

Bijlage

Ondersteuning van kleine bedrijven op het gebied van *Proof of concept* en scale-upactiviteiten

Ondersteuning proof of concept

WBSO

Het ontwikkelen van een *proof of concept* wordt in generieke zin gestimuleerd door de WBSO doordat kosten voor het maken van een prototype dat nog geen commerciële betekenis heeft hier ook onder vallen en dus leiden tot een afdrachtsvermindering op de loonbelasting of een vermindering van de inkomstenbelasting bij de zelfstandige zonder personeel. Starters (vaak horend bij het mkb met een lage omzet waar het lid Van der Lee naar verwijst), krijgen in de WBSO een verhoogd ondersteuningspercentage van 40% (i.p.v. 32 %) over de eerste €350.000 aan S&O-kosten.

MIT

Een drempel die kleine ondernemers kunnen ervaren bij het tot stand brengen van een *proof of concept* is een gebrek aan kennis of schaal. De regeling Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT) voorziet in mogelijkheden van kennisdeling en het tot stand brengen van R&D samenwerkingsverbanden die ook leiden tot verspreiding van kennis. Uit de evaluatie van de regeling blijkt bovendien dat de MIT in een belangrijke behoefte voldoet voor wat betreft de eerste fase van innovatietrajecten.¹ Meer specifiek biedt de MIT de mogelijkheid om een bijdrage te leveren aan het uitvoeren van (technische) haalbaarheidsstudies wat kan uitmonden in industrieel onderzoek en een *proof of concept* in de vorm van experimentele ontwikkeling.

SBIR

Een SBIR-oproep wordt door de overheid opengesteld om startende en gevestigde bedrijven uit te dagen innovatieve oplossingen voor een specifiek omschreven maatschappelijke uitdaging te ontwikkelen. De overheid kan met haar inkoopkracht als sturende klant optreden en innovaties aanjagen. Ondernemers kunnen hiermee toegang krijgen tot een nieuwe opkomende markt. Er wordt in twee fases van een SBIR-traject budget ter beschikking gesteld aan ondernemers. Het gaat eerst om een opdracht voor een haalbaarheidsstudie en vervolgens wordt aan de ondernemers met de oplossingen waarvan uit de haalbaarheidsstudie het hoogste potentieel blijkt een opdracht gegeven om een product te ontwikkelen. Door de volledige dekking, de korte doorlooptijden en fasering kunnen ook kleine ondernemingen hoog innovatieve projecten uitvoeren. Het mkb-aandeel in de ondernemingen die aan een SBIR hebben deelgenomen is circa 90%.

Vroegefasefinanciering (VFF)

De Vroegefasefinanciering (VFF), is er sinds 2014 op gericht innovatieve starters en mkb-ondernemingen door middel van leningen te ondersteunen bij de

¹ Bijlage bij Kamerstuk 32637, nr. 276, blz. 1.

ontwikkeling van innovatieve producten of diensten in de proof-of-conceptfase. De VFF is vorig jaar voor het eerst geëvalueerd.² Uit de evaluatie blijkt dat de VFF haar beoogde rol voor ondernemers vervult, omdat zij een unieke doelgroep weet te bereiken die anders niet aan financiering kan komen. Ondernemers die financiering vanuit de VFF ontvangen hebben meer *proof-of-concepts* gerealiseerd dan ondernemers die zijn afgewezen voor de VFF. De VFF richt zich behalve op starters ook specifiek op het mkb dat een vernieuwingsplan heeft om substantieel te groeien. Hierbij geldt dat bij het kleine mkb een groter deel (45%) van de kosten van het vernieuwingsplan gefinancierd kan worden door middel van VFF dan het middelgrote mkb (35%).

Innovatiekrediet

Het innovatiekrediet biedt ondersteuning aan innovatieve bedrijven. Dit wordt gedaan door subsidie te verstrekken in de vorm van een krediet voor risicovolle technische en klinische ontwikkelingsprojecten, waarin nieuwe producten, processen of diensten worden ontwikkeld. Ondernemers kunnen maximaal 45% van de totale projectkosten financieren met het Innovatiekrediet: het Innovatiekrediet werkt als hefboom voor private financiering, en vereist dus dat ondernemers ook andere financiers aantrekken. Sinds 2008 hebben 230 bedrijven – gebruikgemaakt van het Innovatiekrediet en is er ruim 460 miljoen euro krediet toegekend. Bijna driekwart van de gebruikers van het krediet heeft minder dan 20 medewerkers en bijna 40% van de gebruikers bestaat vijf jaar of minder en is dus starter. De evaluatie laat zien dat de meeste bedrijven die gebruik maken van het Innovatiekrediet bedrijven zijn met hoger opgeleid personeel en hogere investeringen in R&D dan gemiddeld.³ Het Innovatiekrediet is goed bekend bij de doelgroep, hoewel er sectorale verschillen zijn. Het Innovatiekrediet is bijvoorbeeld zeer goed bekend bij *Life Science & Health* bedrijven. De evaluatie laat zien dat de belangrijkste doelstellingen van het Innovatiekrediet worden behaald. Er wordt geconstateerd dat het Innovatiekrediet een belangrijke rol speelt bij het rondkrijgen van de financiering voor de projecten waarvoor het wordt ingezet. De evaluatie laat ook aandachtspunten zien, zoals de benutting van het instrument door verschillende sectoren, de transparantie van het beoordelingsproces en beoordelingscriteria en de aansluiting op vervolfinanciering.

Ondersteuning scale-upactiviteiten

WBSO

De biedt WBSO over de eerste €350.000 aan S&O-kosten een hoger ondersteuningspercentage (32% of 40% voor starters i.p.v. 16%). Hiermee helpt de regeling ook die kleinere bedrijven die hun innovatieactiviteiten willen opschalen.

Seed Capital en DVI

Potentiële scale-up-bedrijven hebben over het algemeen een innovatieve visie en de daarvoor benodigde kennis. Knelpunt is vaak de mogelijkheid om aan financiering te komen om de ambities waar te maken. Omdat deze bedrijven vaak nog maar een

² Kamerstuk 32637, nr. 344.

³ Kamerstuk 32637, nr. 344.

beperkte levensduur hebben en zich (proberen te) begeven op nog onontgonnen terrein, is het voor private financiers vaak lastig in te schatten wat het risico van een investering in deze bedrijven is. De financiering voor de benodigde investeringen voor innovatie en de daarmee gepaard gaande groei is daardoor vaak niet volledig rond te krijgen. Het overheidsbeleid springt hierop in door middel van de regelingen Vroege Fase Financiering (VFF) en Seed Capital en het *Dutch Venture Initiative* (DVI). Dit geeft potentiële investeerders ook meer vertrouwen om samen met de overheid te investeren dergelijke (potentiële) scale-ups.

De Seed Capital regeling en het DVI richten zich weliswaar niet op de kleine mkb-ondernemer zelf, maar zorgen er wel voor dat er meer kapitaal is voor jonge innovatieve bedrijven om hun ambities waar te maken. In verschillende groeifases van een innovatieve mkb-onderneming wordt er dus steun geboden om te kunnen groeien van een kleine mkb-onderneming naar een volwassen scale-up.

Invest-NL

Met betrekking tot het stimuleren van scale-up-activiteiten kan Invest-NL (in oprichting) niet onbenoemd blijven. Invest-NL heeft tot doel om, indien de markt hierin onvoldoende voorziet, bij te dragen aan het financieren en realiseren van Nederlandse maatschappelijke transitieopgaven door ondernemingen en aan het bieden van toegang tot ondernemingsfinanciering. Scale-ups zijn binnen beide doelen een belangrijk aandachtsgebied. Invest-NL heeft risicokapitaal en ontwikkelcapaciteit ter beschikking om hen te ondersteunen.