

# Onderzoeken wijzen uit: Overheden en ondernemers zitten gevangen in eigen “bubbel”

De toegankelijkheid van het Noordelijke innovatie-ecosysteem kan beter. Dit blijkt uit recent onderzoek onder beleidsmakers, uitgevoerd door studenten van het Instituut voor Bedrijfskunde van de Hanzehogeschool in opdracht van de Innovatiespotter ([www.innovatiespotter.nl](http://www.innovatiespotter.nl)).

Het onderzoek was gericht op Noordelijke beleidsmakers die ondersteuning bieden aan startups en groeigerichte, innovatieve ondernemers. Denk aan programma's voor kennisdeling, financiering (subsidies en fondsen), netwerken, incubators, exportondersteuning, startupondersteuning enzovoort.

## 1200 Noordelijke ondernemers

Een eerder onderzoek door Hanzehogeschool-studenten in 2020 wijst uit dat Noordelijk MKB de weg niet weet in het innovatie-ecosysteem. Dit blijkt uit een inventarisatie onder startups en andere innovatieve en kansrijke ondernemers. Zij kregen vragen over wat zij nodig denken te hebben om te innoveren en te groeien.

Deze vragenlijst werd ingevuld door maar liefst 1200 noordelijke respondenten. Zij zeggen vooral op zoek te zijn naar gekwalificeerd personeel (50%), bedrijven om mee samen te werken (50%), studenten (45%) en financiering (41%).

Er werd ook gevraagd of en zo ja met welke organisaties binnen het innovatie-ecosysteem de laatste 3 jaar contact was geweest. Daarmee kon achterhaald worden of bij een bepaalde ondersteuningsbehoefte er wel of geen contact was geweest met de juiste organisaties.

Dat bleek vaak niet het geval. Zo bleek van bedrijven die samenwerkingspartners zoeken, slechts 30% gebruik te maken van bestaande innovatienetwerken en innovatieclusters. Terwijl deze netwerken er juist voor bedoeld zijn dat bedrijven rond bepaalde thema's of interesses met elkaar in contact komen.

Sommige andere vragen gaven vergelijkbare uitkomsten:

Het blijkt dat veel ondernemers die op zoek zijn naar kennis, financiering of samenwerkingspartners **de laatste 3 jaar geen contact hebben gehad** met de daar specifiek voor bedoelde (Noordelijke) organisaties.

## Wat vinden beleidsmakers?

Dit was een goede aanleiding om beleidsmakers te bevragen. Hoe kijken beleidsmakers zelf aan tegen hun bereik onder ondernemers? Om hierachter te komen werd via een vragenlijst vragen gesteld als:

*"Startups en MKB zeggen dat ze soms de weg niet te weten in het aanbod van innovatie-ondersteuning. Herkent u dat?"*



Dit blijkt herkenbaar:

Ruim 90% van de respondenten uit de publieke sector herkent: we doen ons best, maar lang **niet alle ondernemers uit onze doelgroep weten ons te vinden**.

We vroegen vervolgens aan beleidsmakers hoe belangrijk zij het vinden om meer ondernemers te kunnen bereiken. Het bereik moet beter, aldus de meesten. Ruim 93% van de respondenten uit de publieke sector is het namelijk eens met deze stelling:

“Alle **startups en innovatieve MKB-ondernemers moeten een reële kans krijgen** om de beschikbare innovatie-ondersteuning zoals kennis, netwerken, financiering en ondersteuning te kunnen **vinden**.”

Andere vragen uit dit onderzoek betroffen de verschillende soorten dienstverlening die men biedt. Opvallend is dat “netwerk en netwerken” een belangrijke vorm van dienstverlening aan ondernemers blijkt te zijn. Verder worden veel bijeenkomsten georganiseerd. Maar uit het onderzoek onder ondernemers bleek dat van respondenten die het eigen netwerk willen uitbreiden, slechts 30% gebruik maakt van innovatienetwerken (zie vorige pagina).

## Doorbreek je bubbel!

Sinds 2017 heeft de Hanzehogeschool samen met Innovatiespotter verschillende onderzoeken uitgevoerd onder zowel ondernemers als beleidsmakers. Een vaste vraag in elk onderzoek betreft op welke wijze men zoekt naar nieuwe zakelijke contacten. In alle onderzoeken staat “via het eigen netwerk” met stip op één als dé manier om nieuwe contacten te zoeken. Dit antwoord geven zowel de ondernemers als de beleidsmakers.

Dat leidt tot het beeld dat er veel verschillende “bubbels” bestaan binnen een regio of sector. Dit maakt het lastig voor zowel overheden als ondernemers om nieuwe contacten te leggen en/of nieuwe doelgroepen te bereiken.

## Innovatieprofiel en innovatiefootprint

Innovatiespotter beschikt als datascience-bedrijf over rijke, gedetailleerde en relevante informatie over elk bedrijf in Nederland, maar vooral over innovatieve bedrijven. Belangrijk hierin zijn het *innovatieprofiel* en de *innovatiefootprint*.

Voor het *innovatieprofiel* wordt met hulp van AI (Artificial Intelligence) elk individueel bedrijf geanalyseerd op een aantal innovatiethema's. Van elk Nederlands bedrijf is daarmee met gemiddeld 90% nauwkeurigheid vast te stellen of het actief is met innovatiethema's als energie, health, circulaire economie, high tech, ict enzovoort.

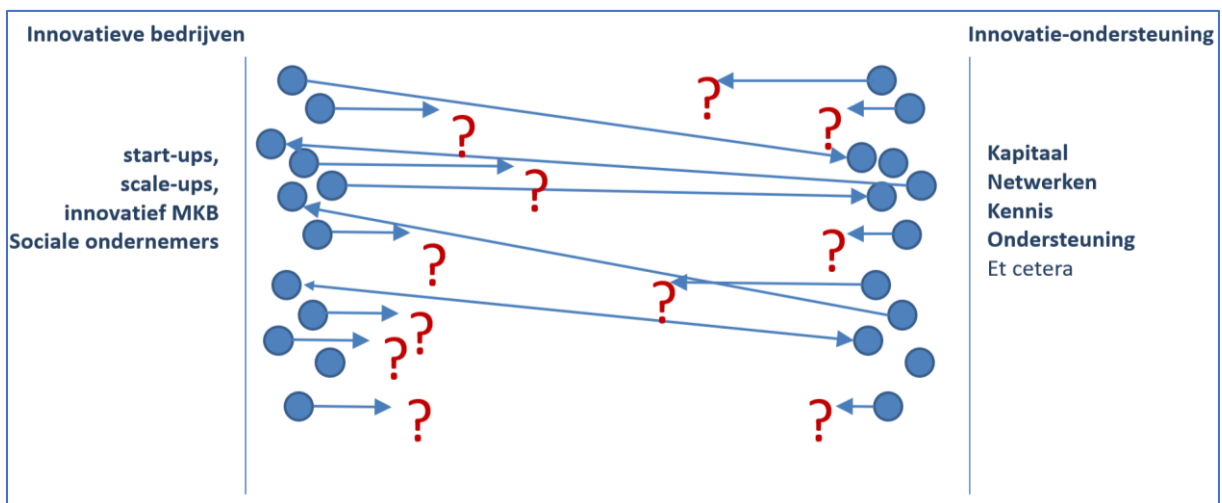
Voor de *innovatiefootprint* wordt elk individueel bedrijf gescand op deelname aan innovatienetwerken, innovatiesubsidies, innovatieclusters, competities, startup-programma's, incubators, investeringen, octrooien, enzovoort. De gevonden deelnames vormen samen de innovatiefootprint van een bedrijf.



## Datagedreven innovatie-ecosysteem

Overheden en bedrijven omarmen steeds meer de mogelijkheden van digitalisering. Met de *innovatiefootprint* en *innovatieprofiel* uit de Innovatiespotter is een selectie van bedrijven samengesteld voor het eerder genoemde behoefteonderzoek onder innovatieve ondernemer. Zonder deze AI-oplossing was het niet mogelijk geweest om deze bedrijven te identificeren en te bereiken.

AI kan een belangrijke rol spelen in de ontsluiting van innovatieve bedrijven, het doorbreken van de "bubbel", bij het actueel houden van data en bij het zicht houden op trends.



Beeld van het huidige innovatie-ecosysteem. Veel innovatieve bedrijven (**links**) zoeken innovatie-ondersteuning in de vorm van kennis, geld, expertise en netwerken (**rechts**). Dat aanbod is er ruim voldoende. Maar vraag en aanbod vinden elkaar vaak niet. Iedereen zit in zijn eigen bubbel of bubbels.



Model van een datagedreven innovatie-ecosysteem. Door gebruik te maken van Artificial Intelligence-oplossingen zoals Innovatiespotter zijn bedrijven beter vindbaar en gegevens eenvoudiger actueel te houden.

## Meer ondernemers

In minder tijd kunnen meer ondernemers bereikt worden. Waar het huidige bereik beperkt wordt door bestaande netwerken en communicatiekanalen, vinden de algoritmes van de Innovatiespotter zonder extra moeite ook "onbekende" bedrijven.

*Zie bijlage voor de resultaten van het onderzoek*

---

*Innovatiespotter (<http://online.innovatiespotter.nl>) is een data science bedrijf dat met AI (Artificial Intelligence) start-ups en MKB-bedrijven identificeert die actief zijn op het gebied van innovatie, technologie en duurzaamheid. Innovatiespotter ontsluit deze bedrijven, geeft inzicht in innovatietrends en onderbouwt die met actuele data.*

*Alle twee miljoen Nederlandse bedrijven worden hiervoor doorlopend geanalyseerd.*

*Gea Vellinga, [www.innovatiespotter.nl](http://www.innovatiespotter.nl), januari 2021 ([g.vellinga@innovatiespotter.nl](mailto:g.vellinga@innovatiespotter.nl), 0651556619)*



# BIJLAGE Het Nederlandse innovatie-ecosysteem

In het najaar van 2020 hebben studenten van de Hanzehogeschool in opdracht van [Innovatiespotter](#) twee onderzoeken uitgevoerd naar het Nederlandse innovatie-ecosysteem. Het onderzoek was gericht op beleidsmakers die ondersteuning bieden aan startups en groei-gerichte, innovatieve ondernemers. Denk aan programma's voor kennisdeling, financiering (subsidies en fondsen), netwerken, incubators, exportondersteuning, startupondersteuning enzovoort.

Een aantal vragen van beide onderzoeken waren identiek. De vragen die in beide onderzoeken (vrijwel) overeenkomen zijn gemarkeerd met een \*.

## Beleidsmakers 1: De onbekende kant van het innovatie-ecosysteem

In het najaar van 2020 heeft Thomas van der Sluis, student van de driejarige opleiding aan het Instituut voor Bedrijfskunde aan de Hanzehogeschool een onderzoek uitgevoerd onder Nederlandse beleidsmakers.

Het onderzoek, met als titel "*De onbekende kant van het innovatie-ecosysteem*" leverde totaal 70 respondenten op.

### Speelt u/uw organisatie een rol in het versterken van de (regionale) economie? \*

- **Ja: 95,7% (67)**
- Nee: 1,4% (1)
- National economy: 1,4% (1)
- Landelijk en internationaal: 1,4% (1)

### Richt u/uw organisatie zich ook op startups en MKB? \*

- **Ja: 88,6% (62)**
- Nee: 10% (7)
- Niet specifiek komt soms voor (1)

### Wat is uw aanbod aan startups en MKB? \*

(Meer dan één antwoord mogelijk.)

- **Kennis: 87,1% (61)**
- **Netwerken: 84,3% (59)**
- Faciliteiten: 42,9% (30)
- Human Capital: 35,7% (25)
- Kapitaal: 32,9% (23)
- Anders: 27,1% (19)
- Marketing: 25,7% (18)
- Geen: 2,9% (2)



## Op welke thema's richt u zich? \*

(Meer dan één antwoord mogelijk.)

- **Energietransitie: 62,9% (44)**
- **Circulaire Economie: 60% (42)**
- ICT: 47,1% (33)
- Health: 42,9% (30)
- High Tech: 42,9% (30)
- Anders: 38,6% (27)
- Agrifood: 34,3% (24)
- Algemeen: 17,1% (12)
- Sociaal ondernemen: 22,9% (16)

## Kunt u aangeven in welke categorie de programma's vallen waarvoor u (mede) verantwoordelijk bent? \*

(Meer dan één antwoord mogelijk)

Innovatie-ondersteuning kan op veel verschillende manieren worden aangeboden. Voorbeelden daarvan zijn: proeftuinen, lectoraten (Raak-regeling), subsidies, regiodeals en nog meer. Kunt u aangeven in welke categorie de programma's vallen waarvoor u (mede) verantwoordelijk bent ?

- **Samenwerkingsverband(en): 61,4% (43)**
- Subsidie(s): 48,6% (34)
- Topsector(en): 37,2% (26)
- Proeftuin(en): 31,4% (22)
- Cluster(s): 30% (21)
- Centre of Expertise: 30% (21)
- Investeringsfonds(en): 25,7% (18)
- Economic Board(s): 24,3% (17)
- Anders: 24,3% (17)
- Innovatiewerkplaats(en): 24,3% (17)
- Regionale ontwikkelingsmaatschappij(en): 22,9% (16)
- Regiodeal(s): 21,4% (15)
- Lectoraat(en): 18,6% (13)
- Valley(s): 10% (7)

## Startups en MKB geven soms aan de weg niet te weten in het aanbod van innovatie-ondersteuning. Herkent u dat? \*

- **Ja, dit was altijd al het geval: 94,3% (66)**
- Ja, sinds de Corona-uitbraak: 0% (0)
- Nee: 5,7% (4)



## Waarom zouden MKB en startups de weg niet weten naar innovatie-ondersteuning? \*

### ➤ MKB weet de weg niet, omdat het te complex is: 68,6% (48)

- Door overvloed aan verschillende partijen die innovatie-ondersteuning bieden: 57,1% (40)
- Er is geen overzicht van alle partijen die innovatie-ondersteuning bieden: 41,4% (29)
- Veel projecten zijn alleen in kleine kring bekend: 41,4% (29)
- Het MKB weet de weg niet, omdat er te weinig kennis beschikbaar is over wat de regio te bieden heeft: 35,7% (25)
- We komen elkaar niet meer tegen bij bijeenkomsten/events: 17,1% (12)
- Anders: 14,3% (10)
- We Niet van toepassing, ik herken niet dat MKB en startups de weg niet weten: 7,1% (5)
- kunnen door Corona onze doelgroep niet meer uitnodigen voor events: 5,7% (4)

## Vindbaarheid van ondersteuning \*

*'Alle startups en innovatieve MKB-ondernemers moeten een reële kans krijgen om de beschikbare innovatie-ondersteuning zoals kennis, netwerken, financiering en ondersteuning te kunnen VINDEN.'*

### ➤ Eens: 90% (63)

- Anders: 5,7% (4)
- Oneens: 4,3% (3)

## Op welke manieren probeert u normaal gesproken in contact te komen met startups en MKB? \*

*(Meer dan één antwoord mogelijk.)*

### ➤ Eigen netwerk: 90% (63)

- Organiseren van bijeenkomsten/evenementen: 74,3% (52)
- Sociale media: 55,7% (39)
- Bezoeken van beurzen, evenementen, tentoonstellingen, congressen: 54,3% (38)
- Brede communicatie & PR: 41,4% (29)
- Marketing via eigen website: 37,1% (26)
- Direct marketing: 20% (14)
- Online marketing: 20% (14)
- Zoeken op internet: 20% (14)
- Anders: 17,1% (12)
- Wij gebruiken adressen van de KvK: 5,7% (4)
- Telemarketing: 2,9% (2)
- Geen: 1,4% (1)



## Kunt u voldoende juiste MKB/startups bereiken?

- **Wij bereiken genoeg MKB/startups, maar we denken dat onze doelgroep groter is: 45,75 (32)**
- Wij bereiken en ondersteunen voldoende juiste MKB/startups: 22,9% (16)
- Anders: 14,3% (10)
- Wij bereiken niet genoeg MKB/startups: 11,4% (8)
- Wij bereiken genoeg MKB/startups, echter zijn dit wel vaak dezelfde: 5,7% (4)
- Wij bereiken genoeg MKB/startups, echter zijn dit vaak niet de juiste: 0% (0)

## Beleidsmakers 2: Het innovatie-ecosysteem van Noord-Nederland

Eveneens in het najaar van 2020 hebben 5 bedrijfskundestudenten van de vierjarige opleiding aan het Instituut voor Bedrijfskunde aan de Hanzehogeschool een onderzoek uitgevoerd onder *Noordelijke* beleidsmakers.

Dit onderzoek met als titel "*Het innovatie-ecosysteem van Noord-Nederland*" leverde 40 respondenten op.

### Speelt u/uw organisatie een rol in het versterken van de (noordelijke) regionale economie? \*

- **Ja: 97,7% (43)**
- Nee: 2,3% (1)

### Richt u/uw organisatie zich ook op startups en MKB? \*

- **Ja: 95,5% (42)**
- Nee: 0% (0)
- Overig: 4,6% (2)

### Onder welk thema valt uw initiatief? \*

(Meer dan 1 antwoord mogelijk)

- **Circulaire economie: 50% (22)**
- **Duurzaamheid: 50% (22)**
- ICT: 38,6% (17)
- Energietransitie: 36,4% (16)
- Algemeen: 34,1% (15)
- Agrifood: 34,1% (15)
- High tech: 31,8% (14)
- Health: 27,3% (12)
- Sociaal ondernemerschap: 25% (11)
- Overig: 23% (10)





## Wat is uw aanbod aan startups en MKB?

### ➤ **Netwerk en/of samenwerking: 88,6% (39)**

- Kennis: 79,5% (35)
- Ondersteuning: 77,3% (34)
- Kapitaal: 29,5% (13)
- Overig: 11,5% (5)

## Kunt u aangeven wat voor type project(en)/programma(s) dit zijn? \*

(Meer dan 1 antwoord mogelijk)

### ➤ **Samenwerkingsverband: 59,1% (26)**

- Innovatiecluster: 38,6% (17)
- Subsidieregeling: 34,1% (15)
- Innovatiewerkplaats: 34,1% (15)
- Proeftuin: 31,8% (14)
- Regionale ontwikkelingsmaatschappij: 29,5% (13)
- Regiodeal: 27,3% (12)
- Overig: 20,7% (9)
- Lectoraat: (11,4%) (5)
- Fonds: 9,1% (4)

## Op welke manieren probeert u normaal gesproken in contact te komen met startups en MKB? \*

(Meer dan 1 antwoord mogelijk)

### ➤ **Via netwerken: 95,5% (42)**

- Via het organiseren van events: 79,5% (35)
- Eigen website: 72,7% (32)
- Sociale media: 70,5% (31)
- Via het bezoeken van events in de regio: 59,1% (26)
- Brede communicatie en PR: 59,1% (26)
- Eigen nieuwsbrief: 56,8% (25)
- Email: 40,9% (18)
- Zoeken op internet: 15,9% (7)
- We gebruiken informatie van de KVK en belastingdienst: 11,4% (5)
- Overig: 9,2% (4)

## Corona-uitbraak: Heeft u meer of minder contact met startups en MKB sinds maart 2020?

### ➤ **Minder: 45,5% (20)**

- Geen verschil: 43,2% (19)
- Meer: 11,4% (5)



## **Uit onderzoek in juni 2020 blijkt dat startups en MKB de weg vaak niet weten in het aanbod van innovatie-ondersteuning. Herkent u dat? \***

➤ **Ja, dit was altijd al het geval: 81,8% (35)**

- Nee: 18,2% (9)

## **Wat zou een mogelijke reden zijn dat MKB de weg niet weet? \***

*(Meer dan 1 antwoord mogelijk)*

➤ **MKB weet de weg niet omdat het te complex is: 59,1% (26)**

- Het MKB weet de weg niet, omdat er te weinig kennis beschikbaar is over wat de regio te bieden heeft: 52,3% (23)
- Door overvloed aan verschillende initiatieven: 52,3% (23)
- Veel projecten zijn alleen in kleine kring bekend: 47,7% (21)
- Er is geen overzicht van alle regionale innovatie-initiatieven: 47,7% (21)
- We komen elkaar niet meer tegen bij bijeenkomsten: 20,5% (9)
- We kunnen door corona onze doelgroep niet meer uitnodigen voor events: 13,6% (6)
- Overig: 9,2% (4)

## **Vindbaarheid van ondersteuning \***

*"Alle startups en innovatie MKB-ondernemers moeten een reële kans krijgen om de beschikbare innovatie-ondersteuning zoals kennis, netwerken, financiering en ondersteuning te kunnen vinden". Wat vindt u van deze stelling?*

➤ **Eens: 93,2% (41)**

- Oneens: 4,5% (2)
- Overig: 2,3% (1)

## **Online alternatief**

Door de corona-uitbraak zijn fysieke events niet mogelijk. Daarom wordt online netwerken steeds belangrijker. Wij doen daarom onderzoek naar een online alternatief, om de regio samen te brengen: de Online Innovatie Atlas, vergelijkbaar met Funda of 123subsidie. Daar kun je door het gebruik van filters snel de juiste huizen of passende subsidieregelingen vinden. MKB en startups kunnen in de Online Innovatie Atlas snel zien wat de regio te bieden heeft. Daarnaast kunnen overheden, innovatieclusters, etc. op één plek hun programma's onder de aandacht brengen van startups en MKB. Zo'n platform moet aan bepaalde voorwaarden voldoen om succesvol te zijn. Er moet makkelijk in gezocht worden, de doelgroep moet het weten te vinden en er moet voldoende aanbod zijn. Het kost dus tijd en inspanning om zo'n platform succesvol te maken.

Denkt u dat MKB baat heeft bij zo'n online atlas?

➤ **Ja: 65,9% (29)**

- Nee: 15,9% (7)
- Overig: 18,3% (5)
- Geen mening: 6,8% (3)
- 



## Welke partners zouden zo'n platform succesvol maken?

(meer dan 1 antwoord mogelijk)

### ➤ De provincies, voor structurele financiering: 68,2% (30)

- Samenwerkingsverbanden: 61,4% (27)
- Gemeenten: 59,1% (26)
- Kennisinstellingen: 56,8% (25)
- Een mediapartner: 36,4% (16)
- Overig: 34,5% (15)
- Geen: 9,1% (4)

## Tijd en geld

Het in contact komen met MKB kost in alle gevallen tijd en geld. Het ontwikkelen van de online innovatie atlas kost ook tijd en geld. Welke van onderstaande stellingen is op u van toepassing?

### ➤ Ik werk mee als aantoonbaar is dat MKB hiermee geholpen is: 34,1% (15)

- Ik ben kritisch op dit idee en ga er alleen aan meewerken als anderen dit ook doen en daarover positief zijn: 13,6% (6)
- Overig: 13,8% (6)
- Goed idee! Kost tijd en geld, maar dat is de moeite waard. Ik wil meedenken hoe je dit kunt financieren: 11,4% (5)
- Ik ben kritisch op dit idee en wil er niet aan meewerken: 11,4% (5)
- Ik werk alleen mee als het ons niks kost, in dat geval wil ik onze projecten en programma's uploaden in het systeem: 6,8% (3)
- Goed idee! Kost wat tijd en geld, maar dat is de moeite waard. Ik heb nu geen budget maar wil dit wel opnemen op de begroting: 4,5% (2)
- Goed idee! Kost wat tijd, maar dat is de moeite waard. Ik zal mijn uiterste best doen om daar wat budget voor vrij te maken: 4,5% (2)