

Stand van zaken GrowthMatters, september 2018

Op donderdag 14 december 2017 werd op Werf 35 in Hilversum door wethouder Wimar Jaeger de aftrap gegeven van het programma GrowthMatters: een startup en scale-up programma in de regio Gooi & Vechtstreek. Met de uitvoering van het programma wordt invulling gegeven aan punt één van de regionale innovatie-agenda met de bedoeling het startup ecosysteem de regio Gooi en Vechtstreek te versterken, de innovatiekracht in de regio te verhogen en de regionale economie en de werkgelegenheid te versterken.

Hieronder wordt aangegeven wat er in de afgelopen periode is gebeurd en wordt een doorkijkje gegeven naar 2019.

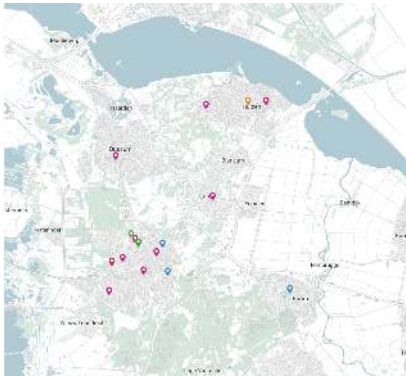
Database

Er is een database aangelegd waarin nu **72 bedrijven** zitten, waarvan zes buiten de regio Gooi en Vecht.¹ Verreweg de meeste daarvan (40) komen uit Hilversum. 17 van de 72 bedrijven zijn actief in de media, 12 in de ICT, 7 in de zorg, 6 en duurzaamheidssector, 5 in Toerisme en Recreatie, en de rest is buiten deze sectoren actief.

De database is gevuld door websites op het internet te raadplegen, door aanmeldingen op de website en door aanmeldingen voor events.

De database is onder meer gebruikt door Startup Utrecht om een [interactieve kaart](#) te publiceren met startups in de regio's Utrecht en Gooi en Vecht.²

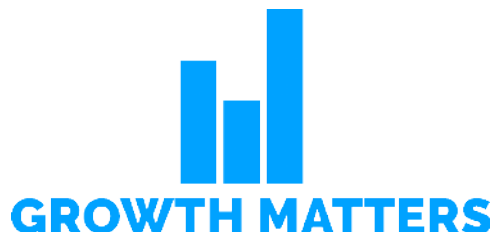
Snapshot interactieve kaart



De database zou in juni door een stagiair verder verrijkt worden door middel van een enquête en interviews, maar de stagiair heeft door persoonlijke problemen moeten afhaken, waardoor e.e.a. is vertraagd. Dit wordt nu in oktober 2018 opgepakt door een parttime medewerker.

¹ Er kunnen ook bedrijven buiten de regio in de database zitten, omdat ze zich hebben aangemeld voor een van de events die in het eerste halfjaar van 2018 georganiseerd zijn.

² Het gaat hierbij uitsluitend om bedrijven die niet ouder zijn dan drie jaar.



Events

In 2018 zijn door GrowthMatters **drie events** georganiseerd om bekendheid voor het programma te generen, ondernemers te ontmoeten, ondernemers elkaar te laten ontmoeten, ervaringen uit te laten wisselen en om innovatieve ondernemers met groeiambitie te kunnen helpen.

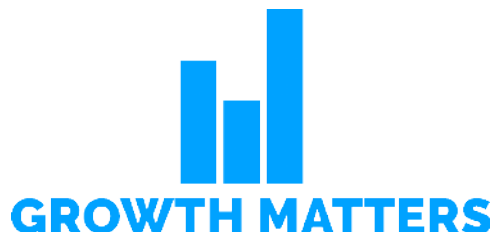
Tijdens de kennismakingsbijeenkomst op 14 december, bleek onder meer dat veel ondernemers behoefte hebben aan ondersteuning om hun groei-ambities te realiseren. Dat was meteen een mooi thema voor een event.

Dat eerste event was de [workshop Scaling Up](#) dat op 5 april 2018 werd gegeven door Bart van Nol van de ScaleUp Company. Tijdens een rondje met de aanwezige startups en scale-ups werd al gauw duidelijk dat veel van hen met dezelfde problemen te maken hebben. Personeel en product zijn veelgenoemde thema's. Voor veel bedrijven is het werven van goede medewerkers en het behouden van bestaande een grote uitdaging. Ook het schaalbaar maken van het product of dienst - cruciaal voor de stap naar snelle groei - wordt als een probleem ervaren. Volgens Van Nol zitten de grote problemen voor een startend bedrijf vaak op het gebied van mensen, strategie, uitvoering en geld. "Vaak zit de oplossing van het probleem in de fase die eraan voorafgaat. Dus heb je een probleem met de uitvoering, kijk dan nog eens goed naar je strategie. Heb je een geldprobleem, dan zit er waarschijnlijk iets niet goed in de uitvoering."

Door deze inventarisatie van problemen/behoefte, konden we volgende events daarop laten aansluiten. Daar veel bedrijven behoefte hadden aan meer handvatten om een goed strategie te formuleren, werd op donderdag 5 juli 2018 de [workshop Strategie](#) gegeven. Hoewel de workshop was uitverkocht (ruim 30 aanmeldingen) kwam daarvan maar de helft opdagen.

De workshop werd gegeven door Heiko Bleeker van consultancybedrijf Station10. Voor hem start het maken van een strategisch plan met een goed inzicht in de huidige markt. Wat is daar de behoefte en is die te kwantificeren? Belangrijke vragen die moeten worden beantwoord voordat je als startup of scale-up aan de keuzes toekomt. Voor veel van aanwezige ondernemers bleek een strategisch plan nog een beetje een 'ver-van-m'n-bed-show'. Hoewel sommigen van hen al meer dan 25 mensen in dienst hebben, waren ze aan het maken van fundamentele keuzes nog niet toegekomen. De workshop was een goede aanzet om er nu echt werk van te gaan maken, want een goed strategisch plan is de basis voor groei.

Het derde event was de workshop 'Klaar voor de GDPR' op woensdag 23 mei 2018 dat in samenwerking met [Media Perspectives](#) werd georganiseerd. Tijdens de workshop ging Sheevani Bharatsingh van [The Law Factor](#) in op de belangrijkste facetten van deze nieuwe verordening.



Hoewel de workshops in een duidelijke behoefte bleken te voorzien, viel de opkomst elke keer tegen. Het blijkt erg lastig de ondernemers te activeren. Dat zal deels met de onbekendheid van het programma te maken hebben en deels met het feit dat het runnen van een bedrijf veel aandacht vraagt, waardoor er te weinig tijd is om even stil te staan om vooruit te kijken.

GrowthMatters wil in het najaar nog tenminste twee activiteiten organiseren voor groeiondernemers in de regio om in ieder geval aan de bekendheid te blijven werken en om de hulpvraag van de groeiondernemers te kunnen inspelen. De eerstvolgende workshop heeft als thema het werven en behouden van talent.

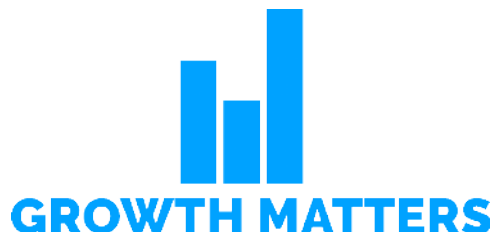
Samenwerking UOA

In overleg met de Ondernemersacademie UOA uit Utrecht zijn twee programma's die zij aan ondernemers aanbieden meer toegespitst op startups en scale-ups. Bij de workshop Scaling Up was Bjorn Six van de UOA uitgenodigd om informatie te geven over deze programma's. Vervolgens heeft de UOA de database van GrowthMatters gebruikt om bedrijven uit de regio Gooi en Vecht te werven. Ook de nieuwsbrief van GrowthMatters is gebruikt om bekendheid aan de programma's te geven. Dat heeft wel een aantal, maar onvoldoende deelnemers opgeleverd om zelfstandig een programma te draaien voor alleen de regio Gooi en Vechtstreek (wat wel was gehoopt). De deelnemers uit de regio zijn nu ingestroomd in een programma waar ondernemers uit een groter gebied afkomstig zijn (behalve Utrecht ook Amsterdam en Rotterdam bijvoorbeeld). Ook de ervaring van de UOA is dat het ontzettend lastig is om ondernemers uit de regio te activeren.

Samenwerking SUU

GrowthMatters is lid van Startup Utrecht (SUU) met de bedoeling dat ondernemers uit de regio Gooi en Vecht op activiteiten in het Utrechtse worden gewezen en vice versa. Verder kan GrowthMatters gebruik maken van de kennis en ervaring die bij SUU aanwezig is met het opbouwen en onderhouden van een ecosysteem. Zoals eerder aangegeven heeft SUU begin 2018 een startupkaart gepresenteerd waarin ook de startups uit de regio Gooi en Vecht zijn meegenomen. Verder worden in de nieuwsbrieven naar elkaars activiteiten verwezen. Ook is aansluiting gevonden bij het Utrechtse investeerdersnetwerk UNI, maar is het in 2018 nog niet gelukt een bedrijf uit de regio Gooi en Vecht bij een bijeenkomst te laten pitchen. SUU had wel een bedrijf op het oog, maar het bedrijf bleek bij nader inzien toch niet geschikt om te pitchen voor investeerders.

De directie van SUU mag in beginsel 8 uur per maand besteden aan GrowthMatters en als ambassadeur fungeren van GrowthMatters, maar daar is het in de praktijk niet van gekomen omdat SUU zelf veel tijd en aandacht eiste. Per 1 september heeft SUU een nieuwe directeur gekregen en met hem zullen opnieuw afspraken worden gemaakt over samenwerking. De insteek zal minder op het ambassadeurschap gericht zijn en meer op de praktische samenwerking met betrekking tot het uitwisselen van kennis en het organiseren van events.



Overigens is niet alleen samenwerking gezocht met de regio Utrecht, maar ook met de provincie Noord-Holland. Zo hebben er gesprekken plaatsgevonden met de organisator van het [programma GO! NH](#), waarin innovatieve MKB-ers worden uitgenodigd om deel te nemen aan Challenges op het gebied van thema's als circulaire economie. Via de nieuwsbrief van GrowthMatters zijn bedrijven uit de regio gewezen op deze programma's.

Investeerdersnetwerk

Er is nog geen begin gemaakt met het opbouwen van een investeerdersnetwerk in de regio Gooi en Vecht. Daarvoor is het eerst nodig beter inzicht te hebben in de wensen van groeiondernemers in de regio en die inventarisatie gaat in oktober 2018 starten.

Startup liaison officers

Per gemeente in de regio Gooi en Vecht is gevraagd of er ambtenaren bereid zijn om op te treden als intermediair tussen groeiondernemers en de gemeente, bijvoorbeeld op het gebied van huisvesting, regelgeving en inkoop. Die bereidheid is er inderdaad, maar het blijkt toch lastig om daar invulling aan te geven. Groeiondernemers weten niet waar ze aan moeten kloppen en de gemeenten zelf hebben nog niet veel te bieden, zoals bijvoorbeeld een inkoopbeleid voor startups. De afzonderlijke gemeenten binnen de regio hebben daarvoor ook minder slagkracht dan bijvoorbeeld een gemeente Utrecht. Deze gemeente is onlangs een eigen programma gestart om startups oplossingen te laten ontwikkelen voor maatschappelijke uitdagingen in de stad.

Financieel

Voor GrowthMatters is 30.000 euro per jaar beschikbaar in de periode 2017-2019. Dat is niet veel als je het vergelijkt met andere groeiprogramma's. Voor het programma MediaMatters, gericht op media-gerelateerde scale-ups, is bijvoorbeeld minstens 150.000 per jaar nodig. En een accelerator programma als GO! NH kost enkele tonnen per jaar.

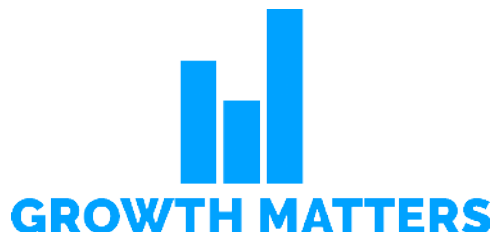
Er was gehoopt dat er via partners als banken meer geld en capaciteit beschikbaar zou komen voor het programma, maar gesprekken met bijvoorbeeld de Rabobank hebben tot nu toe weinig opgeleverd. Dat is op zich wel voorstelbaar, omdat het programma GrowthMatters zich nog moe(s)t bewijzen.

Conclusie

Alles overziende is de conclusie dat er een goede start is gemaakt, maar dat het minder snel gaat dan verwacht en dat het moeilijk is om als nieuwe partij (GrowthMatters) bekendheid en tractie te genereren in de regio. De wens om samen met de UOA een eigen programma aan innovatieve ondernemers in de regio aan te bieden, is waarschijnlijk te ambitieus.

Hoe verder

In het najaar zal in ieder geval de database met groeiondernemingen verder verrijkt worden en zullen ook interviews met deze bedrijven plaatsvinden. Hiervoor wordt een parttime medewerker aangetrokken. Ook zullen er twee events worden georganiseerd voor deze



bedrijven op basis van de problemen/behoefte die bij die bedrijven zijn en worden gesignaleerd.

Daarnaast willen we regelmatig een één uur durende radioshow GrowthMatters maken in samenwerking met New Business Radio (NBR). Hierin nodigen we bedrijven met groeiambitie uit de regio uit om te spreken over hun successen en uitdagingen als ondernemer. Het programma wordt online uitgezonden en ook als podcasts online gedeeld.

Voor 2019 staan er twee wegen open:

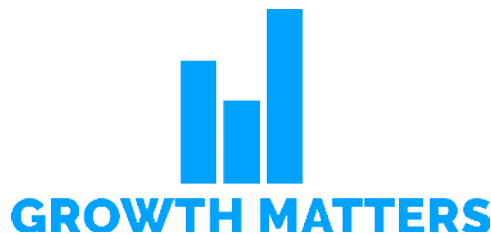
- 1) Doorgaan op de ingeslagen weg, dat wil zeggen: het ontwikkelen en aanbieden van een eigen groeiprogramma gebaseerd op de inventarisatie van problemen en uitdagingen van groeiondernemers;
- 2) Een nieuwe weg inslaan gebaseerd op het verbinden en doorverwijzen van innovatieve ondernemers met groeiambitie naar relevante initiatieven in Utrecht en Noord-Holland.

Gelet op de ervaringen in 2018, ligt de tweede weg het meest voor de hand. Er is onvoldoende slagkracht om een eigen programma te ontwikkelen, terwijl in de provincies Noord-Holland en Utrecht maar ook in de steden Utrecht en Amsterdam (incl. MRA) die slagkracht er wel is en er ook programma's voor innovatieve MKB-ers worden ontwikkeld en aangeboden. Het is beter om daar aansluiting bij te zoeken. In dat kader zal ook de samenwerking met UOA tegen het licht moeten worden gehouden. Op dit moment is de Regio Gooi en Vecht voor 10.000 euro lid van UOA, terwijl er geen specifiek programma is voor de regio.

Basis blijft de aangelegde database met innovatieve ondernemers die gericht zullen worden geholpen. De website GrowthMatters krijgt meer een portalfunctie met voor de ondernemers relevante initiatieven en programma's uit Utrecht en Noord-Holland. Ondernemers voor wie die programma's direct relevantie hebben (dat is bekend op basis van de database), krijgen dat rechtstreeks te horen. GrowthMatters wordt daarmee het schakelpunt (hub) voor groeiondernemers in de regio. Verder worden er ook kennis en -netwerkbijeenkomsten georganiseerd, omdat de ondernemers aangeven dat het soort bijeenkomsten waar relevante kennis kan worden opgedaan en ervaringen kunnen worden uitgewisseld, schaars zijn. Op deze manier kan er tevens worden gewerkt aan het opbouwen van een community die na 2019 op eigen benen kan staan.

We hebben op dit moment 72 bedrijven in de database staan. Dat zullen er naar verwachting niet meer dan 100 worden. Het is ons streven er daarvan 25 gericht te kunnen helpen.

Deze route zal verder verkend worden als de Regio Gooi en Vecht zich hierin herkent.



Bijlage 1: Indicatieve begroting 2019

	2018	2019
Beheren en uitbreiden database	8.000,00	4.000,00
Hubfunctie		5.000,00
Netwerkactiviteiten	pm	pm
4 events (3 gerealiseerd 2018)	14.000,00	12.000,00
Marketing en communicatie	7.500,00	8.500,00
Onvoorzien	500,00	500,00
	<hr/>	<hr/>
	30.000,00	30.000,00

Toelichting

Hierboven is een indicatieve begroting 2019 weergegeven, afgezet tegen de verwachte kosten 2018 voor dezelfde activiteiten.

1. Met het maken van de database is in 2017 gestart en deze is in 2018 verder uitgebreid. De komende maanden (okt-dec) wordt de database verder verrijkt, zodat er een goede basis ligt voor 2019.
2. De hubfunctie heeft betrekking op de doorverwijsfunctie van GrowthMatters die nadrukkelijker een rol kan spelen in 2019.
3. Voor netwerkactiviteiten is geen budget gereserveerd; dat is eigen inbreng van Media Perspectives (onder meer lidmaatschap StartUp Utrecht).
4. De kosten van het organiseren van een event kosten ca. 3-3.500 euro per keer (500 euro catering, 1.500 spreker, 1.500 voorbereiding).
5. Marketing en communicatie betreft het onderhouden van de website en het maken van de nieuwsbrief. NB: het maken van een radioshow kost ca. 750 euro per keer. Daarvan kunnen er binnen het budget in 2018 nog twee gemaakt worden; in 2019 vier tot zes.

NB: De ureninzet van StartUp Utrecht (SUU) loopt niet via het budget van GrowthMatters, maar vormt onderdeel van de subsidie die SUU van de provincie Utrecht heeft ontvangen (via de Economic Board Utrecht).