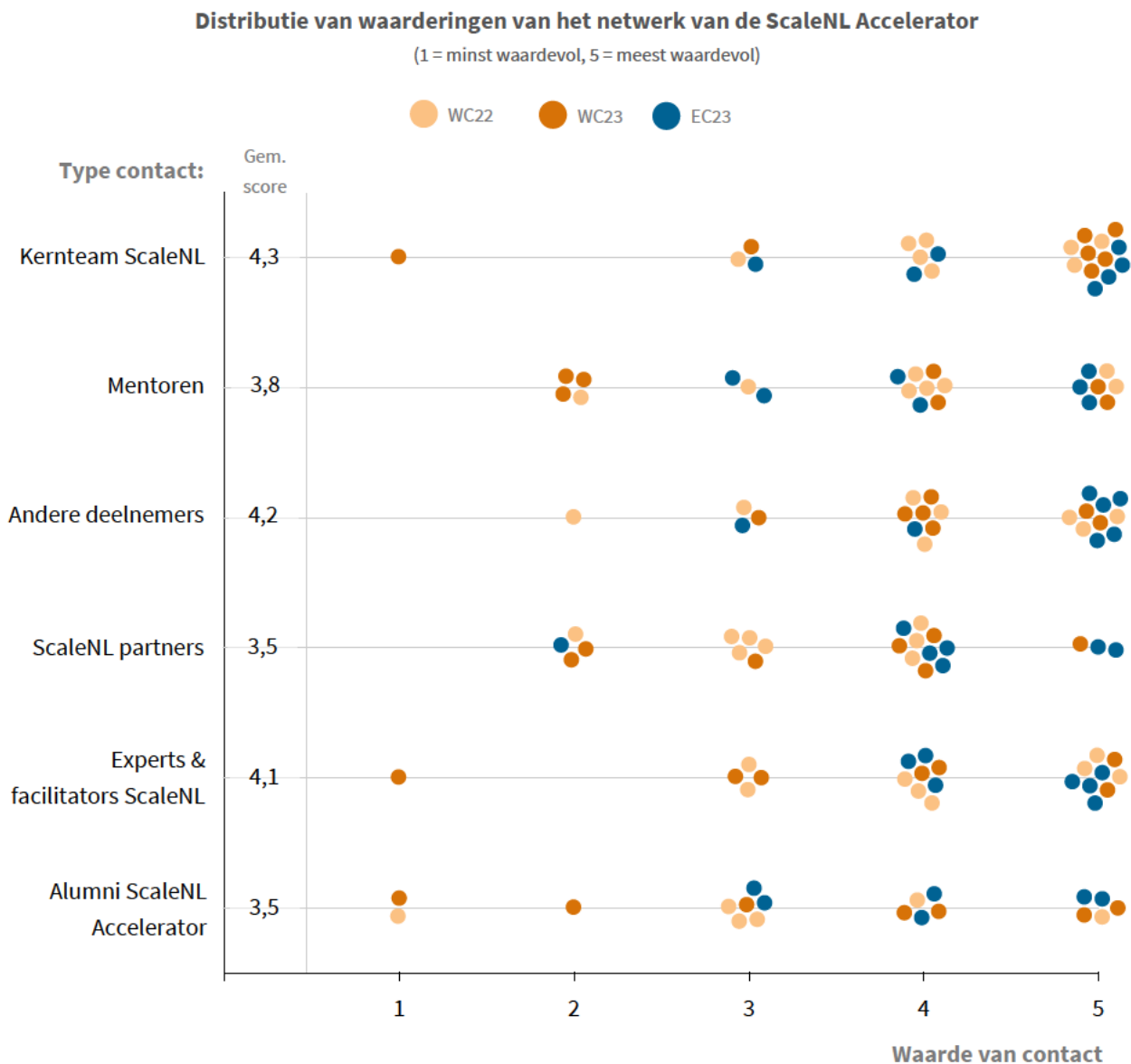
(1 = minst impactvol, 5 = meest impactvol)



Figuur 13: Overzicht distributie van beoordelingen over de programma onderdelen van de ScaleNL Accelerator door deelnemende bedrijven (N=22).

Zoals weergegeven in Figuur 13, worden de programmaonderdelen *founder sessions* en de *US Mission/trip* door respondenten als het meest impactvol (> 4,0) beoordeeld. De respondenten van de laatste twee cohorten (WC23 en EC23) waarden deze onderdelen allen met een 4 of hoger. Enkel in het eerste cohort (WC22) is er een aantal waarderingen onder de 4. De ScaleNL Virtual Community en de Weekly Team Check-Ins worden als het minst impactvol ervaren. Het EC23 cohort is daarover positiever dan de twee Westcoast cohorten. Aan de kant van de respondenten was de voornaamste feedback dat er de wens was om meer flexibiliteit te hebben in de agenda van het programma, bijvoorbeeld om zelf afspraken te maken met investeerders of mogelijke partners. Voornamelijk respondenten die van mening waren dat de sessies niet aansloten op hun type bedrijf, gaven aan hier meer tijd en ruimte voor gewenst te hebben.

De contacten met het kernteam van ScaleNL, andere deelnemers en experts en facilitators worden als meest waardevol beschouwd (> 4,0). Zie Figuur 14 voor de waarderingen van respondenten. Opvallend is dat – kijkend naar het gemiddelde – geen enkel type contact onder de mediane waarde van 3,5 wordt beoordeeld. Tussen de cohorten is het voornaamste verschil te zien tussen de westkust cohorten en het oostkust cohort. De westkust cohorten zijn iets minder positief, dit is in lijn met de algemene beoordeling die werd gegeven.



Figuur 14: Overzicht distributie van waarderingen van het netwerk van de ScaleNL Accelerator door deelnemende bedrijven (N=22).

Gedetailleerde feedback over de inhoud van sessies en het programma komt voornamelijk in de vorm van wensen om meer te leren van andere *founders*. Hierbij wordt gerefereerd aan andere accelerators, bijvoorbeeld Rise, waarin het leren van andere *founders* als meest waardevol wordt gezien. De waarde van contact met andere deelnemers wordt als zeer positief ervaren, maar met alumni iets lager. De vorm van (meer) contact met andere deelnemers kan zijn via een intervisie met deelnemers in het cohort, maar respondenten geven in open antwoorden vooral aan dat

meer contact met alumni waardevol zou kunnen zijn. Dit kan betekenen dat de waarde momenteel lager wordt geschat dan mogelijk, door de beperkte verbinding met alumni.

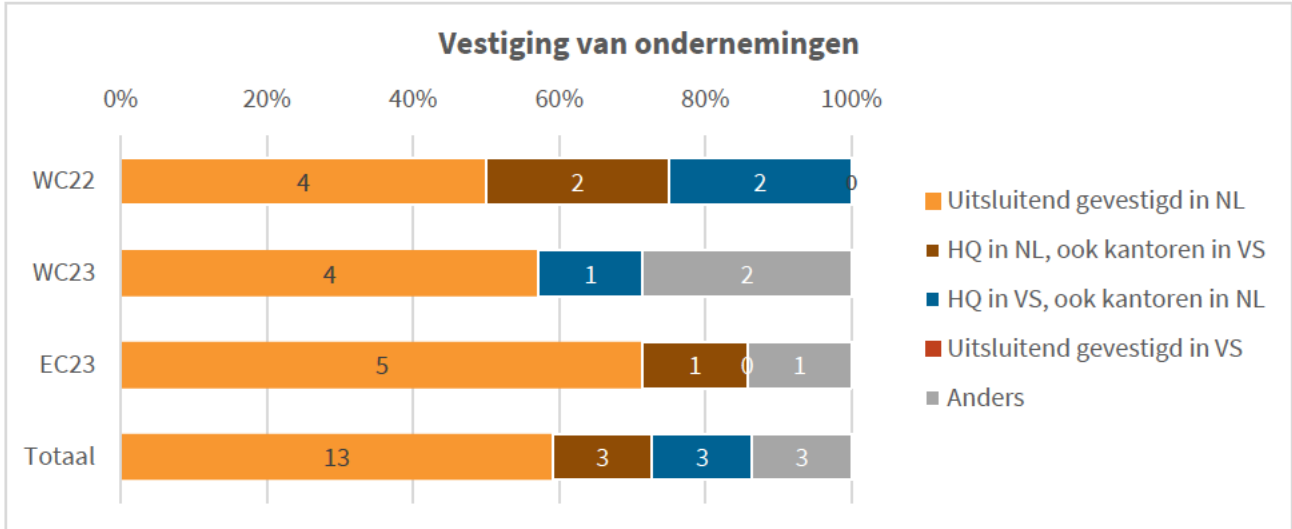
Respondenten en partners geven aan dat veel van de sessies en de flexibele mentoruren scherp aansluiten op de behoeften per startup. Door gebruik te maken van zowel 'generalisten' als 'specialisten' in de mentorgroep was het mogelijk om een compleet palet aan expertise te bieden aan deelnemers. Respondenten en partners die het ScaleNL Accelerator Programma konden vergelijken met andere accelerator programma's gaven aan dat dit een unieke meerwaarde is van de ScaleNL Accelerator ten opzichte van andere accelerators. Volgens respondenten zijn andere accelerators vaak 'generiek' in hun trainingen en aanpak. Dit verschil komt met name naar voren door de focus op de Verenigde Staten, waardoor ook generieke vaardigheden zoals pitchen met specialistische mentoren scherper kon worden toegespitst op de Amerikaanse markt. Sommige respondenten waren wel kritisch over de kwaliteit van externe mentoren en facilitators die niet in het ScaleNL team of het kernteam van mentoren zitten. De herpositionering van het ScaleNL team door terug te gaan in het aantal mentoren ten opzichte van de beginperiode sluit op deze feedback aan.

Een andere bijdrage die moeilijk kwantitatief te meten is, maar door veel respondenten als zeer nuttig wordt ervaren, is de *aftercare* die wordt geboden via het opgebouwde netwerk van partners. Respondenten geven aan dat de mogelijkheid om na afloop nog contact te hebben met mentoren gelieerd aan het programma van enorme waarde is. Dit is goed te koppelen aan de eerdere observatie waarin sommige respondenten concludeerden nog niet klaar te zijn maar op termijn nog wel via de opgedane contacten verder zaken te willen doen.

5.5. Overige effecten van het programma

Vestiging van bedrijven

Zoals weergegeven in Figuur 15, zijn 13 van de 22 respondenten (59%) uitsluitend gevestigd in Nederland. 6 van de 22 respondenten (27%) zijn gevestigd in de Verenigde Staten, waarvan de helft het hoofdkantoor in de Verenigde Staten heeft en de helft het hoofdkantoor in Nederland. De drie bedrijven die hun hoofdkantoor in de Verenigde Staten hebben, doen dit voornamelijk vanuit het oogpunt van business development. De ontwikkeling van het product gebeurt in Nederland. Géén van de respondenten met hun hoofdkantoor in de Verenigde Staten geeft aan dat dit naar aanleiding van deelname aan het ScaleNL programma is besloten. Sterker nog, allen waren ten tijde van deelname administratief al gevestigd in de Verenigde Staten. Géén van de respondenten is uitsluitend in de Verenigde Staten gevestigd. Bij de 3 respondenten die 'Anders' als optie hebben gekozen, hebben er twee aangegeven hoe de situatie afwijkt. Eén bedrijf heeft zijn hoofdkantoor in Nederland met *remote workers* internationaal (ook in de Verenigde Staten). Het andere bedrijf geeft aan dat hun internationale afdelingen ten tijde van de enquête zijn afgebouwd maar geeft niet aan waar nog wel vestigingen zijn, hun hoofdvestiging is wel in Nederland.



Figuur 15: Vestiging van ondernemingen in NL en/of Verenigde Staten (ten tijde van uitvraag) van deelnemende bedrijven sinds deelname (N=22).

Eén respondent geeft aan momenteel plannen te hebben om zijn hoofdkantoor te verplaatsen naar de Verenigde Staten (zie Figuur 16). Dit is in lijn met de algemene verhuistrend van Europese startups (6% verhuisd).³⁴ Een mogelijke reden is dat (zeker Serie A) investeerders volgens partners van het programma graag grip hebben op de bedrijven waarin ze vroeg investeren en vestiging nabij een eis kan zijn. Uit onderzoek van Techleap blijkt dat Nederlandse startups bij opschaling vaker onderdelen van hun operatie verplaatsen naar het buitenland maar zelden het gehele bedrijf.³⁵ Oók zijn teams met founders van meerdere nationaliteiten vaker bezig met internationale verplaatsingen. Twee respondenten geven aan geen stap naar de Verenigde Staten te willen maken met betrekking tot vestiging. Veertien van de zestien respondenten geven aan hun hoofdkantoor in Nederland te willen houden, waarbij twaalf van hen aangeven ook vestigingen in de Verenigde Staten te willen houden of openen.



Figuur 16: Plannen voor toekomstige vestiging van deelnemende bedrijven sinds deelname (N=22).

³⁴ Financieel Dagblad. (22 juli 2024). TITEL

³⁵ Techleap. (2023). Dutch Startup Employment 2023. Accessible at: <https://techleap.nl/report/dutch-tech-startup-employment-report-2023/>

Gebruik van andere regelingen en publieke investeringen

Voorafgaand aan deelname aan de ScaleNL Accelerator hebben sommige bedrijven gebruik gemaakt van andere overheidsinstrumenten gericht op innovatie. Van de 33 deelnemers hebben 19 deelnemers (58%) gebruik gemaakt van één of meerdere regelingen of publieke middelen. Zo hebben 3 bedrijven een lening via de innovatiekrediet regeling gekregen met een hoogte variërend van 400 duizend tot 1,6 miljoen Euro. 13 bedrijven, bijna 40% van de deelnemers, hebben een Rijksbijdrage MKB-innovatiestimulering Topsectoren ontvangen, waarvan 6 bedrijven meerdere Rijksbijdragen MKB-innovatiestimulering Topsectoren. 1 bedrijf heeft via EuroStars een Rijksbijdrage toegekend gekregen. Ook hebben 11 bedrijven (pre-)seed investeringen ontvangen van ROMs. Geen van de deelnemers geeft aan dat gebruik van eerdere publieke regelingen of middelen direct heeft geleid tot deelname aan de ScaleNL Accelerator.³⁶

³⁶ Gebaseerd op gesprekken met ondernemers, input van het ScaleNL team, data van RVO.nl, dealroom.co en websites van de ROM's. De precieze bedragen zijn niet altijd openbaar.

6. Conclusies

Het ScaleNL Accelerator programma beoogt potentievolle Nederlandse startups te helpen met internationaliseren om zo hun impact te vergroten. Specifiek wil ScaleNL de internationalisering van Nederlandse startups in de Verenigde Staten bewerkstelligen omdat de Verenigde Staten een grote markt biedt voor technologie-gedreven bedrijven, er veel kapitaal beschikbaar is en er veel mogelijke (ontwikkel)partners gevestigd zijn.

Op basis van de onderzoeksresultaten beantwoorden we de volgende drie vragen:

1. Is het ScaleNL Accelerator programma doeltreffend?
2. Is het ScaleNL Accelerator programma doelmatig?
3. Welke neveneffecten zijn voortgekomen uit het ScaleNL Accelerator programma?

Doeltreffendheid

Bij doeltreffendheid beantwoorden we de volgende deelvragen:

- Hoeveel leads voor vervolggесprekken zijn uit het ScaleNL Accelerator programma voortgekomen?
- Hoeveel contacten met Amerikaanse bedrijven zijn er direct (als gevolg van deelname) of indirect (via leads gegenereerd tijdens het ScaleNL Accelerator programma) opgehaald of is de verwachting om op te halen komende periode?
- Welke groei heeft de startup/scale-up behaald na deelname aan het ScaleNL Accelerator programma in zowel omzet als FTE?
- Welke bredere en lange termijn impact heeft het ScaleNL programma gemaakt voor bedrijven?

Hoewel de groep deelnemers afwijkt van de vooraf gestelde selectiecriteria, weet De ScaleNL Accelerator wel deelnemers te vinden met de juiste uitdagingen. De bedrijven zijn over het algemeen ouder, groter en hebben minder omzet dan gesteld in de criteria. Daarnaast had ongeveer de helft van de respondenten al omzet in de Verenigde Staten en waren ze praktisch gezien dus al actief op de Amerikaanse markt. Dit is geen ‘showstopper’ omdat het gaat om bedrijven met een minimale omzet en ook zij dus voor een opschalingsuitdaging staan. Hierin geeft de verdeling aan dat de helft van de bedrijven met omzet in de Verenigde Staten 28-60% van hun omzet in de Verenigde Staten realiseerde en de andere helft minder dan 10%. De omvang van de Amerikaanse omzet is bij deze deelnemers minder dan 1 miljoen Euro. Deze bedrijven hebben dus een bewezen product-market-fit in de Verenigde Staten maar nog geen grote omzet. De omzet in de Verenigde Staten is in het proces een impliciet selectie criterium geworden omdat een vereiste van Amerikaanse investeerders en partners is dat bedrijven al tractie hebben in de Amerikaanse markt. We concluderen dat de vooraf gestelde criteria een onderschatting maken van de omvang van een deelnemend bedrijf die nodig is voor groei in de Verenigde Staten omdat tractie in de Verenigde Staten een belangrijk gegeven is om succesvolle deals te verkrijgen. In gesprekken met mentoren en partners komt naar voren dat uiteindelijk de juiste groep heeft deelgenomen aan de programmering en dat deelnemers met een kleinere omvang vaker aangeven nog niet klaar te zijn voor de stap of te weinig tractie hebben om hier succesvol op te acteren.

Als *outcome* is er een aantal effecten in beeld te brengen. Van de 22 respondenten zijn 15 (68%) gegroeid in FTE en omzet in de Verenigde Staten. Daarnaast was het aantal FTE bij vier bedrijven stabiel gebleven en bij drie bedrijven gekrompen. Van de 12 respondenten die nog geen omzet hadden in de Verenigde Staten hebben 3 respondenten dat na deelname aan de accelerator wel. In totaal hebben 9 van de 22 respondenten momenteel 18 FTE in de

Verenigde Staten. Het programma is minder impactvol geweest op de directe investeringen. Er is direct voor 3,75 miljoen USD opgehaald over 3 deals en indirect 42,65 miljoen USD aan investeringen (niet per se in de Verenigde Staten).

Voor deelnemers aan de Accelerator is het programma minder doeltreffend gebleken wanneer het gaat om toegang tot kapitaal en talent. Respondenten gaven hier aan meer van verwacht te hebben en in enkele gevallen niet bij de juiste investeerders geïntroduceerd te zijn. Hierbij wordt ook de kanttekening gemaakt dat het beeld met betrekking tot het ophalen van investeringen dat zowel door de deelnemers als door ScaleNL wordt geschetst naar onze mening onrealistisch is. Wel heeft elke respondent een aantal leads gerealiseerd. Conversie van leads bij investeerders is het minst effectief geweest. In totaal is er 3,75 miljoen USD aan directe investeringen gerealiseerd. Er zijn buiten de investeringen nog 32 deals gesloten met directe leads van het ScaleNL Accelerator programma, zoals partners, leveranciers en afnemers. De conversie van leads naar deals lag bij afnemers, leveranciers en partners beduidend hoger dan bij investeerders. Dit is overigens niet verrassend omdat een investering verzekeren het meest complex is van alle type leads. 10% van alle leads zijn uiteindelijk omgezet in deals. Het programma draagt in mindere mate bij aan de *directe* kwantificeerbare zakelijke opbrengsten.

De *impact* van de ScaleNL Accelerator is moeilijk in beeld te brengen omdat de *impact* door respondenten veelal beschreven wordt in effecten die niet kwantificeerbaar zijn. Respondenten beoordelen de doeltreffendheid van het programma met een hoge gemiddelde beoordeling en zijn tevreden over de kwaliteit van de programmering. De ScaleNL Accelerator is doeltreffend in het uitbreiden van de juiste netwerken van deelnemers in de Verenigde Staten, het delen van kennis over zaken doen in de Verenigde Staten en het geven van de juiste *mindset* aan ondernemers om op te schalen in de Verenigde Staten. De ScaleNL Accelerator blijft zich hiermee onderscheiden ten opzichte van andere internationaliseringsinstrumenten zoals handelsmissies, omdat het een zéér specifiek netwerk voor jonge bedrijven in de pre-scale fase weet aan te boren voor een gefocuste groep contacten in de Verenigde Staten. Dit is terug te zien in onder andere de focus op introducties bij partners, afnemers en adviseurs die tot deals hebben geleid voor opschalende jonge bedrijven. Partners onderschrijven buiten de toegang tot kapitaal de doeltreffendheid van de ScaleNL Accelerator. Door middel van de effectieve aanpak van zowel generalisten en gespecialiseerde adviseurs en mentoren wordt er doeltreffend maatwerk geleverd aan de deelnemers op basis van de behoeften en doelen van de specifieke deelnemer.

Op basis van de cijfers en de niet kwantificeerbare effecten beoordelen we dat het ScaleNL Accelerator **doeltreffend** is. Deelnemers aan de Accelerator zijn geholpen in hun internationaliseringsstap en hebben, door het leggen van focus op de doelen die passen bij hun fase, een grotere kans om impact te maken.

Doelmatigheid

Bij doelmatigheid beantwoorden we de volgende deelvragen:

- Hoe waarderen de deelnemers de uitvoering van het programma in verhouding met de waarde (kosten) per deelnemer van het programma? En wat kan eventueel beter?
- Welke activiteiten van het ScaleNL Accelerator programma hebben het meest bijgedragen aan de KPI's en bredere impact?
- Heeft de deelnemer gebruik gemaakt van Nederlandse regelingen (zoals innovatiekrediet, Seed Capital, vroege fase financiering)?

Het ScaleNL Accelerator Programma heeft in twee van de drie cohorten de realisatie bewerkstelligd met een kleiner bedrag dan begroot. Er zijn tijdens de looptijd van de afgelopen 3 cohorten aanpassingen gedaan om de doelen van het programma efficiënter te bereiken, bijvoorbeeld door het afschalen van het aantal mentoren dat betrokken is bij het programma. Van de 22 respondenten beoordelen 15 de kosten van het programma als laag ten opzichte van de baten en 6 respondenten beoordelen de kosten van het programma als in verhouding met de baten. Slechts één respondent geeft aan de kosten hoog te vinden ten opzichte van de baten.

Het is complex om te herleiden welke activiteiten het meest hebben bijgedragen aan de KPI's van de ScaleNL Accelerator. Wel kunnen we afgaan op de beoordeling van de respondenten per onderdeel. Alle programma onderdelen scoren gemiddeld tot goed. Het meest positief beoordeelt zijn de US Mission/trip en de Founder Sessions. Daarentegen zijn de ScaleNL Digital Community en Weekly Team Check Ins als minst positief beoordeeld. In de beoordeling van respondenten is een ontwikkeling te zien waarin de laatste twee cohorten positiever zijn over onderdelen dan het eerste cohort. Dit beweert impliciet een ontwikkeling en verbetering van het onderdeel. Op basis van de beoordeling van respondenten valt niet te concluderen dat een onderdeel uit het programma gehaald moet worden.

Meer dan de helft van de deelnemers aan de ScaleNL Accelerator heeft vóór deelname gebruik gemaakt van andere Nederlandse publieke regelingen of middelen. Het grootste deel van de deelnemers heeft gebruik gemaakt van MKB-innovatiestimuleringen of heeft via een ROM een (pre-)seed investering ontvangen. Respondenten geven aan niet direct door gebruik van eerdere regelingen deel te hebben genomen aan de ScaleNL Accelerator. Wel valt te concluderen dat andere Nederlandse regelingen gericht op (jong) innovatief ondernemerschap een onderdeel zijn geweest van de bedrijfs groei van meer dan de helft van het deelnemersveld. Daarmee voegt de ScaleNL Accelerator waarde toe aan eerdere investeringen uit Nederlandse publieke regelingen.

Met onze huidige analyse van de begroting schatten we de kosten van de ScaleNL Accelerator op 25 duizend Euro per startup. Of dit doelmatig is op de lange termijn valt nu nog niet te zeggen, aangezien veel van de beoogde effecten pas op een langere termijn zichtbaar zullen worden. Echter, deze investering lijkt in lijn met andere accelerator programma's. Rise van Techleap heeft bijvoorbeeld vergelijkbare kosten en biedt een minder intensief programma aan de deelnemers. Ook valt op dat over het geheel genomen de massa van de activiteiten voor internationalisering van startups op locaties San Francisco en New York kleiner is in vergelijking met sommige andere Europese landen die activiteiten aanbieden in San Francisco en New York, zoals Zwitserland en Duitsland. De ScaleNL Accelerator biedt meer activiteiten met een kleiner team dan deze landen.

Neveneffecten

Bij neveneffecten beantwoorden we de overige bevindingen en de volgende deelvraag:

- Hoeveel bedrijven zijn na deelname aan het ScaleNL Accelerator Programma vertrokken naar de Verenigde Staten of overwogen serieus dit te gaan doen

Het ScaleNL Accelerator Programma heeft ook geleid tot een aantal neveneffecten die niet als doel gesteld waren.

- Een eerste neveneffect is dat deelnemers door middel van dit programma ook uitgedaagd worden om te bepalen of ze klaar zijn voor een internationaliseringsstap. Hierdoor kan juist de stap om niet te internationaliseren ook een gevolg zijn van deelname aan het ScaleNL Accelerator programma. Dit kan zowel als een positief als negatief neveneffect beschouwd worden. Doordat deze bedrijven niet internationaliseren draagt dit effect niet bij aan de

directe doelen van het ScaleNL Accelerator Programma. Dit kan betekenen dat de selectieprocedure niet scherp genoeg is geweest om deze bedrijven niet deel te laten nemen of dat er in de voorbereiding eerder geconstateerd moest worden dat het bedrijf niet klaar was voor internationalisering. Aan de andere kant is het positieve gevolg dat de deelnemers die niet internationaliseren beter begrijpen wat er nodig is om de stap naar de Verenigde Staten te maken of op welke manier ze de stap zouden willen maken. Er zijn ook deelnemers die tijdens het proces en de reis realiseren dat de motivatie en het doel van deelname aan de ScaleNL Accelerator andere verwachtingen met zich meebrengen die ze niet willen waarmaken, bijvoorbeeld verplaatsing van het bedrijf bij een investering of een periode in de Verenigde Staten doorbrengen als founder. Andere deelnemers realiseren dat de Verenigde Staten helemaal niet hun volgende stap zou moeten zijn. Een gevolg daarvan is wel dat dezelfde bedrijven beter voorbereid zijn om in de toekomst wel de juiste internationaliseringsstap te maken, waardoor op lange termijn wél een positieve bijdrage wordt geleverd aan het primaire doel van de ScaleNL Accelerator.

- De actieve rol van het ScaleNL team via de ScaleNL Accelerator in de lokale ecosystemen zorgt voor een groei van zichtbaarheid van het Nederlandse startup ecosysteem. Dit heeft tot een positieve bijdrage geleid voor de reputatie van het Nederlandse startup ecosysteem. Dit is onder andere terug te zien in samenwerkingen met bijvoorbeeld het Duitse accelerator programma. Eén dag met de Duitse accelerator is ook een onderdeel van het programma geworden.
- Het is mogelijk dat eisen van investeerders leiden tot verhuizing van een bedrijf. Eén respondent geeft aan zijn hoofdkantoor te willen verplaatsen naar de Verenigde Staten. Dit is een negatief neveneffect omdat het doel van het programma niet is om Nederlandse bedrijven het land te laten verlaten. Echter hoeft dit niet te betekenen dat de complete bedrijfsactiviteit uit Nederland verdwijnt. Het aantal vertrekkende deelnemers is in de afgelopen cohorten beperkt, maar vroege fase investeringen (zoals Series A) vanuit Amerikaanse investeerders betekent vaak ook dat de investeerders wensen dat het bedrijf zich in hun nabije omgeving vestigt. Buiten dit bedrijf zijn er drie deelnemers die al voor deelname met hun hoofdkantoor naar de Verenigde Staten waren vertrokken. Dit zijn Nederlandse founders die met hun bedrijf naar de Verenigde Staten zijn gegaan voor investeringen en business development, maar nog significante bedrijfsactiviteiten in Nederland hebben gehouden. Géén van deze bedrijven geeft aan naar aanleiding van deelname aan de ScaleNL Accelerator te zijn verhuisd naar de Verenigde Staten.
- Het ScaleNL Accelerator programma is een manier voor het buitenlandse postennetwerk, BZ en EZ om meer inzichten te krijgen in de werking van het Amerikaanse startup en scale-up ecosysteem. Door middel van relaties met Amerikaanse mentoren, partners en lokale netwerken versterken zij het inzicht in wat er nodig is voor een Nederlandse startup om een Amerikaanse partner of investeerder te vinden. Er zijn geen signalen dat dit ook leidt tot contacten met Amerikaanse startups of bedrijven die een vestiging in Nederland overwegen, omdat de focus er op ligt om Nederlandse startups te introduceren op de Amerikaanse markt.

7. Aanbevelingen

We structureren de aanbevelingen aan de hand van twee lijnen:

- Aanbevelingen ten behoeve van inhoudelijke verbetering en/of uitvoering van het ScaleNL Accelerator Programma;
- Aanbevelingen ten behoeve van voortzetting & financiering van het ScaleNL Accelerator programma.

Aanbevelingen omtrent verbetering van het ScaleNL Accelerator programma

Manage de verwachtingen van het programma naar de deelnemers beter

Een substantieel deel van de deelnemers geeft aan dat ze deelnemen aan het programma met de verwachting een investering op te halen. Uiteindelijk realiseren ze zich dat dit niet altijd nodig hoeft te zijn, of dat omstandigheden heel anders zijn waardoor de verwachting aan de voorkant niet per se realistisch is. De overige opbrengsten van het programma zorgen ervoor dat er in ieder geval geen teleurstelling bestaat bij de huidige cohorten, terug te zien in de waardering van het programma. Om te voorkomen dat deze teleurstelling wel ontstaat bij nieuwe cohorten is het van belang om duidelijk de verwachtingen te managen over wat het programma wél als opbrengst te bieden heeft voor deelnemers. Dit betekent ook dat er in de communicatie van de ScaleNL Accelerator naar de potentiële deelnemers toe duidelijker moet worden gecommuniceerd wat de te verwachte opbrengsten zijn van deelname.

Herformuleer de selectiecriteria zodat de juiste doelgroep geselecteerd wordt

De selectiecriteria en de kenmerken van de deelnemerspopulatie wijken van elkaar af. Door aanpassingen in het proces zijn product-market-fit en tractie in de Verenigde Staten een belangrijker onderdeel geworden van de selectieprocedure. Om deze reden is het van belang dat de selectiecriteria aangepast worden om beter aan te sluiten op de beoogde doelgroep. De juiste groep wordt momenteel wel bereikt, maar dit is niet toe te schrijven aan de selectiecriteria.

Het kan daarnaast nuttig zijn om in de aanloop naar de reis toe een extra toetsingsmoment op te nemen om te bepalen of er al deelnemers zijn die tijdens de voorbereiding realiseren dat een internationaliseringsstap naar de Verenigde Staten niet hun volgende stap moet zijn. Voor elk cohort bevelen we aan ook specifiek aandacht te geven aan de heterogeniteit van de groep. De deelnemersgroep moet gevarieerd zijn, maar het is wel wenselijk om te voorkomen dat één partij een *outlier* is in de groep.

Momenteel is een onderschrijving van de OESO richtlijn geen onderdeel van de selectiecriteria. Dit is wel een eis vanuit BZ. We bevelen aan om een onderschrijving van de OESO richtlijn onderdeel te maken van de selectiecriteria. Hiermee worden de eisen voor deelname op het terrein van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen gelijkgesteld met andere internationaliseringsinstrumenten van de Rijksoverheid.

Als laatste aanbeveling omtrent de selectiecriteria vragen we specifiek aandacht voor de administratieve hoofdvestiging van deelnemers. In de afgelopen drie cohorten zijn er drie deelnemers geweest met een formeel hoofdkantoor in de Verenigde Staten. Eén van de selectiecriteria is dat een deelnemer een Nederlands bedrijf is, met een hoofdkantoor in Nederland. De drie deelnemers zijn allen verdedigbaar, met een flink deel van hun bedrijfsactiviteiten in Nederland en dus ook een versterking van het Nederlandse verdienvermogen. Wél bevelen we aan om één harde lijn te kiezen en als opdrachtgever hier op te handhaven. Het ministerie van EZ heeft met betrekking tot sleuteltechnologieën en strategische autonomie al een rol in de laatste check van de lijst

deelnemers. Een controle op hoofdvestiging en bedrijfsactiviteiten in Nederland kan hier ook een onderdeel van zijn.

Behoudt de omvang van cohorten maar spendeer aandacht aan de specifieke behoeften van een divers cohort

De huidige omvang per cohort zorgt voor de juiste persoonlijke aandacht van het ScaleNL team, mentoren en partners voor deelnemers. We bevelen aan om deze omvang te behouden om juist de sterke persoonlijke benadering te bestendigen. In de programmering wordt al ingespeeld op specifieke behoeften van de deelnemers, maar het is in elk cohort voorgekomen dat de deelnemers uit een diverse groep bestaan met minimaal één van de deelnemers die veel afwijkt van de algemene groep. Om deelname voor hen waardevol te laten zijn is het belangrijk om meerdere soortgelijke bedrijven in één cohort te hebben en voor hen specifieke connecties te leggen die aansluiten bij de sector of het business model van zo'n deelnemer. Een andere optie is om specifiekere cohorten op te zetten, bijvoorbeeld rondom een bepaalde sector of technologie. Hierdoor kan er directer ingespeeld worden op de behoeften van deze bedrijven en kunnen connecties met de juiste partners worden gelegd. Het nadeel hiervan is dat dit bepaalde groepen uitsluit van deelname, het vullen van een kwalitatief sterk cohort moeilijker maakt omdat de mogelijke doelgroep kleiner wordt en de noodzaak vergt van sterke persoonlijke netwerken (bij het team) in de betreffende sector.

Creëer flexibele ruimte in de programmering tijdens de trip om bedrijven eigen 1-op-1 gesprekken te laten voeren

De wens van deelnemers om zelf 1-op-1 gesprekken te kunnen voeren met leads is groot. Momenteel is het programma vol en zonder ruimte voor een deelnemer om zijn eigen connecties verder te ontdekken. De mogelijkheid voor deelnemers om deze 1-op-1 gesprekken te voeren kan een positief effect hebben op de waarde van de leads en de conversie naar potentiële deals of contracten.

Aftercare aan oud-deelnemers bestendigen in het programma

Aftercare is geen onderdeel van de activiteiten maar wordt al wel uitgevoerd. De respondenten geven aan dat contact met mentoren en partners van het programma na afloop van de Accelerator een grote meerwaarde heeft. Ontwikkelingen, investeringen en deals gaan over een langere periode en deelnemers blijven in deze periode advies zoeken bij de mentoren en partners. Door aftercare te bestendigen in het programma kan de impact van de ScaleNL Accelerator verder worden vergroot. Hiermee wordt ook de persoonlijke begeleiding van deelnemers met uniekere opgaven beter geregeld. Daarnaast biedt dit een mogelijkheid om te monitoren in hoeverre de beoordeling van het programma door deelnemers ontwikkelt in de tijd. In het resultatenhoofdstuk beschreven we dat de latere cohorten positiever waren dan het eerste cohort. Dit zijn signalen die relevant zijn om tijdens de uitvoering op te halen om zo continu de dienstverlening te kunnen verbeteren.

Breng de financiële administratie op orde om beter te monitoren

Het is niet voor alle cohorten duidelijk wat gerealiseerd is uit de begroting. In sommige gevallen is het onduidelijk of uitgaven zijn gedaan voor reguliere SLO taken of voor de ScaleNL Accelerator. Het is door zowel EZK en BZ als het ScaleNL team niet opgepakt om dit scherp bij te houden. Om effectief te kunnen monitoren wat wordt bijgedragen en door welke partner, en wat elk cohort oplevert is het van belang dat dit goed geregistreerd en bijgehouden wordt. Als directe opdrachtgever aan de SLO's is het logisch dat BZ hierin een controlerende rol pakt.

Aanbevelingen omtrent voortzetting en financiering van het ScaleNL Accelerator programma

Ga door met de financiering van het ScaleNL Accelerator Programma

Op basis van de analyse en conclusies stellen we dat de ScaleNL Accelerator doelmatig en doeltreffend is. De respondenten beoordelen het programma als laag in kosten ten opzichte van wat het programma hen brengt. Het is legitiem voor de overheid om te investeren in een programma die de specifieke doelgroep van de ScaleNL Accelerator ondersteunt met internationalisering in de Verenigde Staten. Wel bevelen we aan om periodiek te herzien of de kwaliteit van het cohort in stand kan worden gehouden. Dit betekent dat er herzien moet worden of de doelgroep in Nederland groot genoeg is en voldoende aangevuld wordt om kwalitatief sterke cohorten te vullen.

Realiseer continuïteit en biedt helderheid over de looptijd van het instrument

Nu is voor elk komend jaar onduidelijk of het programma opnieuw zal worden aangeboden. Door helder te communiceren hoe lang het instrument zal worden aangeboden en er een looptijd aan te koppelen wordt er zekerheid geboden aan enerzijds de uitvoerders van het programma en anderzijds de (potentiële) deelnemers. Voor startups voor wie de stap naar de Verenigde Staten onderdeel is van hun groeiplannen, is het van belang dat ze weten dat het programma er ook is als ze er aan toe zijn; gemiddeld is dat immers rond de 5 jaar na oprichting. Respondenten erkennen de kwetsbare positie van het ScaleNL Accelerator Programma op twee punten: 1) persoonsgebondenheid en 2) onzekerheid over continuïteit.

Momenteel draait het programma sterk rondom de persoonlijke netwerken van de SLO's in de Verenigde Staten. Om langdurige impact te realiseren voor Nederlandse startups is het van belang dat de kennis en het netwerk verduurzaamd worden binnen het SLO netwerk (indien de SLO opdracht wordt gecontinueerd) en/of de Consulaten in San Francisco en New York om hiermee continuïteit te garanderen bij de organisatie en de uitvoering van het ScaleNL Accelerator Programma. Er is momenteel gekozen voor een variant waarin de SLO's als uitvoerder worden ondersteund door werknemers van het Consulaat-Generaal. De voordelen hiervan zijn eigen netwerk- en kennisontwikkeling, de nadelen hiervan zijn de risico's voor de continuïteit.

Continuïteit kan bereikt worden door de bestaande betrokken personen voor langere periode te binden en door betrokken uitvoerders direct aan het programma te binden in plaats van periodiek deze taken te laten vervullen naast hun werkzaamheden op het consulaat. Een andere optie is om hetzelfde aantal FTE uit te laten voeren door meer mensen zodat kennis breder over de werknemers wordt verdeeld en daarmee breder in de organisatie wordt ingebed. Dit hangt samen met het feit dat de werkzaamheden sterk gebonden zijn aan (persoonlijke) netwerken en ervaring waardoor de overdracht hiervan het beste bereikt kan worden door daadwerkelijk in de Accelerator mee te draaien. Tot slot is er de optie om een private speler te gebruiken voor de uitvoering. Het nadeel hiervan is minder netwerk- en kennisontwikkeling voor de werknemers van het Consulaat-Generaal en hogere kosten, maar hiermee wordt continuïteit wel meer gewaarborgd. Dit afwegende bevelen we aan om de organisatie binnen het Consulaat-Generaal te houden maar meer personen te betrekken in de uitvoering om kennis breder in te bedden.

Direct hieraan verbonden is het langdurige commitment vanuit publieke middelen om het programma over een langere periode te financieren. De onzekerheid over het voortbestaan van het ScaleNL Accelerator Programma als gevolg van de korte financieringsperiodes betekent dat de SLO's naast de uitvoer van hun taken en het ScaleNL Accelerator Programma relatief veel tijd kwijt zijn om het voortbestaan van het programma te realiseren. Dit wordt óók door partners van ScaleNL erkend als een obstakel dat gemerkt wordt in de organisatie en samenwerking en

biedt ook onzekerheid voor potentiële deelnemers die mogelijk rekenen op het voortbestaan van dit programma. Om helderheid te bieden aan uitvoerders, deelnemers en partners bevelen we aan het programma over een langere periode onder te brengen in de begroting en aan het einde van de periode opnieuw te bepalen of het programma voortgezet moet worden.

Toets regelmatig publieke legitimiteit

Door onvoorziene omstandigheden is het programma van één dominante private financier (Silicon Valley Bank) naar meerdere kleine private sponsors gegaan. Deze formule is succesvol gebleken met een positieve beoordeling van de balans *in cash* en *in kind* door zowel uitvoerders als partners. Hierbij heeft de publieke partij de regie gehouden en zijn in ruil voor de investeringen van personele inzet en geld, voor de publieke partij kennis en ervaring en voor deelnemers positieve effecten terug gekomen. Vanuit maatschappelijk perspectief is het logisch dat de publieke partij hierin de regie heeft en blijft houden, om zo naar de juiste maatschappelijke meerwaarde te kunnen sturen en een rol te vervullen die private spelers momenteel nog niet vervullen. We bevelen aan om periodiek te toetsen om te bepalen of dit nog steeds de logische keus is. Vanuit publiek oogpunt kan er óók reden zijn om de continuïteit te zoeken bij een sterke private partner, die er met meer gewicht in gaat zitten. Het nadeel hiervan is dat de regie over het programma vanuit de publieke kant minder sterk wordt en sturen complexer gaat worden. Er moet immers ook rekening worden gehouden met behoeften van de dan sterke private partner. Deze balans tussen publiek en privaat zal periodiek getoetst moeten blijven worden om de kwaliteit en de continuïteit van het programma te waarborgen in lijn met de doelen van het beleidsinstrument.

Verbeter de ScaleNL Accelerator in de Verenigde Staten voordat er naar andere markten gekeken wordt

De formule van de ScaleNL Accelerator heeft ook potentie om in andere landen uitgerold te worden. Er zijn buiten de Verenigde Staten ook andere interessante startup markten waar een dergelijk programma meerwaarde kan bieden, bijvoorbeeld voor specifieke technologieën of sectoren. Voordat deze stap ondernomen wordt bevelen we aan om eerst de Amerikaanse variant van de ScaleNL Accelerator over een langere periode te monitoren en te verbeteren alvorens deze mogelijk uit te rollen in andere landen. De eerste reden hiervoor is dat er uit deze evaluatie volgt dat er nog verbeterpunten zijn om nóg beter de juiste groep van deelnemers op de juiste manier verder te brengen. De tweede reden is dat het onbekend is of een Accelerator in andere landen voldoende animo zou hebben om een kwalitatief sterk cohort te vullen. De Amerikaanse markt is groot en heterogeen, waardoor de aanwas voor de selectieprocedure voldoende is om twee cohorten per jaar te vullen. Voordat dit in andere markten geïntroduceerd wordt is het van belang om een beeld te krijgen wat de omvang en kwaliteit van de mogelijke doelgroep voor desbetreffende markt is om af te wegen of er over meerdere periodes een cohort gevuld kan worden.

8. Bijlagen

8.1. Vragenlijst enquête

Questionnaire

1. General

1.1 What is the name of your company?

2. The ScaleNL Accelerator Program

3.1 How would you rate, on a scale of 1 to 10, the ScaleNL Accelerator program? (Scale 1 to 10)

3.2 On a scale of 1 to 5, with 1 being the least impactful and 5 being the most impactful: What did the program contribute to?

Contribution	1	2	3	4	5
A larger network of contacts in the US	1	2	3	4	5
A network with other founders	1	2	3	4	5
Access to capital	1	2	3	4	5
Access to talent	1	2	3	4	5
Access to new markets	1	2	3	4	5
Knowledge about laws and regulations	1	2	3	4	5
Access to technology and knowledge needed for product development	1	2	3	4	5
Personal development as an entrepreneur	1	2	3	4	5
Development of the (management) team	1	2	3	4	5
Other, namely _____	1	2	3	4	5

3.3 What was the main contribution of the program to your company?

3.4 What did you hope to achieve through the program but was not realized? Why was that?

3.5 To what extent, with 1 being the least impactful and 5 being the most impactful, have the individual components of the program contributed to your goals?

Contribution	1	2	3	4	5	Not applicable
Preparation/kick-off	1	2	3	4	5	N/A
Business sessions & workshops	1	2	3	4	5	N/A
Founder sessions	1	2	3	4	5	N/A
Visit prep	1	2	3	4	5	N/A
US mission/trip	1	2	3	4	5	N/A
Showcase event	1	2	3	4	5	N/A
Monthly mentoring with Lead Mentor	1	2	3	4	5	N/A
Weekly Team Check-Ins	1	2	3	4	5	N/A
Founder mentoring	1	2	3	4	5	N/A
Virtual Community ScaleNL	1	2	3	4	5	N/A

3.6 On a scale of 1-5, with 1 being the least valuable and 5 being the most valuable. How valuable do you rate the contact with other involved parties?

	1	2	3	4	5	Not applicable
Core team ScaleNL	1	2	3	4	5	N/A
Mentors	1	2	3	4	5	N/A
Other Accelerator participants	1	2	3	4	5	N/A
Partners ScaleNL	1	2	3	4	5	N/A
Experts & facilitators ScaleNL	1	2	3	4	5	N/A
Alumni ScaleNL	1	2	3	4	5	N/A

3.7 To participate in the ScaleNL Accelerator program, a participant must invest time in preparations, engage in the 12-week program itself, and a participant has other costs such as plane tickets.

How do you rate the incurred costs in relation to the benefits of the program?

- Very low costs compared to the benefits
- Low costs compared to the benefits
- Costs are in proportion to the benefits
- High costs compared to the benefits
- Very high costs compared to the benefits
- I don't know

3.8 Have you made use of other ScaleNL activities outside the Accelerator program? *(Multiple options)*

- ScaleNL x Microsoft Networking Mixer
- Holland in the Valley Fall Drinks
- ScaleNL Accelerator Showcase | West Coast 2023
- Online knowledge sessions for the ScaleNL community
- ScaleNL Alumni meetings
- Roadshows
- Breakfast sessions
- Conferences such as CES
- Other activities, namely _____

3. Numbers

3.1 How many leads for follow-up conversations did you gain during your participation in the ScaleNL Accelerator Program, and how many of these do you consider valuable?

	<i>Number of contacts</i>	<i>Of which valuable leads</i>
Investor leads	_____	_____
Supplier leads	_____	_____
Customer leads	_____	_____
Partner leads	_____	_____
Other leads, namely ____	_____	_____

3.2 How many deals/contracts were you able to secure as a result of participating in the ScaleNL Accelerator program?

	<i>Number of deals</i>
Contracts with investors	_____
Contracts with suppliers	_____
Contracts with customers	_____
Contracts with partners for collaboration	_____
Other contracts, namely	_____

3.3 What investment amount (in USD) were you able to raise during or after the ScaleNL Accelerator program? Could you divide the amounts raised into the following categories:

<i>Raised from American investors</i>	<i>Raised through leads generated during the ScaleNL Accelerator program</i>	<i>Expected to be obtained in the coming period from leads generated during the program</i>
_____ \$	_____ \$	_____ \$

3.4 How much has your company grown in FTE due to expansion of business in the United States?

<i>FTE just before participating in the</i>	<i>At this moment</i>	<i>If applicable: current FTE in the United States</i>

ScaleNL Accelerator program		
_____	_____	

3.5 By what percentage has your company's revenue grown since participating in the ScaleNL Accelerator program?

- 50% or more
- 25-50%
- 10-25%
- 0-10%
- My revenue has not grown since participating in the ScaleNL Accelerator Program
- My revenue has declined since participating in the ScaleNL Accelerator Program

3.6 Could you indicate the ratio of revenue your company generated from the United States versus the rest? (for example 20/80)

Just before participating in the ScaleNL Accelerator program	At this moment
_____	_____

4. Accessibility of the Program

4.1 How did you become aware of the ScaleNL Accelerator program?

- Other founders
- Techleap.nl
- Startup Liaison Officer(s) / ScaleNL team
- Netherlands Enterprise Agency (RVO)

- Ministry of Economic Affairs and Climate Policy
- Ministry of Foreign Affairs
- Other: _____

4.2 On a scale of 1 to 5, with 1 being the least positive and 5 being the most positive. How much effort did it take to be allowed to participate in the ScaleNL Accelerator Program?

	1	2	3	4	5
Finding the program					
Applying for the program					
Going through the selection procedure/selection day					
Other, namely _____					

4.3 How did you experience the quality and the conduct of the selection process?

5. Expansion/Relocation to the US

5.1 How are your activities currently established?

- My activities are only based in the Netherlands
- My activities are predominantly based in the Netherlands
- My activities are based in the Netherlands and for some part in the US
- My activities are based in the US and for some part in the Netherlands
- My activities are predominantly based in the US
- My activities are only based in the US

5.2 What are the plans for your company location(s) in the Netherlands and the US?

- Remain our headquarters in the Netherlands and no plan for establishments in the US
- Remain our headquarters in the Netherlands but also establish in the US
- Move our headquarters to the US but also keep establishment(s) in the Netherlands
- Move to the US and no plan for keeping establishment(s) in the Netherlands
- Other, _____

5.3 (Conditional if 4th bullet at 5.2 is chosen) If you plan to leave the Netherlands, what are the main reasons?

6. Recommendations

6.1 Is there anything else you would like to share about the ScaleNL Accelerator Program that was not asked? (for example regarding selection, structure, content, organization, aftercare)

8.2. Lijst van geïnterviewde personen

Naam	Organisatie	Rol
Michael Dooijes	Startup Liaison San Francisco	Uitvoerder
Jorn Poldermans	Startup Liaison New York	Uitvoerder
Jan Dexel	Beleidsmedewerker EZ	Opzet ScaleNL Accelerator
Varoll Hüzier	Beleidsmedewerker EZ	Opzet ScaleNL Accelerator
Partner 1	Partner organisation	Partner
Partner 2	Partner organisation	Partner
Mentor 1	N/A	Mentor
Deelnemer Westcoast 2022	Startup	Deelnemer
Deelnemer Westcoast 2022	Startup	Deelnemer
Deelnemer Westcoast 2023	Startup	Deelnemer