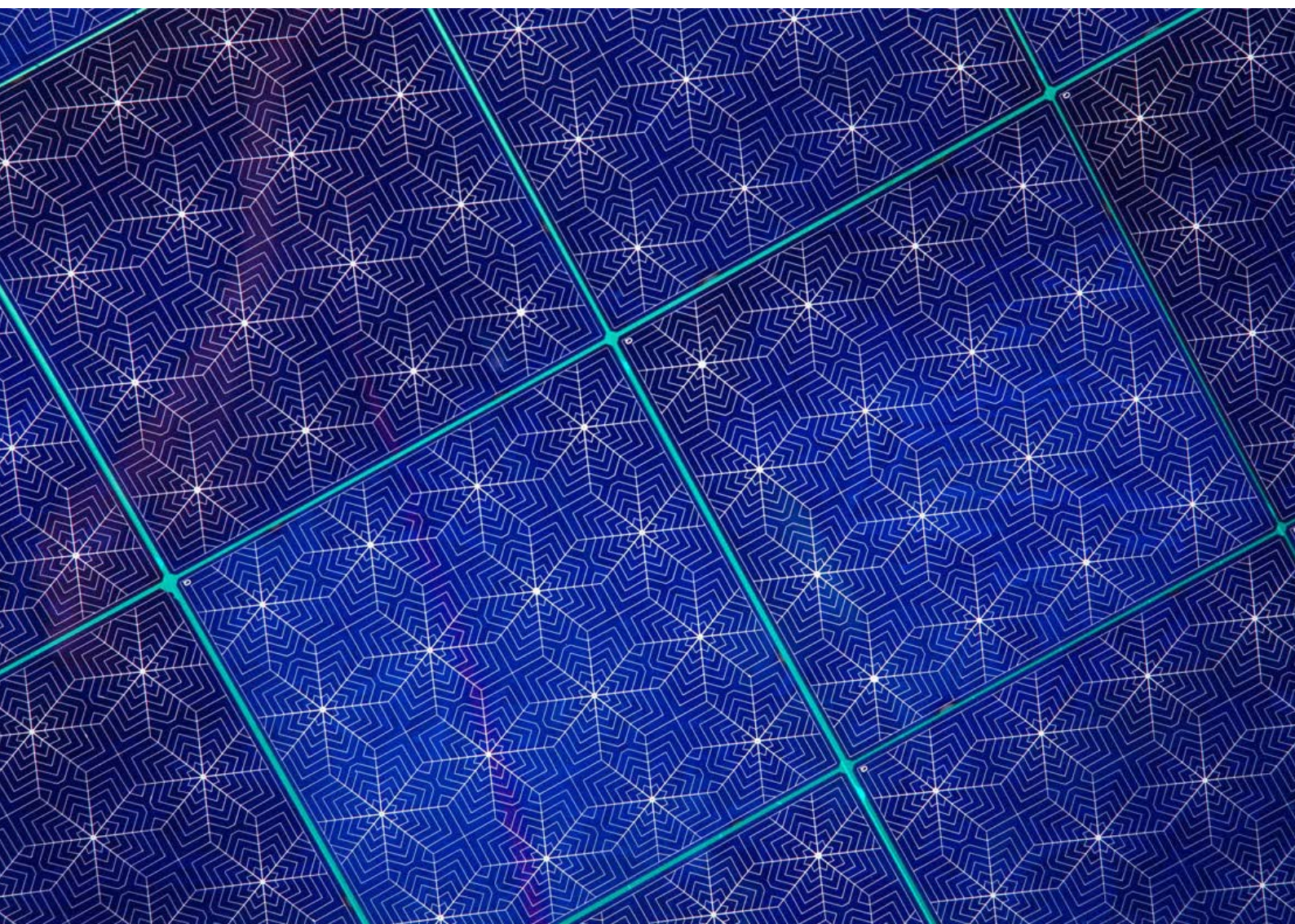




Ministerie van Economische Zaken

Bouwstenen voor boven- regionale samenwerking technologie brandpunten

Pilot Meerjarenprogramma 2025-2028



Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	3
1 Meerjarenprogramma 2025-2028	4
1.1 Inleiding	4
1.2 Totstandkoming programma	4
1.3 Doelstellingen	5
1.4 Uitvoering	5
1.5 Leeswijzer	6
2 Analyse	7
2.1 Technologiecompetitie 2050	7
2.2 Een veranderende wereld	8
2.3 Uitdagingen voor behoud van groei in Nederland	8
3 Beleidscontext	10
3.1 Beleidsproloog	10
3.2 Definitie deeptech bedrijven	11
3.3 Bepalende succesfactoren	11
3.4 Strategische partnerschappen	12
3.5 Vaststelling technologie brandpunten	12
3.6 Samenwerken aan de randvoorwaarden	13
3.7 Retentie gericht ruimtelijk faciliteren	14
4 Instrumentarium	15
4.1 Taskforce	15
4.2 Venture building	15
4.3 Tijdig signaleren van Leads	16
4.4 Makelen en schakelen op de ruimtevrage	16
4.5 Voldoende talent	16
4.6 Aansluiting op het net	17
4.7 Wonen en bereikbaarheid	17
4.8 Mandje voor financiering	18
5 Activiteitenplan	19
5.1 Bovenregionale samenwerking	19
5.2 Uitvraag ROM's	20
5.3 Analyse kader	20
5.4 Organisatie	21
5.5 Voortgangsrapportage en monitoring	21
Colofon	23

Managementsamenvatting

In het hoofdstuk “Economie en ondernemingsklimaat” van het Regeerprogramma 2024-2028 gaf het Kabinet het belang aan voor het kunnen ontkiemen, groeien en bloeien van bedrijven in Nederland. Ondernemers vervullen een belangrijke economische, sociale en maatschappelijke rol. Daarom werkt het Kabinet aan een gericht industrie- en innovatiebeleid en voldoende ruimte voor economie. Daarin spelen bedrijven die één of meer van de tien technologieën uit de Nationale Technologiestrategie (NTS) toepassen een hoofdrol. Op bedrijven die zich richten op de technologieën van de NTS die een ‘maak’ aspect in zich hebben, ligt de focus voor dit programma. Deze bedrijven noemen we in dit meerjarenprogramma: ‘deeptech bedrijven’ omdat het veelal, passend bij de definitie van deeptech, technologieën zijn die ontstaan uit baanbrekend wetenschappelijk onderzoek en die fundamentele doorbraken beloven in hoe we problemen aanpakken.

Het Kabinet wil voldoende ruimte bieden aan deze deeptech bedrijven en de hoogwaardige waardeketen in de Nederlandse industrie waar zij deel van uitmaken. Het is echter niet eenvoudig om de positieve gevolgen van deeptech bedrijven binnen Nederland te kunnen verzilveren. Deeptech bedrijven denken en opereren internationaal en staan onder grote druk van de transformatie en bijbehorende krachten die de wereld-economie richting 2050 zal doormaken. Daar komt bij dat Nederland verdichte regio's heeft waar het kunnen opschalen door bedrijven niet altijd lukt omdat er geen fysieke ruimte is, de financieringscondities niet concurrerend zijn, de stroomaansluiting niet op orde is of onvoldoende talent beschikbaar is. Dit zijn redenen waarom bedrijven overwegen naar het buitenland te verplaatsen.

Dit programma richt zich op deeptech bedrijven die op hun bestaande locatie tegen de grenzen van hun groei aanlopen. Bedrijven maken hun autonome keuzes over hun investeringen. Maar er ligt een verantwoordelijkheid voor de Nederlandse overheden om er voor te zorgen dat zij voor hun groei voldoende perspectief zien in Nederland. Met dit programma willen we bevorderen dat zij hun vervolgstappen in Nederland maken. Dit doen wij door hen eenzelfde mate van begeleiding te geven als momenteel wordt gegeven aan buitenlandse bedrijven die in Nederland willen investeren.

Met dit meerjarenprogramma wordt een experiment uitgevoerd over een periode van 4 jaar waarin we relevante deeptech bedrijven op basis van een case based aanpak faciliteren in hun groei in een andere Nederlandse regio, indien groei binnen de huidige regio niet mogelijk is. Randvoorwaarde om dit succesvol te laten verlopen, is een goede samenwerking tussen de verschillende Nederlandse technologie brandpunten.

Nieuw in de aanpak van dit programma is dat de ruimtevraag voor opschaling onderdeel wordt van de aanpak van de ROM's voor innovatieve bedrijven. Op basis hiervan kan de vraagarticulatie van wat bedrijven nodig hebben, eerder in de tijd inzichtelijk worden gemaakt. Kerntaken van de ROM's zijn investeren, innoveren en internationaliseren. Venture building ondersteunt die kerntaken. In het kader van deze drie activiteiten spreken de ROM's duizenden bedrijven per jaar, klein en groot, jong en oud. En zij hebben dus meer dan welke andere partij ook, zicht op startups, scale-ups en grown-ups met hun eventuele ruimtebehoefte. De ROM's dragen dus een belangrijke rol in de uitvoering van dit Meerjarenprogramma samen met onder andere de NFIA, en overige relevante partners. Deze zullen er voor zorgen dat a) de opschalingsvraag van relevante deeptech bedrijven eerder in tijd gesteld kan worden; b) deze deeptech bedrijven bij onvoldoende doorgroei-mogelijkheden de keuze gegeven wordt om door te kunnen groeien elders in eigen regio of in een andere Nederlandse regio; c) de verschillende technologie brandpunten in Nederland samenwerken als één samenhangend ecosysteem. De uitvoering van deze doelen en dit programma zal volgen in een apart opgesteld document door de ROM's en NFIA.

Den Haag, Maart 2025

1 Meerjarenprogramma 2025-2028

1.1 Inleiding

Dit programma richt zich op deeptech bedrijven. Deeptech wordt gekenmerkt door het feit dat deze technologieën gebaseerd zijn op wetenschappelijke of technische doorbraken. Het gaat om innovaties die voortkomen uit diepgaande onderzoeksresultaten en nieuwe wetenschappelijke ontdekkingen. Deze technologieën beloven fundamentele doorbraken in hoe we problemen aanpakken, zoals nodig is voor het behalen van onze digitale- en maatschappelijke transitities.

Tussen deeptech bedrijven is de internationale competitie enorm. Het gevecht om talent is volop gaande en de samenstelling van het personeel is dan ook zeer internationaal. Zeker in hun jongere jaren zijn deze bedrijven dan ook relatief beweeglijk en verplaatsbaar, ook naar het buitenland, waar vestigingscondities soms aanzienlijk beter zijn. Een samenhangend programma om bedrijven en hun personeel, ook ruimtelijk, aan Nederland te binden is nodig. Van deze aanpak in de komende jaren kunnen we leren zodat dit structureel verbeterd kan worden voor Nederland.

Deze bedrijven groeien in hun jonge jaren snel en zullen dan ook een steeds grotere aanspraak doen op ruimte. Dit gaat verder dan 'ruimte' in termen van vierkante meters: het gaat hierbij bijvoorbeeld ook om ruimte op het net, voldoende kapitaal, en beschikbaarheid van personeel. Het gaat hier dus om de groei ruimte, en niet alleen de letterlijke ruimte vraag in vierkante meters. Hier wordt verder op ingegaan in 3.7. Om er voor te zorgen dat deze bedrijven geacommodeerd kunnen worden in hun groei is het van belang dat deze ruimte vragen vroegtijdig gesteld worden zodat hier ook tijdig op geanticipeerd kan worden.

Het Ministerie van Economische Zaken, provincie en gemeente weten elkaar al goed te vinden bij individuele casussen rondom toonaangevende bedrijven. Alleen missen we nog een proactieve regio-overstijgende systematiek die zich richt op deeptech start- en scale-up met potentie, die niet kunnen doorgroeien en door investeren op binnen hun eigen regio. Daarom dit meerjarenprogramma voor de bovenregionale samenwerking tussen de Nederlandse technologie brandpunten. Hierin zal er bottom-up en case based, vanuit de bedrijven, gekeken worden hoe we deze bedrijven in Nederland kunnen behouden. Het programma beoogt bij te dragen aan een goed ondernemingsklimaat voor deeptech bedrijven. Daardoor kunnen we ons innovatievermogen en arbeidsproductiviteit vergroten, en bij dragen aan een toekomstbestendige economie voor Nederland.

1.2 Totstandkoming programma

Het programma komt voort uit een initiatief van het Ministerie van Economische Zaken¹. Omdat het vestigingsklimaat bestaat uit verschillende aspecten, hebben bedrijven niet altijd de mogelijkheid om op te schalen in de regio waar hun activiteiten zijn begonnen. Dit hangt onder meer af van het type industrie, het type activiteit, de grootte van het bedrijf en de levensfase waarin het bedrijf zich bevindt. Deeptech bedrijven opereren doorgaans internationaal en zijn ook actiever op het gebied van innovatie. Ongeveer 16% van de bedrijven overweegt regelmatig om de bedrijfsactiviteiten naar het buitenland te verplaatsen². Daarmee kan Nederland verdienvermogen kwijtraken. In het programma Ruimte voor Economie³ van 13 oktober 2023 heeft de minister van Economische Zaken en Klimaat aangekondigd om te verkennen welke mogelijkheden er zijn om relevante bedrijven op bestaande bedrijventerreinen in andere regio's te laten door investeren en doorgroeien. De huidige minister van Economische Zaken zet hier onverminderd op voort.

¹ Kamerstuk 33009-121: Samenwerken aan een hightech maakindustrie van wereldniveau

² SEO Monitor Omgevingsklimaat 2023

³ Kamerstuk 34682-178: Programma Ruimte voor Economie

Ten behoeve van deze verkenning is een open en iteratief proces doorlopen met een brede vertegenwoordiging van regionale partners. Regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's), regionale triple-helix organisaties, de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA), het ministerie van Onderwijs Cultuur en Wetenschap (OCW) en provincies hebben hieraan meegedaan. Samen met hen zijn in totaal 7 dialoogsessies georganiseerd waarin de analyse, beleidscontext en oplossingsrichtingen zijn besproken. De uitkomsten van dialoogsessies hebben eveneens in nauwe samenwerking met hen in dit meerjarenprogramma vorm en inhoud gekregen. Kern hiervan is het instrumentarium om de ruimtelijke vraagarticulatie van relevante deep-tech startups, scale-ups en grown-ups over de regio's heen, onderdeel te laten zijn van de intensieve gesprekken die de ROM's hebben met die bedrijven, waaronder de aanpak voor venture building.

Bij een startup, scale-up of grown-up in het kader van dit programma, gaat het om innovatieve en kennisintensieve bedrijven die vernieuwend zijn en een product of dienst op de markt willen brengen die maatschappelijk impact maakt. Een startup heeft de ambitie een miljoenen omzet na te streven, maar het product of de dienst moet nog worden bewezen. Een scale-up is een snel groeiende startup met een bewezen product of dienst en die een kans maakt internationaal door te breken en vele banen creëert. Onder grown-ups verstaan we volwassen bedrijven die nieuwe producten of diensten op de markt brengen.

Quote uit de regionale dialoogsessies:

“Of een bedrijf potentieel een bepaalde fysieke ruimtebehoefte zal hebben, kan je vroeg identificeren. Aan de hand van het venture building levensfasemodel, kun je redelijk inschatten wanneer je moet helpen. Hierdoor zorg je er voor dat je bedrijven tijdig helpt die echt kansrijk zijn.”

1.3 Doelstellingen

Dit programma kent 3 samenhangende doelstellingen:

- a. De opschalingsvraag van relevante deep-tech bedrijven eerder in de tijd gesteld krijgen;
- b. Deze deep-tech bedrijven bij gebrek aan doorgroeimogelijkheden, de keuze te geven om door te kunnen groeien en door te investeren elders in de eigen regio of in een andere Nederlandse regio;
- c. De verschillende technologie brandpunten⁴ in Nederland hiertoe te laten samenwerken als één samenhangend ecosysteem.

1.4 Uitvoering

Dit meerjarenprogramma bevat tevens de bouwstenen voor het opstellen van een activiteitenplan dat in de periode 2025-2028 uitvoering geeft aan de doelstellingen van het programma. Het activiteitenplan vormt na goedkeuring door het ministerie van Economische Zaken onderdeel van het programma. Het gaat hier om een experiment voor een periode van 4 jaar. Voor de uitvoering bouwt het programma voort op de bestaande competenties, werkwijzen en inzichten van de ROM's, triple-helix organisaties en de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA). Ook is het programma zo opgezet dat het aansluit op de beleidsprioriteiten van het ministerie van Economische Zaken, zoals de Nationale Technologie Strategie (NTS)⁵, het rapport Groeimarkten voor Nederland⁶ en complementair werkt aan de Meerjarenstrategie voor de bovenregionale samenwerking door de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen⁷.

⁴ Een technologie brandpunt is een brandpunt waar zowel hightech en deep-tech, alsmede andere technologie bedrijven geografisch geconcentreerd zijn.

⁵ Kamerstuk 33009-140: Nationale Technologiestrategie (NTS)

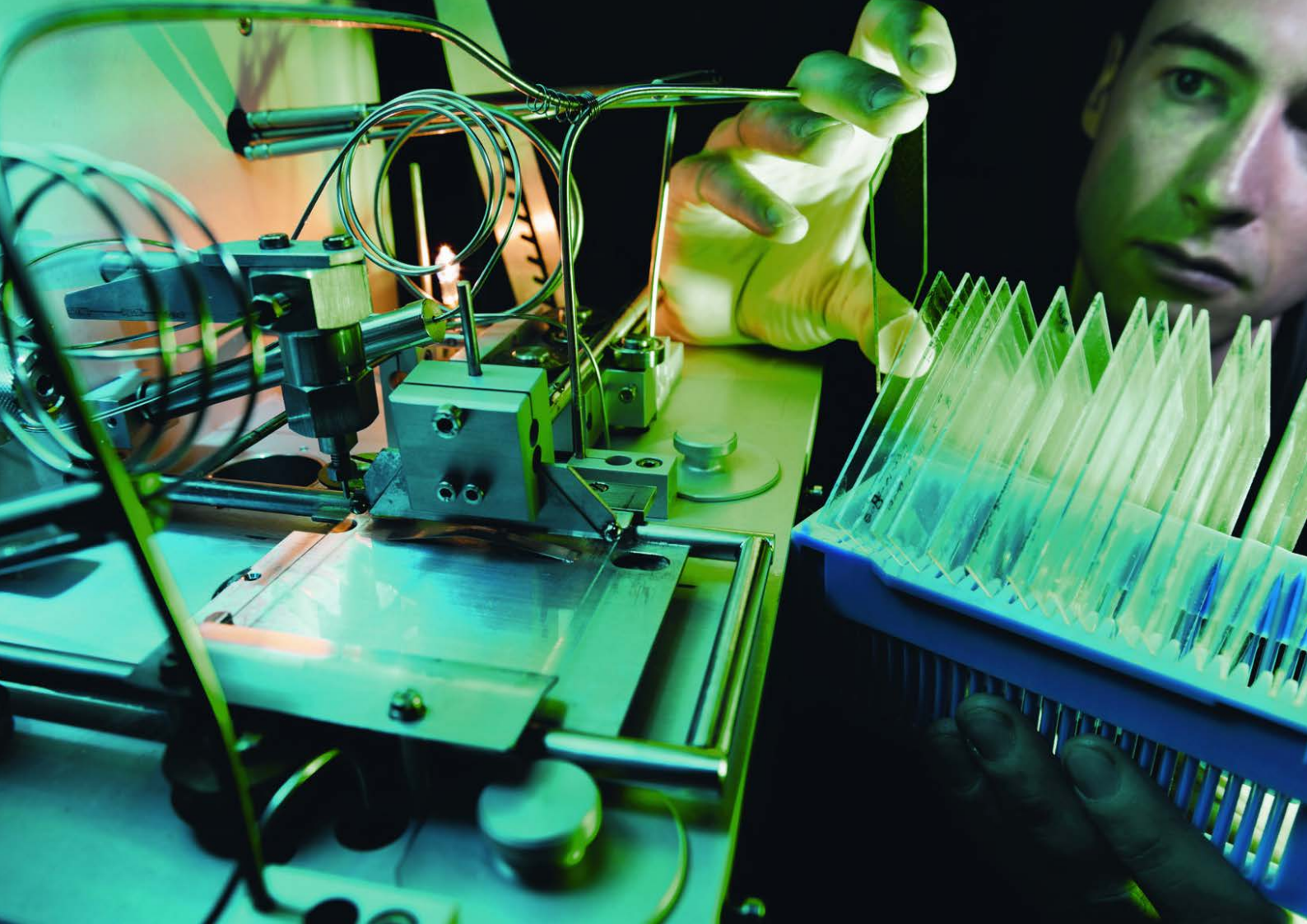
⁶ Kamerstuk 33009-137: Groeimarkten voor Nederland

⁷ Kamerstuk 29697-151: Meerjarenstrategie voor de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's)

NB. Dit meerjarenprogramma vermeldt geen vraag aan provincies of gemeenten voor de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Het uitgangspunt is dat de uitvoering van het experiment kan plaatsvinden op bestaande (of in ontwikkeling zijnde) bedrijventerreinen of werklocaties.

1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 is de analyse over de verschuivende geopolitieke panelen in de wereld vermeld en waarom dit programma helpt om belangrijke kennis en technologie voor Nederland te behouden. In hoofdstuk 3 worden de beleidscontext en definities behandeld, waarbij de kern ligt bij de nabijheidsfactoren die van belang zijn om de verschillende technologie brandpunten in samenhang te laten functioneren. Hoofdstuk 4 behandelt vervolgens het instrumentarium voor de uitvoering. Daarbij is de basis gelegd om de ruimtelijke component onderdeel te laten zijn van het 4 fasen model voor venture building. Hoofdstuk 5 geeft duiding aan de opdracht voor de ROM's voor het opstellen van een activiteitenplan en behandelt ook de na te streven impact doelstellingen.



2 Analyse

2.1 Technologiecompetitie 2050

De hoogwaardige, innovatieve, maak- en procesindustrie is één van de belangrijkste pijlers voor het duurzame verdienvermogen van Nederland. Een aantrekkelijk en concurrerend vestigings- en ondernemingsklimaat is de belangrijkste voorwaarde én troef om deze sector in de toekomst schokbestendig (robuust én veerkrachtig) te maken en te houden. Om dit te bewerkstelligen zijn instrumenten nodig, die bedrijven adequaat faciliteren, zodat Nederland het spel in de internationale technologie competitie kan blijven spelen.

Grote transitie worden gedreven door de deep tech bedrijven. De ontwikkeling van technologie biedt oplossingen voor bijvoorbeeld de gezondheidszorg, energietransitie en verduurzaming, verhoogt de arbeidsproductiviteit, en speelt een essentiële rol in het tegen gaan van én tevens het omgaan met klimaatverandering. De innovatiekracht van de sector heeft een brede uitwerking in ons dagelijks leven, in de manier waarop we werken, communiceren, energie gebruiken en ziekten behandelen. Zo bouwen we in Nederland de meest nauwkeurige elektronenmicroscopen, waarmee bijvoorbeeld op atomair niveau het COVID-virus is ontleed. Of, neem de Iron Fuel Boiler die huishoudens van CO₂ neutrale warmte kan voorzien door de omzetting tussen roest en ijzerpoeder, en de ECG-pleister waardoor patiënten met hartritme stoornissen niet meer naar het ziekenhuis hoeven en thuis kunnen worden gemonitord.

De groei van deep-tech bedrijven en technologieontwikkeling zullen ook in de toekomst onverminderd blijven plaatsvinden. Ze dragen in potentie bij aan significante economische groei en verdere welvaart- en welzijnsontwikkeling. Er is echter meer nodig om de positieve gevolgen van deze bedrijven binnen Nederland te kunnen verzilveren. Deep-tech bedrijven denken en opereren internationaal en staan onder grote druk van de transformatie en bijbehorende krachten die de wereldeconomie richting 2050 zal doormaken. Gegeven de schaarstes zoals bijvoorbeeld op het gebied van fysieke ruimte, financiering, stroom en talent, is het geen vanzelfsprekendheid dat deze groei ook Nederland ten goede blijft komen. Er ligt hier een verantwoordelijkheid voor Nederlandse overheden om er voor te zorgen dat bedrijven in beginsel in Nederland zelf hun vervolgstappen kunnen maken. Het creëren van goede randvoorwaarden versterkt het Nederlandse vestigings- en ondernemingsklimaat. Daarmee wordt tegelijkertijd de internationale positie van Nederland versterkt. Zo zorgen we er voor dat Nederland onderdeel blijft van belangrijke deep-tech ecosystemen. Dit is essentieel om een belangrijke speler van wereldniveau te blijven.

2.2 Een veranderende wereld

In 2050 zullen China en India volgens veel analisten de grootste economieën ter wereld zijn⁸. Azië wordt het dichtstbevolkte continent. Andere landen als Brazilië, Mexico en Indonesië zullen ook een grotere economische - en vooral politieke rol gaan spelen. Verschillende landen nemen protectionistische maatregelen, omdat de effecten van globalisering negatief kunnen uitwerken voor specifieke invloedrijke belangengroepen in hun eigen economie. Terwijl de bevolking in Nederland en in andere geïndustrialiseerde Europese landen zal vergrijzen en dalen als gevolg van de lage geboortecijfers en lagere migratie.

Het is dan ook onvermijdelijk dat geografische afzetmarkten zullen verschuiven. Ook voor Nederland en de rest van Europa. De transformatie van de wereldeconomie zal invloed hebben op de geografische locaties in de wereld waar wordt geïnnoveerd, ontwikkeld en geproduceerd. Hierdoor kunnen kwetsbaarheden en afhankelijkheden van andere landen ontstaan of vergroten. Het verklaart waarom Europa, en daarmee ook Nederland, nu keuzes maakt voor de versterking van de eigen strategische autonomie⁹.

2.3 Uitdagingen voor behoud van groei in Nederland

Om onze brede welvaart te behouden is het van groot belang om belangrijke kennis, kunde en technologie voor Nederland te behouden én te blijven ontwikkelen¹⁰. Daarvoor is het noodzakelijk dat we de Europese samenwerking op specifieke terreinen versterken (zoals verbetering van de interne markt) en de concurrentiekracht via onder meer structurele hervormingen vergroten. Een productieve, innovatieve en concurrerende Europese deep-tech sector zorgt voor een sterke Nederlandse positie in de technologiecompetitie. Samenwerking tussen Rijk en regio is hiervoor een essentiële voorwaarde. In Nederlandse regio's worden bijvoorbeeld door de ROM's, triple-helix organisaties en decentrale overheden veel goede initiatieven genomen om startups, scale-ups en grown-ups tot wasdom te brengen. Belangrijke uitdaging daarbij is dat meer startups moeten kunnen doorgroeien tot succesvolle scale-ups en meer scale-ups uitgroeien tot een unicorn¹¹. Er is hieraan in Nederland een groot potentieel, maar de conversie naar betekenisvolle impact moet omhoog. Slechts 21% van de Nederlandse startups groeit door naar de scale-up fase, vergeleken met 60% in de Verenigde Staten (VS) en 37% in Duitsland¹².

⁸ ABRDN Research Institute: The Asian century? It's only just begun, 30 May 2023

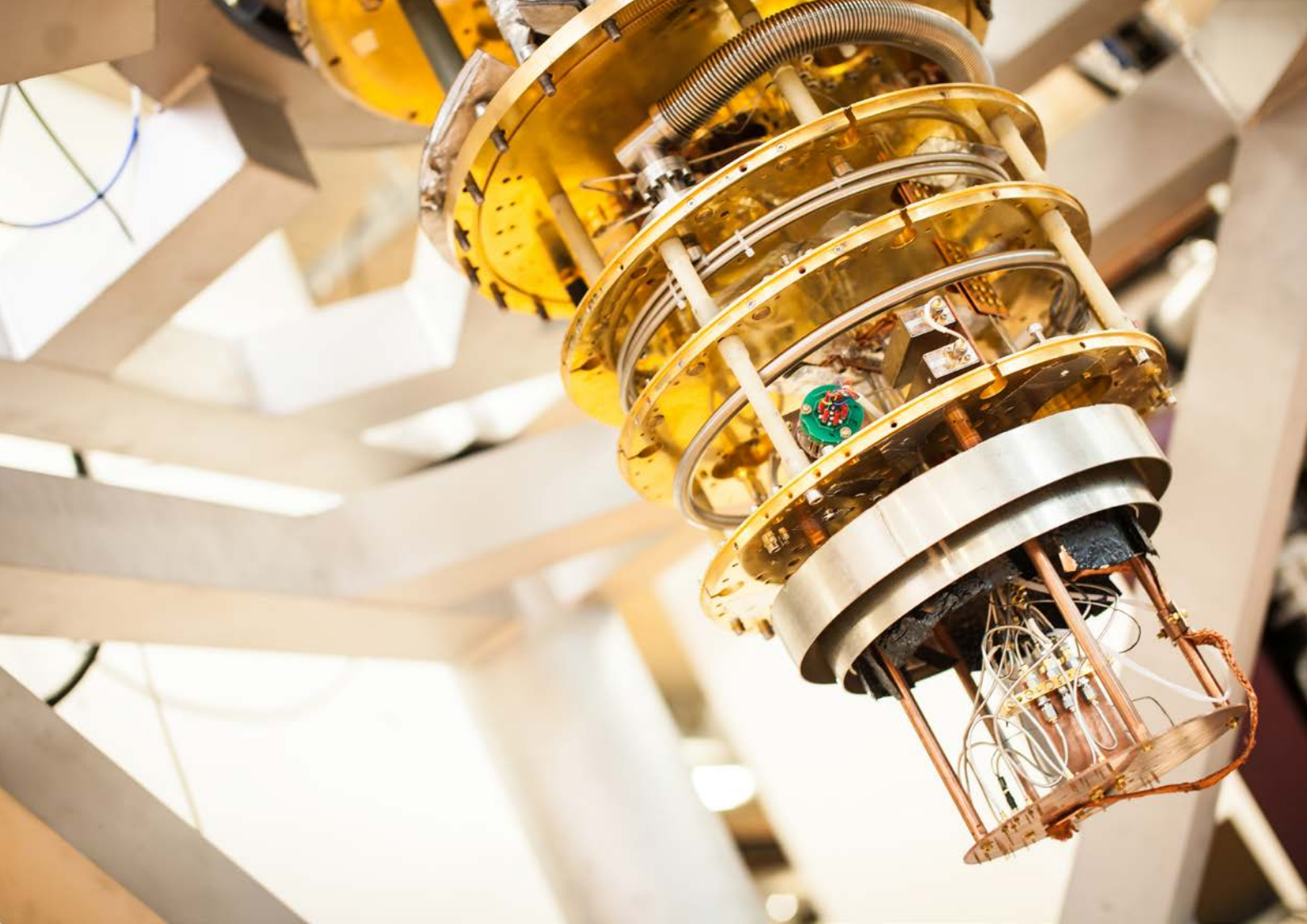
⁹ Kamerstuk 35207-61: Ontwikkelingen Chinabeleid: een verschuiving van de balans

¹⁰ Regeerprogramma 13 september 2024, hoofdstuk 10a

¹¹ Unicorns zijn startups die meer dan 1 miljard euro waard zijn

¹² Kamerstuk 32637-567: Startups en scale-ups als motor voor transitie en groei

Verschillende omgevingsfactoren bepalen of deeptech bedrijven met een groeipotentieel dat opschalen op hun huidige locatie kunnen doen. In de verkenning met de regionale partners is naar voren gekomen dat de vraag naar groeiruimte (ook voor de doorgroei in latere jaren) voor startups, scale-ups en grown-ups, beschikbaarheid van shared facilities, voldoende stroom en stikstofruimte, voldoende talent (en bijhorende beschikbaarheid aan betaalbare woonruimte), een stabiel en voorspelbaar overheidsbeleid, een goede bereikbaarheid met voldoende parkeervoorzieningen en de financiering voor opschaling, op orde moeten zijn. Dit zijn belangrijke randvoorwaarden om er voor te zorgen dat een bedrijf hier kan, en wil blijven.



3 Beleidscontext

3.1 Beleidsproloog

In dit meerjarenprogramma komt een aantal beleidsprioriteiten uit het Regeerprogramma 2024-2028 samen. Het kabinet wil toewerken naar een hoogwaardige en innovatieve economie. Een sterk ondernemersklimaat is gebaat bij voldoende ruimte voor ondernemen en werken. In Nederland moeten goede ideeën kunnen worden gevaloriseerd. Startups moeten hier kunnen doorgroeien naar scale-ups en volwassen bedrijven en ook de doorgroei daarvan moet worden gefaciliteerd. Hiervoor is een slimmere omgang met ruimte nodig en toegang tot voldoende stroom, talent en ook financiering is essentieel. Dit om de bedrijven in Nederland te kunnen opschalen.

Dit meerjarenprogramma is een middel in het samenbrengen van de beleidsprioriteiten en de vraagarticulatie van bedrijven, als dit binnen de eigen regio niet lukt. Het programma draagt daarmee bij aan de doelstelling van het Kabinet voor een hoog-innovatieve economie die onze maatschappelijke opgaven vooruit helpt.

Hiernaast spelen ook de economische programma's en strategieën van de provincies een belangrijke rol. Dit is omdat deze helpen met het aanbrengen van focus binnen een regio, en strategische doelen creëren die zullen bijdragen aan het versterken en bouwen van een technologie ecosysteem. Waar additionele ruimtevraag buiten de scope is van dit project, zijn de uitkomsten van de strategische programma's van de provincies essentieel om mee te wegen in de uitvoering.

Quote uit de regionale dialoogsessies:

Als de fysieke ruimte en bijbehorende randvoorwaarden er niet zijn, moeten bedrijven tijdig worden geholpen met hun vraagarticulatie, om te kunnen bepalen waar de groei in Nederland dan wel kan plaatsvinden. Onze verwachting is dat dit veel kan opleveren. Zoals het behoud van geïnvesteerd vermogen voor Nederland en perspectief voor relevante deep-tech bedrijven om succesvol in Nederland te kunnen blijven doorgroeien en door investeren.

3.2 Definitie deep-tech bedrijven

Voor de definitie van deep-tech bedrijven hanteert dit meerjarenprogramma de technologiedomeinen die in de Nationale Technologie Strategie (NTS)¹³ zijn benoemd. Deze technologieën passen in de eerder genoemde definitie van deep-tech. De NTS geeft de bouwstenen voor een strategisch technologiebeleid, door sleuteltechnologieën te identificeren waarmee het kunnen doorgroeien van het Nederlandse kennisveld en het bedrijfsleven in hoogproductieve sectoren mogelijk wordt. Dit programma sluit aan op de NTS door de verbinding te leggen met regionale technologie brandpunten voor het kunnen doorgroeien en door investeren van startups, scale-ups en grown-ups over de regio's heen. Het gaat hier om bedrijven die actief zijn in de volgende technologiedomeinen:

- Optical systems and integrated photonics
- Quantum technologies
- Process technology, including process intensification
- Biomolecular and cell technologies
- Imaging technologies
- Mechatronics and optomechanics
- Artificial intelligence and data science
- Energy materials
- Semiconductor technologies
- Cybersecurity technologies

Ook andere innovatieve bedrijven die aantoonbaar technologieën toepassen en die essentieel zijn voor de strategische autonomie van Nederland en Europa, behoren tot de doelgroep. Denk dan aan farmacologische bedrijven en de defensie-industrie.

3.3 Bepalende succesfactoren

De systeemelementen en randvoorwaarden voor een goed werkend ecosysteem, die worden samengevat door Stam¹⁴, geven een eerste richting aan de definitie voor een technologie brandpunt. Kern hiervan is de sterke publiek-private samenwerking, trekkracht en nabijheid, het behouden en kweken van technologisch leiderschap, het koppelen van kennis aan industrialisering en verdienvermogen en het slim inspelen op globalisering. Dit programma gaat er in de basis dan ook vanuit dat binnen één samenhangend deep-tech ecosysteem van meerdere sterke brandpunten, over de regio's heen wordt samengewerkt aan de opschalingsvragen van bedrijven. Dit, om groeivragen van bedrijven tijdig te beantwoorden en te voorkomen dat belangrijke kennis en technologie naar het buitenland vertrekt. Hierdoor zal Nederland, nog beter dan nu, in staat zijn om de vruchten te plukken van publieke en private investeringen.

¹³ Kamerstuk 33009-140: Nationale Technologiestrategie (NTS)

¹⁴ Stam, E. Ecosystemen voor ambitieus ondernemerschap. Economisch Statistische Berichten. Jaargang 99 (46985) 20-11-2014, 6-12

Nabijheid, een hechte samenwerking en een duidelijk herkenbaar STEM¹⁵ talentprofiel dragen bij aan de bepalende succesfactor. Regionale mechanismen, zoals agglomeratievoordelen of de netwerkpositie van regio's in het *Daily Urban System* (de dagelijkse verplaatsingen vanwege woon-werkverkeer, zakelijke relaties, sociale contacten en voorzieningen), spelen eveneens een belangrijke rol bij het vaststellen wat een technologie brandpunt wel of niet is¹⁶. Als we de zuidvleugel Randstad als voorbeeld nemen, zien we dat het deeptech ecosysteem ook kan bestaan uit verschillende hotspots die verspreid zijn, maar toch ook profiteren van een verbinding met een campus en kennisinstellingen¹⁷. In een volwassen ecosysteem werken grote, door kennis gedreven, bedrijven met ook productiefaciliteiten en toegang tot internationale markten en partijen, startups en scale-ups, commerciële dienstverleners en financiers, onderwijs- en kennisinstellingen, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en de overheid, hecht samen. Dat levert niet alleen een sterke internationale concurrentiepositie in de brandpunten op, maar ook een veerkrachtig en vitaal MKB in de toeleverende ketens ook in andere regio's.

3.4 Strategische partnerschappen

Een andere belangrijke randvoorwaarde voor de ontwikkeling van technologie brandpunten is dat strategische partnerschappen worden gevormd tussen private en publieke partners. In essentie zorgen deze partnerschappen er voor dat onderzoek, ontwikkeling en technologie en daarnaast ook opleiding, verankerd worden in bedrijven. Hiernaast zorgen ze er voor dat er een focus is op business - en product ontwikkeling en er geholpen kan worden bij de financiering. Triple-helix organisaties en de ROM's spelen een essentiële rol om dit voor Nederland aan te jagen. Zij zorgen er voor dat internationaal toonaangevende bedrijven nauw verweven zijn met een uitgebreid netwerk aan lokale samenwerkingspartners. Naast zowel kenniswerkers als vakmensen kunnen de aanwezige bedrijven profiteren van elkaars middelen (apparatuur & faciliteiten, diensten, personeel, kennis, kunde, ervaring en netwerken) in de productieketen dankzij elkaars nabijheid – op fietsafstand een probleem kunnen voorleggen – en de sterke technologie specialisatie. Letterlijk en figuurlijk versta je elkaar. Dat is belangrijk als je machines maakt die tientallen miljoenen euro's per stuk kosten en waarbij een communicatiefout grote gevolgen kan hebben. Of, bij de bediening van een complexe procesinstallatie met mogelijk gevaarlijke inhoud. Door de onderlinge manier van samenwerken en het vertrouwen daarbij, nemen toeleveranciers verantwoordelijkheid in het ontwikkelproces. Dit resulteert niet alleen in deeptech componenten maar in complete modules, de zogenaamde systeemintegratie: een methodiek om systematisch te werk te gaan in complexe processen.

3.5 Vaststelling technologie brandpunten

Op basis van de beschreven systeemelementen van Stam, de beschreven nabijheidsfactoren en partnerschappen en de definitie voor deeptech bedrijven, is voor dit programma gekeken waar in Nederland een duidelijke sterke clustering van deeptech bedrijven met innovatieve fabrieken en R&D faciliteiten aanwezig zijn. Benadrukt wordt dat het hier om bedrijven gaat die van groot belang zijn voor het duurzame verdienvermogen en maatschappelijke transitie. Bedrijven met een laagwaardige productie of met veel negatieve externe effecten zijn niet in deze verkenning meegenomen.

In verschillende regio's binnen Nederland zijn er deeptech brandpunten die verschillende mate van volwassenheid kennen. Tegen over grote en gevestigd brandpunten staat bijvoorbeeld ook Almere. Nu nog geen deeptech brandpunt, maar een in ontwikkeling zoals aangekondigd in de kamerbrief 'Samenwerken aan een hightech maakindustrie van wereldniveau'¹⁸. Het programma hanteert hierbij de lijn dat nabijheidsfactoren in alle gevallen een leidende rol blijven spelen in wat een brandpunt wel

¹⁵ STEM, waaiert aan technologische, technische, exact-wetenschappelijke en wiskundige talent: Science, Technology, Engineering, Mathematics

¹⁶ Raspe, O., M. van den Berge en Th. De Graaff (2017), Stedelijke regio's als motoren van economie, Den Haag, PBL

¹⁷ Actie Agenda Technologische Industrie in Zuid-Holland

¹⁸ [Kamerbrief: Samenwerken aan een hightech maakindustrie van wereldniveau](#)

of niet is. Ook moet er voldoende investeringsmassa van bedrijven zijn om tot de ontwikkeling van een technologie brandpunt te kunnen komen. Dat laat onverlet dat er ook deep-tech bedrijven zijn gevestigd in andere plaatsen die echter geen technologie brandpunt zijn maar waar dit programma met de betrekking tot de vraagarticulatie van bedrijven wel een faciliterende rol kan spelen.

3.6 Samenwerken aan de randvoorwaarden

De technologie ecosystemen en de deep-tech brandpunten zijn niet maakbaar, maar, de randvoorwaarden kunnen geschept worden waarin deze kunnen ontstaan. Deep-tech bedrijven ontwikkelen zich vaak op een internationale markt en denken daardoor frequenter na over verplaatsing naar het buitenland. Om 'bottom-up' de ontwikkeling van deze ecosystemen te faciliteren, is een meer geconditioneerd overheidsbeleid nodig dat aansluit bij de ondernemerslogica rondom investeringen. Bij deze investeringsvraag spelen elementen als het hebben van voldoende ruimte, aanwezigheid van talent, een passende energievoorziening en kapitaalsvoorziening een belangrijk rol. In sommige verdichte regio's zijn deze factoren schaars. Start-ups zijn veelal te vinden bij incubators op campussen waar geen productie faciliteit bij zit. Op het moment dat er een volgende stap komt, zal een bedrijf altijd moeten verhuizen. Afhankelijk van de regio kan dit nog binnen de kenniscampus, maar vaak moeten startups en scale-ups op kenniscampussen, vanwege het tekort aan ruimte, hun bedrijf naar een locatie buiten de campus verplaatsen. Een ander voorbeeld is zuidvleugel Randstand. Deze regio kent meerdere volwassen campussen binnen een sterk verdichte omgeving. Deep-tech bedrijven lopen dan ook tegen een tekort aan fysieke ruimte aan wat leidt tot verplaatsing binnen of eventueel buiten de zuidvleugel. Andere voorbeelden vinden we in de Brainportregio waar netcongestie, naast het tekort aan talent, een forse belemmerende factor is voor innovatieve bedrijven om zich te vestigen of op te schalen op een andere plek binnen de eigen regio. In dergelijke belemmeringen zit voor deep-tech bedrijven dan ook de reflex, om naar het buitenland te kijken als de groei niet in de eigen regio te realiseren is.

Dit vraagt van lokale en regionale overheden, het Rijk, triple-helix organisaties en de ROM's om over de regio's heen samen te werken en gezamenlijk de condities te scheppen die groeiende deep-tech bedrijven de mogelijkheid biedt hun groeivraag in een andere Nederlandse regio vorm te geven. Hiervoor is, ook op bestuurlijk niveau, een open samenwerkingsstructuur tussen de regio's nodig waarin vanuit het nationale belang open en eerlijke strategische gesprekken over de verschillende randvoorwaarden worden gevoerd, zoals voor fysieke bedrijfsruimte voor opschaling, de aanwezigheid van talent of de aansluiting op het elektriciteitsnet. Het delen van regionale kennis en kunde draagt bij aan een sterk vestigings- en ondernemingsklimaat en helpt bedrijven om op een passende locatie in Nederland door te groeien en door te investeren.

Parallel aan de processen die al lopen om deze randvoorwaarden te versterken, zowel landelijk als vooral ook regionaal, is er ook de behoefte om te bezien of bepaalde bedrijven ergens anders in Nederland wel zouden kunnen worden voldaan in hun vraag.

Voorbeelden:

De onderstaande voorbeelden zijn casussen van deep-tech maakbedrijven uit de praktijk. Om bedrijfsvertrouwelijke redenen zijn de casussen geanonimiseerd verwoord. Deze voorbeelden laten zien dat er meerdere redenen voor bedrijven kunnen zijn om (te overwegen) voor de opschalingsopgave te vertrekken of zich niet in Nederland te vestigen. Het zijn dit type bedrijven die het meerjarenprogramma beoogt te gaan faciliteren. Dit met als doel om, over de regio's heen, te bezien of de opschalingsopgave van bedrijven in Nederland, in plaats van het buitenland, is te realiseren.

1. Een maritiem maakbedrijf dreigt naar het buitenland te vertrekken, omdat de gemeente woontorens heeft gebouwd in de milieuzone van het bedrijf en dit groei en investeringen op de huidige plek belemmert.
2. Een scale-up in de microchip sector kan in zijn huidige verdichte regio geen geschikte ruimte vinden voor opschalen. Verhuizen naar het buitenland is een serieuze optie die wordt onderzocht.
3. Een maakbedrijf voor debietmeters vestigt een nieuw ontwikkel laboratorium niet in Nederland omdat er in de regio, waar het is gevestigd, geen geschikt talent is te vinden.

4. Een scale-up die technologie ontwikkelt voor de opslag van energie kon zich door gebrek aan voldoende stroom niet vestigen. Ternauwernood is met een case based aanpak een andere locatie gevonden en is voorkomen dat de investeringen in het buitenland zouden plaatsvinden.
5. Een toonaangevende multinational die in Nederland een nieuwe R&D faciliteit wilde realiseren, koos ervoor dit in de VS te doen. Dit omdat in de regio, waar het is gevestigd, niet tijdig een stroomaansluiting was te realiseren en het bedrijf hierdoor vreesde een technologische achterstand op te lopen.

Op basis van het (op te stellen) activiteitenplan van dit programma, dat nader in hoofdstuk 5 wordt beschreven, kan voor soortgelijke casussen een case based aanpak worden opgesteld. Hierin gaat het in eerste instantie om het eerder in de tijd gesteld krijgen van de opschalingsvraag. Hiermee ontstaat voldoende tijd om de opschalingsopgave van een bedrijf in een andere regio in Nederland te faciliteren.

3.7 Retentie gericht ruimtelijk faciliteren

De beschreven beleidscontext vraagt in de uitvoeringspraktijk om een instrument. Deze pilot richt zich op het samenbrengen van de behoefte van bedrijven Dit programma maakt voor het ontwerpen van dat instrument gebruik van de principes van retentie gericht ruimtelijk faciliteren, waarin ruimte dus gaat over ruimte om te groeien zoals beschreven in de inleiding. Uitgangspunt van deze aanpak is dat er voldoende fysieke ruimte is in de 'gezamenlijke technologie brandpunten' om dit programma te kunnen uitvoeren. Voor dit programma worden hiertoe vijf typen ruimtevragen onderscheiden. Omdat deze pilot er vanuit gaat dat de fysieke ruimte gevonden kan worden binnen bestaande bedrijven-terreinen of campussen, worden doorgaans essentiële aspecten als water bodem sturend of stikstof in dit programma buiten beschouwing gelaten.

1. **Ruimte-intensief.** Dit gaat over aantallen vierkante meters en de kwaliteit van de ruimte (cleanrooms, trillingvrije vloeren, bereikbaarheid voor personeel en vrachtverkeer, milieuruimte etc.) die nodig is als een bedrijf niet meer op de huidige locatie kan doorgroeien en kan doorinvesteren. Vooruitblikkend naar paragraaf 4.2 kan de benodigde vraagarticulatie van bedrijven hiervoor vanaf het einde van levensfase 2 van het venture buildingsmodel inzichtelijk worden gemaakt.
2. **Kapitaalintensief.** Dit betreft de behoefte aan ruimtes en productiegoederen die veel geld kosten zoals cleanrooms of extra productieruimte voor procesinstallaties en opslag van grondstoffen en producten. Deze ruimtevraag kan al vroeg opspelen. En kan betekenen dat, zeker in de vroege fase, een ruimte op een campus nodig is waarmee startups gezamenlijk gebruik kunnen maken van de faciliteit via een 'shared-facility'. In een latere levensfase is een eigen cleanroom of productiefaciliteit nodig.
3. **Talentintensief.** Dit speelt als een bedrijf behoefte heeft aan meer talent of met een ander opleidingsniveau, zoals meer praktisch geschoold talent of juist meer ingenieurs, dan rondom de vestigingslocatie aanwezig is. Binnen de gehele onderwijswaaier is in toenemende mate een tekort aan talent voor deep-tech bedrijven. Tegelijkertijd zijn er wel verschillen tussen de regio's in de beschikbaarheid van talent en kan dat een reden zijn om te verkennen in welke regio bijvoorbeeld een nieuwe productielijn het beste kan worden gerealiseerd.
4. **Druk op wonen en bereikbaarheid.** Deze ruimtevraag ontstaat wanneer door groei van een bedrijf meer woon- en infrastructurele functies nodig zijn. Dit is een probleem dat niet op korte termijn opgelost kan worden maar waarvoor maatregelen wel zo vroeg mogelijk in gang moeten worden gezet. Dit vraagt proactief handelen van lokale en regionale overheden. Dit kan, als het grotere vestigingen van bedrijven betreft, ook een plek krijgen in de MIRT-investeringscyclus.
5. **Energie-intensief.** Deze ruimtevraag gaat over een behoefte aan stroom die groter is dan beschikbaar. Of simpeler gezegd: de aanwezigheid van voldoende stroom passend bij de opschalingsopgave.

Retentie gericht ruimtelijk faciliteren gaat dus om de omgang met de verschillende ruimtevragen. Dit om het behoud en groei van bedrijven binnen het samenhangende ecosysteem van technologie brandpunten via een gezamenlijke aanpak te ondersteunen. De verschillende brandpunten hebben voor de vraagarticulatie van opschalende bedrijven niet alleen een ruimtevraag, maar ook een aanbod. Hoofdstuk 4 beschrijft hoe het verbinden van deze vraag en aanbod over de regio's heen, in de praktijk is uit te voeren.

4 Instrumentarium

4.1 Taskforce

ROM's, triple-helix organisaties, het NFIA en Invest-NL helpen jaarlijks miljarden euro's aan investeringen te realiseren. Deze organisaties zijn gezamenlijk belangrijke aanjagers van innovatie en concurrentiekracht in Nederland. Dat doen ze met aanpakken voor bedrijven om te kunnen innoveren, investeren en internationaliseren. Een belangrijk vigerend instrument hierbij is de aanpak voor venture building. Dit Meerjarenprogramma sluit met een 'extra instrumentarium' aan op deze bestaande aanpak. De uitvoering hiervan gebeurt in de zogenaamde 'taskforce'. Het doel hiervan is dat de Nederlandse start-ups en scale-ups dezelfde mate van begeleiding krijgen als buitenlandse bedrijven met een voornemen tot investeren in Nederland. Het programma is vraaggestuurd vanuit de bedrijven en is daarmee case-based, individuele ondernemerschapsbeslissingen zijn dus doorslaggevend.

De taskforce is niets anders dan de intermediaire projectorganisatie van mensen die dit Meerjarenprogramma gaan uitvoeren. De taskforce werkt aan de ruimtevraag van bedrijven en brengt leads van bedrijven samen die niet kunnen doorgroeien of door investeren binnen hun eigen regio. De taskforce werkt aan één samenhangend ecosysteem dat wordt gevormd door de verschillende technologie brandpunten. De taskforce brengt ondernemers en hun vraagarticulatie samen met samenwerkende partners en overheden in het netwerk. Voor de ruimtevraag van innovatieve en snelgroeiende bedrijven maakt en schakelt de taskforce over de regio's heen. De precieze invulling van de taskforce zal in de volgende fase volgen.

4.2 Venture building

Venture Building is de begeleidingsmethodiek die startups helpt om succesvol door te groeien naar een scale-up, en meer scale-ups helpt door te groeien tot grown-up. De begeleidingsmethodiek helpt bedrijven om een consistente groei te realiseren. In de huidige praktijk is de focus vanuit het management van startups- en scale-ups vooral gericht op het verbeteren van het product en valideren van het business model. Waardoor de vraag voor wat er nodig is voor opschaling, zoals benodigde extra ruimte, (kapitaal voor) productiefaciliteiten, voldoende stroom of voldoende talent vaak pas laat aan de orde komt. En het in deze situatie faciliteren van die vraag bij groei soms niet goed meer lukt.

Dit meerjarenprogramma beoogt bedrijven daarbij te helpen. Zodat de vraag om door te kunnen groeien en door te kunnen investeren in een andere regio, tijdig als onderdeel van de aanpak voor venture building of andere gesprekken met ondernemers wordt gesteld. Hiervoor sluiten we aan op het zogenaamde levensfasen model. In de klassieke manier van werken met het levensfasen model worden de levensfasen afhankelijk gesteld van de marktadaptatie. Voor het makelen en schakelen op de opschalingsvraag en/of ruimtevraag van de lead voegen we de case-based aanpak toe.

De onderstaande figuur maakt duidelijk waar in het levensfase model de leads voor de uitvoering van dit programma zich kunnen bevinden (rode ovaal). En waar dus de focus ligt voor de activiteiten van de taskforce.

4.3 Tijdig signaleren van Leads

Om bedrijven met een opschalingsvraag ('leads') tijdig te kunnen signaleren, is een pijplijn van (portfolio)bedrijven noodzakelijk. ROM's en sommige triple-helix organisaties beschikken over een dergelijk pijplijn. Dit zijn de bedrijven die door hen worden geholpen bij het stimuleren van innovatie, de begeleiding om producten op de markt te krijgen en/of het financieel investeren in groei.

Tijdens de verkenning naar dit programma is, samen met de betrokken ROM's en triple-helix organisaties, vastgesteld dat we met een andere aanpak in de gesprekken met (portfolio)bedrijven, de vraag voor opschalen eerder in beeld kunnen krijgen. Verwachting is dat we de opschalingsvraag en/of ruimtevrage 2 tot 3 jaar eerder in de tijd gesteld kunnen krijgen. Dat is een essentieel gegeven. Omdat 2 tot 3 jaar eerder in de tijd, de taskforce voldoende gelegenheid geeft om wel tijdig te kunnen makelen en schakelen met bedrijven. En daarmee deze bedrijven te laten doorgroeien en doorinvesteren op een andere plek of in een andere regio. De extra tijd komt ook ten goede aan het eerder kunnen starten van eventuele ruimtelijke procedures en vergunningsaanvragen. Om de vraagarticulatie van opschalende bedrijven tijdig gesteld te krijgen, moet de taskforce intern binnen de ROM's nauw samenwerken met de fondsmanagers, andere gesprekspartners van innovatieve bedrijven en ook de triple-helix organisaties.

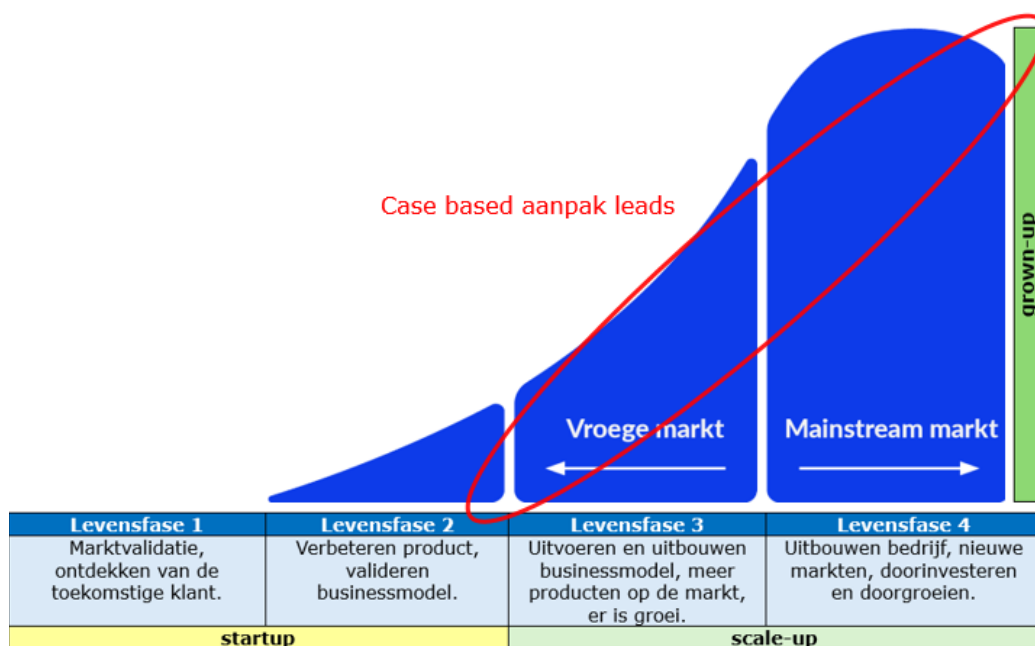
4.4 Makelen en schakelen op de ruimtevrage

De taskforce gaat met een case-based aanpak te werk samen met het bedrijf waarin gekeken wordt naar de toekomstige (investerings-) ruimtevrage, zoals beschreven in 3.7, die het bedrijf heeft. Doordat de ROM's, triple-helixorganisaties en de NFIA samenwerken in de taskforce kan tot conclusies worden gekomen waarom de groei op een bepaalde plek beter kan, of zelfs alleen maar op deze plek kan. De Taskforce zorgt er dus voor dat de knelpunten voor doorgroei tijdig in beeld komen, en zoekt naar mogelijkheden om deze knelpunten te mitigeren. De uiteindelijke locatie keuze blijft uiteindelijk een ondernemersbesluit, en wijkt daarmee niet af van de bestaande methodiek conform de bestaande opdrachten kaders van de ROM's. Omdat dit doorgaans gaat om bedrijven die onder NDA staan bij de ROM's, zijn zij een sleutelspeler. Uitgangspunt voor het experiment in dit programma is dat de groeiambities plaatsvinden binnen de in hoofdstuk 3 beschreven beleidscontext.

Samenwerking van de taskforce met gemeenten, provincies en het Rijk is onontbeerlijk om de groei in een andere regio te kunnen accommoderen. In de case based aanpak past ook dat gekeken wordt, welk technologie brandpunt de beste sectorale competenties heeft. Zoals nabijheidsfactoren voor R&D, innovatiefaciliteiten als cleanrooms en fieldlabs of kennis- en onderwijsinstellingen. Dit behelst ook waar de beste demografische aanwas zit voor mbo, hbo of wo talent, en waar er genoeg stroom is. Ook wordt er gekeken waar clustering met soortgelijke innovatieve bedrijven duidelijk meerwaarde lijkt te hebben. Het zijn ook deze articulaties die de ruimtevrage voor de groei duiden.

4.5 Voldoende talent

De deeptech sector is één van de belangrijkste pijlers van het huidige en het toekomstige duurzame verdienvermogen van Nederland. Voldoende, goed geschoold technisch talent op mbo, hbo- en wo niveau is essentieel voor een vestigings- en ondernemingsklimaat waarin we deeptech bedrijven kunnen laten doorgroeien en behouden voor Nederland. Er ligt voor Nederland een opgave om meer technisch talent op te leiden. Dit programma beoogt echter een andere bijdrage te leveren. Zo kan door de taskforce in antwoord op de vraagarticulatie van een bedrijf, gebiedsgericht worden gekeken, binnen welk technologie brandpunt meer technisch geschoolden wonen, of waar technische studies aangeboden worden. Daarnaast kan de taskforce samenwerken met triple-helix organisaties die een rol kunnen spelen in de case based aanpak voor de ondersteuning bij de werving van internationale kenniswerkers of het inzetten van onbenut potentieel.



4.6 Aansluiting op het net

De mogelijkheid tot aansluiting op het net is eveneens een belangrijk onderdeel van de vraagarticulatie van opschalende bedrijven. We moeten voorkomen dat economische groei onnodig wordt belemmerd omdat opschalende bedrijven voorlopig geen aansluiting kunnen krijgen op het elektriciteitsnet of de netcapaciteit te klein is. De verzwaring van het elektriciteitsnet gaat nog jaren duren. Samenwerking van de Taskforce met onder andere Triple-Helix organisaties kan hier een belangrijke rol spelen in de case-based aanpak voor opschalende bedrijven. In samenwerking met provincies en netbeheerders kan gekeken worden waar wel voldoende netcapaciteit beschikbaar is.

4.7 Wonen en bereikbaarheid

In uitzonderlijke gevallen kan de vraag vanuit de taskforce ook een vraag zijn voor voldoende betaalbare woonruimte of een goede bereikbaarheid. Dat kan spelen als een bedrijf doorgroeit tot bijvoorbeeld een unicorn¹⁹ en een grote productielocatie gebouwd moet worden met enkele duizenden nieuwe arbeidsplaatsen. Een dergelijke vraag kan om voorzieningen vragen zoals de ontsluiting met een weg, een openbaar vervoer verbinding, publieke voorzieningen of extra woningbouw. De taskforce heeft hierbij een signalerende functie die gaat over de benodigde samenwerking tussen de provincie en het Rijk in het kader van het Meerjarenprogramma Infrastructuur, Ruimte en Transport (MIRT). Het ministerie van Economische Zaken is bereid, als een opschalingsvraag van deze categorie speelt, om de partijen voor agendering in het MIRT met elkaar te verbinden.

¹⁹ Unicorns zijn startups die meer dan 1 miljard euro waard zijn

4.8 Mandje voor financiering

Vanuit het Rijk zijn er verschillende instrumenten om de opschaling door innovatieve bedrijven te kunnen faciliteren en financieren. Zoals de Vroegefasefinanciering en het Innovatiekrediet voor startups. Of, het verlagen van de R&D kosten met fiscaal voordeel via de WBSO en Innovatiebox. De regionale ontwikkelingsmaatschappijen en Invest-NL helpen bedrijven met risicokapitaal, zodat bijvoorbeeld het opschalen van startup naar scale-up mogelijk wordt. Deze verschillende manieren van financieren passen elk bij een fase van het hiervoor beschreven levensfasen model.

Tijdens de verkenning naar dit meerjarenprogramma is naar voren gekomen dat ook externe financiering belangrijk blijft voor startups en scale-ups om te kunnen opschalen, en hun technologische kennis te kunnen omzetten in een succesvol product op de markt. Er wordt een lacune op de kapitaalmarkt gezien. De grotere tickets vanaf 50 miljoen zijn lastig te vinden voor opschalende bedrijven. Systeembanken verstrekken dit type risico kapitaal niet. Partijen als Invest-NL en EIB kunnen en willen wel meefinancieren maar mogen niet optreden als lead investor. De huidige kapitaalmarkt faalt op dit vlak. Dit kan mede reden zijn waarom Nederland wel goed is in het bouwen van startups, maar er minder startups doorgroeien naar scale-ups en unicorns.

Financiering is ook een onderdeel van de vraagarticulatie voor ruimte voor bedrijven. Dit programma beoogt voor opschalende bedrijven deze vraag 2 tot 3 jaar eerder in de tijd te stellen. Dit geeft ruimte voor het tijdige gesprek met financiers. Er moet gekeken worden hoe risico kapitaal beter kan worden aangewend. In de verkenning is de wens naar voren gekomen of dit meerjarenprogramma ook kan helpen om de mogelijkheden van financiering door bijvoorbeeld pensioenfondsen in beeld te brengen.



5 Activiteitenplan

5.1 Bovenregionale samenwerking

Dit Meerjarenprogramma laat het strategisch belang zien van het intensiveren van de samenwerking tussen de deeptech brandpunten op bovenregionaal niveau. Voor de uitvoering van het programma wordt een activiteitenplan opgesteld, dat na goedkeuring door het ministerie van Economische Zaken onderdeel wordt van het programma. Tijdens de verkenning naar dit programma kwam de brede wens naar voren om de aanpak hiervoor zo dicht mogelijk bij de bestaande praktijkgerichte werkwijze van de ROM's en NFIA te laten aansluiten. Hierbij worden bestaande EZ-programma's en -regelingen benut, en waar nodig samengewerkt met organisaties zoals Invest-NL.

Kerntaken van de ROM's zijn investeren, innoveren en internationaliseren. Venture building ondersteunt die kerntaken. In het kader van deze drie activiteiten en dan met name de kerntaak investeren, spreken de ROM's duizenden startups en snel groeiende bedrijven per jaar. Hierdoor hebben ze dus, meer dan welke andere partij ook, zicht op bedrijven met een eventuele ruimtebehoefte. Daarnaast zijn de ROM's bij het inbound internationaliseren gewend om bedrijven te helpen een goede plek te vinden. Hierin werken ze op nationaal niveau samen met NFIA. De taskforce kan voortbouwen op deze nationale samenwerking tussen en met ROM's en de werkwijze die NFIA daarbij hanteert. De ROM's hebben de netwerken met triple helix organisaties, gemeenten provincies en financiers om dit meerjaren programma uit te voeren. Dit programma valt dan ook binnen de rollen, taken en verantwoordelijkheden van de ROM's.

Voor de uitvoering van de kerntaken van dit meerjaren programma stellen de ROM's jaarlijks een plan op waarop een exploitatiesubsidie wordt verleend. Daarnaast heeft het ministerie van Economische Zaken in nauwe samenwerking met de ROM's, de Meerjarenstrategie 2024-2027²⁰ voor bovenregionale samenwerking opgeleverd. De uitvoering van het activiteitenplan op basis van dit Meerjarenprogramma sluit aan op de werkwijze uit het Jaarplan van de ROM's en de Meerjarenstrategie, maar vervangt de daarin genoemde inzet niet.

Quote uit de regionale dialoogsessies:

"Als je vanuit je regio het belang van het bedrijf voorop stelt, dan is de locatie waar het bedrijf in Nederland uiteindelijk landt, ondergeschikt. Het geheel samen is belangrijker dan alleen."

5.2 Uitvraag ROM's

Het ministerie van Economische Zaken vraagt ROM-NL om met een door alle ROM's gedragen activiteitenplan voor de periode 2025-2028 te komen. Hen wordt ook gevraagd één ROM aan te wijzen die het opstellen en de exploitatie van het activiteitenplan coördineert. Ook wordt uitgegaan van de betrokkenheid bij het opstellen en de uitvoering van het activiteitenplan door de NFIA en een vertegenwoordiging van de triple helix organisaties van de technologie brandpunten.

Voor de uitvoering van het activiteitenplan is vanuit het ministerie van Economische Zaken een totaal bedrag van € 4 miljoen gereserveerd. De middelen zijn bedoeld voor de bemensing en activiteiten van de taskforce. Hierbij gaat het om de budgettaire reeks in miljoenen euro's:

2025	2026	2027	2028
1	1	1	1

5.3 Analyse kader

Het ministerie van Economische Zaken beoordeelt het op te leveren activiteitenplan op uitvoerbaarheid en kwaliteit van samenwerken. Hiervoor wordt het volgende analysekader gehanteerd, dat uit 3 hoofdonderdelen bestaat:

1. Na te streven beleidsdoelen

Het activiteitenplan dient vorm en inhoud te geven aan de in paragraaf 1.3 gestelde beleidsdoelen:

- De opschalingsvraag van relevante deep tech bedrijven eerder in de tijd gesteld krijgen;
- Deze deep tech bedrijven bij gebrek aan ruimte de keuze geven om door te kunnen groeien door te investeren elders in de eigen regio of in een andere Nederlandse regio;
- De verschillende technologie brandpunten in Nederland hiertoe te laten samenwerken als één samenhangend ecosysteem.

2. Case based aanpak voor opschalende bedrijven

Nadere uitwerking 'hoe' de taskforce:

- Tijdig leads signaleert;
- De vraagarticulatie voor opschalende bedrijven uitwerkt met betrekking tot de ruimte op een andere locatie (inclusief de geografische competenties van de regio's, in lijn met de economische strategieën van gemeentes en provincies, zoals de mogelijkheden tot clustering van soortgelijke bedrijven, de beschikbaarheid van talent en benodigde infrastructuur zoals de stroomaansluiting);
- Kennis deelt en bedrijven faciliteert over de regio's heen;
- Kijkt hoe dit programma kan bijdragen aan het versterken van de positie om financieringscases bovenregionaal te bundelen om het gesprek aan te kunnen gaan met institutionele beleggers;

²⁰ Kamerstuk 29697-151: Meerjarenstrategie voor de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's)

- e. Aansluiting realiseert bij aanpalende (EZ en regionale) beleidsprogramma's en -instrumenten en relevante organisaties, waaronder Invest-NL.
- 3. **Bemensing en competenties**
Vormgeving organisatie taskforce:
 - a. Samenstelling van de benodigde fte's van ROM's, NFIA en een triple helix partner(s);
 - b. Benodigde competenties van mensen voor de hulp aan bedrijven bij het oplossen van hun ruimteproblemen, gericht op het optimaal inzetten van wat mogelijk is;
 - c. Kwaliteit van samenwerken;
 - d. Begroting exploitatiekosten.

De middelen voor de uitvoering van het activiteitenplan worden pas verstrekt na goedkeuring van het plan en juridische (staatssteun)toets door het ministerie van Economische Zaken.

5.4 Organisatie

De uitvoering van dit programma wordt dus neergelegd bij de ROM's in nauwe samenwerking met de NFIA en de triple helix organisaties, en in afstemming met de lokale overheden. Het ministerie van Economische Zaken is de opdrachtgever die meekijkt met de monitoring om zo te zien hoe het proces verloopt. Dit biedt het ministerie de mogelijkheid het programma gedurende de looptijd van het experiment aan te passen en te verbeteren.

De beschikbare middelen zullen in de vorm van een exploitatiesubsidie aan één coördinerende ROM worden verstrekt. Het activiteitenplan vormt hiervoor de aanvraag. De coördinerende ROM zorgt voor de verdeling van de middelen tussen de deelnemende partijen en voor de eventueel benodigde detacheringsovereenkomsten voor het bemensen van de taskforce. De coördinerende ROM is de leidende gesprekspartner vanuit de taskforce met het ministerie.

5.5 Voortgangsrapportage en monitoring

Dit Meerjarenprogramma is een experiment om de tech bedrijven te helpen opschalen over de regio's heen, als het opschalen binnen de eigen regio niet kan. Het uitvoeren van de vraagarticulatie hiertoe bij bedrijven kost tijd en vraagt om loopvermogen. Daarom is voor de uitvoering van het programma een doorlooperperiode van 4 jaar gekozen.

Het ministerie van Economische Zaken wil de resultaten kunnen volgen en meten hoe succesvol het experiment is. Daarvoor wordt eveneens aangesloten op de bestaande rapportagemethodiek tussen de ROM's en het departement, zij het in lichtere vorm. Hiertoe vinden jaarlijks in juni en in december voortgangsgesprekken plaats tussen het ministerie als opdrachtgever, de coördinator van de taskforce, het IPO en de NFIA. De voortgangsgesprekken zijn ook bedoeld om leerervaringen te bespreken die kunnen worden gebruikt voor nieuwe aandienende casussen. Ook zal dit inzicht geven in de knelpunten waar verschillende regio's mee te maken hebben, en een beter inzicht in waarom bedrijven bepaalde keuzes maken. Dit is waardevolle informatie voor provincies en gemeentes omdat dit informatie geeft waar ze concreet mee aan de slag kunnen. Daarnaast kan het ook zijn dat er voor een bepaald bedrijf in Nederland nergens een goede propositie op te stellen is. Dit zijn signalen die essentieel zijn om op te halen ten behoeve van toekomstig ruimtelijk economisch beleid. Ten behoeve van het voortgangsgesprek in december levert de coördinator van de taskforce een jaarverslag aan met een bondige beschrijving van de resultaten en de gehaalde impactdoelstellingen. In de maand december van het 4^e jaar levert de coördinator een bondige eindrapportage met conclusies over het experiment op.

Voor de monitoring zijn de impactdoelstellingen in onderstaande tabel benoemd.

Impactdoelstelling	4 ^e jaar
Aantal leads in portefeuille (gehad) pro rata tijdvak 2025-2028	40
Aantal case based aanpakken in uitvoering gebracht	24
Aantal leads andere regio gerealiseerd	12
Waarvan aantal nieuwe scale-ups	6
Behoud geïnvesteerd vermogen voor NL alle leads samen*	€ 1,5 miljard
Mate van één samenhangend deeptech ecosysteem brandpunten	Kwalitatieve beschrijving
Leereffecten van het experiment	Kwalitatieve beschrijving

* Vermogen dat anders niet zou worden geïnvesteerd of niet in Nederland.

In het activiteitenplan moet ROM-NL zichtbaar maken welke activiteiten en met welke intensiteit zij deze uitvoert om deze impact bereikbaar te maken.

Colofon

Dit Meerjarenprogramma is een uitgave van het ministerie van Economische Zaken. Aan de iteratieve verkenning naar de uitvoering van dit programma en het opstellen is door de volgende organisaties meegewerkt:

Rijk:

- Ministerie van Onderwijs Cultuur en Wetenschap (OCW)
- Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)

Regio Noord:

- Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij (NOM)
- Campus Groningen

Regio Oost:

- Ontwikkelingsmaatschappij Oost-Nederland (Oost-NL)
- Twente Board Development

Regio Zuid:

- Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij (BOM)
- Brainport-development

Regio West:

- InnovationQuarter (IQ)
- Provincie Zuid-Holland

Regio Midden:

- Ontwikkelingsmaatschappij Horizon Flevoland (Horizon)
- Gemeente Almere, mede namens provincie Flevoland

Deze brochure is een uitgave van:
Ministerie van Economische Zaken

Maart 2025