

Het Noorden verbindt!

Inventarisatie onder noordelijke start-ups en innovators

Kunnen start-ups en innovatieve (kleine) bedrijven de weg vinden in het regionale innovatie-ecosysteem? En kunnen overheden en kennisinstellingen binnen het innovatie-ecosysteem de juiste ondernemers bereiken?

Er zijn in het noorden naar schatting 6000 MKB-bedrijven actief met innovatie. En er zijn naar schatting 250 projecten, programma's, fondsen en subsidieregelingen beschikbaar. Deze 250 partijen zijn op zoek naar startups en interessante MKB-bedrijven. Maar niet alleen overheids-gelieerde partijen zijn op zoek naar start-ups en andere innovatieve ondernemers. Denk aan inkopers, R&D-afdelingen van multinationals die innovatie van buiten halen, of technologiebedrijven die specifieke kennis inkopen.

Kortom er is rond innovatie veel vraag en veel aanbod binnen de regio. De vraag is of men elkaar wel voldoende kan vinden.

Innovatiespotter doet het anders

Innovatiespotter is een data science bedrijf dat met AI (Artificial Intelligence) start-ups en MKB-bedrijven zoekt die actief zijn op het gebied van innovatie, technologie en duurzaamheid. Alle twee miljoen Nederlandse bedrijven worden hiervoor doorlopend geanalyseerd.

Innovatiespotter doet het daarom anders. We gaan ervan uit van dat *alle* startups en innovatieve MKB-ondernemers gevonden moeten kunnen worden. Dus niet alleen bedrijven die al bekend zijn in het innovatie-ecosysteem. Wij bereiken ook en vooral bedrijven die niet bekend zijn. Omdat een AI-algoritme niet-discriminerend werkt, en *alle* innovators in kaart brengt.

Behoefteonderzoek Innovatiespotter 2020

Innovatiespotter heeft samen met een team bedrijfskunde-studenten van de Hanzehogeschool Groningen een vragenlijst gestuurd naar 3000 noordelijke startups en innovatief en kansrijk MKB. We wilden graag weten welke innovatie-gerelateerde behoeften deze bedrijven hebben (financiering, partners, advies, etc.).

De vragenlijst is rechtstreeks naar het info-mailadres van het betreffende bedrijf gestuurd. Er waren geen andere verspreidingskanalen. Er is één keer een reminder verstuurd.

Resultaat: 340 respondenten, ruim 11%. Dat is relatief hoog voor bedrijven die benaderd worden op hun info-mailadres.

De onderzoeksperiode liep van april tot en met juli, tijdens het hoogtepunt van de coronacrisis. We denken dat de invloed van de coronacrisis al enigszins in deze cijfers te zien is.

De inleiding

De inleiding voor de vragenlijst die we naar de ondernemers hebben gestuurd, was als volgt:

Het MKB is de motor van de Nederlandse economie. Meer dan 95% van het bedrijfsleven valt onder MKB en is verantwoordelijk voor 70% van de werkgelegenheid. Uit onderzoek blijkt echter dat het MKB vaak onvindbaar is voor wie ernaar zoekt. Ook potentiële opdrachtgevers weten vaak niet de juiste bedrijven te vinden. De oorzaak zou zijn dat het MKB meestal zakendoet binnen het eigen netwerk in de eigen regio.

Weet u dat er in het noorden meer dan 100 projecten, programma's, proeftuinen, netwerken en subsidies beschikbaar zijn voor MKB? Weet u dat er tientallen financiers in de regio zijn met kapitaal voor het MKB? Weet u dat de overheid en veel grote bedrijven graag willen inkopen bij MKB? Weet u dat studenten vaak bij MKB zoeken naar een stage of een baan, maar die niet kunnen vinden? Weet u dat de overheid miljarden beschikbaar heeft voor inkoop bij het regionale bedrijfsleven?

De kans is groot dat u interessante kansen mist. Via enkele vragen willen we achterhalen welke kansen dat zijn.

Interessante resultaten

We stelden vragen over wat men nodig heeft. Bijvoorbeeld financiering, ondersteuning bij groei en nieuwe zakelijke contacten, maar ook wat men gebruikelijk doet om nieuwe contacten op te doen.

Een samenvatting.

1. Hoe kom je aan financiering?

Voor innovatie en groei is vaak extra geld nodig. Er zijn verschillende mogelijkheden om aan externe financiering te komen, zoals subsidies, leningen, investeringsgeld, crowdfunding, of een combinatie hiervan (gestapelde financiering).

In dit onderzoek is eerst gevraagd naar de behoefte aan financiering. Bijna 40% van de innovatieve respondenten heeft behoefte aan subsidie en 20% heeft behoefte aan een lening. Omdat een deel behoefte zegt te hebben aan beide is het totale percentage dat behoefte aan financiering heeft ruim 46%.

In het noorden zijn een aantal partijen actief om innovatieve bedrijven te helpen aan financiering. We hebben daarom ook gevraagd of men met één van deze partijen contact heeft gehad.

Van de groep bedrijven die financiering zoekt had maar liefst 30% de laatste 3 jaar geen contact met de noordelijke subsidieverstrekkingen, fondsen, financiers en anders gehad.

Het is bekend dat veel aanvragen voor subsidie worden afgewezen. Daar is niet naar gevraagd. Er is in het geheel geen contact geweest.

→ *Bijna een derde van de innovatieve bedrijven die financiering zoekt heeft geen contact met de noordelijke instanties die helpen bij financiering van innovatie en groei.*

2. Bedrijven zoeken massaal samenwerkingspartners.

Een goed netwerk is belangrijk voor het succes van een bedrijf. Maar liefst 93% van de respondenten krijgt nieuwe contacten via het eigen relatienetwerk. Verder scoren beurzen/congressen hoog, namelijk 53%. Vervolgens zoeken op internet (34%) en sociale media (32%).

Maar is deze aanpak toereikend om de juiste contacten te vinden? Vinden bedrijven dat hun eigen werkwijze wel voldoende nieuwe contacten oplevert? We vroegen daarom ook naar de behoefte aan nieuwe contacten. Welke contacten denken innovators nodig te hebben? Opvallend is de grote behoefte bij respondenten aan samenwerking met andere bedrijven (maar liefst 53%). Ook contact met bedrijven in het eigen vakgebied (26%) en grensoverschrijdende samenwerking (36%) scoren hoog. Slechts 21% heeft geen behoefte aan nieuwe contacten.

Innovatieve bedrijven zoeken dus massaal naar samenwerkingspartners. Dit beeld wordt bevestigd door de meest recente noordelijke Innovatiemonitor (<https://www.dvhn.nl/economie/Gros-mkb%E2%80%99ers-verdwaalt-in-noordelijk-financieringslandschap-26000324.html>). Er zijn daarvoor in het noorden diverse innovatienetwerken, clusters, proeftuinen en andere innovatieprogramma's actief. Maar, het blijkt dat bijna tweederde van alle respondenten de laatste 3 jaar géén contact heeft gehad met een dergelijk initiatief.

→ *Er is bij innovators erg veel behoefte aan samenwerkingspartners (53%). Maar de regionale innovatie-initiatieven lijken daarvoor weinig te worden gebruikt/ingeschakeld*

3. Veel behoefte aan nieuwe kennis

Maar liefst bijna 80% van de innovatieve bedrijven had de laatste 3 jaar contact met onderwijs- en kennisinstellingen. Dat zou kunnen betekenen dat bij het overgrote deel van de innovatieve bedrijven de contacten met de kennisinstellingen goed zijn. Maar als gevraagd wordt naar de behoefte aan kennis en technologie zoekt 53% (nog of weer) contact met studenten. Daarnaast zoekt 30% contact met onderzoekers bij HBO/WO.

Je kunt daarmee concluderen dat ondanks de intensieve samenwerking tussen de instellingen en ondernemers er nog veel meer kansen liggen voor samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen.

Slechts 20% van de respondenten zegt helemaal geen behoefte te hebben aan kennis of technologie.

→ *De onderwijs- en kennisinstellingen zijn en blijven erg belangrijk voor innovators. Er lijkt behoefte aan nog betere toegang tot studenten en onderzoekers*

4. Vraag naar ondersteuning bij groei

Hoe ambitieus is een innovatief bedrijf? En denkt een ondernemer zelfstandig te kunnen groeien of ziet men de meerwaarde van professionele ondersteuning? We vroegen naar de belangstelling voor start-up- en groeiprogramma's.

Van de respondenten geeft 16% aan hiervoor belangstelling te hebben. Ook ondersteuning bij export wordt gevraagd: 12% heeft behoefte aan exportondersteuning.

→ *Respectievelijk 16% en 12% wil groeien of exporteren en zoekt daarvoor professionele ondersteuning*

5. Human capital

Goede medewerkers kunnen het verschil maken. En daar is duidelijk veel behoefte aan. Ruim 33% zoekt studenten en stagiairs. Opvallend hoog scoort de behoefte aan gekwalificeerd personeel. Ruim de helft van alle innovators heeft meer gekwalificeerde medewerkers nodig.

→ *33% zoekt stagiairs en 50% zoekt gekwalificeerd personeel*

6. MKB zoekt klanten

Uiteindelijk is het succes van een innovatie afhankelijk van klanten die ervoor willen betalen. Hoe bereik je die?

Als klein bedrijf kan het intensieve proces van marketing, communicatie en acquisitie van een innovatief product of dienst een uitdaging zijn. Dat blijkt ook wel uit de response op de vragen hierover. Meer dan 56% van de bedrijven met een omvang van 1-10 fte hebben behoefte aan marketingondersteuning. Grotere bedrijven hebben minder vraag hiernaar (45%).

De behoefte aan contact met nieuwe klanten scoort hoog: van alle respondenten zoekt meer dan 70% klanten. Bijna 40% van de respondenten zoekt naar leads.

→ *Bedrijven tot en met 10 fte hebben meer behoefte aan marketingondersteuning dan grotere bedrijven. Maar liefst 70% van de respondenten zoekt contact met klanten.*

Innovatiespotter

Innovatiespotter vindt met AI (Artificial Intelligence) start-ups en mkb-bedrijven die actief zijn op het gebied van innovatie, technologie en duurzaamheid. Innovatiespotter ontsluit deze bedrijven, geeft inzicht in innovatietrends en onderbouwt die met data.

*Alle twee miljoen Nederlandse bedrijven worden hiervoor doorlopend geanalyseerd.
Daarnaast raadpleegt Innovatiespotter honderden specifieke bronnen, zoals
innovatieclusters, financieringsbronnen en incubators*

gea vellinga, g.vellinga@innovatiespotter.nl 0651556619