

Actieplan: Zwolle Startup Stad

Johran Willegers
Gemeenteraadslid VVD Zwolle
27 oktober 2016

Inleiding

Het grootste verlies voor onze economie zij niet de startups die het niet hebben gehaald, het zijn de startups die opgezet hadden kunnen worden, maar waar dat niet is gebeurd. Dat zegt Eric Ries, een ondernemer uit het befaamde *Silicon Valley* en een voorvechter voor de startup gemeenschap.

Ries slaat de spijker op de kop. Startups opereren in een niche, slagen ook vaak niet, en beginnen vaak bij een goed idee bij een nog onervaren ondernemer. Door slim, meedenkend en innovatief beleid kunnen we er voor zorgen dat de kans op slagen vergroot wordt. Het is immers zonde als goede ideeën niet ontwikkeld worden door omstandigheden die niets met het idee zelf te maken hebben. De kansen zijn ruimschoots aanwezig. Nederland is niet zomaar één van de meest innovatieve economieën ter wereld.¹

We zien dat scaleups (succesvolle snelgroeïende startups) in drie jaar tijd al voor 70 duizend banen² hebben gezorgd. De Nederlandse interneteconomie levert meer dan 345 duizend banen.³ Daarnaast staat dit onderwerp ook op de agenda van nationaal beleid. Startup-delta, extra acties op fintech en budgetten vanuit het ministerie van Economische Zaken en een flexibelere houding vanuit het Ministerie van Financiën als het gaat om regels en vergunningen dragen bij aan het klimaat. De ontwikkelingen rondom het Brexit-referendum in Groot Brittannië zorgen er overigens ook voor dat startups en fintechns London gaan verlaten.⁴

Zwolle is één van de sterkste economische regio's van Nederland, maar startups verdienen daarin meer aandacht. Gezien de ligging en infrastructuur van Zwolle moet het gunstige vestigingsklimaat doorgetrokken worden met aanpassingen voor startups. Dit voorstel beoogt juist dat te doen. Daarvoor worden actiepunten geformuleerd waarmee het College aan de slag moet gaan. Het feit dat ook de startup-community Zwolle zich meer laat horen heeft al geresulteerd in moties bij de besluitvorming omtrent de Perspectiefnota 2016-2019. Die worden ook wederom meegenomen in de voorgestelde actiepunten, om het belang hiervan te onderstrepen en uit te bouwen.

Startupfinanciering is alom aanwezig: zowel banken, gevestigde internationale bedrijfsadviesbureaus's, durfkapitaal en private investeerders zien kansen. De markt weet waar behoefte aan is of gaat zijn. De gemeente zou echter wel op andere gebieden kunnen helpen. Een startup is niet te vergelijken met andere bedrijven en heeft daarom een andere aanpak nodig om dit soort jonge bedrijven in Zwolle te houden en naar Zwolle te trekken.

Uiteraard is dit niet de enige manier waarop we deze vernieuwende, snelgroeïende ondernemers naar onze stad kunnen halen: de VVD zal daarom zeker over de komende tijd mee blijven denken over mogelijke aanvullende acties om dit specifieke startupklimaat in Zwolle zo aantrekkelijk mogelijk te maken.

¹ <https://www.businessinsider.nl/wef-15-most-innovative-nations-in-the-world-2016-10-kopie/>

² *ScaleUp Dashboard 2015*, Erasmus Universiteit.

³ Centraal Bureau voor de Statistiek. (2016, 14). *Measuring the internet economy in The Netherlands: a big data analysis*.

⁴ *Europe's Startups Reassess Britain*, Wall Street Journal, 27 juni 2016.

Kernboodschap

Kern

Het startupklimaat in Zwolle vraagt actie. Het is onvermijdelijk dat gemeentelijke regels en mogelijkheden niet altijd op dezelfde snelheid meebewegen als de ontwikkelingen in de markt toelaten. Het is daarom zaak om in de snel veranderende wereld van de startups als overheid hard te werken om zo veel mogelijk in de pas te lopen.

Voor het bevorderen en in stand houden van een goed stedelijk startupklimaat is een aantal zaken belangrijk.⁵ Zo moeten de ondernemers de leiding kunnen gaan nemen zodat een sterk netwerk van startups ontstaat waarin kennis wordt gedeeld. De gemeente kan daar een belangrijke ondersteunende rol in spelen.

Ambitie

Ook hebben we een lange termijn inzet nodig. StartupDelta, waarvan Prins Constantijn ambassadeur is, heeft de ambitie om van Nederland op lange termijn een van de beste “startup ecosystemen” van Europa te maken. Dit plan beoogt dat in die sterke innovatiehub, Zwolle dé nummer 1 speler van Oost-Nederland wordt.

Dat doen we door nieuwe spelers met open armen te ontvangen en hun ideeën serieus nemen en uitwisselen zodat ze een onderdeel van de stad gaan uitmaken. Dit moet voortdurend doorgezet worden. Stilstand betekent zeker in de startupgemeenschap achteruitgang. Zo kunnen activiteiten de complete stad bereiken en bijdragen aan veel meer dan enkel het startup ecosysteem. Een proces dat door de overheid gesteund kan worden, bijvoorbeeld in de uitdaging om het centrum van Zwolle aantrekkelijker te maken.

Totstandkoming

De bestaande voorbeelden en ideeën over startups, en het organiseren van een gunstig klimaat hiervoor gaven de stimulans om dit plan te schrijven. De totstandkoming is te danken aan de openheid van vele ondernemers en bedrijven. De actiepunten zijn ontwikkeld door het spreken van meerdere startups, fintechs, grotere bedrijven die zich zowel qua ontwikkelingen als qua financiering met startups bezig houden, banken en landelijke samenwerkingsprogramma's voor startups.

De gesproken startups variëren van ondernemers die zich nog in de pre-investeringsfase bevinden, tot succesverhalen; zowel binnen en buiten Zwolle. De investeerders, banken, participatiemaatschappijen en multinationals waarmee gesproken is, waren in staat ook hun expertise vanuit vergelijkingen in andere Nederlandse succesverhalen, maar ook internationaal te delen. Dit heeft geleid tot tien actiepunten die daarin een bijdrage gaan leveren.

⁵ Feld, B. (2012). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. John Wiley & Sons.

Voorstel

Onderstaand worden de concrete acties geformuleerd en toegelicht.

1

Organiseer periodiek overleg met de startup community in Zwolle en faciliteer waar gewenst ideeënuitswisseling.

Zorg er voor dat de gemeente langs gaat bij startups. Bijvoorbeeld op locaties zoals Hanz. Ook zal bijvoorbeeld bij reguliere bijeenkomsten of borrels die startups zelf organiseren de gemeente ook een afvaardiging sturen. Zo wordt de drempel om richting de gemeenten ideeën of wensen uit te spreken laag en blijft de gemeente op de hoogte van ontwikkelingen bij individuele bedrijven en de wensen van het brede veld.

Facilitair daarnaast, eventueel financieel, initiatieven vanuit startups om hun positie en ideeënuitswisseling in Zwolle te bevorderen. Zorg ervoor dat er evenementen worden georganiseerd waar startups elkaar ontmoeten, zoals ook in de geest van de motie Van Bruggen/Willegers⁶ staat. Financiering kan bijvoorbeeld uit het stadsontwikkelfonds gedekt worden.

2

Kijk hoe gemeentelijk beleid, bijvoorbeeld qua ICT, burgerzaken en sociale zaken door startups en fintechs geïnnoveerd kan worden en hoe de gemeente waar mogelijk als launching customer kan dienen.

Startups kunnen met oplossingen of verbeteringen komen voor gemeentelijk beleid. Bijvoorbeeld in financieringsvormen, maar zeker ook richting de burger of bezoeker van onze stad. Er moet actief gezocht worden naar mogelijkheden. Dit kan bijvoorbeeld ook door een bestaand gemeentelijke probleem centraal te zetten in een hackathon, waar verschillende innoverende startups aan mee kunnen doen.

Een ander voorbeeld hiervan is *Startup in Residence*⁷. De gemeenten Amsterdam, Den Haag, Eindhoven en provincie Gelderland doen hier reeds aan mee. Het idee hiervan is om startups meer en betere kansen te geven om samen te werken met overheden. In bijvoorbeeld Amsterdam wordt op het gebied van stedelijke bereikbaarheid, gezondheid, circulaire economie en een bruisende stad, gezocht naar ideeën die aanvullend, of probleemoplossend voor de stad zijn.

Bij een succes kan hierna de gemeente als belangrijke eerste grote klant dienen. Een launching customer is die ene eerste grote klant die het vertrouwen geeft en een contract tekent. Voor startups betekent dit vaak de eerste stap naar succes. Dit heeft te maken met de financiering die vrij komt. Met het grootschalig in de markt moeten brengen van je product en daarmee dus mensen aannemen die helpen met de verbetering van je oplossing. Met de deur die dit opent

⁶ 2016-7-4 M22

⁷ <https://startupinresidence.com/>

naar andere klanten van formaat. En uiteraard met de reputatie en het aanzien van je klantenbasis.

Bij bedrijven die producten bieden die Zwolle goed kan gebruiken, moeten startups sterk standaard meegenomen worden in de bieding. Veel startups hebben voor hun echte doorgroei een sterke launching customer nodig.

3

Zet effectieve communicatie op rondom succesverhalen in de regio om zo het beeld van Zwolle al goede plek voor startups te verbeteren.

Bedrijven zijn zoekende naar goede locaties. Door verhalen te verspreiden van en door successen kunnen we het ontwikkelende startupklimaat van Zwolle goed tentoonspreiden. Zwolle is sterk gebleken door haar positie als economisch een van de sterkste regio's van Nederland neer te zetten. Startupklimaat verdient een expliciete plek hierin. Op deze manier worden innoverende ondernemers die net van de Mbo- of hogescholen komen ook geprikkeld in Zwolle te blijven. Succesvolle startups of veelbelovende ideeën worden nu weggetrokken uit Zwolle.

4

Kijk in het voldoen aan vergunningen en voorwaarden proportioneel naar de grootte van startups en stem communicatie op de doelgroep af.

Startups zijn vaak nog klein en de ondernemers daarachter hebben niet perse kennis van gemeentelijke voorwaarden en vergunningen. Wanneer startups te klein zijn om aan bepaalde vergunningen of eisen te voldoen, moeten individuele afspraken gemaakt kunnen worden. Zo wordt startups een zogenoemde *Regulatory Sandbox* gegund.

Het is goed mogelijk dat door hun beginfase startups nog niet voldoen aan uitgebreide criteria die in het aanbesteding worden meegenomen. Hier moet eerlijk en proportioneel naar gekeken worden. Biedt daarnaast als gemeente toegankelijke en heldere communicatie over gemeentelijke voorwaarden en vergunningen die aansluit bij de behoefte van startups. Zorg er voor dat vergunningsaanvragen snel behandeld kunnen worden, zeker bijvoorbeeld bij het organiseren van evenementen vanuit deze hoek.

5

Trek *business angels* naar Zwolle en/of help hen te koppelen aan de startups.

Business angels zijn vaak ervaren- of oud-ondernemers die enig kapitaal hebben om te investeren, en/of adviseren met betrekking tot zaken doen. Wat extra mogelijkheden biedt voor deze *business angels* is dat zij in het kader van een investering vanuit het ministerie van Economische Zaken met 23 miljoen euro ondersteund worden om in startups te investeren. De uitvoering van dit actiepoint hoeft dus niet direct geld te kosten en zit vooral in het losmaken van landelijk budget.

Dit punt hangt tevens samen met de acties over het vertellen van succesverhalen en over toegankelijke en heldere communicatie met maatwerk in regelgeving. Hiermee moet de blik van business angels naar Zwolle getrokken worden. Het mooie resultaat hiervan is dat er persoonlijke begeleiding én de kans op investeringen komt vanuit de markt zelf.

6

Neem in het vierjarig e-commerceprogramma dat is opgezet in de regio duidelijk ook de invalshoek richting startups mee.

Vanuit opleidingen is er vaak nog moeite om studenten als stagiair bij startups te plaatsen. Dit komt omdat het bedrijf niet aan een aantal voorwaarde zoals aantal personeelsleden voldoet. In dit programma zijn er e-commerce bedrijven, onderwijsinstellingen, Kennispoort Regio Zwolle, de Provincie Overijssel en de gemeenten van Regio Zwolle die een e-commerceprogramma opzetten. De kansen en het aanbod van startups moet hier in meegenomen worden. Daarnaast moet de drempel voor hen om hier in mee te doen zo laag mogelijk zijn.

7

Creëer een Innovatievoordeel: onderzoek hoe voor startups bepaalde gemeentelijke lasten kunnen worden verlicht.

Door in de beginfase van een startup een innovatievoordeel in te voeren, bereiken we twee zaken. Ten eerste werkt dit uitnodigend richting startups die zich in Zwolle willen vestigen, of aantrekkelijk aan startups die hier reeds zitten. Daarnaast geeft het deze ondernemers voor een bepaalde tijd enige verlichting van hun lasten. Dat is geen overbodige luxe wanneer er ook volop geïnvesteerd moet worden.

Om aan te tonen dat ondernemers binnen die innoverende startupdoelgroep vallen is gebruik te maken van een S&O-verklaring (speur- en ontwikkelingswerk) via de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Er kan ook op gemeentelijk niveau per geval worden bekeken of de ondernemer binnen de startupcategorie valt. Dit innovatievoordeel kan bijvoorbeeld begrensd worden op drie jaar.

8

Fysieke locatie voor startups mogelijk maken.

Zoals elke ondernemer hebben startups een eigen verantwoordelijkheid om geschikte (kantoor)ruimte te vinden én te betalen. Wanneer er marktpartijen zijn die specifiek voor startups of voor innoverende starters dergelijke kantoorruimte willen realiseren, zou de gemeente op het gebied van vergunningverlening zo meegaand mogelijk moeten zijn. Dit is in lijn met de raadsbreed aangenomen motie Futselaar c.s.⁸

Daarnaast valt het te onderzoeken hoe met naar ruimte zoekende startups de gemeente afspraken zijn te maken over het deels voorschieten, of lenen van de huur, wanneer deze nog te hoog is, of door snelle groei nog niet rijmt met de budgettaire mogelijkheden van de startup.

⁸ 2016-7-4 M-23

9

Stel een startupexpertiseteam samen.

Hierin komt een aantal van bovenstaande actiepunten samen. Als het gaat om het aanvragen van een S&O-verklaring, het in contact komen met business angels, grotere financiering krijgen, het zoeken van goede huisvesting, delen van succesverhalen en meer, is het goed dat er een expertiseteam komt. Dit team bestaat uit ervaren startups binnen en buiten de regio Zwolle, ondernemers of betrokkenen die ervaring hebben met ondersteuning van startups. De gemeente heeft hierin geen leidende rol, maar kan de totstandkoming van een dergelijk team wel faciliteren. Dit team helpt startups de vervolgstap maken. Door het delen van kennis en kunde om verder te helpen en het zien van investeringskansen kunnen kansrijke startups de volgende stap maken.

10

Het college schrijft halfjaarlijks een informatienota Startups.

Het college komt jaarlijks met een informatienota over de stand van zaken van de uitvoering van beleid om het Zwolse startupklimaat te verbeteren, waaronder de in dit plan geformuleerde acties. Deze informatienota 'Startupklimaat' dient ook bredere ontwikkelingen, kansen en mogelijk nieuwe acties in kaart te brengen en te evalueren.

Vervolg

Dit actieplan vernieuwt zichzelf constant en moet een dynamisch beginpunt zijn voor een beter Zwols startupklimaat. In de halfjaarlijkse informatienota vanuit het college moet scherp worden ingezet op het inspelen op nieuwe ontwikkelingen. Vandaar dat het periodieke overleg met de startupgemeenschap belangrijk is. Dit plan geeft voor nu een eerste aanzet, maar is ook een ontwikkelend document. Er is niet één plan dat voor alle startups geldt. Eén ondernemersplan raakt niet perse alle soorten innoverende ondernemers. Zeker aangezien deze ondernemers ook hun eigen netwerken opzetten.

Daarom is het belangrijk te blijven kijken naar wat soort ondernemer nog niet bediend wordt en welke nieuwe soort startups in Zwolle komen. Daarin wordt het college gevraagd, om vanuit veranderingen in bestaand beleid, incidentele uitgaven, maar ook structurele budgettaire aandacht, deze acties door te zetten in het gemeentelijk beleid.