

Geachte heer/mevrouw,

Mijn naam is Jeroen Coelen en als onderzoeker aan de TU Delft richt ik mij op *early-stage* startups. In deze brief deel ik mijn perspectief als zowel academicus, als mijn ervaring met het begeleiden van honderden *early-stage* startups

De voorgestelde definitie van de startup en scale-up (in met name artikel 10ba en 10bb) roept bij mij vijf belangrijke aandachtspunten en suggesties op:

1. Het gebrekkige onderscheid m.b.t. aangetoond versus potentieel schaalvermogen.
2. Het ten onrechte gelijkstellen van 'verdienmodel' aan 'bedrijfsmodel'.
3. De te nauwe definitie van innovatie
4. De arbitraire tijdsduur van de regeling
5. Een eenzijdig beeld van schaalbaarheid

1. Gebrekkig onderscheid start-up & scale-up m.b.t. potentieel of aangetoond vermogen

Artikel 10ba opent met het gelijkstellen van de definitie voor beide fases:

1. Voor de toepassing van (...) de daarop berustende bepalingen wordt onder een startup of scale-up verstaan een inhoudingsplichtige:

Doorgaans bevindt een start-up zich in de fase waarin het *op zoek is* naar een schaalbaar bedrijfsmodel, terwijl een scale-up zich richt op het daadwerkelijk *schalen* van dit model. Deze gelijkstelling in de wet brengt problemen met zich mee bij de toetsing van de volgende definitie:

*Onder **het hebben van** een schaalbaar en herhaalbaar verdienmodel wordt verstaan **het vermogen** van een onderneming om de omzet snel te laten groeien zonder lineaire inzet...*

Het 'hebben van vermogen' suggereert in deze zin een vastgesteld iets. Een scale-up heeft dit vermogen doorgaans al deels in de praktijk aangetoond met omzetcijfers. Geen enkele vroege startup kan echter bewijzen dat deze schaalbaar of enorm herhaalbaar is; zij kunnen slechts de potentie hiertoe beargumenteren.

Suggestie:

Ik stel niet voor om twee aparte wettelijke definities te hanteren voor deze fases. Wel adviseer ik stellig om in de toelichting (en richting het toetsingskader van de RVO) expliciet te erkennen dat het bij startups gaat om een *potentiële* herhaalbaarheid en schaalbaarheid met gelimiteerd bewijs, terwijl bij scale-ups wordt gekeken naar (gedeeltelijk) gerealiseerd schaalvermogen.

2. Onderscheid tussen verdienmodel en bedrijfsmodel

Artikel 10ba, lid 1a, beschrijft de innovatieve organisatie als:

*1a. die een onderneming drijft die gericht is op snelle groei door middel van een schaalbaar en herhaalbaar **verdienmodel** dat zijn oorsprong vindt in innovatie*

Een verdienmodel is niet hetzelfde als een bedrijfsmodel, maar deze begrippen worden in het voorstel wél door elkaar gebruikt. Het bedrijfsmodel (*business model*) is de complete

architectuur van hoe een bedrijf waarde genereert, levert en ontsluit (in de Engelstalige literatuur: *generates, delivers and captures value*). Het verdienmodel (*revenue model*) is doorgaans gereserveerd voor puur het gedeelte dat de financiële waarde ontsluit (capture).

Suggestie:

Vervang in de definitie van een innovatieve organisatie het woord 'verdienmodel' consequent door 'bedrijfsmodel'. Dit is een bredere en correctere term waar veel meer facetten onder vallen waarop men kan innoveren. Dit brengt mij bij het volgende punt.

3. Wat verstaan wordt onder innovatie

In artikel 10ba, lid 3, wordt innovatie als volgt gedefinieerd:

*Onder innovatie wordt verstaan het ontwikkelen of verbeteren van **producten, diensten, processen of technologieën**, waarbij sprake is van **technische vernieuwing of significante functionele verbetering ten opzichte van de sector**.*

Eenzijds definieert het *wát* er geïnnoveerd kan worden. Hier ontbreekt de innovatie van het organisatiemodel. Sommige (sociale) startups hebben een innovatieve organisatiestructuur waardoor ze veel efficiënter zijn, wat niet is terug te brengen tot slechts één 'proces'. Buurtzorg is hier een sprekend voorbeeld van: geen traditionele tech-startup, maar wel succesvol opgeschaald dankzij een innovatief organisatiemodel dat veel schaalbaarder bleek dan destijds gebruikelijk was. Daarnaast bestaat er ook innovatie van het verdienmodel, zoals het destijds innovatieve Spotify dat muziek op abonnementsbasis aanbood tegenover iTunes dat het per nummer verkocht.

Anderzijds benoemt de tekst de *aard* van de vernieuwing. Basale termen zijn hier behulpzaam om dit te evalueren. Inventies zijn nieuwe dingen; innovaties zijn nieuwe dingen *met waarde*. De manier waarop waardecreatie hier wordt gedefinieerd ('significante functionele verbetering') roept vragen op. Woorden als 'functie' zijn vrij technisch en passen minder goed bij de innovatie van processen of organisaties. Onderaan de streep gaat het om additionele waardecreatie (voor klanten, stakeholders of interne belangen).

Daarnaast is de benchmark "de sector" onvoldoende afgebakend. Is deze regionaal, nationaal of globaal? Een startup die met een nieuw bedrijfsmodel zonnepanelen in landelijk Kenia installeert, is op globaal niveau wellicht niet vernieuwend, maar lokaal absoluut wél.

Suggestie voor lid 3:

*"Onder innovatie wordt verstaan het ontwikkelen of verbeteren van **bedrijfsmodellen**, waarbij de vernieuwing betrekking kan hebben op **producten, diensten, processen, technologieën, verdienmodellen of organisatiestructuren**. Voorwaarde hierbij is dat dit leidt tot mogelijke of aantoonbare prestatieverbetering, die zich vertaalt in **additionele waardecreatie ten opzichte van de status quo in de sector en markt waar de startup zich op richt**."*

4. Verlengingen zorgen voor onnodige administratieve lasten

In artikel 10bb wordt de initiële geldigheidsduur vastgesteld op acht jaar (lid 1), met de mogelijkheid deze tot driemaal toe met vijf jaar te verlengen (lid 2 en 3).

Het is positief dat de wetgever erkent dat sommige startups 20 jaar nodig hebben om zich te nestelen in een markt. De Memorie van Toelichting erkent zelf dat de meeste startups die de cyclus succesvol doorlopen hier gemiddeld 12 jaar voor nodig hebben, en bij med-tech en deep-tech zelfs tot 20 jaar.

Het is onbegrijpelijk waarom het leeuwendeel van de startups, gezien de eigen data van het ministerie, na de eerste goedkeuring nog tot wel twee of drie keer door een administratieve molen moet om de status te behouden. Dit zijn startups die hun capaciteit hard nodig hebben voor technologische ontwikkeling en het ophalen van investeringsrondes. Het structureel ontlasten van deze groep is noodzakelijk, in lijn met intenties van Europese initiatieven zoals EU-Inc.

Suggesties:

Ik raad ten stelligste aan om de administratieve lasten te verlagen door de procedures beter af te stemmen op de praktijk:

- **Verleng de initiële termijn naar het gemiddelde:** Breng de standaard initiële geldigheidsduur van de beschikking direct naar 12 jaar, in lijn met het door het ministerie genoemde gemiddelde.
- **Vereenvoudig de verlenging voor kapitaalintensieve sectoren:** Hoewel een directe toekenning van 20 tot 24 jaar voor deep-tech en med-tech de werkelijkheid beter benadert, vraagt dit om complexe afbakeningscriteria bij de initiële aanvraag. Een pragmatisch alternatief is om, na een initiële termijn van 12 jaar, een eenmalige verlenging van 8 tot 12 jaar mogelijk te maken. Zo wordt het aantal administratieve toetsingsmomenten teruggebracht van vier (huidig voorstel: 8+5+5+5) naar maximaal twee. Dit bespaart zowel de startups als de RVO aanzienlijke capaciteit.

5. Herhaalbaarheid en lineaire groei

Een laatste punt betreft het volgende lid van Artikel 10ba.

1. Onder het hebben van een schaalbaar en herhaalbaar verdienmodel wordt verstaan het vermogen van een onderneming om de omzet snel te laten groeien zonder lineaire inzet van meer mensen, meer middelen of hogere kosten, door gebruik te maken van technologie die tot lagere marginale kosten leidt en schaalvoordelen biedt.

De eis "zonder lineaire inzet van meer mensen" sluit bepaalde innovaties uit. Buurtzorg is bijvoorbeeld succesvol opgeschaald naar 15.000 medewerkers en middels IT-infrastructuur erin geslaagd is het middenmanagement (bij benadering) overbodig te maken. Echter, omdat de primaire zorgverlening wél een lineaire inzet van extra verpleegkundigen vereist, zou dit innovatieve model volgens de strikte lezing van deze wet mogelijk niet als 'schaalbaar' kwalificeren.

Dit is een strategische keuze van de wet, beïnvloed door in welke gebieden de overheid graag innovatie wil aanjagen. Hier doe ik geen expliciete suggestie voor, maar ik nodig u ten minste uit tot reflectie.

Ik ga ervan uit dat deze punten waardevolle stof tot reflectie bieden voor de definitieve wettekst. Mocht hier behoefte aan zijn, dan licht ik mijn feedback graag nader toe.

Met vriendelijke groet,

Jeroen Coelen Onderzoeker TU Delft