



Eindevaluatie BioPartner-programma





INNOTACT CONSULTING B.V.
life sciences • innovation • development

Eindevaluatie

BioPartner-programma

Dr. Maarten B.M. van Dongen
Prof. dr. Hans T.P. Derksen
Drs. Agnes E.A.R. van Diemen
juli 2005

INHOUDSOPGAVE

1	SAMENVATTING	4
1.1	CONCLUSIES BIOPARTNER-PROGRAMMA ALS GEHEEL	4
1.2	CONCLUSIES BIOPARTNER-ACTIELIJNEN	6
1.3	DE STARTERS: SERIEUS, AMBITIEUS MET BEPERKTE FINANCIËLE SLAGKRACHT.....	7
1.4	LESSEN VOOR DE TOEKOMST	8
2	INLEIDING	9
2.1	HET PROGRAMMA.....	9
2.2	LIFE SCIENCES EN LIFE SCIENCES ONDERNEMINGEN.....	10
3	DOELTREFFENDHEID EN DOELMATIGHEID	12
3.1	BIOPARTNER NETWORK	13
3.2	BIOPARTNER FIRST STAGE GRANT / STIGON	18
3.3	BIOPARTNER CENTERS	22
3.4	BIOPARTNER FACILITIES SUPPORT	27
3.5	BIOPARTNER START-UP VENTURES.....	31
3.6	HET BIOPARTNER-PROGRAMMA ALS GEHEEL.....	36
4	KWALITEIT VAN DE LIFE SCIENCES STARTERS	45
4.1	INVLOED VAN BIOPARTNER OP STARTEN EN SUCCES VAN DE ONDERNEMING.....	45
4.2	KANSEN VOOR DE ONDERNEMINGEN	49
4.3	DE ROL VAN HET LIFE SCIENCES CLUSTER EN DIE VAN DE OVERHEID	52
4.4	RENTABILITEIT VAN DE SECTOR	53
5	LESSEN VOOR DE TOEKOMST	55
5.1	ADVIEZEN AAN DE VERSCHILLENDE PARTIJEN.....	56
5.2	WETENSCHAP EN ONDERNEMERSCHAP IN ÉÉN PERSOON?.....	57
5.3	NIEUWE LIFE SCIENCES BEDRIJVEN VANUIT BESTAANDE BEDRIJVEN?.....	60
5.4	STAAT DE LIFE SCIENCES SECTOR OP EIGEN BENEN?	62
5.5	ERVARINGEN IN DE VERENIGDE STATEN	64
5.6	HET VOLGEN VAN DE LIFE SCIENCES SECTOR.....	64
BIJLAGE 1	LIFE SCIENCES ONDERNEMINGEN	65
BIJLAGE 2	GEÏNTERVIEWDE PERSONEN	68
BIJLAGE 3	VRAGENLIJSTEN, DOELGROEPEN, AANTALLEN, RESPONS	70
BIJLAGE 4	LITERATUURLIJST	71
BIJLAGE 5	BV'S MET oprichting gesteund door first stage grant ..	72
BIJLAGE 6	NIEUWE INITIATIEVEN OP HET GEBIED VAN ZAAIKAPITAAL	74
BIJLAGE 7	INDELING VAN BEDRIJVEN IN WEL- EN NIET-LIFE SCIENCES	76
BIJLAGE 8	DEELNEMERS AAN DE RONDETAfel BIJEENKOMSTEN	79
BIJLAGE 9	PANELLEDEN 'LESSEN VOOR DE TOEKOMST'	81
BIJLAGE 10	YOUNG INNOVATIVE COMPANY REGELING	82
BIJLAGE 11	LEDEN VAN DE BEGELEIDINGS-COMMISSIE	83

VOORWOORD

Dit rapport is de weergave van de evaluatie van het stimuleringsprogramma BioPartner van het Ministerie van Economische Zaken. Het programma BioPartner (2000 - 2004) kwam voort uit het Actieplan Life Sciences 2000 - 2004 en heeft zich gericht op het stimuleren van Life Sciences ondernemerschap in Nederland.

De bevindingen van het onderzoek zijn beschreven in een viertal hoofdstukken. In hoofdstuk 2 geven we een toelichting op het BioPartner-programma als geheel en de afzonderlijke actielijnen.

In hoofdstuk 3 gaan we in op de doeltreffendheid en de doelmatigheid van de afzonderlijke actielijnen en van het BioPartner-programma als geheel.

Vervolgens beschouwen we in hoofdstuk 4 de kwaliteit van de Life Sciences ondernemingen die gedurende de looptijd van het programma zijn opgericht.

In hoofdstuk 5 hebben we adviezen geformuleerd voor het stimuleren in de toekomst van Life Sciences ondernemerschap in Nederland.

Het rapport vangt aan met een samenvatting (hoofdstuk 1) van de belangrijkste bevindingen.

Bij de evaluatie is gebruik gemaakt van desk research, interviews, enquêtes en rondetafel bijeenkomsten. De methodologie wordt in de afzonderlijke hoofdstukken nader toegelicht.

De evaluatie is uitgevoerd tussen half april en begin juli 2005 en begeleid door een commissie van het Ministerie van Economische Zaken.

InnoTact Consulting B.V.
Juli 2005

1 SAMENVATTING

Het Ministerie van Economische Zaken heeft met het stimuleringsprogramma BioPartner uitvoering gegeven aan het Actieplan Life Sciences 2000 - 2004. Doelstelling van BioPartner was om een stimulant te geven aan de Life Sciences sector in Nederland door:

- het genereren van minstens 75 nieuwe Life Sciences bedrijven in 2000 – 2004;
- het versterken van een ondernemerscultuur aan de Nederlandse kennisinstellingen.

Het BioPartner programma bestond uit 5 actielijnen:

- *BioPartner Network* (netwerkvorming, promotie, samenhang actielijnen, monitoring);
- *BioPartner First Stage Grant* (zaaisubsidie voor 'proof of concept' en 'businessplan');
- *BioPartner Centers* (subsidie voor Life Sciences 'incubators');
- *BioPartner Facilities Support* (financieringsmogelijkheid kostbare apparatuur);
- *BioPartner Start-up Ventures* (participatiefonds voor startende Life Sciences bedrijven).

1.1 Conclusies BioPartner-programma als geheel¹

BioPartner heeft de doelstelling van 75 nieuwe Life Sciences bedrijven gehaald

BioPartner heeft in de periode 2000 - 2004 bijgedragen aan het doen ontstaan van ruim 90 nieuwe Life Sciences ondernemingen. Ruim de helft van deze bedrijven heeft gebruik gemaakt van één van de vormen van financiële ondersteuning die de actielijnen First Stage Grant, Facilities Support en/of Start-up Ventures boden, of huren ruimte in een Center. De overige ondernemingen hebben mogelijk op andere wijze gebruik gemaakt van het aanbod van BioPartner. Dit aanbod (netwerkvorming, promotie, bijeenkomsten, website, informatiemateriaal etc.) was van dien aard dat door ons niet is na te gaan of op het niveau van de individuele onderneming hiervan gebruik is gemaakt.

Driekwart van de Life Sciences starters stelt dat zij hun onderneming ook zonder BioPartner gestart zouden zijn. Belang en additionaliteit van BioPartner lijken daarmee in de perceptie van de gestarte ondernemers beperkt. Deze perceptie is strijdig met de bevindingen dat dezelfde starters het programma hoog waarderen, dat veel First Stage Grant projecten tot het opzetten van een onderneming hebben geleid en dat ruim de helft van de starters van mening is dat BioPartner belangrijk heeft bijgedragen aan het succes van de onderneming.

Uit het geheel van bevindingen concluderen we dat BioPartner van belang is geweest én een duidelijke toegevoegde waarde heeft gehad voor het doen ontstaan van een beter klimaat en daarmee betere uitgangspositie voor Life Sciences starters.

BioPartner heeft een proces van cultuurverandering in gang gezet

BioPartner heeft in de periode 2000 - 2004 actief bijgedragen aan een proces van cultuurverandering op het gebied van ondernemerschap en kennisvalorisatie aan de Nederlandse kennisinstellingen. Kennisinstellingen zijn door BioPartner aangezet tot een meer helder beleid ten aanzien van kennisoverdracht en tot een ruimer aanbod om ondernemerscompetenties te ontwikkelen.

¹ Peildatum voor deze evaluatie is 31 december 2004.

Waargenomen wordt dat kennisinstellingen nu praktische invulling geven aan overdracht van kennis en intellectuele eigendomsrechten. De perceptie van de Life Sciences starters over de cultuurverandering bij kennisinstellingen loopt sterk uiteen. We concluderen dat een cultuurverandering *in gang is gezet*. Van een duidelijke cultuuromslog is nog geen sprake; daarvoor zijn meer tijd en blijvende aandacht nodig.

Het budget van BioPartner was toereikend, maar is niet uitsluitend ingezet voor 'dedicated Life Sciences' bedrijven

BioPartner is van start gegaan met één enkele definitie van het begrip Life Sciences. De verschillende actielijnen van BioPartner hebben deze definitie verschillend geïnterpreteerd en gebruikt. Daarnaast gaven de verschillende actielijnen een andere inhoud aan het begrip 'starter'. Gebruikers van de verschillende actielijnen hadden een zeer verschillend 'Life Sciences-gehalte': een hoog gehalte ('dedicated Life Sciences'), een lager gehalte, of een gehalte nul.

Dit gebrek aan overeenstemming tussen de actielijnen over de doelgroep bemoeilijkt de beantwoording van de vraag hoe doeltreffend de financiële middelen van BioPartner zijn ingezet. Wél duidelijk is dat de ruim 90 ondernemingen die zijn gegenereerd in de periode 2000 – 2004 allen 'dedicated Life Sciences' ondernemingen betreffen. Van een deel van de toegekende BioPartner-gelden is niet eenduidig vast te stellen of het ten goede kwam aan ondernemingen met een zeker 'Life Sciences-gehalte'.

Met de ruime doelgroep waarmee feitelijk gewerkt is, is het budget van BioPartner toereikend geweest. Wanneer de gelden gericht bestemd zouden zijn voor 'dedicated Life Sciences' ondernemingen had een meer doeltreffende stimulering gerealiseerd kunnen worden; meer ruimte gelaten per Life Sciences starter en/of voor ondersteuning over een langere periode.

De doorlooptijd van BioPartner is te kort gebleken voor blijvend resultaat in de Life Sciences sector

De doorlooptijd van 5 jaar van het BioPartner programma is om meerdere redenen te kort gebleken. De periode is te kort gebleken om een echte cultuuromslag bij kennisinstellingen teweeg te brengen. Bovendien konden door de korte doorlooptijd bijvoorbeeld ook de actielijnen First Stage Grant en Start-up Ventures onvoldoende op elkaar aansluiten. Het traject tussen ambitie voor een onderneming opvatten en markt bereiken ('time-to-market') is in de Life Sciences sector lang tot zeer lang. Ook om die reden is vijf jaar te kort. Met een nauwere afbakening van de doelgroep zoals boven bepleit en inzet van hetzelfde budget van BioPartner, maar over een langere periode, had een grotere stimulans van de Life Sciences sector bereikt kunnen worden.

De BioPartner-actielijnen waren in deskundige handen, maar de onderlinge samenhang was suboptimaal

Het BioPartner-programma was opgesplitst in vijf actielijnen om aldus in te grijpen op de relevante fasen van het ontwikkelingsproces voor het ontstaan van een beter klimaat voor Life Sciences starters. Met het opsplitsen van het programma in vijf actielijnen kon de uitvoering van de verschillende onderdelen in handen worden gelegd van deskundige, ervaren partijen. Met deze opsplitsing zijn in de praktijk de actielijnen echter min of meer onafhankelijk van elkaar gaan opereren.

Er ontbrak een centrale aansturing. BioPartner kende in theorie de mogelijkheid om middelen te herverdelen tussen de actielijnen. Hoewel hiertoe wel aanleiding was is hiervan door het ontbreken van een centrale aansturing geen gebruik gemaakt. Een centrale aansturing had ook kunnen toezien op een duidelijke begrenzing van de doelgroep en efficiëntere inzet van middelen. Hierbij valt onder meer te denken aan het opzetten van een centrale database, het informeren en doorsluizen van gebruikers van de ene naar de volgende actielijn, het gebruik van op elkaar aansluitende aanvraagformulieren etc.

1.2 Conclusies BioPartner-actielijnen

Het *BioPartner Network* heeft krachtig en doelgericht bijgedragen aan de Nederlandse Life Sciences kennisontwikkeling en –benutting en aan de ontwikkeling van een ondernemerscultuur. Door haar activiteiten – scouting, website, BioBusiness Masterclass, BioPartner hoogleraren, jaarlijkse sectorrapporten etc. - is een waardevol Nederlands Life Sciences netwerk ontstaan. Het heeft daarbij ontbroken aan internationale dimensies. De actielijn heeft haar rol van bewaker van de samenhang van de BioPartner actielijnen onvoldoende waar gemaakt. Enerzijds ontbrak BioPartner Network hiertoe aan mandaat, anderzijds heeft de actielijn dit niet weten te compenseren door inzet van overtuigingskracht. Met een meer zorgvuldige overdracht aan TechnoPartner had deze succesvolle actielijn de continuïteit van de producten en activiteiten doelmatiger gewaarborgd.

Met *BioPartner First Stage Grant* is vanuit NWO op professionele wijze uitvoering gegeven aan een actielijn waarop in grote getale een beroep is gedaan. De actielijn kende geen kwantitatieve doelstelling. Met de toekenning van een kleine 70 aanvragen waar inmiddels al 34 ondernemingen uit zijn voortgekomen heeft deze actielijn doelgericht én doelmatig in bijzondere mate bijgedragen aan het succes van BioPartner. De actielijn heeft adequaat ingespeeld op signalen van de gebruikers en de regeling weten aan te passen. Door samen te gaan met STIGON werden én grotere bedragen én een langere projectduur mogelijk. Mede door het voorwaardelijk toekennen van subsidies kon de actielijn toezien op de kwaliteit van de uitvoering van de projecten. Het toegankelijke actielijnmanagement en de kundige, internationale, adviescommissie hebben in belangrijke bijgedragen aan de tweede doelstelling van BioPartner: het ontwikkelen van een ondernemerscultuur.

Dankzij *BioPartner Centers* beschikken Leiden, Wageningen, Amsterdam, Groningen, Utrecht en Maastricht sinds 2003 - 2004 over Life Sciences 'incubators'. Daarmee is de eerste doelstelling van de actielijn, het aanbieden van hoogwaardige laboratorium- en kantoorruimte, gerealiseerd. Wat ook beoogd werd met de 'incubators', eerstelijns begeleiding, synergie-effecten, dynamiek door nieuwe instroom, blijkt vooralsnog nauwelijks aan de orde.

De praktijk leert dat slechts een beperkt deel van de Life Sciences starters zich in een BioPartner Center vestigt. Momenteel hebben zich 15 Life Sciences starters en 10 bestaande Life Sciences bedrijven zich in een BioPartner Center gevestigd. Dit is mede te wijten aan de hoge (marktconforme) huurprijs die gevraagd moet worden voor de hoogwaardige infrastructuur en aan de beschikbaarheid van alternatieve ruimte in gebouwen van de kennisinstellingen zelf.

Het vanuit BioPartner subsidiëren van de Centers had gepaard moeten gaan met duidelijke afspraken over de huisvesting van starters bij de kennisinstellingen. Voorts hebben de ontwikkelingen in de vastgoedmarkt sinds 2000 de Centers niet geholpen. De meeste Centers hebben ook onderdak geboden aan niet-Life Sciences bedrijven. Hoewel vanuit een oogpunt van rentabiliteit deze keuze wel te verdedigen is, maakt het de actielijn niet doelgericht. Met het organiseren van ondernemingsgerichte initiatieven proberen de BioPartner Centers ook centra van Life Sciences bedrijvigheid te worden.

Met *BioPartner Facilities Support* is aan Life Sciences starters een financieringsmogelijkheid van kostbare apparatuur geboden waarvoor de belangstelling – onder de geldende voorwaarden - bij de doelgroep van Life Sciences starters tegenviel. De uitvoeringsorganisatie Stichting Mibiton heeft adequaat gereageerd door de actielijn te flankeren met een 'lease'-faciliteit. Naar verhouding is de betrokkenheid van Life Sciences ondernemingen, in het bijzonder van starters gering. De actielijn kent daarmee in feite slechts een beperkte doelmatigheid in aantallen. Het fonds van de actielijn is slechts voor 2/3 benut: in de nadagen van de actielijn is een aanzienlijk deel van het fonds bestemd voor het financieren van BioConnection, een regionale collectieve productievoorziening voor jonge ondernemingen. Met deze bevindingen beschouwen we de additionaliteit van deze actielijn in het licht van de doelstellingen van BioPartner als beperkt. Voorts merken we op dat het ontbreekt aan éénduidige afspraken over de bestemming van 'revolving fund'-geldten vanuit Facilities Support.

Met *BioPartner Start-up Ventures* zijn door Zernike Group op professionele en doelmatige wijze participaties aangegaan in 39 bedrijven. Hiermee is de oorspronkelijke kwantitatieve doelstelling van 75 niet bereikt. De doelgerichtheid van de actielijn is beperkt gebleken: in slechts 20 gevallen betrof het 'dedicated Life Sciences' starters. De cofinanciering vanuit de markt zorgde voor adequate marktwerking; het hefboomeffect naar investeringsgeld van de 'venture capitalists' is echter goeddeels uitgebleven en de 'equity gap' werd veelal niet overbrugd, ook niet na de later mogelijk gemaakte vervolginvestering vanuit Start-up Ventures. Daarmee zijn de starters wel verder geholpen, maar is nog niet geborgd dat deze bedrijven ook de doorstart naar de markt en naar rentabiliteit kunnen maken. Deelnemingen in andere Life Sciences bedrijven dan de 'dedicated' en de gedane *vervolginvesteringen* hebben ertoe geleid dat 'dedicated Life Sciences' starters, waaronder die voortkomend uit kansrijke First Stage Grant projecten, mogelijk achter het net vissen. Een meer doelgerichte toekenning met meer middelen was achteraf een betere keus geweest.

1.3 De starters: serieus, ambitieus met beperkte financiële slagkracht

Driekwart van de Life Sciences starters betreft daadwerkelijke ondernemingen met ondernemers die financieel afhankelijk zijn van de onderneming. Een overgrote meerderheid is gericht op commerciële doelstellingen en dito succes: het realiseren van omzet en het behalen van winst. Zoals van ondernemers verwacht mag worden zijn ze optimistisch over de toekomst: een ruime meerderheid verwacht over drie jaar belangrijk hogere inkomsten en/of binnen die periode een volgende financieringsronde gerealiseerd te hebben. De belangrijkste belemmering voor de verdere groei van de onderneming vormt de financiering.

1.4 Lessen voor de toekomst

Vanuit de ervaringen met BioPartner bevelen we voor toekomstige stimulering van het Life Sciences cluster aan:

- Het proces van cultuurverandering dat door BioPartner *in gang is gezet* dient te resulteren in een cultuur *omslag*. Hiervoor is het nodig dat kennisinstellingen verder aangezet worden en blijven om naast het beoefenen van wetenschap zich ook te (blijven) richten op ondernemingsgericht denken en werken.
 - TechnoPartner dient zijn doelgroep ook te stimuleren langs de weg van netwerkvorming en match-making van ervaren 'techno-managers' en ondernemende wetenschappers om het proces van bundelen van benodigde competenties in 'oprichtingsteams' te ondersteunen.
 - TechnoPartner dient onderscheid te maken naar 'time-to-market' en kapitaalintensiteit van de sectoren waarin de ondernemingen van zijn doelgroep actief zijn. Bij lange 'time-to-market'- en hoge kapitaalintensiteit moet ingezet worden op minder ondernemingen en grotere bedragen per onderneming om aldus de 'equity gap' te overbruggen, waardoor een grotere kans bestaat op een *blijvende* stimulering van de sector.
 - TechnoPartner dient de voorlichting aan zijn doelgroep te intensiveren en in het bijzonder de Life Sciences ondernemingen duidelijk te maken wat het TechnoPartner-programma voor hen kan betekenen.
 - De overheid dient zich te blijven inspannen om de door BioPartner ingezette ontwikkelingen over te laten nemen door partijen uit het veld en gezamenlijk een strategie te ontwikkelen om ook bedrijven aan te moedigen en te ondersteunen om spin-offs te doen ontwikkelen;
 - De overheid dient een regeling die zich richt op de stimulering van een kennis- en kapitaalintensieve sector met een relatief lange 'time-to-market', zoals de Life Sciences sector, een doorlooptijd te geven van 8 à 10 jaar.
 - De overheid moet bij volgende stimuleringsprogramma's opsplitsing in actielijnen blijven overwegen, omdat het de mogelijkheid biedt om de uitvoering bij partijen te leggen die én bekwaam zijn op het specifieke terrein van de actielijn én dicht bij de markt staan. Wél moet het programma een centrale aansturing hebben. Contracten met de uitvoerende partijen zouden tripartiete overeenkomsten – tussen Ministerie, aansturende partij en uitvoerder - moeten betreffen.
 - De overheid dient in komende economische stimuleringsprogramma's naast een kwantitatieve doelstelling (zoals het *aantal* te starten ondernemingen) ook vast te leggen welke kwalitatieve doelen het programma nastreeft (zoals b.v. groei werkgelegenheid, omzet, verbreding financiële basis) en welke indicatoren gebruikt dienen te worden om de voortgang te meten.
 - In toekomstige stimuleringsprogramma's moeten mechanismen worden opgenomen die het mogelijk maken flexibel gelden tussen actielijnen (of anderszins onderdelen) te verschuiven wanneer duidelijk wordt dat de ene actielijn meer bijdraagt aan de algemene doelstelling van het programma dan een andere en/of dat op een actielijn een groter beroep wordt gedaan dan op een ander. Ook moet het mogelijk zijn om de gelden zonodig over een langere periode te verdelen. Een zich aftekenende onderbenutting van een actielijn mag niet leiden tot een verbreding van de doelgroep, maar moet leiden tot overheveling naar actielijnen die doeltreffender blijken.
-

2 INLEIDING

2.1 Het programma

BioPartner was een initiatief van het Ministerie van Economische Zaken en vormde de concretisering van het Actieplan Life Sciences 2000 – 2004. Het programma was gericht op het vergroten van het Life Sciences cluster in Nederland en, meer specifiek, het aantal startende ondernemingen in dit veld. Concrete doelstelling was, vijftien nieuwe ondernemingen per jaar te genereren. De actieve looptijd van het programma bedroeg vijf jaar (2000 – 2004)². Daarnaast werd verwacht dat BioPartner een bijdrage zou leveren aan de versterking van een ondernemerscultuur aan kennisinstellingen in Nederland.

BioPartner ondersteunde startende ondernemers met informatie, advies, faciliteiten, behuizing en met financiële middelen. Het BioPartner-programma was opgebouwd uit 5 actielijnen die in onderlinge samenhang én in nauwe samenwerking met de betrokken partijen 'in het veld', het ondernemerschap in de Life Sciences dienden te bevorderen.

De 5 actielijnen waren:

1. *BioPartner Network*; met taken als netwerkvorming, promotie en coaching. Daarnaast diende de Stichting BioPartner Nederland, die voor de uitvoering van de actielijn verantwoordelijk was, de onderlinge samenhang tussen de overige actielijnen te bewaken en de voortgang in het programma te evalueren.
2. *BioPartner First Stage Grant*; deze subsidieregeling diende de onderzoekers op het terrein van Life Sciences bij publieke kennisinstellingen te helpen een nieuwe onderneming te starten met 'zaaigeld'. Hiermee kon een 'proof of concept' uitgewerkt worden en de wetenschappelijke kennis vertaald worden in een 'businessplan'. De regeling werd namens het Ministerie uitgevoerd door NWO.
3. *BioPartner Centers*; een subsidieregeling voor het doen ontstaan van incubatorfaciliteiten: bedrijfsverzamelgebouwen met voorzieningen voor startende Life Sciences bedrijven.
4. *BioPartner Facilities Support*; een apparatenfonds voor startende bedrijven, dat werkt op basis van het gezamenlijk gebruik van een bijzonder onderzoeksapparaat door minimaal twee bedrijven waaronder één Life Sciences starter, en dat is geplaatst bij een publieke kennisinstelling. Het apparatenfonds werd beheerd door Stichting Mibiton.
5. *BioPartner Start-up Ventures*; een participatiefonds bestemd om deel te nemen in startende Life Sciences bedrijven in combinatie met één of meer particuliere investeerders. De BioPartner-deelneming diende een minderheidsparticipatie te betreffen en te behoren tot de eerste financieringsronde van een starter. Het fonds werd in opdracht van het Ministerie beheerd door Zernike Group B.V.

² Ministerie van Economische Zaken, presentatie hoofdlijnen Actieplan Life Sciences, kamerstukken II, 1998-1999, 25518, nr. 17.

In totaal heeft het Ministerie van Economische Zaken met het BioPartner-programma 45.4 miljoen euro vrijgemaakt voor de stimulering van ondernemerschap en het ondernemersklimaat in de Life Sciences in Nederland. Dit was als volgt verdeeld over de vijf actielijnen:

	Budget (miljoen NLG)	Budget (miljoen euro)
BioPartner Network	15	6.8
BioPartner First Stage Grant	25	11.3
BioPartner Centers	25	11.3
BioPartner Facilities Support	10	4.5
BioPartner Start-up Ventures	25	11.3
Totaal	100	45.4

TABEL 1 VERDELING VAN BESCHIKBAAR GESTELDE GELDEN OVER DE 5 ACTIELIJNEN

BioPartner Network hield 31 december 2004 op te bestaan. De actielijnen First Stage Grant, Facilities Support en Start-up Ventures zetten hun werkzaamheden voort tot de fondsen die hen beschikbaar zijn gesteld, zijn uitgeput. De BioPartner Centers zijn en blijven in bedrijf.

2.2 Life Sciences en Life Sciences ondernemingen

Life Sciences is binnen het BioPartner-programma als volgt gedefinieerd: het op innovatieve wijze toepassen van de mogelijkheden van organismen, celculturen of delen van cellen (tot op moleculaire schaal) of delen van organismen om te komen tot industriële productie of daarmee verband houdende diensten, en met inbegrip van ontwikkeling en productie van hard- en software die direct daaraan gekoppeld is.

Bestaande technologieën, met inbegrip van biotechnologie, farmacie, biologie, chemie, natuurkunde en informatica zijn in deze definitie geïntegreerd. Het doel van Life Sciences is de technologieën te gebruiken om bij te dragen aan nieuwe geneesmiddelen, verbeterde behandeling van ziekten, een schonere industrie of schoner milieu, verbeterde enzymen en nieuwe 'functional foods'.

Tot de Life Sciences ondernemingen ('dedicated Life Sciences companies') in Nederland worden die ondernemingen gerekend die Life Sciences als hun kernactiviteit hebben en een groot deel van hun R&D budget daaraan uitgeven. De overige criteria waaraan voldaan dient te worden zijn de volgende:

- De onderneming is gevestigd in Nederland;
- De onderneming is opgenomen in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel;
- De onderneming is een onafhankelijke entiteit (dit sluit 'business units' en dochterondernemingen van een bestaande onderneming of van een publieke kennisinstelling uit);
- De onderneming voert R&D activiteiten uit in een of meerdere belangrijke gebieden die het domein vormen van de Life Sciences.

Eind 2004 zijn er in Nederland conform deze criteria 154 Life Sciences ondernemingen. Deze zijn als Bijlage 1 opgenomen.

Tot de Life Sciences *starters* worden die Life Sciences ondernemingen gerekend die opgericht zijn in het jaar 2000 of later. Een overzicht van deze ondernemingen is opgenomen als Bijlage 1.2.

Wanneer we in deze evaluatie spreken over *wel-Life Sciences* onderneming wil dat zeggen dat die opgenomen is in deze inventarisatie van 154 'dedicated Life Sciences companies'.

Wanneer we in de evaluatie spreken over *niet-Life Sciences* onderneming impliceert dat dat deze onderneming niet opgenomen is in bovengenoemde inventarisatie.

Veelal zal wel sprake zijn van een zeker 'Life Sciences-gehalte'. Een niet-Life Sciences onderneming kan daarmee soms een hoog, soms een laag 'Life Sciences-gehalte' hebben, soms echter ook een gehalte nul.

In de praktijk hanteerde elke BioPartner-actielijn zijn eigen classificatie van wat wel een Life Sciences onderneming was en wat geen Life Sciences onderneming was, wat wél een starter was en wat geen starter was. In Bijlage 7 wordt hier nader op ingegaan.

3 DOELTREFFENDHEID EN DOELMATIGHEID

In dit hoofdstuk gaan we in op de doeltreffendheid en de doelmatigheid van de afzonderlijke BioPartner actielijnen en van het BioPartner-programma als geheel.

De bevindingen zijn gebaseerd op:

- Interviews³ met de voor de actielijn verantwoordelijke bestuurder en de voor de actielijn verantwoordelijke uitvoerder;
- Een interview met een marktpartij, d.w.z. een partij die professioneel, uit hoofde van haar rol in de markt, met de actielijn te maken had, maar niet direct aan de actielijn gelieerd was;
- Antwoorden op vragen over de actielijn die schriftelijk (met de zgn. actielijn-vragenlijst) aan tien gebruikers van de betreffende actielijn⁴ zijn voorgelegd;
- Antwoorden op vragen over het gehele BioPartner-programma die schriftelijk (met de zgn. programma-vragenlijst) aan alle Life Sciences starters zijn voorgelegd;
- Bestudering van relevante achtergrondinformatie⁵, van de specifieke regelingen en contracten, van jaarverslagen en van cijfermateriaal opgevraagd bij o.a. de actielijnmanagers en directeuren, c.q. 'facility managers' van de BioPartner Centers.

Peildatum voor deze evaluatie is 31 december 2004.

³ Zie voor een lijst van geïnterviewde personen Bijlage 2

⁴ Zie voor de criteria voor de doelgroepen Bijlage 3

⁵ Zie voor een lijst van bestudeerde achtergrondinformatie Bijlage 4

3.1 BioPartner Network

De actielijn BioPartner Network (BPN) is opgezet met als algemene doelstelling het coördineren van de activiteiten ter bevordering van nieuwe kennisintensieve ondernemingsinitiatieven op het gebied van de Life Sciences. De taken van BPN betreffen:

- het stimuleren van ondernemerschap bij onderzoekers en management van de kennisinfrastructuur (bij voorbeeld door het organiseren van cursussen en bijeenkomsten, het leveren van advies, scouting);
- het bij elkaar brengen van initiatieven (netwerkvorming) en daarin geïnteresseerde investeerders;
- het coördineren en monitoren van alle tot het BioPartner-programma behorende activiteiten;
- het bundelen en transparant maken van het relevante advies- en deskundigennetwerk;
- het nationaal en internationaal promoten van de economische activiteiten van het Nederlandse cluster Life Sciences;
- het bewaken van de onderlinge samenhang tussen de overige vier actielijnen.

De activiteiten van BPN werden ondergebracht in een stichting met een eigen bestuur. In dit bestuur hadden vertegenwoordigers van het Ministerie van Economische Zaken, de industrie, de wetenschap en de 'venture capital' wereld zitting.

Doeltreffendheid en doelmatigheid BioPartner Network

Dankzij BPN is een actief en waardevol Nederlands Life Sciences netwerk ontstaan

BPN is erin geslaagd om een actief netwerk te ontwikkelen van ondernemende wetenschappers aan kennisinstellingen, Life Sciences starters, bestaande Life Sciences bedrijven, financiers, adviseurs en overige deskundigen. Het heeft zich niet beperkt tot het bij elkaar brengen van initiatieven; BPN is naar voren gekomen als een professionele organisatie die zelf veel initiatieven ontplooidde om partijen te betrekken, hen hun rol te laten innemen in de Life Sciences sector om het netwerk in omvang, samenhang en elan te doen groeien. *"BioPartner Network heeft heel veel voor de zichtbaarheid van de sector gedaan"*⁶. Verschillende geïnterviewden en respondenten spreken expliciet hun waardering uit voor de wijze waarop BPN zijn netwerkfunctie vervulde en netwerkmeetings en themabijeenkomsten organiseerde.

BPN had wél meer aandacht moeten besteden aan het behoud van de *openheid* van het netwerk. Het gevoel dat na verloop van tijd bij sommigen ontstond omschrijft men als: *"meestal wordt er over dezelfde mensen gepubliceerd"*; *"redelijk beperkte groep mensen die je overal tegenkomt"*; *"ons-kent-ons-cultuur"* en *"eenzijdig circuit"*.

⁶ Teksten tussen aanhalingstekens en cursief gedrukt betreffen citaten van geïnterviewde of geïnterviewde personen. De citaten zijn opgenomen als *illustratie* van een bovenstaande conclusie

BPN is er in geslaagd het aanbod van het programma over te brengen

De communicatie vanuit BPN over het programma is helder en consistent geweest. Zo was het - zonder uitzondering - elke respondent van de actielijn-vragenlijst heel duidelijk wat BPN voor hem kon betekenen en hoe hij van het aanbod gebruik kon maken. *“Het ‘merk BioPartner’ is een sterk merk geworden”.*

BPN heeft krachtig bijgedragen aan de kennisontwikkeling en -benutting

BPN heeft een groot aantal initiatieven ontplooid die elk op zijn eigen wijze krachtig heeft bijgedragen aan kennisontwikkeling en -benutting. Deze initiatieven varieerden van het organiseren van scoutingactiviteiten, innovatiedebatten, thematische bijeenkomsten, het aanstellen van BioPartner-hoogleraren, het aanbieden van coaches tot het beschikbaar stellen van documentatie via de website, etc. De respondenten van de actielijn-vragenlijst geven aan dankzij BPN veel nuttige kennis over ondernemerschap en over het Nederlandse Life Sciences cluster te hebben verworven.

BPN heeft met de organisatie van BioBusiness Masterclass in een behoefte voorzien

In 2001 heeft BPN de BioBusiness Masterclass overgenomen van initiatiefnemer NIABA⁷. Het organiseerde de Masterclass jaarlijks. De opleiding was professioneel van opzet en groeide in de loop der jaren in kwaliteit. Het aantal deelnemers varieerde: 18 in 2001, 18 in 2002, 13 in 2003 en 22 in 2004. Uit de interviews en enquêtes komt heel duidelijk naar voren dat de BioPartner BioBusiness Masterclass in een behoefte voorzorg en zeer gewaardeerd is. Een aanzienlijk aantal respondenten van de actielijn-vragenlijst noemt de Masterclass als dé succesfactor van het gehele BioPartner-programma. *“BioPartner heeft me via BioPartner Masterclass erg veel geleerd met betrekking tot ondernemerschap”.*

De organisatie van de BioPartner Masterclass is nu na afloop van het BioPartner-programma overgenomen door Wageningen Business School en het Erasmus Center voor Entrepreneurship en New Business Venturing (RSM Erasmus).

BPN heeft actief gewerkt aan het ontstaan van een cultuurverandering

BPN heeft zich sterk ingespannen om zijn boodschap –het stimuleren van ondernemerschap - aan kennisinstellingen en ondernemende wetenschappers uit te dragen. BPN heeft dat langs vele wegen gedaan, van de aanstelling van bijzonder hoogleraren, tot de organisatie van BioBusiness workshops en de instelling van scouts. Het heeft zich daarbij evenwel vooral gericht tot wetenschappelijke kennisinstellingen en weinig tot HBO- en onderzoeksinstituten. Het teweeg brengen van een omslag naar een meer ondernemerscultuur bij de kennisinstellingen was een doelstelling van het *totale* BioPartner-programma; in 3.6 komen we hierop terug.

Het initiatief van BPN om jaarlijks een sectorrapport uit te brengen is zeer gewaardeerd

Gestart in 2001 als nulmeting van de Life Sciences sector, was de belangstelling voor het sectorrapport dermate groot dat BPN jaarlijks een sectorrapport heeft samengesteld en uitgegeven.

⁷ NIABA: Nederlandse Industriële Agrarische Biotechnologische Associatie

Onderdeel van het sectorrapport was een 'survey' van de Nederlandse Life Sciences sector op basis van vragenlijsten die BPN de Nederlandse Life Sciences ondernemingen voorlegde. Verder werd op hoofdlijnen ingegaan op de voortgang van de verschillende actielijnen van het BioPartner-programma. Daarnaast werden in het sectorrapport de bestaande en nieuw opgerichte Life Sciences bedrijven vermeld met contactgegevens en werkgebieden. In latere jaren werden ook organisaties opgenomen die Life Sciences initiatieven ondersteunden. De sectorrapporten werden daarmee het 'tastbare bewijs' van het groeiende Nederlandse Life Sciences cluster. In de praktijk bleken de sectorrapporten ook waardevol voor instellingen als NIABA en voor regionale overheden met ambities om Life Sciences bedrijvigheid te stimuleren en werden ze ingezet voor het werven van buitenlandse bedrijven.

De opzet van de rapporten (qua indeling; volgorde van de terugkerende hoofdstukken; groepering van opgenomen bedrijven; per bedrijf vermelde gegevens en rapportage over (de voortgang van) de actielijnen) loopt tussen de jaren sterk uiteen. Door deze veranderingen worden het gebruiksgemak én bruikbaarheid beperkt.

Voor wat betreft de 'survey' van de sector: met ingang van het jaar 2002 veranderen de samenstellers van mening over welke ondernemingen ten behoeve van de 'survey' tot de sector worden gerekend en welke niet⁸. Daarnaast bleek elk jaar – met het beschikbaar komen van aanvullende informatie - de groep van Life Sciences ondernemingen die tot de sector worden gerekend, gecorrigeerd te moeten worden voor ondernemingen die in eerdere jaren toch niet aan de criteria hadden voldaan⁹. De geldigheid van de 'surveys' als overzicht van de ontwikkeling van de Life Sciences sector als geheel is daarmee minder dan de samenstellers wel suggereerden.

BPN heeft onvoldoende mogelijkheden en bevoegdheden gekregen om de samenhang tussen de actielijnen te bewaken

Het BioPartner-programma kende vijf uitvoerende actielijnen die ieder haar eigen taakstelling had. Door het onderling afstemmen van uitvoering, doelgroepen, administraties kon een samenhangend geheel tot stand gebracht worden. Deze afstemming zou het eigenbelang van de afzonderlijke actielijnen overstijgen en leiden tot een coherent geheel waarbinnen de actielijnen elkaar versterkten. BPN had tot taak de onderlinge samenhang tussen de eerste en overige vier actielijnen te bewaken.

⁸ In de jaren 2001, 2002 werden Life Sciences ondernemingen opgericht vóór 1990 niet tot de sector gerekend, in 2003 en verder is de sector inclusief deze ondernemingen

⁹ Zie voor een toelichting hierop Bijlage 7.1

Voor deze taak heeft BPN te beperkte hiërarchische mogelijkheden en bevoegdheden gekregen. Zo verliep de aanstelling van de uitvoerders van de actielijnen FSG, FS en SuV door middel van contracten tussen respectievelijk NWO, Stichting Mibiton en Zernike Group aan ene zijde en het Ministerie van Economische Zaken aan andere zijde. De verplichtingen die deze uitvoerende partijen aangingen waren daarmee niet direct jegens BPN. Hierdoor kon het gebeuren dat het in feite ontbrak aan een centraal gezag binnen het programma en dat alle actielijnen te onafhankelijk van elkaar konden opereren. Ook respondenten maken opmerkingen als: "*gebrek aan samenwerking van diverse BioPartner-onderdelen*" en "*'incubators' los van het programma opererend*".

Een duidelijk punt waar het gebrek aan samenhang van de actielijnen zich manifesteert, is de wijze waarop het programma wordt afgebouwd en waarop het wordt (waar van toepassing) overgedragen aan TechnoPartner.

Bij een betere samenhang tussen de actielijnen en meer draagvlak vanuit de actielijnen voor de *algemene doelstellingen van het programma*, had een verschuiving van middelen tussen actielijnen overwogen en wellicht ook gerealiseerd kunnen worden. Dit met het oogmerk een betere aansluiting van het aanbod van het programma op de actuele behoefte 'van het veld' te krijgen.

BPN heeft geen sterke onderlinge samenhang van de vijf actielijnen kunnen bewerkstellingen

Het ontbrak BPN weliswaar aan formele bevoegdheden om samenhang 'af te dwingen', het verkeerde wel in de positie om een coördinerende rol te vervullen. Een goed voorbeeld van een onderdeel waar BPN daarin geslaagd is, is de opzet van de website www.biopartner.nl. Deze was informatief, actueel, functioneel, consistent én actielijn-overstijgend. Tegenvoorbeelden zijn er echter ook:

- het ontbreken van overeenstemming over een afbakening van de Life Sciences bedrijven die een beroep konden doen op het programma;
- het niet op elkaar afgestemd zijn van aanvraagformulieren van de verschillende actielijnen;
- het niet van meet af aan installeren van regelmatig overleg tussen de actielijnmanagers;
- het ontbreken van een procedure om gebruikers van één van de actielijnen automatisch te informeren over het bestaan en de voordelen van de andere actielijnen;
- het ontbreken van één centrale actuele database waar alle actielijnen – desgewenst met meer of minder restricties - gebruik van hadden kunnen maken. Mét een centrale database zouden activiteiten van de verschillende actielijnen veel inzichtelijker zijn geweest, had er meer informatie 'doorgespeeld' kunnen worden, hadden contactgegevens wél overeen gestemd en zouden doublures zijn voorkomen. Het had een schat aan materiaal kunnen bevatten voor het monitoren en doorgronden van de krachten in het Life Sciences cluster, en tevens voor het bijhouden van het netwerk, ook na de BioPartner-periode.

Wanneer BPN met meer verve de rol van coördinator op zich had genomen, had het daarmee het gemis aan formele bevoegdheden deels kunnen compenseren.

BPN had meer daadkracht kunnen opbrengen

Uit de interviews komt naar voren dat BPN met zijn krappe mandaat weliswaar zeer beperkt grip op het BioPartner-programma kon hebben, maar dat wanneer het meer snelheid, transparantie en effectiviteit aan de dag had gelegd BPN het gehele BioPartner-programma veel meer slagkracht had kunnen geven. Ook respondenten van de vragenlijsten schrijven over "*gebrek aan handelingstempo*"; "*gemis aan 'sense of urgency'*" en "*weinig daadkracht*". Verschillende geïnterviewde personen brengen naar voren dat merkbaar was dat in de periode tussen het vertrek van de eerste directeur en het aantrekken van een nieuwe directeur het bureau zijn vaste koers tijdelijk kwijt was.

Respondenten van de actielijn-vragenlijst zijn van mening dat het BPN-bureau en BPN bestuur over het algemeen naar behoren hebben gefunctioneerd.

De afbouw van het BioPartner-programma laat te wensen over

De professionele afbouw van BioPartner-programma en, waar van toepassing, de overdracht van de opgebouwde ervaring aan TechnoPartner laat te wensen over. Er is weliswaar een draaiboek opgesteld om de continuïteit van de producten en activiteiten te waarborgen, aan de uitvoering ervan schort het duidelijk.

Een voorbeeld hiervan is dat BPN het heeft nagelaten om zijn doelgroep te informeren welke mogelijkheden TechnoPartner biedt om de - door BioPartner in gang gezette - ontwikkeling van een onderneming verder te ondersteunen. Een opvallend hoog aantal respondenten van de programma-vragenlijst heeft geen mening op het punt of TechnoPartner goede mogelijkheden biedt om bij te dragen aan (verder) succes van zijn onderneming. Dit suggereert een communicatie- en informatieprobleem.

Al in 2000¹⁰ wordt benadrukt dat het de bedoeling is dat het Platform Life Sciences "afstemming zoekt met het in oprichting zijnde TechnoStartersPlatform".

Een ander voorbeeld van de gebrekkige afbouw is de afgetakelde website www.biopartner.nl die bezoekers niet adequaat informeert over zaken als de huidige status van het BioPartner-programma; als de afwikkeling van de afzonderlijke actielijnen, als de beschikbaarheid van ruimte in BioPartner Centers, noch over regelingen die een alternatief kunnen bieden voor het BioPartner-programma etc. Met deze 'slordige' afbouw en overdracht gaan waardevolle inzichten, kennis en ervaring verloren. Rendement op gedane investeringen in de jaren 2000 - 2004 in tijd, geld en inzet laat men hiermee liggen.

¹⁰ Kamerbrief 25518-20 (9-2-2000)

3.2 BioPartner First Stage Grant / STIGON

De actielijn BioPartner First Stage Grant (FSG) is opgezet met als doel het bevorderen dat meer onderzoekers op het gebied van de Life Sciences:

- toegepast onderzoek binnen universiteiten en de publieke kennisinstellingen gaan verrichten dat specifiek is gericht op het starten van een eigen onderneming;
- daaruit voortvloeiende 'businessplannen' gaan ontwikkelen.

De actielijn diende een toegepast onderzoekstraject ('haalbaarheidsstudie') binnen de universiteit mogelijk te maken met als doel de opgebouwde kennis te commercialiseren. Tevens diende het de mogelijkheid te bieden om vaardigheden voor ondernemerschap op te doen. De financiële steun diende gericht te zijn op salariskosten, het gebruik van bijzondere apparatuur en op flankerende activiteiten als het volgen van ondernemerscursussen, octrooionderzoek en het realiseren van een 'businessplan'. Dit alles onder de voorwaarde dat de kennisinstelling de normale overheadkosten - zoals het gebruik van onderzoeksfaciliteiten en huisvesting - voor haar rekening bleef nemen. Van tevoren dienden kennisinstelling en betrokken onderzoeker afspraken te hebben gemaakt over de eigendomsrechten die het ontstaan van een nieuwe onderneming niet in de weg mochten staan.

De selectie van de voorstellen vond plaats door een onafhankelijke en deskundige (internationale) Adviescommissie Zaaiprojecten die speciaal hiervoor door het Ministerie werd ingesteld.

Op 7 september 2000 publiceerde het Ministerie van Economische Zaken de subsidieregeling Zaaiprojecten Life Sciences in de Staatscourant. Op grond van de regeling kon 100 procent van de projectkosten tot een maximum van NLG 400.000 (181.200 euro) gesubsidieerd worden en het project een maximale doorlooptijd van twee jaar hebben.

Op 11 december 2001 werden met de publicatie in de Staatscourant twee wijzigingen in de regeling van kracht, inhoudende dat:

- Een zaaiproject ook kon worden ingediend indien slechts sprake was van *uitzicht* op een dienstverband aan een kennisinstelling voor het uitvoeren van een zaaiproject;
- Ook kosten van technisch wetenschappelijk personeel in dienst van de kennisinstelling subsidiabel werden.

Op 1 december 2003 werd met de publicatie in de Staatscourant de integratie van de regeling zaaiprojecten Life Sciences met het reeds bestaande programma STIGON¹¹ van de organisatie ZonMW¹² van NWO een feit. Bij die gelegenheid werd de subsidieregeling zaaiprojecten als volgt gewijzigd:

- Het maximale subsidiebedrag werd verhoogd tot 250.000 euro;
- De Adviescommissie Zaaiprojecten werd uitgebreid van 8 naar 12 leden;
- De maximale duur van een zaaiproject werd verlengd van 2 tot 2,5 jaar.

¹¹ STIGON: Stichting Innovatief Geneesmiddelenonderzoek en Ondernemerschap in Nederland

¹² ZonMw is een intermediaire organisatie voor kennisvermeerdering en vernieuwing van de gezondheidszorg en-onderzoek. Er zijn twee opdrachtgevers: NWO en ministerie van VWS.

Doeltreffendheid en doelmatigheid BioPartner First Stage Grant

Ongeveer de helft van de aanvragen is gehonoreerd

In totaal zijn 133 aanvragen voor een FSG ingediend; deze aanvragen waren afkomstig van 125 verschillende aanvragers. Een aantal aanvragers diende na een afwijzing voor een tweede keer een aanvraag in. Van de in totaal 133 aanvragen werden er 69 toegekend. Hiervan trokken twee aanvragers de aanvraag (na toekenning) in.

	Totaal
Aanvragen	133
Afgewezen	64
Gehonoreerd	69
Ingetrokken	2
Gecontinueerd	67

TABEL 2 VERLOOP FSG-AANVRAGEN

Een groot deel van de gehonoreerde FSG-projecten leidt tot oprichting van B.V.

De 69 gehonoreerde projecten hebben geleid tot de oprichting van 27 B.V.'s en zijn 7 ondernemingen ingeschreven in het handelsregister als zijnde in oprichting¹³. Zie hiervoor Bijlage 5.

Gecontinueerd	67
B.V. opgericht	27
B.V. in oprichting	7
(nog) geen B.V.	33

TABEL 3 VERLOOP GECONTINUEERDE GEHONOREERDE FSG-AANVRAGEN

Bij het beoordelen van dit aantal stuiten we op het ontbreken van een kwantitatieve doelstelling voor deze specifieke actielijn.

Wij stuurden de actielijn-vragenlijst naar onderzoekers die een First Stage Grant ontvingen, maar (nog) geen onderneming hadden gestart. Uit de antwoorden komt het duidelijke beeld naar voren dat FSG weliswaar weinig effect had op de ambitie van een onderzoeker om voor zichzelf te beginnen, maar wél dat FSG de kans belangrijk heeft vergroot dát de onderneming daadwerkelijk gestart wordt. Dit suggereert dat er nog veel B.V.'s in de pijpleiding zitten.

Wanneer men daarbij neemt dat er begin 2005 nog twee beoordelingsrondes waren van aanvragen en er dus nog in 2005 projecten startten, beoordelen wij het rendement van deze actielijn als hoog.

FSG heeft een duidelijke bewustwording en cultuurverandering bij universiteiten en kennisinstellingen in gang gezet

De FSG-regeling, in feite de instapregeling voor ondernemende wetenschappers, heeft een ontwikkeling geïnitieerd bij Life Sciences wetenschappers van exploitatiegericht denken en werken.

¹³ Peildatum: 24 mei 2005

Dit uitte zich onder meer in de indiening van een elk jaar groeiend aantal aanvragen; een toenemende belangstelling voor voorlichtingsbijeenkomsten¹⁴ over de FSG. Een deelname van tientallen geïnteresseerden was geen uitzondering. Verder bemerkten de personen die we interviewden over het verloop van de actielijn FSG allen dat de kwaliteit van de aanvragen gedurende de loop van het programma toenam. Waar aanvankelijk vooral solo-aanvragen werden ingediend, werden later steeds meer aanvragen ingediend waarbij externe expertise, waaronder die van de BioPartner-scouts, was betrokken. Ook de contracten waarin de rechten van de ondernemende wetenschapper en afspraken over intellectueel eigendom en toekomstige aandelenverdeling tussen hem en kennisinstelling worden vastgelegd, werden steeds beter.

De waardering voor de FSG-regeling heeft ertoe geleid dat nu na afloop van het BioPartner-programma FSG-achtige initiatieven, op landelijk en lokaal niveau, worden voortgezet. Een overzicht daarvan hebben we opgenomen als Bijlage 6.

Mechanisme van voorwaardelijke toekenning leidde tot betere 'businessplannen'

In een fors aantal gevallen heeft de Adviescommissie Zaaiprojecten ("de Commissie") een gedeeltelijke toekenning gedaan waarbij zij voorwaarden stelde aan het verkrijgen van de rest van het aangevraagde projectgeld. Meestal was de reden van deze gedeeltelijke en voorwaardelijke toekenning dat de projectaanvraag de commerciële haalbaarheid onvoldoende onderbouwde. In de praktijk heeft deze aanpak goed gewerkt: het hield starters scherp en leidde tot plannen van hogere kwaliteit bij de tweede tranche.

De samenvoeging van de FSG- en STIGON-regeling resulteerde in een verbetering

Het initiatief van ZonMw om FSG en STIGON samen te voegen werd ingegeven uit overwegingen als dat de beide regelingen sterke overeenkomsten vertoonden, er al nauw werd samengewerkt en er dus aan doelmatigheid gewonnen kon worden, en er na samenvoeging voor dit type activiteiten meer geld beschikbaar zou (kunnen) komen. Voor de FSG-regeling betekende de samenvoeging een verruiming: de bedragen per project werden hoger en de projectperiode werd verlengd. Daarnaast kwam een tweede actielijnmanager beschikbaar. Vanuit de optiek van BioPartner is het spijtig dat er circa een jaar moest verstrijken tussen het moment dat ZonMw het voorstel deed aan het Ministerie van Economische Zaken en de feitelijke effectuering.

FSG nam ook een coachende taak op zich

Bij de uitvoering van de FSG-regeling hebben de actielijnmanager en de Commissie ook een actieve, coachende rol ingenomen; de actielijnmanager door te wijzen op zwakke plekken in de conceptversies van aanvraag en de Commissie door zwakke en onrijpe projecten niet te honoreren dan wel terug te sturen naar de kennisinstelling. Ook het - al eerder genoemde - mechanisme van gedeeltelijke en voorwaardelijke honorering droeg daaraan bij. Zo beantwoordt een Life Sciences starter de vraag wat voor hem de grootste succesfactor van het Biopartner-programma was, met: *geld én kritische begeleiding van FSG*

¹⁴ Het initiatief daartoe werd genomen door uiteenlopende partijen, b.v. NWO, universiteiten, BPN, het netwerk Yels.net.(Young Executives in Life Sciences)

Zwakke plekken in de projecten betroffen meestal het ontbreken van een (voldoende grote) markt, de commerciële kant van het verhaal, een onduidelijke intellectueel eigendom positie of een te academische benadering. Daarnaast hebben, zo zijn de bevindingen van geïnterviewde en geënquêteerde betrokkenen, de FSG-actielijnmanager en leden van Commissie een actieve en soms katalyserende rol gespeeld in het proces van verbeteren van de afspraken tussen kennisinstelling en onderzoeker over de eigendomsrechten.

De coachende rol heeft niet zozeer effect gehad op de *kwantiteit* van de ingediende businessplannen, maar wel duidelijk de *kwaliteit* verhoogd.

Met de wijziging van de FSG-regeling in 2001 is adequaat gereageerd op behoeften 'in het veld'

Door deze wijziging van de regeling in 2001 werd het mogelijk en aantrekkelijker gemaakt om projectvoorstellen van niet-universitair personeel te honoreren en om ondersteunend personeel te betrekken in de aanvraag. Daarmee kwam de regeling tegemoet aan de praktijk van het valorisatieonderzoek. Aanvragen van niet-universitaire en/of uit het bedrijfsleven voortkomende onderzoekers konden worden gehonoreerd en kosten van analisten, die immers een belangrijk deel van het noodzakelijke werk verrichten, konden het projectvoorstel worden opgenomen.

De FSG-regeling heeft zich uitstekend weten te organiseren

De organisatie rondom de uitvoering van FSG was zondermeer uitstekend. In een samenspel van duidelijke richtlijnen, deadlines voor indiening, concrete data voor presentatie van de plannen, zorgvuldige beoordeling en terugkoppeling werd tijdig alle benodigde duidelijkheid verschaft. De administratie was secuur, actueel en leende zich voor analyses. Het management hanteerde zakelijke lijnen, met behoud van toegankelijkheid, en toonde bereidheid mee te denken met de aanvrager. Hierbij was sprake van gerichte competentieontwikkeling.

De respondenten van de actielijn-vragenlijst zijn zonder uitzondering erg positief over de organisatie van FSG, zowel ten aanzien van de voorwaarden en procedures, alsook ten aanzien van de kwaliteiten¹⁵ van de actielijnmanager(s). Ook heeft men waardering voor de deskundigheid en onafhankelijkheid van de Commissie.

De Commissie verschool zich in haar werk niet achter regels en keek kritisch naar de ondernemende kwaliteiten van de aanvrager in kwestie. FSG heeft niet solitair willen werken, maar binnen het kader van het programma. Zo nam het bijvoorbeeld de investeringsmanager van SuV in de Commissie op, en was er overeenstemming met BPN over de afbakening van wat wél en wat geen Life Sciences onderneming was. In deze commissie was ook één van zeer weinige buitenlanders opgenomen.

De respondenten waarden de actielijn FSG met een 8+ .

¹⁵ Expliciet werd gevraagd naar mate van meedenken, slagvaardigheid, deskundigheid, onafhankelijkheid en correct volgen van procedures

3.3 BioPartner Centers

De actielijn BioPartner Centers is opgezet met als doel te zorgen voor een goede fysieke omgeving voor nieuwe Life Sciences bedrijven in de vorm van 'incubators': bedrijfsgebouwen met benodigde specifieke faciliteiten en begeleiding. De 'incubators' dienden naast kantoren te beschikken over uitstekende laboratoriumfaciliteiten en hoogwaardige apparatuur voor gemeenschappelijk gebruik en zo mogelijk diensten aan te bieden als een gedeeld secretariaat. De 'incubators' moesten op basis van een gezamenlijk initiatief van kennisinfrastructuur en overheden gerealiseerd te worden. De 'incubators' dienden te liggen in de nabijheid van een wetenschappelijke instelling met aanzienlijke onderzoekscapaciteit op het gebied van de Life Sciences. Aan de hand van een inventarisatie van potentiële starters en een instroom- en een doorstroomplan moest onderbouwd worden dat de incubator uiterlijk 3 jaar na opening volledig bezet zou kunnen zijn.

Op 29 februari 2000 plaatste het Ministerie van Economische Zaken in de Staatscourant een oproep tot indienen van voorstellen voor het realiseren van Life Sciences 'incubators'. Het Ministerie heeft zich bij de beoordeling van de voorstellen laten adviseren door een onafhankelijke commissie.

Uiteindelijk zijn 6 aanvragen gehonoreerd, te weten die van Leiden, Wageningen, Amsterdam, Groningen, Utrecht en Maastricht. In deze steden werden in de afgelopen jaren de BioPartner Centers in gebruik genomen. Dit impliceerde soms nieuwbouw, in één keer of in fasen. De incubator maakte in een enkel geval onderdeel uit van een groter nieuwbouwpand; het kon echter ook een apart pand betreffen. In andere gevallen betekende ingebruikname een andere bestemming geven aan bestaande gebouwen en de verbouw daarvan. Soms ook impliceerde de incubator het opzetten van een organisatie om al lopende initiatieven te bundelen en een impuls te geven.

Doeltreffendheid en doelmatigheid BioPartner Centers

De bijdragen van BioPartner Centers aan het ontwikkelen van Life Sciences ondernemerschap is beperkt

De respondenten van de actielijn-vragenlijst (allen gehuisvest in BioPartner Centers) zijn heel stellig in hun mening dat de BioPartner Centers niet van belang zijn geweest voor het al dan niet starten van hun onderneming, noch hebben de Centers bijgedragen aan het succes van hun onderneming. De waarde van de actielijn is volgens de respondenten louter dát er beschikt kan worden over kantoor- en laboratoriumruimte. Hoe belangrijk dat echter kan zijn blijkt uit de opmerking van een Life Sciences starter uit een stad zonder BioPartner Center: *"Ruimtegebrek (geen geschikte laboratoriumruimte beschikbaar, geen bioincubator in de buurt) is dé beperkende factor voor groei van mijn onderneming"*.

De feitelijke wisselwerking tussen starters onderling valt tegen

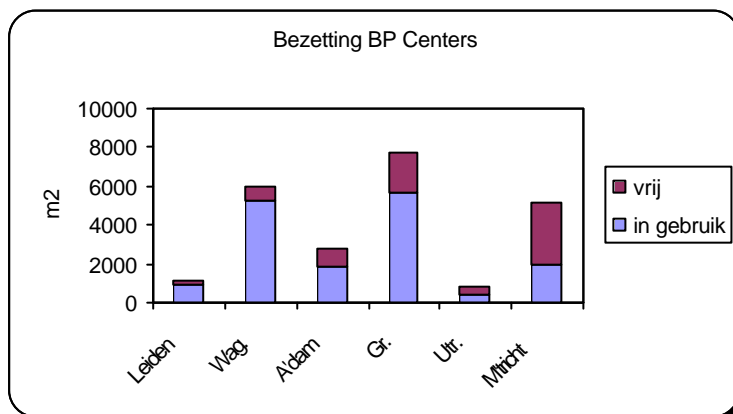
Opgezet met de bedoeling om een grote mate van synergie te krijgen tussen Life Sciences ondernemingen onderling en om eerstelijns begeleiding, praktische ondersteuning en gemeenschappelijk gebruik van hoogwaardige apparatuur te bieden, heeft de praktijk geleerd dat dit in slechts in zeer beperkte mate opgeld doet.

De respondenten laten weten dat eerstelijns begeleiding waar gebruik van gemaakt wordt niet aan de orde is; dynamiek door nieuwe instroom herkent men niet. Hoewel men liever locatie heeft in een bedrijfsgebouw met collega Life Sciences ondernemingen, ervaart men geen duidelijk synergie-effect met de overige Life Sciences ondernemingen in het Center¹⁶. In onze optiek is dit niet het management van de Centers aan te rekenen: ondernemers, dus ook Life Sciences ondernemers, bezitten een gezonde, ook noodzakelijke, eigenwijsheid en zijn niet altijd gediend van begeleiding en gedwongen winkelnering. Eerder lijkt er sprake van dat er bij het ontwerp van het BioPartner-programma, in het bijzonder van deze actielijn, te veel positieve effecten zijn toegedicht aan het fenomeen incubator.

Een deel van de BioPartner Centers wordt nog niet benut

Een deel van de Centers wordt nog niet benut; gemiddeld genomen is 2/3 van de Centers verhuurd en staat 1/3 nog te huur.

De bezettingsgraad verschilt sterk tussen de BioPartner Centers.



FIGUUR 1 BEZETTING VERSCHILLENDE BIOPARTNER CENTERS

Daarbij moet men zich wel realiseren dat de datum waarop de BioPartner Centers operationeel werden, onderling sterk uiteenloopt. De Centers in Utrecht en Maastricht verkeren nog in de aanloopfase.

¹⁶ Beperkingen vanuit beveiligingsoverwegingen spelen hier een belangrijke rol.

Locatie	In gebruik genomen
Leiden	April 2002
Wageningen	Februari 2003 (1 ^e fase), Maart 2005 (2 ^e fase)
Amsterdam	Mei 2003
Groningen	In fasen gedurende 2003 en 2004
Utrecht	Januari 2004
Maastricht	Maart 2004

TABEL 4 MAAND EN JAAR VAN INGEBRUIKNAME VAN DE BIOPARTNER CENTERS

Een incubator dient volgens de afspraken met het Ministerie van Economische Zaken uiterlijk 3 jaar na opening volledig bezet te zijn. Het halen van de doelstelling van bijna volledige bezetting ligt voor de 'incubators' goed binnen bereik. De onderbenutting concentreert zich in de Centers die nog kort operationeel zijn. Zij hebben nog 1 à 2 jaar de tijd om volledige bezetting te bereiken.

Slechts een zeer klein gedeelte van de Centers wordt gebruikt voor de doelgroep van Life Sciences starters

De zes BioPartner Centers tellen volgens opgave van de directies van de BioPartner Centers in totaal 81 verschillende huurders¹⁷.

Hieronder treffen wij 25 Life Sciences ondernemingen aan en 56 niet-Life Sciences ondernemingen¹⁸. Van de 25 Life Sciences ondernemingen betreffen het 15 starters, en 10 niet-starters.

Schematisch:

		Totaal
Huurders		81
	Niet-Life Sciences	56
	Wel-Life Sciences	25
	Niet-starter	10
	Wel-starter	15

TABEL 5 AARD VAN DE HUURDERS IN BIOPARTNER CENTERS

'Incubators' worden ook wel aangeduid als 'kraamkamers'. Alleen de incubator van Utrecht maakt dit met drie Life Sciences starters die opgericht zijn in 2003 of 2004, de helft van het aantal huurders, enigszins waar. De andere BioPartner Centers huisvesten – voor zover het Life Sciences starters betreffen - vooral ondernemingen die al langer dan 2 jaar geleden zijn opgericht.

¹⁷ Peildatum 1 juni 2005

¹⁸ In de praktijk hanteert elk BioPartner actielijn zijn eigen classificatie van wat wel een Life Sciences onderneming is en wat geen Life Sciences onderneming is, wat wel een starter is en wat geen starter is. Binnen de actielijn BioPartner Center hanteert op zijn beurt elk Center zijn eigen indeling. Bijlage 7.2 bevat enkele beschouwingen over de indeling van BioPartner Centers. Ook toont deze bijlage een aangepaste Tabel 5. Aangepast voor wanneer we de indeling die de directieuren van de Centers hanteren, volgen.

Het aantal Life Sciences starters in Nederland is de afgelopen jaren weliswaar aanzienlijk geweest, maar verreweg de meeste van deze starters maken geen gebruik van één van de BioPartner-'incubators'. In de 'businessplannen' van de 'incubators' was ervan uitgegaan dat een veel groter percentage van deze ondernemingen zich in het betreffende Center zou vestigen¹⁹.

De redenen die starters aangaven waarom zij niet voor een locatie in een BioPartner Center kozen waren o.a. de onzekere financiële positie van de onderneming in combinatie met de in sommige gevallen weinig flexibele huurcontracten en de hoge huur. Zo noemen de respondenten van de actielijn-vragenlijst, dus ondernemers die wél voor een BioPartner Center kozen, de huurprijs vaak bezwaarlijk en belemmerend. Starters hebben ook vaak nog geen aparte huisvesting nodig of hebben toegang tot (goedkopere) voorzieningen, in oude laboratoria, barakken, omgebouwde oude bedrijfsgebouwen én binnen de kennisinstellingen.

Kennisinstellingen huisvesten ook nog steeds zelf starters en bestaande bedrijven

De meeste kennisinstellingen huisvesten nog steeds Life Sciences starters en bestaande bedrijven. Deze praktijk is al van vóór 2000, maar heeft zich gecontinueerd gedurende de looptijd van het BioPartner-programma. Voor startende bedrijven is deze keus niet onbegrijpelijk omdat men bij deze vorm van huisvesting (nóg) dicht bij de apparatuur zit, en er nog directe contacten met de oud-collega's blijven. Zeker wanneer de kennisinstelling lage huurprijzen vraagt, ondermijnt c.q. bemoeilijkt deze praktijk de instroom van start-ups in de 'incubators'. De Centers moeten immers – na de aanloopfase - marktconforme tarieven hanteren. Deze praktijk draagt ertoe bij dat de Centers onderbezet blijven en dynamiek in de Centers in mindere mate tot stand komt.

Gebrek aan huurders leidde tot verhuur aan andere partijen dan de doelgroep

Door gebrek aan huurders werden de faciliteiten in de Centers ook verhuurd aan andere bedrijven dan die tot de doelgroep van Life Sciences starters behoren: reeds langer bestaande en (veel) grotere Life Sciences en ook niet-Life Sciences ondernemingen. Vanuit rendementsoverwegingen is dit goed te verdedigen, de regeling laat ruimte voor een mix van zeer jonge en al wat rijpere Life Sciences bedrijven gedurende de eerste twee jaar. Maar de regeling vermeldt ook 10 à 15 startende bedrijven als kritische omvang. Wij verwachten niet dat de Centers, met de aangegane huurverplichtingen, zoveel starters kunnen laten instromen wanneer deze aankloppen.

De Centers werken niet samen

Het heeft in de periode dat de Centers operationeel zijn ontbroken aan samenwerking, uitwisseling van kennis en informatie, het gezamenlijk ontwikkelen en toepassen van 'best practices' etc. Ook geënquêteerde starters maken opmerkingen als "'incubators' los van elkaar opererend". Er is sinds januari 2004 een Dutch Incubator Association, maar niet alle BioPartner Centers zijn aangesloten. Deze zetten vraagtekens bij de toegevoegde waarde.

¹⁹ Overigens kwamen de plannen voor de incubatoren tot stand in een periode van economisch hoogtij en tekorten aan laboratoriumruimte en krapte op de kantorenmarkt

De waardering voor het management is redelijk tot goed, voor de actielijn matig

Over het algemeen ervaren de respondenten het management van de BioPartner Centers als voldoende deskundig en meedenkend, maar schort het wel aan slagvaardigheid.

De respondenten beoordelen de actielijn BioPartner Centers met een 6-.

De mate waarin de Centers ondernemerschap stimuleren verschilt onderling sterk

De zes Centers hebben gemeen dat ze Life Sciences ondernemerschap aan de kennisinstellingen stimuleren langs de weg van het (letterlijk) bieden van ruimte. De overige wegen die de Centers bewandelen om Life Sciences ondernemerschap te initiëren en te stimuleren verschilt onderling sterk.

Op het onderaanbod van huurders, vooral van startende Life Sciences bedrijven, reageren sommige Centers met het verhuren van de vierkante meters aan niet-Life Sciences ondernemingen. Andere Centers zien daarin een uitdaging om een actief beleid te voeren voor het ontwikkelen van Life Sciences bedrijvigheid. Een en ander hangt sterk af van de invulling die de directeur van het Center geeft aan zijn rol. Deze varieert van 'huisbaas' tot actief 'medeondernemer' met veel gevoel voor het ontwikkelen van Life Sciences bedrijvigheid.

Sommige Centers, te denken aan Maastricht, Wageningen en Groningen hebben zich in de BioPartner-periode weten te ontwikkelen tot inspirerende centra van Life Sciences ondernemerschap. Leiden huisvestte al relatief veel Life Sciences ondernemingen; in de jaren 2000 – 2004 heeft het Life Sciences ondernemerschap ook daar een duidelijke impuls gekregen. In Amsterdam werd gezegd: *"het zaadje van de biotech is hier niet gevallen"*;

Het concept van de Centers is achteraf te statisch gebleken

De aanwezigheid van 'incubators' wordt in het rapport van Moret, Ernst & Young²⁰ dat ten grondslag ligt aan het Actieplan Life Sciences 2000 – 2004 en daarmee het BioPartner-programma, als één van de succesfactoren van 'bioscience development' aangemerkt. Het toentertijd totaal ontbreken daarvan in Nederland verklaart de keuze voor een actielijn BioPartner Centers. Het concept waarvoor gekozen werd, is te statisch gebleken: grote hoeveelheden ruimte die in korte tijd op een beperkt aantal locaties ter beschikking kwamen met een vaste verdeling van ruimte over laboratoria en kantoren. Met de optie van nieuwbouw was de periode tussen opstellen van de aanvraag en de realisatie enkele jaren. Op deze manier kon niet flexibel ingespeeld worden op de *feitelijke behoeften*. Zo kan het ook gebeuren dat sommige Centers een tekort aan laboratoriumruimte hebben en andere juist een overschot.

²⁰ Zie Bijlage 4

Met de Centers is een ¼ van het BioPartner-budget in infrastructuur terecht gekomen

Met een kwart van het BioPartner-budget zijn in totaal zes 'incubators' tot stand gekomen, die –zoals eerder aangegeven- in beperkte mate in een behoefte voorzien. Het geld is niet rechtstreeks aan Life Sciences starters ten goede gekomen. Weliswaar zijn de lasten van de 'incubators' niet alleen door het BioPartner-programma gedragen; de 'incubators' zijn gezamenlijk door gemeenten, kennisinstellingen, provincies, ontwikkelingsmaatschappijen etc. gefinancierd. Ook betreft het hier een lange termijn investering in infrastructuur die ook de komende generaties Life Sciences starters kán huisvesten. Er is nu na afloop van de BioPartner-bijdrage echter geen systematiek die garandeert of stimuleert dat dit alsnog zál gebeuren. Geïnterviewde personen noemden het gericht bijdragen in de huisvestingskosten van starters een goed alternatief. Het zorgt dat middelen meer direct ten goede van de doelgroep terecht komen.

3.4 BioPartner Facilities Support

De actielijn BioPartner Facilities Support (FS) is opgezet met als doel het vergemakkelijken van de aanschaf en het gebruik van specialistische en moderne apparatuur. Deze apparatuur diende tegen een redelijk en marktconform tarief ter beschikking te worden gesteld aan startende Life Sciences bedrijven. Met deze vergoedingen van de starters moest een 'revolving fund' opgebouwd worden, waarin de helft van de geïnvesteerde bedragen moest terugvloeien. Het Ministerie van Economische Zaken heeft de uitvoering van deze actielijn uitbesteed aan Stichting Mibiton, die ook in de jaren vóór 2000 een apparatenfonds voor kennisinstellingen en ondernemingen beheerde. Vanuit het vóór 2000 opgebouwde 'revolving fund' zou Stichting Mibiton jaarlijks NLG 1 miljoen beschikbaar stellen, voor welke benutting van het Ministerie van OC&W toestemming was verkregen. Over de periode 2000 - 2004 zou de bijdrage van Stichting Mibiton derhalve NLG 5 miljoen bedragen, waartegenover het Ministerie van Economische Zaken een bijdrage van NLG 10 miljoen zou stellen. De totale omvang van deze actielijn bedroeg daarmee NLG 15 miljoen oftewel 6.8 miljoen euro.

Gedurende de looptijd van de actielijn is de regeling eenmaal aangepast. Vanaf 2002 is vanuit Stichting Mibiton aan bedrijven de mogelijkheid geboden hoogwaardige apparatuur te 'leasen'. De ondersteuningsaanvraag hiervoor hoefde niet langer vanuit een kennisinstelling te komen, maar was vanaf dat moment ook toegestaan vanuit een onderneming. Stichting Mibiton stond in deze constructie garant voor de 'lease'-bedragen. Stichting Mibiton beschouwt dit als vallend buiten de actielijn, aangezien het Ministerie van Economische Zaken hier voor geen toestemming en geen bijdrage heeft willen geven. Aan deze negatieve beslissing van het Ministerie lagen met name EU-regels ten aanzien van financiële bedrijfssteun ten grondslag.

Doeltreffendheid en doelmatigheid Facilites Support

Van de betrokken ondernemingen is de helft Life Sciences, een kwart Life Sciences starter

In totaal zijn twaalf faciliteiten gehonoreerd. Hierbij zijn in totaal 29 ondernemingen betrokken. Van deze 29 ondernemingen behoren er 16 tot de categorie Life Sciences. Hiervan zijn 9 niet-starters en 7 Life Sciences starters²¹.

Schematisch:

	Totaal
Totaal betrokken bedrijven	29
Niet-Life Sciences	13
Wel-Life Sciences	16
Niet-starter	9
Wel-starter	7

TABEL 6 AARD VAN DE DEELNEMERS AAN FS-FACILITEITEN

De regeling schreef voor dat bij elke faciliteit minimaal één Life Sciences starter betrokken diende te zijn. Kennisinstituten en overige bedrijven, zowel Life Sciences als niet-Life Sciences, zowel starters als bestaande bedrijven mochten participeren. Daarmee had FS een bredere doelgroep dan de andere actielijnen. Een aanzienlijk deel van de FS-gelden is besteed buiten de groep van Life Sciences ondernemingen en de betrokkenheid van Life Sciences starters is beperkt geweest.

Het belang van FS voor Life Sciences ondernemerschap blijft beperkt

Het aantal Life Sciences starters dat gebruik heeft gemaakt van de actielijn FS is sowieso beperkt. De geënquêteerde ondernemers zijn - op één enkele uitzondering na - van mening dat zij zonder FS niet de beschikking zouden hebben gekregen over de apparatuur/voorziening. Niettemin zouden de ondernemers ook zonder FS hun onderneming zijn gestart. Voor de respondenten van de actielijn-vragenlijst geldt dat óf FS in het geheel niet bijgedragen heeft aan het succes van de onderneming, óf dat het juist van zeer groot belang is geweest voor het succes van de onderneming, zij het nooit van cruciaal belang. Blijkbaar hadden deze ondernemers nog meer pijlen op hun boog.

Het fonds is voor slechts 2/3 benut voor het oorspronkelijke doel, binnen de oorspronkelijke voorwaarden.

Van het totaal beschikbaar gestelde bedrag van 6.8 miljoen euro resteerde in 2004 circa 2 miljoen euro. Het Ministerie heeft toestemming gegeven een deel hiervan nu te bestemmen voor het initiatief BioConnection (zie verderop). Als belangrijkste redenen waarom het fonds niet uitgeput is brengt de beheerder naar voren: de beperkte investeringsbedragen die werden gevraagd en het gebrek aan definitieve aanvragen. Dit laatste wordt geweten aan de formule dat een kennisinstelling de aanvragende partij diende te zijn.

²¹ In de praktijk hanteert elk BioPartner actielijn zijn eigen classificatie van wat wel een Life Sciences onderneming is en wat geen Life Sciences onderneming is, wat wél een starter is en wat geen starter is. Bijlage 7.3 bevat enkele beschouwingen over de indeling die FS hanteerde. Ook toont deze bijlage een aangepaste Tabel 6. Aangepast voor wanneer we de indeling die de FS-actielijnmanager hanteert, volgen.

De toegekende faciliteit BioConnection komt de doelgroep van starters indirect ten goede

BioConnection (voorheen Bio Competence Center Oss) is een initiatief en samenwerkingsverband van Gemeente Oss, Ministerie van Economische Zaken, Stichting Mibiton, Organon, Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij en Provincie Noord-Brabant. BioConnection is een netwerk dat kennis en faciliteiten voor de ontwikkeling en productie van biofarmaceutische geneesmiddelen ter beschikking stelt aan onder meer jonge, startende biofarmaceutische ondernemingen. De gelden komen *indirect* aan de doelgroep ten goede.

Om het toekennen van deze faciliteit mogelijk te maken, moest van de voorwaarden dat de aanvragende partij een kennisinstelling was en dat een van de deelnemers een Life Sciences starter was, worden afgeweken. Het ministerie van Economische Zaken heeft hiervoor toestemming gegeven

Stichting Mibiton heeft door een 'lease'-faciliteit in het leven te roepen adequaat gereageerd op de behoefte 'in het veld'

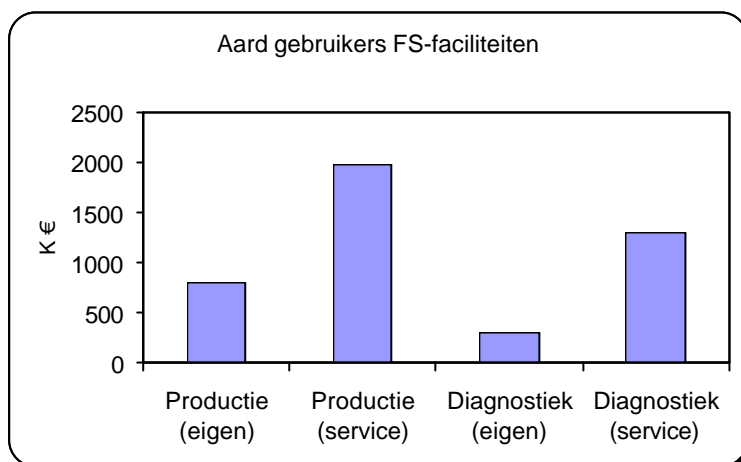
Door een 'lease'-faciliteit aan te bieden aan startende ondernemingen kwam Stichting Mibiton tegemoet aan de behoefte van ondernemingen om zonder afhankelijk te zijn van een kennisinstelling, de beschikking te krijgen over apparatuur. Veelal wilden deze ondernemingen de apparatuur zo intensief inzetten dat gezamenlijk gebruik sterk beperkend zou zijn. Deze ondernemingen beschikten over onvoldoende liquide middelen voor de aankoop van de apparatuur, en werden door 'lease'-maatschappijen te risicovol gevonden om zaken mee te doen. Door 'revolving fund'-geld van Stichting Mibiton in te zetten als garantie voor de 'lease'-maatschappijen werd deze constructie mogelijk. De apparatuur, die in de meeste gevallen nog prima te gebruiken is, wordt na afloop eigendom van ondernemers. Bij deze constructie stond de uniciteit van de apparatuur niet voorop, maar de belangen van de betrokken bedrijven.

Het Ministerie van Economische Zaken – zoals eerder vermeld - heeft de 'lease'-faciliteit niet opgenomen in het BioPartner-programma om redenen dat het rechtstreekse bedrijfssteun betreft die gemeld zou moeten worden bij de Europese Commissie.

FS biedt vooral meerwaarde voor service bedrijven

FS biedt meerwaarde voor service bedrijven die snel een concrete dienst in de markt kunnen aanbieden. Zij leveren een bepaalde dienst, hebben geen hoge R&D kosten en genereren al redelijk snel omzet. Met FS krijgen zij dan toegang tot kostbare apparatuur zonder dat 'venture capital' nodig is. Bij voorkeur wordt de apparatuur eigendom van de onderneming. De apparatuur komt dan, indien geactiveerd, ten goede aan het eigen vermogen op de balans, verhoogt daarmee de solvabiliteit en kan als hefboom werken voor externe financiering.

Schematisch²²:



FIGUUR 2 AARD GEBRUIKERS FS-FACILITEITEN

De afspraken over de bestemming van 'revolving fund'-geld zijn niet eenduidig

In de brief van de Minister van Economische Zaken aan Stichting Mibiton waarin deze de subsidie toekent voor het apparatenfonds, is het volgende bepaald: "De aflossingen die door de kennisinstellingen zullen worden gedaan op de door Stichting Mibiton verstrekte kredieten dienen op een aparte rekening te worden gezet. De bestemming van deze middelen behoeft de goedkeuring van de Minister". Het bestuur van Stichting Mibiton wekt de indruk dat het deze 'revolving fund' gelden als eigen vermogen beschouwt, dat het naar eigen inzicht kan aanwenden. Er lijkt ruimte in de afspraken dat de partijen deze verschillend kunnen interpreteren.

De actielijn FS heeft binnen het programma relatief autonoom gefunctioneerd

Stichting Mibiton was al vóór de start van het BioPartner-programma actief op het terrein van Life Sciences met een apparatenfonds. De stichting bracht ook zelf geld in in het fonds. Het management heeft niet gericht afstemming gezocht met de behoeften van gebruikers van de actielijnen FSG, BioPartner Centers of SuV.

Met de gunning van het beheer van FS aan Stichting Mibiton werd een ervaren marktpartij ingeschakeld

Met Stichting Mibiton werd een zondermeer ervaren partij voor de uitvoering van FS in de arm genomen. Niet alleen heeft het een vliegende start kunnen maken, maar ook heeft het op professionele wijze aan het handelsverkeer deelgenomen met duidelijke afspraken en tijdige en juiste betalingen. Stichting Mibiton zint op de mogelijkheid om met een nieuw apparatenfonds Life Sciences starters te blijven ondersteunen.

²² In het schema is niet de faciliteit BioConnection verwerkt

De beleving van de respondenten (allen Life Sciences ondernemers die gebruik maken van een van de faciliteiten) van de duidelijkheid van de voorwaarden en de transparantie van de procedures, loopt sterk uiteen. De respondenten zijn zeer tevreden over het opereren van de investeringsmanager. Zo wordt gesproken over "*snelle en concrete invulling*". Zij waarderen het bestuur van Stichting Mibiton als deskundig.

De respondenten beoordelen de actielijn FS met een 7.

3.5 BioPartner Start-up Ventures

De actielijn BioPartner Start-up Ventures (SuV) is opgezet met als doel het in combinatie met private investeerders beschikbaar stellen van risicokapitaal ten behoeve van Life Sciences starters. Hiermee zou de hoeveelheid beschikbaar risicokapitaal voor de vroegste fase van bedrijven substantieel vergroot worden. Het streven was binnen deze actielijn jaarlijks 15 startende Life Sciences bedrijven te genereren, oftewel 75 starters over de looptijd van het programma.

De actielijn is na een aanbestedingsronde volgens Europese richtlijnen ondergebracht in een CV-constructie²³ met Zernike Group (Groningen), waarbij het Zernike Life Science Startfonds BV de beherend vennoot werd en de Staat der Nederlanden commanditair vennoot.

Het totaal vanuit het BioPartner-programma beschikbaar gestelde risicokapitaal van 11.3 miljoen euro diende door de fondsbeheerder onder commerciële voorwaarden te worden geïnvesteerd in startende Life Sciences ondernemingen. Na de investeringen in de eerste vijf jaar²⁴ is in het programma voorzien in een periode van 2005 – 2009 waarin lopende participaties beheerd worden en desinvesteringen onder commerciële voorwaarden plaats kunnen vinden. Na tien jaar, in 2010, zal het fonds worden gesloten en zullen de middelen terugvloeien naar de Staat.

SuV stond investeringen in startende bedrijven toe van tussen de 45.000 en 226.000 euro. Van de startende bedrijven werd als voorwaarde voor een bijdrage vanuit het fonds geëist dat zij cofinanciering van derden zouden verkrijgen.

Na 2002 is de regeling verruimd in die zin dat een vervolginvestering bij een tweede financieringsronde van hetzelfde bedrijf mogelijk werd gemaakt. Hierdoor lag de maximale investering per bedrijf vanaf 2003 op 452.000 euro. Er werd een minimale periode van 12 maanden tussen de eerste en de tweede 226.000 euro in acht genomen. De overweging bij deze verandering is geweest dat hierdoor de 'equity gap' tot het punt dat commerciële investeerders vervolginanciering volledig zouden willen overnemen, verkleind zou worden.

²³ Commanditair vennootschap

²⁴ Deze periode loopt van 1 augustus 2000 tot en met 31 juli 2005

Doeltreffendheid en doelmatigheid Start-up Ventures

De helft van de participaties betreft Life Sciences starters

Van de 215 aanvragen zijn er 69 goedgekeurd. Deze goedkeuringen hebben geleid tot 39 participaties; er zijn 30 partijen die nog geen cofinanciering hebben of geen cofinanciering meer nodig hebben. Van deze 39 participaties zijn er 26 participaties in Life Sciences ondernemingen; hiervan zijn er 20 Life Sciences starter.

Van de 30 goedgekeurde investeringsvoorstellen die niet tot een participatie hebben geleid betreffen er 10 Life Sciences bedrijven, allen Life Sciences starters, de overige 20 betreffen andersoortige bedrijven²⁵.

Schematisch:

	Totaal
Aanvragen	215
Afgewezen, gestopt of 'on hold'	147
Goedgekeurd	69
Participatie	39
Niet-Life Sciences	13
Wel-Life Sciences	26
Wel-starter	20
Niet-starter	6
Geen Cofinanciering	30
Niet-Life Sciences	20
Wel-Life Sciences	10
Wel-starter	10
Niet-starter	0

TABEL 7 AARD VAN DE ONDERNEMINGEN WAARVAN SuV DE INVESTERINGSAANVRAAG GOEDGEURDE

Van de gedane participaties zijn inmiddels 4 bedrijven failliet gegaan; van de 30 goedgekeurde investeringsvoorstellen die nog niet tot een participatie hebben geleid zijn er 9 afgeschreven.

Schematisch:

Goedgekeurd	69
Participatie	39
Failliet	4
Geen cofinanciering	30
Afgeschreven	9

TABEL 8 AANTALLEN GOEDGEKEURDE INVESTERINGSVOORSTELLEN ZONDER SUCCES

²⁵ Zoals eerder naar voren gebracht hanteerde in de praktijk elk BioPartner-actielijn zijn eigen classificatie van wat wel een Life Sciences onderneming was en wat geen Life Sciences onderneming was, wat wel een starter is en wat geen starter is. Bijlage 7.4 bevat enkele beschouwingen over de classificatie die SuV hanteerde. Ook toont deze bijlage een aangepaste Tabel 7. Aangepast voor wanneer we de indeling die de actielijnmanagers van SuV hanteren, volgen.

De financiering door SuV was laagdrempelig

Startende Life Sciences ondernemingen doorlopen enige tijd na de oprichting een financieel gezien kritische fase: de 'equity gap'. In deze fase is de technologische en marktpotentiële onzekerheid van de onderneming het grootst, en de belangstelling voor deelname door 'venture capitalists' relatief gering, mede vanwege de in ogen van venture capital firma's relatief lage gevraagde investering.

De SuV-regeling heeft effectief bijgedragen aan het financieren van bedrijven in de startfase. In vergelijking met 'venture capitalists' bleek de SuV-regeling laagdrempelig.

Uit de antwoorden op de actielijn-vragenlijst wordt duidelijk dat in alle gevallen de actielijn een, grotere of kleinere, bijdrage heeft geleverd aan het succes van de onderneming. Dat de respondenten van de actielijn-vragenlijst ook aangeven dat het bestaan van SuV niet van invloed is geweest op het besluit een onderneming te starten kan waarschijnlijk verklaard worden uit het feit dat de actielijn op dat moment nog ver buiten hun gezichtsveld lag.

De waardering voor de actielijn is een 8-.

De voorwaarde van cofinanciering is effectief

De toekenning van SuV-geld op voorwaarde van cofinanciering garandeert dat de jonge onderneming van meet af aan de krachten van de markt ondervindt en scherpte leert. De voorwaardelijke toekenning had het gewenste hefboomeffect. "Makkelijke vorm van geld. Helpt anderen over de brug te krijgen"; "Om andere financiers om de tafel en het financiële plaatje bij mijn businessplan rond te krijgen was de medefinanciering van SuV cruciaal".

Bij het toedichten van het hefboomeffect is het goed te weten dat sommige aanvragers al beschikten over risicokapitaal van een particuliere investeerder alvorens een aanvraag in te dienen bij SuV. "In mijn geval kon je je afvragen wie wie hief". Overigens hebben niet alle bedrijven die voorwaardelijke SUV-financiering toegekend kregen daar ook gebruik van hoeven maken: soms werd elders gewoon gunstiger financiering gevonden.

Cofinanciering werd niet gevonden bij 'venture capitalists'

In nagenoeg alle gevallen waarin cofinanciering werd gevonden bleek deze afkomstig van 'informal investors' en (speciale fondsen van) ontwikkelingsmaatschappijen. De grotere, professionele 'venture capitalist' firma's toonden geen belangstelling voor cofinanciering. Redenen van deze achterblijvende belangstelling zijn: de kosten van 'due diligence' die naar verhouding te hoog zijn; grotere 'venture capitalists' zijn vooral op zoek naar 'deal flow'. In de ogen van 'venture capitalists' is SuV geen interessante partner in een consortium: niet alleen heeft SuV relatief geringe bedragen beschikbaar, maar ook en vooral kan SuV bij grote volgende financieringsrondes geen partij meer zijn²⁶.

Het commerciële gehalte van de cofinanciering is beperkt gebleken

Van de 39 investeringsaanvragen die goedgekeurd werden werd in 16 aanvragen 'matching' gevonden bij één of meer fondsen die ook (indirect) overheidsgeld betroffen, zijnde (fondsen van) regionale en lokale ontwikkelingsmaatschappijen.

²⁶ Dit oordeel van de 'venture capitalists' veranderde niet door de later toegestane 2^e investering door SuV

De waardering voor de organisatie en het management van de actielijn loopt uiteen

Over de organisatie van de actielijn waren de gebruikers matig tot goed tevreden. De meningen over de investeringsmanager lopen uiteen, met name laten nog al wat respondenten zich tamelijk negatief uit over de deskundigheid en onafhankelijkheid. Een enkeling viel het tegen dat het actielijnmanagement weinig interesse meer toonde in het bedrijf nadat de investering gedaan was en een ander meldt slechte ervaringen met de voortvarendheid waarmee de betalingen loskwamen. Aan de andere kant waren andere geënquêteerden heel positief over de deskundigheid van de investeringsmanager, typeert een respondent de actielijnmanager als “kordaat” en een andere gebruiker van de actielijn als “prettig om zaken mee te doen”. Dit was klaarblijkelijk nogal afhankelijk van de situatie en/of de actielijnmanager in kwestie. Zernike Group heeft een aantal functionarissen bij de uitvoering van de regeling betrokken. Bedrijven hadden daarmee soms te maken met wisselende personen, hetgeen niet bijdroeg aan het professionele imago van de beheerder. “Ik had meerdere aanspreekpunten binnen SuV en vaak de verkeerde te pakken”.

Met het initiatief tot wijziging van de regeling heeft Zernike Group adequaat gereageerd op behoeften van (kandidaat-)gebruikers

Het is voor betrokken starters zondermeer gunstig geweest dat vanuit SuV een 2^e financiering – onder dezelfde condities - mogelijk werd. Aanleiding voor het initiatief van Zernike Group was de observatie dat potentiële co-investeerders voor een eerste financieringsronde het probleem voorzagen dat SuV in de volgende ronde niet meer mee kon doen. Het vooruitzicht dat SuV ook in een volgende ronde van de partij kón zijn, trok hen over de streep. In de ‘venture capital’-markt werden vergelijkbare trends waargenomen: liever een 2^e investering in een bekende partij dan een 1^e investering in een nieuwe partij. Het totaal beschikbare budget voor SuV ging niet gelijktijdig omhoog, wat impliceert dat het aantal Life Sciences ondernemingen waarin geparticipeerd kon worden verminderde. Uiteindelijk heeft SuV bij 7 ondernemingen een tweede deelneming genomen.

De aanvragen zijn op zorgvuldige wijze beoordeeld

Zernike Group heeft voor de beoordeling van de SuV-aanvragen een kundige Raad van Advies in de arm genomen die op zorgvuldige wijze de individuele aanvragen heeft beoordeeld. Het ging nadrukkelijk om advies en Zernike Group heeft de verantwoordelijkheid voor wat betreft de investering bij zich gehouden. Deze werkwijze zorgde soms wel voor vertraging “steeds moest op fiat van de Raad van Advies gewacht worden”, die vooral in het circuit van de ‘informal investors’ met hun korte lijnen en doorlooptijden ongepast was: “de slagvaardigheid was niet zo groot als in deze wereld zou moeten”.

De investeringen van SuV verkleinen, maar overbruggen de ‘equity gap’ niet

De verandering in de regeling heeft er toe geleid dat de ‘equity gap’ verkleind is, maar de waardecreatie is in veel gevallen beperkt en reikt - naar blijkt - niet tot het punt dat commerciële investeerders de vervolgfianciering volledig zouden willen overnemen. “Het gat tussen zaikapitaal en ‘venture capital’ is nog steeds aanwezig en belemmert de ontwikkeling van een gezond Life Sciences klimaat”.

Dit is ook het punt dat respondenten van de programma-vragenlijst het meest vaak noemen als dé zwakte van het BioPartner-programma: "geen vervolgfianciering voor de groei van de onderneming"; "te weinig geld per bedrijf voor startfase en zeker voor vervolgfases, geen echt venture capital"; "geen mogelijkheid tot doorfianciering > 1 mio"; "schort aan contact met venture capitalists"; "ontbreken van potentie bij venture capital van enige omvang" etc. etc. In hoofdstuk 5.4 gaan we verder op dit punt in.

Overigens zijn investeringen van professionele 'venture capitalists', of een beursgang nog geen garantie voor het voortbestaan als (zelfstandige) onderneming²⁷.

Door toekenning aan een ruime doelgroep en 2^e ronde investeringen dreigen nu kansrijke Life Sciences starters achter het net te vissen

Voorals in de beginperiode heeft Zernike Group participaties verleend aan bedrijven waarvan het 'Life Sciences-gehalte' beperkt was²⁸. Je kunt stellen dat Zernike Group daarmee in het begin te hard van stapel is gelopen; anderzijds nodigt een doelstelling van 75 participaties niet uit tot een afwachtende houding. Mede daarom, en omdat SuV bij 7 bedrijven ook in een vervolgronde participeerde werd het spannend voor Life Sciences ondernemingen wier investeringsaanvraag in latere jaren gehonoreerd werd. Elke toekenning is op voorwaarde van het vinden van cofinanciering geweest. Deze cofinanciering moet gevonden worden vóór 1 augustus 2005, waarna SuV geen participaties meer mag aangaan. Als alle aanvragen 'onverhoopt' in deze periode cofinanciering vinden dan heeft SuV evenwel te weinig middelen om de toekenning gestand te doen. Dit is bekend gemaakt bij de betreffende bedrijven. Door deze aanvankelijke 'ruimhartigheid' ontstaat de potentiële situatie dat SuV kansrijke Life Sciences starters die binnen de looptijd cofinanciering vinden alsnog "neen" verkoopt.

Het streefgetal van 75 participaties is niet gehaald

De doelstelling voor SuV was om gemiddeld 15 starters per jaar te identificeren en daarin te investeren²⁹ met bedragen van minimaal 100.000 (ca 45.000 euro) en maximaal 500.000 NLG (ca 227.000 euro) en dus een gemiddelde van ca 325.000 NLG (146.000 euro) per onderneming. De doelgroep omvatte ook industriële ondernemingen welke een spin-off wensten te initiëren. Deze doelstelling is niet gehaald en de vraag is of deze wel realistisch is geweest bij een gelijktijdige doelstelling om tenminste 75 Nederlandse Life Sciences ondernemingen te genereren voor het gehele BioPartner-programma.

Met de aanbesteding van SuV aan Zernike Group werd een ervaren marktpartij ingeschakeld

Met Zernike Group werd een ervaren partij voor de uitvoering van SuV in de arm genomen. Zernike Group had ervaring met het beheren van zaafondsen en mede daardoor heeft de actielijn een vlotte start kunnen maken. Zernike Group stond 'cherry-picking' uit de omvangrijke portfolio van projecten niet toe.

²⁷ Voorbeelden uit de afgelopen jaren daarvan zijn: Semaia Pharmaceuticals, Glaucus Proteomics, Isotis, Jari Pharmaceuticals, Rhein BioTech

²⁸ Zie ook 7.4

²⁹ Deze doelstelling is ook vastgelegd in de overeenkomst van commanditaire vennootschap tussen de Staat der Nederlanden en Zernike Group B.V.

Zernike Group vervulde zijn rol in het spanningsveld tussen regelbehoefte overheid en de vrije markt wisselend

De communicatie tussen het Ministerie van Economische Zaken en Zernike Group verliep niet adequaat; Zernike Group is er niet in geslaagd om te voldoen aan de informatiebehoefte van het Ministerie. Op die manier kon het gebeuren dat het Ministerie ontbrak aan een goed en volledig zicht op de uitvoering en niet tot uitbetaling van de tranches kon overgaan. En zo kon het gebeuren dat in sommige gevallen Zernike Group op haar beurt niet beschikte over SuV-geld op het moment van de 'deal'. Dit leverde - op zijn zachts gezegd - pijnlijke aangelegenheden op voor de betrokken ondernemingen. Ook in de verhouding tussen SuV en BPN speelden zaken als verschillende ideeën over gewenste communicatie en informatieplicht.

In het geval de overheid, zoals bij SuV, kiest voor participaties in commerciële ondernemingen ontstaat een spanningsveld tussen enerzijds controle, spelregels en beheersing van publiek geld en anderzijds de risico's en winsten en de creativiteit van de commercie. Zernike Group moest als uitvoerder opereren in dit veld. De indruk is ontstaan dat haar kwaliteiten, sympathieën en ervaring meer aan de vrije kant dan aan de gereguleerde kant van het veld liggen. *"Het was soms ook onduidelijk met wie je praatte: Zernike of SuV, Zernike was flexibel en creatief als de regels van EZ rigide waren"*.

Met Zernike Group is een toekenner en beheerder van investeringen in de arm genomen, en niet een partij die actief met de starter aan de slag ging. In dit verband spreken respondenten over *"toch wat passieve karakter"*; *"onvoldoende meedenken in vinden overige financiering"*.

Het is niet goed duidelijk welke wederzijdse verwachtingen er wat dit betreft waren tussen het Ministerie van Economische Zaken en Zernike Group. Wél spreekt de overeenkomst van commanditaire vennootschap over *actief* start-up participatiefonds en over de inzet van veel en uiteenlopende marketinginstrumenten.

3.6 Het BioPartner-programma als geheel

In deze paragraaf gaan we in op de doeltreffendheid en doelmatigheid van het BioPartner-programma als geheel. Het is daarmee *geen samenvatting* van de paragrafen hiervoor waarin wij ingingen op de doeltreffendheid en doelmatigheid van de afzonderlijke actielijnen.

Doeltreffendheid en doelmatigheid van het BioPartner-programma als geheel

Het BioPartner-programma heeft een grote uitstraling gehad

Het programma BioPartner heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een toonaangevend programma, tot het optimistische gezicht van de ondernemende Life Sciences wetenschappers en de Life Sciences bedrijven die zij oprichtten.

"BioPartner was een uitstekend initiatief, het heeft mij de mogelijkheid geboden om daadwerkelijk te starten met mijn bedrijf".

De respondenten van de programma-vragenlijst, allen Life Sciences starters, waarden het programma als geheel met een 7,4. *"BioPartner was een succesvol programma. Jammer dat het na 5 jaar al stopt"*

De concrete doelstelling om 75 nieuwe Life Sciences ondernemingen te genereren is gehaald

De doelstelling van het Actieplan Life Sciences en het BioPartner-programma is geweest³⁰: het vergroten van het Life Sciences cluster in Nederland en, meer specifiek, het aantal startende ondernemingen in dit veld. Concrete doelstelling was, vijftien nieuwe ondernemingen per jaar te genereren. De actieve looptijd van het programma bedroeg vijf jaar (2000 – 2004)³¹.

Bij het getal van 92 dat uitgebreid in de publiciteit is gebracht als het aantal gestarte Life Sciences ondernemingen gedurende de looptijd van het BioPartner-programma zijn wel enkele kanttekeningen te maken³². Maar ook mét de marges rondom dat aantal van 92, blijft de conclusie overeind dat het streefaantal van 75 Life Sciences ondernemingen die in de periode 2000 – 2004, al dan niet met hulp van BioPartner, startten, ruim gehaald is.

Het doel van het Actieplan Life Sciences om het aantal Life Sciences starters in Nederland aanmerkelijk te vergroten is daarmee verwezenlijkt. Waar het gemiddelde aantal Life Sciences starters per jaar vóór 2000 op 5 lag, was deze de afgelopen jaren het veelvoudige. *“BioPartner vormde het breekijzer om mijn onderneming te starten”; “STIGON heeft me leren nadenken over academisch ondernemerschap, BioPartner maakte het mogelijk”.*

De keuze voor een louter kwantitatieve doelstelling is niet verstandig gebleken

De doelstelling van BioPartner is geweest om 75 nieuwe Life Sciences ondernemingen te genereren in de periode 2000 - 2004. Deze *kwantitatieve* doelstelling had vergezeld moeten gaan van een *kwalitatieve* doelstelling. De doelstelling van 75 nieuwe Life Sciences is te veel een eigen leven gaan leiden en ‘duwde’ de sturing in de richting van *kwantiteit* en deed deze ‘afzwenken’ van *kwaliteit*. Of zoals een van de respondenten het verwoordde: *“Kwantiteit boven kwaliteit, te weinig focus”.*

En deze kwantitatief geformuleerde doelstelling leidde de aandacht af van het werkelijke, het achterliggende doel: een ‘boost’ te geven in Nederland aan het Life Sciences cluster door het aantal startende bedrijven omhoog te brengen om daarmee de (dreigende) achterstand op andere landen in te lopen. Met nadruk op het *starten* van Life Sciences bedrijven moest dit worden gekoppeld aan het genereren van stabiele groei van omzet, winstgevendheid en werkgelegenheid binnen het gehele Life Sciences *Cluster*.

De nadruk op de doelstelling van 75 nieuwe Life Sciences starters was vanuit PR-optiek aantrekkelijk. Zij heeft veel aandacht gekregen, maar daarmee betrokkenen ook afgeleid van een andere belangrijke doelstelling: een meer ondernemerscultuur bij kennisinstellingen in Nederland te bewerkstelligen.

³⁰ Ministerie van Economische Zaken, presentatie hoofdlijnen Actieplan Life Sciences, kamerstukken II, 1998-1999, 25518, nr. 17.

³¹ Heel nadrukkelijk stellen wij dat de doelstelling NIET was vijftien nieuwe ondernemingen per jaar te genereren die gebruik moesten hebben gemaakt van één van de vormen van ondersteuning die het programma bood (FSG, Centers, FS, SuV)

³² Meer hierover in 7.1

BioPartner heeft een proces van cultuurverandering in gang gezet.

BioPartner heeft bijgedragen aan het in gang zetten van een verandering van de cultuur aan vooral de Nederlandse kennisinstellingen. Ondernemen in de Life Sciences heeft meer aanzien gekregen, wordt ook meer gedaan. Respondenten spreken over *“wakker geschudde kennisinstellingen”*; *“awareness ontstaan bij academici dat Life Sciences ondernemerschap een cruciaal onderdeel is van geneesmiddelontwikkelingstraject en dikwijls ook van een curriculum”*.

Geïnterviewden merken op dat faculteiten veel meer zijn gaan nadenken over het ter beschikking stellen van faciliteiten aan en het stimuleren van spin-off bedrijven, dat kennisinstellingen meer spelregels ontwikkelen en zich meer profileren met hun ondernemende houding en zich realiseren dat, met een zich terugtrekkende overheid, ondernemerschap financieel gunstig, zo niet noodzakelijk kan zijn.

Merendeels beperkt de invloed van het BioPartner-programma zich tot de Life Sciences faculteiten en niet alle veranderingen kunnen op conto van het BioPartner-programma worden geschreven, ook initiatieven als Dreamstart hebben hieraan bijgedragen.

Van de respondenten van de programma-vragenlijst is de helft van mening dat er een meer ondernemerscultuur bij kennisinstellingen is gekomen. *“Awareness bij kennisinstellingen”*; *“Heeft de holding aan het denken gezet”*. Een derde is de mening toegedaan dat dit niet het geval is. Zij zijn daar tamelijk stellig in en noemen: *“De voorwaarden om te starten zijn hopeloos slecht en op communistische leest geschoeid. UMC’s moeten onmiddellijk op ondernemerschap worden beoordeeld!”*; *“Een beleid towards spin-offs ontbreekt bij universiteitinstellingen”*; *“De overheid zou moeten zorgen dat in de missie van Universiteiten kennisvalorisatie staat”*.

Samenvattend kan men stellen dat de belevenis over de verandering van cultuur voor nieuw ondernemerschap in de Life Sciences zeer uiteenlopend is; men zou kunnen spreken over een *in gang gezette* cultuurverandering; van een duidelijke cultuuromslog is geen sprake. En bepalen of een verandering *structureel* is kan sowieso pas na een langere periode.

Een bijdrage van het BioPartner-programma aan overige succesfactoren van Life Sciences cluster is niet overtuigend.

De studie van Moret, Ernst & Young die ten grondslag ligt aan het Actieplan Life Sciences leert dat Nederland behalve slecht scoorde op succesfactoren als ondernemerscultuur, aanwezigheid van op Life Sciences gerichte ‘incubators’ en beschikbaarheid van gespecialiseerd ‘venture capital’ voor de start-up van Life Sciences bedrijven, er ook een tekort was aan gespecialiseerde managers en dat er sprake was van weinig uitdagende omgevingsfactoren. Voor deze laatste factor hanteert de studie o.a. ‘houding van het publiek tegenover de technologie’ en ‘succesvolle Life Sciences ondernemers die als rolmodel kunnen fungeren’ als indicator.

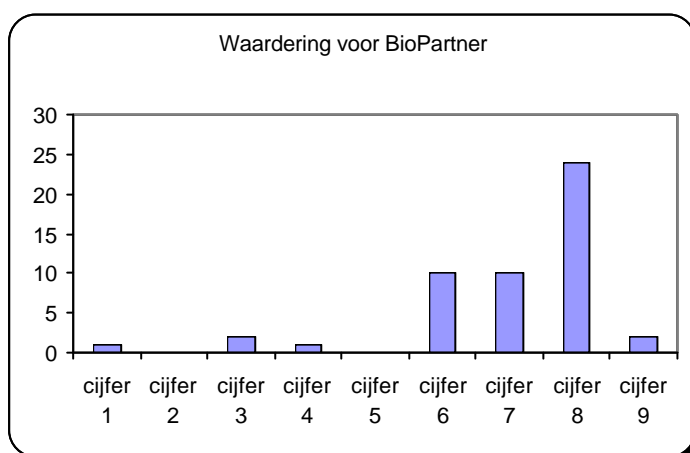
De helft van de respondenten meent dat door het BioPartner-programma er nu meer ervaren managers voor Life Sciences bedrijven beschikbaar zijn, een derde vindt dit niet het geval.

De helft van de respondenten neemt mede door toedoen van het BioPartner-programma meer succesvolle Life Sciences ondernemers die als rolmodel kunnen fungeren waar, een kwart stelt dat dit niet het geval is, een kwart heeft op dit punt geen mening

De helft van de respondenten vindt dat het BioPartner-programma de maatschappelijke overtuiging dat Life Sciences de toekomst hebben heeft gesterkt, een zeer groot aantal heeft daar echter geen mening over.

De waardering voor het BioPartner-programma als geheel is hoog

Wij vroegen de Life Sciences starters een "eindcijfer" te geven voor het BioPartner-programma tussen 1: volstrekt onvoldoende en 10: uitmuntend. Met een gemiddelde van 7,4 is de waardering hoog te noemen.



FIGUUR 3 WAARDERING VOOR HET BIOPARTNER-PROGRAMMA

De waardering voor het BioPartner-programma onder de Life Sciences starters die gebruik maakten van één van de actielijnen FSG, BioPartner Centers, FS of SuV bedroeg 8,1. De waardering voor het programma onder de Life Sciences starters die geen gebruik maakten van één van deze actielijnen was, niet verrassend, lager. Deze bedroeg 6,7.

Het BioPartner-programma was een op Nederland gerichte activiteit van een internationaal opererende sector

Het BioPartner-programma heeft zich ontwikkeld binnen en voor de Nederlandse Life Sciences sector, terwijl het een sector is die bij uitstek internationaal georiënteerd is en zich op globale markten begeeft. Er had explicieter ingespeeld kunnen worden op internationale ontwikkelingen en contacten, ook van actielijnmanagers en -bestuurders en van het BPN-bestuur, zodat Nederlandse starters ook gebruik hadden kunnen maken van buitenlandse financiers, coaches en netwerken. BioPartner is een uitsluitend nationaal programma geworden van een sector die internationaal opereert. *"Zorg voor een groot Life Sciences dedicated budget voor internationale samenwerkingsverbanden: deze zijn essentieel voor de groei van de sector in Nederland".*

Het gelijktijdig starten van SuV en FSG was niet doelmatig

De termijn die de actielijn FSG voor duur van het traject tussen (goedgekeurde) aanvraag en voltooiën van 'businessplan' hanteert was 2 jaar, later 2,5 jaar. Pas na deze periode waren aldus ontstane ondernemingen kandidaat om 'aan te kloppen' bij SuV. Met het gelijktijdig starten van de actielijnen FSG en SuV kon van tevoren worden nagegaan dat de bedrijven die in de tweede helft van de looptijd van het programma hun FSG-aanvraag goedgekeurd kregen, nauwelijks nog kans maakten vóór het verstrijken van de looptijd van het programma een aanvraag te kunnen indienen voor een SuV. Hiermee valt een deel van deze interessante doelgroep nu buiten de boot.

Voor zover wij hebben kunnen nagaan hebben vier³³ starters die uit een FSG-traject voortkwamen het 'gehaald' om een investeringsaanvraag bij SuV in te dienen. Respondenten en geïnterviewden noemen in dit verband: *"Ik miste de aansluiting na First Stage Grant"; "SuV buiten bereik gebleven"*.

Ook voor Zernike Group die zich gecommitteerd had aan een doelstelling van jaarlijks gemiddeld 15 participaties is deze gelijktijdige start nadelig geweest, de eerste jaren lag deze interessante groep buiten haar bereik.

De doorlooptijd van het BioPartner-programma is te kort gebleken

De gelden van het BioPartner-programma waren alleen gedurende de periode 2000 – 2004 ter beschikking. Daardoor ontstond de neiging sterk op tijd te sturen en minder op kwaliteit.

Dit heeft ongetwijfeld een rol gespeeld in onze eerdere constatering dat daarmee ook BioPartner-geld terecht kwam bij andere dan Life Sciences bedrijven. Met een langere doorlooptijd was het bijvoorbeeld beter mogelijk geweest om een deel van het SuV-kapitaal te reserveren voor succesvolle FSG-projecten.

De Life Sciences is niet alleen een specifieke sector vanwege een hoog risicoprofiel, en de zeer grote kapitaalbehoefte. Ook heeft het een erg lange 'time-to-market'. De looptijd moet in het licht van deze 'time-to-market' worden gezien; 5 jaar is dan te kort.

Ook voor de sector is er een soort bovengrens aan het aantal initiatieven dat hij in kort tijd kan absorberen, qua aanbod aan managers, qua mogelijke samenwerkingsverbanden, qua gespecialiseerde ondersteuning en leveranciers. Zeker bij aanvang van het programma was de schaal en de diversiteit van de Life Sciences sector in Nederland beperkt³⁴.

Daarenboven is vijf jaar kort wanneer het gaat om het bewerkstelligen van échte, diepgaande cultuurveranderingen. *"Vijf jaar BioPartner is te kort, de markt neemt het initiatief pas over als een cultuuromslag bereikt, en dat is die nog niet. Daarom zou de overheid moeten doorzwengelen tot deze bereikt is"*.

³³ Zernike Group meent dat dit aantal hoger ligt, maar kon geen exact aantal noemen

³⁴ Dit bleek bij voorbeeld ook uit het feit dat nogal wat mensen op meerdere plekken een rol speelden

Het budget van het BioPartner-programma is passend geweest

Het budget van het BioPartner-programma had een juiste omvang. De doorlooptijd van het programma had dan wel – zoals hierboven al gesteld - langer moeten zijn.

Dat het budget adequaat was kan primair worden afgeleid worden uit het feit dat BioPartner de doelstelling om minimaal 75 Life Sciences starters te genereren heeft weten te behalen met het beschikbaar gestelde budget. Bij de actielijnen Centers, FS en SuV is ruwweg slechts de helft van het toegekende budget terecht gekomen bij Life Sciences starters. De andere helft ging hetzij naar *bestaande* Life Sciences bedrijven, hetzij naar ondernemingen met een lager tot geen 'Life Sciences-gehalte'. Bij een langere doorlooptijd van het Biopartner-programma en een fasering tussen de actielijnen hadden de actielijnmanagers zich veel consistentere kunnen richten op de eigenlijke doelgroep van Life Sciences starters.

Dat het budget niet te ruim was leiden we af uit de constatering dat met de maximale participaties die SuV kon nemen de waardecreatie in veel gevallen te beperkt is gebleven om tot het punt te reiken dat commerciële investeerders de vervolfinanciering gingen overnemen. Met de verwijding van de 'equity gap' die zich gedurende de jaren 2000 – 2004 aftekende, is de bovengrens voor participaties door de overheid met risicokapitaal beperkend gebleven³⁵.

De omvang van het budget was ook niet zodanig dat actielijnmanagers zijn vervallen in te gemakkelijke toekenning van gelden. Het blijft immers van cruciaal belang dat startende ondernemingen van meet af aan scherp zijn en blijven en niet te veel in de watten gelegd worden om van start te kunnen gaan.

"Te veel (goed bedoelde) hulp vanuit de overheid kweekt zwakke ondernemingen die geen kans van slagen hebben op de lange termijn. Ondernemen moet moeilijk blijven anders wordt het proces van natuurlijke selectie verstoord".

Voor de actielijnen FSG en SuV geldt zeker³⁶ dat zij bij de beoordeling van de aanvragen scherp en kritisch zijn gebleven en dat mét die scherpte de budgetten eind 2004 nagenoeg uitgeput waren. Ook dit wijst in de richting van een passende omvang van de budgetten.

Het budget voor BioPartner Centers was 11.3 miljoen euro. Daarmee zijn 6 'incubators' tot stand gekomen. Met deze 11.3 miljoen euro is het meervoudige aan bijdragen (in geld en natura) van andere partijen die belang hadden bij de totstandkoming van Centers verkregen. De Centers zijn weliswaar nog in aanloopfase, maar de waarde van de Centers voor Life Sciences bedrijvigheid is vooralsnog gering. Het budget is passend te noemen in het licht van het economisch tij waarin het programma is ontworpen; nu, met inzicht achteraf over hoe de Centers reilen en zeilen, kunnen we stellen dat er te veel geld aan is besteed.

Als we constateren dat veel gestarte Life Sciences ondernemingen nog een smalle basis hebben, weinig mensen in dienst en een beperkte financiële slagkracht hebben³⁷, had - bij een langere looptijd - BioPartner veel kunnen bijdragen aan het bestendigen van de groei. De verscheidenheid aan actielijnen bood daar goede mogelijkheden toe.

³⁵ Zie hierover ook hoofdstuk 5.4

³⁶ Voor FS is dit moeilijk te bepalen omdat daarvoor het beroep op het fonds gering was

³⁷ In hoofdstuk 4 gaan we in op de kwaliteit van de starters

Bepaling van de succesfactoren van Nederlandse Life Sciences starters ontbrak als doelstelling van het programma

Weliswaar zijn in de periode van het BioPartner-programma per saldo 92 nieuwe Life Sciences ondernemingen gegenereerd, maar de cruciale vraag is hoeveel van deze bedrijven blijven voortbestaan en welke factoren daarvoor bepalend zijn. De jaarlijkse sectorrapporten omvatten 'surveys' van de Life Sciences sector; deze geven waardevolle cijfers op meso-niveau die het belang van de sector voor de Nederlandse economie indiceren. Systematische analyses van de succesfactoren zijn met de door BPN opgebouwde database niet uitgevoerd³⁸. De sector, maar ook een programma als TechnoPartner hadden daar veel belang bij gehad.

Dat wordt fragmentarisch door andere partijen gedaan, zonder coördinatie. Dit blijkt ook uit opmerkingen als: *"Door al die belangstelling voor Life Sciences ben ik enquête-moe"; "We hebben de policy om helemaal geen interviews van deze aard meer af te geven, we worden veel te vaak benaderd hiervoor. Onze tijd is kostbaar op dit moment"*.

Er is onvoldoende nagedacht over de lange termijn

Van meet af aan is bekend geweest dat het BioPartner-programma een éénmalig stimuleringsprogramma zou zijn van beperkte duur. In essentie had het antwoord op de vraag 'hoe verder na BioPartner' verscholen moeten zitten in de aard en opzet van het BioPartner-programma en had vanaf dag 1 van BioPartner begonnen kunnen worden met de inrichting van de post-BioPartner-periode: de periode waarin de markt de verdere ontwikkeling voor haar rekening zou moeten nemen. Dat is niet gebeurd. De vraag is wie dat aangerekend kan worden: uitvoerders van het programma of de subsidiegever? Óf de partijen in de markt die zich niet hebben georganiseerd en uiteindelijk de belanghebbenden zijn.

Er is onvoldoende sturingsmogelijkheid geweest bij de uitvoering van BioPartner

De potentiële meerwaarde van het gehele programma is veel meer dan die van de som der actielijnen afzonderlijk. Het programma kende vijf actielijnen elk met een eigen budget en een eigen uitvoerende partij met een grote mate van autonomie. Met de opzet van vijf uitvoerende actielijnen waarvan één een coördinerende functie vervulde, heeft het in het programma ontbroken aan een krachtige, gerichte aansturing. Binnen het programma en bij de tegenhangers binnen het Ministerie van Economische Zaken ontbrak het aan duidelijkheid over de eindverantwoordelijkheid. De verschillende actielijnen waren terughoudend in het delen van informatie. BPN is van start gegaan vanuit de gedachte een dergelijke overkoepelende sturing te geven, maar het feitelijke mandaat daartoe ontbrak. In plaats daarvan is BPN een ondersteunende en coördinerende rol toebedeeld. Voor het tot stand brengen en vasthouden van de samenhang van de actielijnen is meer nodig gebleken. Dit valt niet BPN, maar de opzet van het programma aan te rekenen.

³⁸ of hebben niet tot openbare publicaties geleid

Hiermee is niet gezegd dat BPN, als coördinerende actielijn, een hogere hiërarchische status had dienen te hebben. Wél is hiermee gezegd dat een krachtige, sturende overkoepelende structuur *over de vijf actielijnen heen* het programma slagvaardiger had gemaakt. En er een grotere en betere 'oogst' was geweest door het gerealiseerde synergie-effect³⁹ en door het incasseren van de meerwaarde van 5 gelijktijdig lopende en op elkaar afgestemde actielijnen.

Het belang van het BioPartner-programma als geheel loopt uiteen tussen de gebruikers van de verschillende actielijnen

Uit de beantwoording van de programma- en actielijn-vragenlijsten blijkt dat het profijt van het totale BioPartner-programma, in de zin dat het programma bijdroeg aan het succes van hun onderneming, het grootst is onder Life Sciences starters die een FSG ontvingen en onder de Life Sciences start-ups waarin SuV participeerde. De Life Sciences starters die huren in een van de BioPartner Centers geven aan dat het BioPartner-programma voor hen nauwelijks van belang is geweest.

De afwikkeling van BioPartner en overdracht aan TechnoPartner is onvoldoende gecommuniceerd naar het netwerk

Met het aflopen van de BioPartner-periode en het opgeraken van het BioPartner-geld lijkt BioPartner een zachte dood te sterven. Het is duidelijk dat de sector en de doelgroep van kennisinstellingen, ondernemende wetenschappers en starters niet bekend zijn met de wijze van afronding van het programma en, waar van toepassing, de overdracht naar TechnoPartner. Life Sciences starters beleven de huidige situatie als een vacuüm. *"Ik weet te weinig van TechnoPartner om te kunnen beoordelen of ik daar iets aan heb"*.

Van de respondenten van de programma-vragenlijst op het punt van de mogelijkheden die TechnoPartner biedt om bij te dragen aan het succes van de ondernemingen, is het aantal niet-weters aan de overhand.

³⁹ Het geringe synergie-effect blijkt ook uit het feit dat weinig Life Sciences starters van meerdere actielijnen gebruik hebben gemaakt.

Het programma is statisch van opzet gebleken

Het beschikbare budget is vooraf verdeeld over de verschillende actielijnen. De verschillende uitvoerende partijen hebben hun opdracht opgevat als zijnde het toegekende geld zo goed mogelijk te besteden. Het beroep op de actielijnen verschilde tussen de actielijnen onderling en in de loop der jaren. Er is flexibiliteit getoond om op elementen het programma aan te passen en de regels konden - waar nodig om tegemoet te komen aan de heersende praktijk - ruim worden geïnterpreteerd. Er is geen gebruik gemaakt van de mogelijkheid om de gelden opnieuw en anders te bestemmen. Gedurende de vijf jaren dat het programma liep moet duidelijk zijn geworden dat de subsidie aan Stichting Mibiton voor het apparatenfonds hoogstwaarschijnlijk niet volledig benut zou gaan worden voor het oorspronkelijk doel, dat het aantal beoogde participaties bij SuV achterbleef bij het ten doel gestelde. Er heeft geen verschuiving van middelen plaats gevonden tussen actielijnen om een betere aansluiting van aanbod op de behoefte te krijgen, of grotere bijdrage aan de algemene doelstellingen van het programma te bewerkstelligen. Beter was het geweest het programma veel meer dynamisch te maken door jaarlijks, mede op basis van de uitgevoerde monitoring-studies, nieuwe werkprogramma's en dito budgetten op te (laten) stellen.

Programma was sterk gericht op ondernemende wetenschappers

Het BioPartner-programma is er op gericht geweest om ondernemende wetenschappers te vormen en te verleiden tot een eigen onderneming. In een (boegbeeld-)land als USA is dit dé manier waarop de meeste bedrijvigheid ontstaat. De vraag is echter of dit concept te kopiëren valt voor Nederland. Immers de gemiddelde Nederlandse Life Sciences wetenschapper die op grond van een serieuze patentportfolio tot een onderneming kan komen is meer risicomijdend dan zijn Amerikaanse collega en geeft er de voorkeur aan te blijven publiceren. Het BioPartner-programma is wel op die leest geschoeid, waardoor alternatieven – 'serial entrepreneurs'; samenwerkingen tussen bedrijven en kennisinstellingen om een gezamenlijke spin-off te ontwikkelen; het bundelen van goede ideeën en aanzoeken van een ervaren manager; het uit het buitenland halen van goede te commercialiseren ideeën om daarmee in Nederland een bedrijf op te zetten; het ontwikkelen van bedrijven die gericht spin-offs opzetten en begeleiden van kennisinstelling tot 'exit'- slechts incidenteel aan de orde zijn geweest en niet serieus onderzocht of ondersteund. "*Binnen het programma ontbrak contact met grote bedrijven en buitenlandse partijen*". Op dit punt gaan we in hoofdstuk 5.2 en 5.3 verder in.

4 KWALITEIT VAN DE LIFE SCIENCES STARTERS

In de BioPartner-periode 2000 - 2004 is een groot aantal Life Sciences ondernemingen opgezet. Deze ondernemingen vormen een breed palet: ze komen voort uit kennisinstellingen en uit bedrijven, zijn actief in verschillende sectoren en zijn gericht op dienstverlening, ontwikkeling van platformtechnologieën en/of productontwikkeling. In het kader van de evaluatie van het BioPartner-programma hebben we geanalyseerd hoeveel ondernemingen opgezet zijn, welke rol BioPartner daarin gespeeld heeft, welke belemmeringen zij ondervinden in de groei van de onderneming en wat de toekomstverwachtingen zijn.

De bevindingen met betrekking tot de kwaliteit van de Life Sciences starters zijn gebaseerd op:

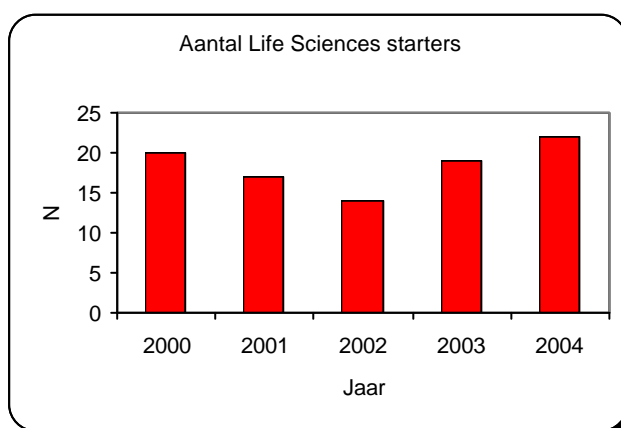
- Interviews⁴⁰ met het management van 5 Life Sciences starters;
- Antwoorden op vragen over het gehele BioPartner-programma (de zgn. programma-vragenlijst) die aan alle Life Sciences starters zijn voorgelegd;
- Bestudering van relevante achtergrondinformatie⁴¹.

Alvorens in de paragrafen 4.2 tot en met 4.4 in te gaan op kwaliteiten, kenmerken en kansen van de Life Sciences starters, gaan we in de volgende paragrafen eerst in op de relatie tussen het BioPartner-programma en de in 2000 – 2004 gestarte Life Sciences ondernemingen.

4.1 Invloed van BioPartner op starten en succes van de onderneming

In de periode 2000 - 2004 zijn 92 ondernemingen gegenereerd

In de periode 2000 - 2004 zijn 92 ondernemingen opgezet. Gemiddeld is dit ca 18 nieuwe ondernemingen per jaar. In het beginjaar 2000 startten 20 nieuwe ondernemingen. Gedurende de periode daalde dit aanvankelijk naar 14 nieuwe ondernemingen in 2002 om in het laatste jaar weer op te klimmen naar meer dan 20.

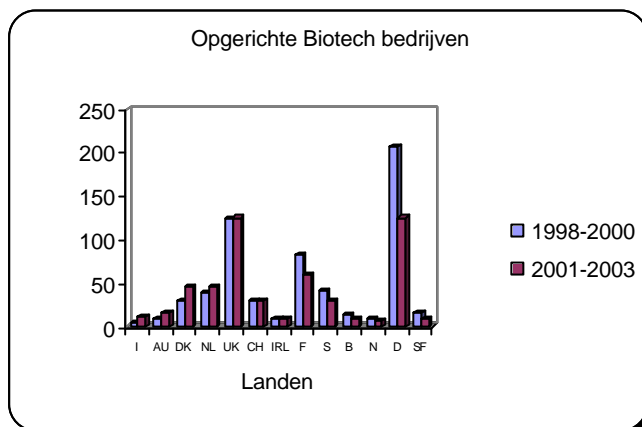


FIGUUR 4 JAARLIJKS AANTAL LIFE SCIENCES STARTERS 2000 – 2004

⁴⁰ Zie voor de namen van geïnterviewde personen Bijlage 2

⁴¹ Zie voor een lijst van bestudeerde achtergrondinformatie Bijlage 4

Vergelijking in Europees verband leert dat Nederland in de jaren 2001-2004 als een van de weinige landen er in slaagt om een toename van aantal starters te laten zien ten opzichte van de periode 1998 -2000, terwijl de meeste landen te maken hebben met afname⁴².



FIGUUR 5 GROEI AANTAL LIFE SCIENCES STARTERS IN VERSCHILLENDE EUROPESE LANDEN

BioPartner heeft in beperkte mate aangezet tot starten

BioPartner heeft in beperkte mate de aanzet gegeven tot het daadwerkelijk starten van een onderneming: meer dan *driekwart* van de respondenten zegt dat het ook zonder BioPartner *wel* de ambitie zou hebben opgevat om de onderneming te starten. Voor de ondernemers wier bedrijf niet voortkomt uit een kennisinstelling geldt dat zij – zonder uitzondering - zeer stellig zijn dat zij ook zonder BioPartner de ambitie zouden hebben opgevat.

Dit percentage is laag in het licht van de hoge waardering voor het programma, het hoge percentage FSG-gehonoreerden dat een onderneming start en het groot aantal respondenten dat meent dat BioPartner belangrijk heeft bijgedragen aan het succes van de onderneming.

Een verklaring hiervoor is mogelijk de neiging om 'de eer aan zichzelf houden'. Een soort mechanisme als: niet kunnen ontkennen dat men van de inzet van een ander (in dit geval het BioPartner-programma) profijt heeft gehad, dit ook waardeert, maar liever de ander niet de eer van het initiatief 'gunt'. Eerzucht is de ondernemer, ook de Life Sciences ondernemer, niet vreemd. Integendeel deze eigenschap vormt eerder een voorwaarde voor succesvol ondernemerschap.

Daarenboven is bij het beoordelen van het gegeven dat driekwart zegt ook zonder BioPartner de ambitie te hebben opgevat, goed te bedenken dat in de jaren vóór 2000 er ook jaarlijks een aantal Life Sciences ondernemingen startten, gemiddeld 5 per jaar. Dus er is zoiets als een onderstroom van mensen die de ambitie koesteren een Life Sciences onderneming te starten.

⁴² Bron: EuropaBio, april 2005, Biotech in Europe: 2005 Comparative Study door Critical I

Overigens bevinden zich onder het *kwart* van de respondenten dat zonder BioPartner *niet* zou zijn gestart ook een drietal die niet een First Stage Grant, SuV-participatie of Facilities Support hebben genoten, noch in een Center gehuisvest zijn. Wij leiden daaruit af dat voor sommige starters het door BioPartner bewerkstelligde 'klimaat' of opgezette netwerk de aanzet, of sterker: een breekijzer, vormde.

Ruim de helft van de gestarte ondernemingen heeft gebruik gemaakt van directe financiële ondersteuning door BioPartner of huurt ruimte in een Center

Van de in totaal 92 opgezette ondernemingen in de periode 2000 - 2004 hebben 51 voorafgaand aan / na de start gebruik gemaakt van één of meer van de BioPartner actielijnen FSG, Centers, FS en SuV.

Ruim meer dan de helft van de gestarte ondernemingen heeft op een of andere wijze profijt gehad van het programma

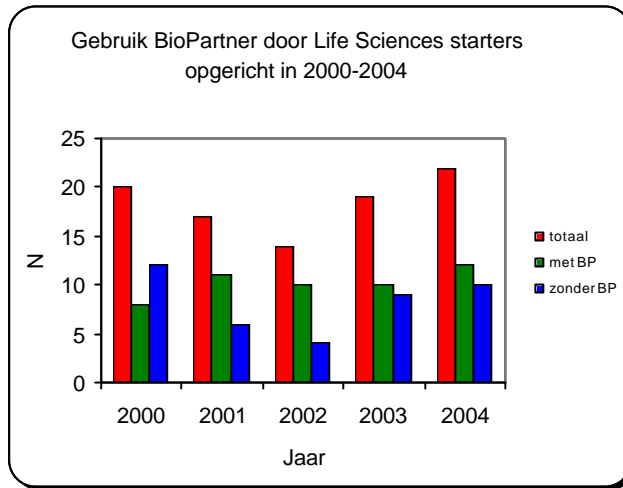
Van de andere ondernemingen - dus die ondernemingen die geen gebruik hebben gemaakt van één van de vormen van financiële ondersteuning of ruimte huren in een Center - is niet kwantitatief aan te tonen in welke mate zij gestimuleerd zijn door het bestaan van het programma. Maar zeker is dat ook van deelname aan de BioBusiness Masterclass⁴³, aan één of meer BioPartner-bijeenkomsten, gebruikmaking van starterspreekuren, informatie van de websites, raadplegen van het sectorrapport, contacten met scouts, een stimulerende werking is uitgegaan.

Respondenten die deze ondernemingen vertegenwoordigen brengen naar voren dat ze profijt hadden van: masterclass, netwerkmeetings, onderwijs, sectorrapport etc. Een ondernemer berichtte naar aanleiding van het verzoek de programma-vragenlijst in te vullen: *"Ik vul die enquête niet in, ik heb niets met BioPartner gedaan..... Behalve dan dat ik een aantal van mijn mensen naar de Masterclass heb gestuurd"..... (sic!)*

Begrijpelijkerwijs is in het eerste jaar 2000 het aandeel bedrijven dat met gebruikmaking van BioPartner startte laag. Van de in de jaren 2001-2004 gestarte ondernemingen heeft meer dan de helft gebruik gemaakt vóór of na start van de onderneming.

⁴³ Totaal namen 71 personen deel

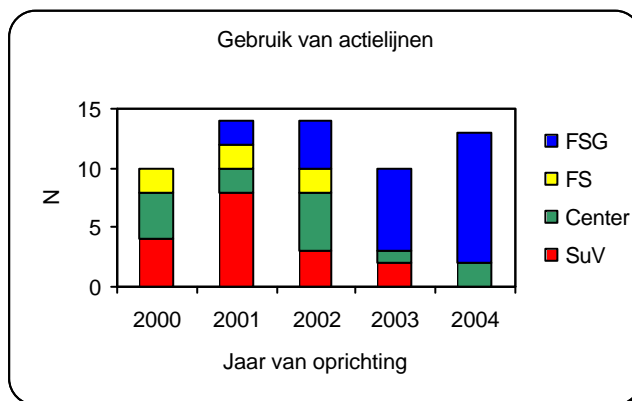
Schematisch:



FIGUUR 6 MATE VAN GEBRUIK VAN BIOPARTNER DOOR LIFE SCIENCES STARTERS OPGERICHT IN DE VERSCHILLENDE JAREN

Welk gebruik de ondernemingen opgericht in de verschillende jaren hebben gemaakt van BioPartner loopt sterk uiteen. Het gebruik van de ondernemingen die zijn opgericht in 2000 betreft SuV (4x), huurder in een van de Centers (4x) of ondersteuning door FS (2x). Ondernemingen die later opgericht werden hebben minder gebruik gemaakt van de actielijnen SuV en FS en meer gebruik van FSG. Ten slotte betreft het gebruik van de in het jaar 2004 opgerichte ondernemingen – op 1 na - First Stage Grants en 2 zijn huurder in de Utrechtse incubator.

Schematisch:



FIGUUR 7 GEBRUIK VAN BIOPARTNER-ACTIELIJNEN DOOR LIFE SCIENCES STARTERS OPGERICHT IN DE VERSCHILLENDE JAREN

BioPartner in ruim de helft van de gevallen van belang voor behaald succes starter

Ruim de helft van de respondenten, waaronder ook starters die geen directe financiële ondersteuning vanuit het BioPartner-programma genoten, ervaart dat BioPartner belangrijk heeft bijgedragen aan het succes van de onderneming. Één op de vijf respondenten is zelfs van mening dat zonder BioPartner de onderneming kansloos zou zijn geweest.

4.2 Kansen voor de ondernemingen

De meeste ondernemers zijn afhankelijk van de onderneming

Vier op de vijf respondenten zijn voor hun inkomsten grotendeels of volledig afhankelijk van de onderneming. We durven te stellen dat we hier van doen hebben met fulltime ondernemers. Waar de ondernemer niet financieel afhankelijk is van de onderneming is meestal sprake van ondernemingen die uit kennisinstellingen voortkomen. Het lijkt voor de hand te liggen dat deze 'ondernemers' nog een dienstbetrekking hebben. In enkele gevallen is sprake van een extern aangetrokken (deeltijd-)manager die inkomsten elders heeft.

Het gemiddelde aantal werknemers bij Life Sciences starters is nog beperkt

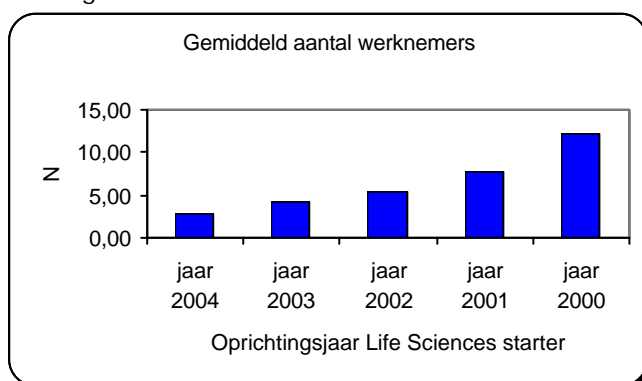
Van 78 van 92 ondernemingen hebben wij een opgaaf⁴⁴ van het aantal werkzame personen in de onderneming. In totaal zijn dat er 492, het gemiddelde aantal is daarmee ruim 6. Het meest voorkomend zijn de ondernemingen van 2 (17x) of 3 (18x) werkzame personen. Een uitschieter naar boven wordt gevonden bij een onderneming met 55 werknemers.

Voor deze cijfers geldt dat ze eerder lager liggen dan hoger. Steekproeven wijzen in de richting dat niet alleen het aantal (fulltime) werkzame personen wordt genoemd, maar soms het aantal 'betrokken' personen.

Het gemiddelde aantal werknemers bij Life Sciences starters groeit gestaag met de jaren

Bedrijven opgericht in 2000 hebben gemiddeld 12 werknemers, de bedrijven die vorig jaar zijn opgericht bijna 3.

Vollediger:



FIGUUR 8 GROEI VAN HET AANTAL WERKNEMERS IN DE JAREN NA oprichting

⁴⁴ Bronnen: websites en profielen in het (concept) sectorrapport 2005

De overgrote meerderheid van ondernemers definieert succes in termen van winst en omzet

Eén op de tien respondenten definieert succes als bij voorbeeld succesvolle productontwikkeling, een goede of unieke technologie, succes in 'science', concepten die de markt bereiken, dragers van risicokapitaal kunnen belonen, innovaties brengen die op wereldvlak competitief zijn, medicijnen naar de markt brengen. Negen van de tien respondenten echter definieert 'succes van de onderneming' in termen van winst, omzet, 'cash flow', goede concurrentiepositie etc. Wij concluderen hieruit dat de Life Sciences start-ups geleid worden door CEO's die een realistische kijk op ondernemen hebben, en drijfveren hebben die de ondernemingen verder stuwen, tot voorbij het punt van 'break-even'.

Een meerderheid van de bedrijven is positief over de toekomst

Drie van de vijf respondenten zijn van mening dat hun bedrijf zich voorspoedig ontwikkelt en vlot uitgroeit tot een succesvol bedrijf. De meerderheid van de respondenten is positief over de toekomst: van de ondervraagde bedrijven voorziet tweederde het komend jaar een substantiële groei in personeel. Een vergelijkbaar deel verwacht binnen drie jaar haar patentportfolio substantieel te hebben versterkt en ruim tweederde van de bedrijven verwacht over het jaar 2008 'break-even' te draaien. Voor al deze indicatoren geldt dat de ondernemingen die zonder gebruikmaking van BioPartner startten licht positiever zijn dan de bedrijven die mét gebruikmaking van BioPartner startten.

Een ruime meerderheid van de bedrijven verwacht over drie jaar belangrijk hogere inkomsten

Van de respondenten ontvangt/verwacht vier op de vijf ondernemingen inkomsten uit diensten; van deze groep is meer dan 80% van mening dat deze inkomsten over 3 jaar belangrijk hoger zullen zijn.

Ruim vier op de vijf bedrijven verwacht inkomsten uit licenties en 'milestone payments'; hiervan verwacht 70% over drie jaar belangrijk hogere inkomsten. Tenslotte verwacht eveneens vier op de vijf ondernemingen inkomsten uit de verkoop van ontwikkelde producten; hiervan verwacht 67% binnen drie jaar belangrijk hogere inkomsten te ontvangen.

Voor al deze drie bronnen van inkomsten schatten de ondernemingen die zonder gebruikmaking van BioPartner startten hun kansen positiever in dan de bedrijven die mét gebruikmaking van BioPartner startten. Dit kan betekenen dat de 'zelfstarters' sterker zijn dan de ondernemingen die met gebruikmaking van BioPartner startten. Dit kunnen wij niet met zekerheid zeggen: ook kan het wijzen op minder zelfverzekerdheid bij de laatste groep.

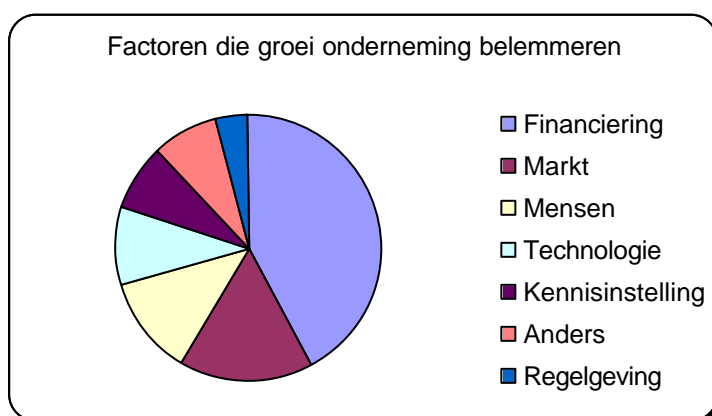
In veel gevallen lijkt binnen drie jaar een volgende financieringsronde gerealiseerd te zijn

Van de respondenten is ongeveer één op de vijf van mening dat een (volgende) financieringsronde niet (meer) van toepassing is. In alle andere gevallen is dat wél het geval en is men redelijk optimistisch over het welslagen daarvan: tweederde verwacht binnen drie jaar een (volgende) financieringsronde te hebben gerealiseerd. Daar staat tegenover dat slechts één op de tien respondenten verwacht tegen die tijd zeker geen financieringsronde te hebben gerealiseerd. Op het punt van volgende financieringsronde lopen de verwachtingen tussen Life Sciences starters mét BioPartner-gelden en Life Sciences starters zonder BioPartner financiële steun niet uiteen.

Verdere groei wordt evenwel veelal belemmerd door financiering van de onderneming

Vier van de tien respondenten zijn van mening dat de verdere groei van hun onderneming het meest wordt belemmerd door gebrek aan financiering. Bij de evaluatie van de doelmatigheid van het BioPartner-programma werd het gebrek aan (vervolg-)financiering als meest voorkomende struikelblok in het BioPartner-programma gezien. Tegelijkertijd is de helft van de bedrijven van mening dat er dankzij BioPartner meer risicokapitaal voor Life Sciences starters beschikbaar is gekomen. Het is te vroeg om te bepalen of dit alleen voor de duur van het programma is geweest of dat het aanbod structureel op een hoger niveau is gekomen.

De resterende bedrijven zien hun groei het meest belemmerd door aspecten die verband houden met markt en economie, het gebrek aan de juiste mensen, onzekerheden over de technologie, de betrokken kennisinstelling, wet- en regelgeving of andere factoren. Een klein aantal bedrijven had een combinatie van deze factoren. Slechts één op de tien ondernemingen ervoer te weinig 'freedom to operate' in Nederland. De oorzaken die de verdere groei het meest belemmeren zijn hieronder schematisch weergegeven:



FIGUUR 9 FACTOREN DIE DE VERDERE GROEI VAN ONDERNEMING BEPERKT

Naast 'serial entrepreneurs' ook 'parallel entrepreneurs'

Onder het management van de ondernemingen bevinden zich de nodige entrepreneurs die eerder een onderneming oprichtten of daar nauw bij betrokken waren, de zgn. 'serial entrepreneurs'. Wij kunnen dit fenomeen niet exact kwantificeren. Wel valt er over te zeggen dat BPN in de 'survey' van 2004 voor alle Life Sciences ondernemingen (starters en niet-starters) spreekt over eenderde van de ondernemingen. Het is waarschijnlijk dat onder Life Sciences starters dit deel gelijk of groter dan eenderde is.

Daarnaast identificeren we ook, wat wij zouden willen noemen, enkele 'parallel entrepreneurs' personen die nagenoeg gelijktijdig twee of meer Life Sciences ondernemingen oprichten en leiden.

Verder valt op dat een aantal mensen binnen verschillende ondernemingen actief is, in verschillende posities; (mede-)oprichter, lid van de 'scientific board', lid managementteam, lid raad van commissarissen, adviseur etc.

4.3 De rol van het Life Sciences Cluster en die van de overheid

Met het wegvallen van BioPartner is er het nodige cynisme over de vraag of het Life Sciences cluster de door BioPartner ingezette ontwikkelingen voortzet: slechts twee van de respondenten is hiervan overtuigd; de rest is hierover onzeker of zelfs negatief. Dit verschilt niet tussen de groep van ondernemingen die wél gebruik maakten en de groep die geen gebruik maakte.

De overgrote meerderheid van respondenten is van mening dat startende Life Sciences bedrijven voor hun succes specifieke stimulering behoeven.

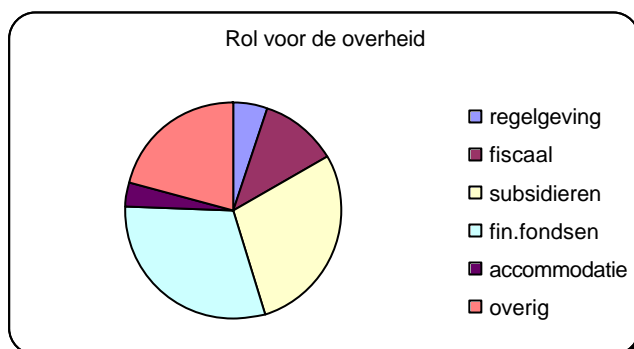
Wij vroegen de Life Sciences starters wat in hun optiek de overheid het beste kon doen om het pad van zijn onderneming te effenen.

Verschiedende Life Sciences starters zien vooral een rol van de overheid op fiscaal gebied. Een interessante mogelijkheid om kennisintensief ondernemerschap fiscaal te stimuleren wordt door EuropaBio⁴⁵ ondersteund: het toekennen aan innoverende bedrijven van een 'Young Innovative Company' (YIC) status. Een korte omschrijving van dit initiatief is opgenomen als Bijlage 10.

Andere wensen ten aanzien van de bijdrage van de overheid aan het succes van de onderneming die de starters noemen betreffen: meer ruimte door minder regelgeving; meer belastingvoordelen, in het bijzonder gericht op risicokapitaal; subsidies verstrekken, waarbij men pleit voor specifieke regelingen en doelsubsidies. Bijzonder vaak ziet men een rol voor de overheid weggelegd door garant te staan voor risicokapitaal, meer mee te investeren, grotere 'seed'-fondsen op te zetten etc. Als overige mogelijkheden worden genoemd: oneerlijke concurrentie voorkomen door niet langer instellingen te subsidiëren; minder versnipperd inzetten van geld over de verschillende regio's; zorgen voor sterke Life Sciences parken met grote internationale bedrijven; validatie van technologie bevorderen, etc. etc.

⁴⁵ De Europese associatie van Biotech industrieën

Schematisch:



FIGUUR 10 TERREINEN WAAROP DE OVERHEID LIFE SCIENCES STARTERS KAN ONDERSTEUNEN

4.4 Rentabiliteit van de sector

Onderstaande Tabel 9 geeft een overzicht van de ontwikkeling van de Life Sciences sector in Nederland gedurende de periode dat het Biopartner-programma gedraaid heeft. Duidelijk is dat het totaal aantal Life Sciences bedrijven volgens de Biopartner Network definitie is toegenomen.

Het aantal medewerkers per bedrijf vertoont een daling gevolgd door een relatief sterke stijging in 2003-2004. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat dit patroon de resultante is van twee effecten. Een toename van het aantal startende bedrijfjes met (initieel) weinig werknemers drukt het gemiddelde aantal werknemers per bedrijf, terwijl de groei van de sector als geheel qua omzet leidt tot een toename van de gemiddelde personeelsbezetting bij de wat oudere bedrijven.

In absolute zin is de Life Sciences sector gegroeid van ca. 73 miljoen euro in 2000 naar 190 miljoen euro per ultimo 2004. Doordat ook het aantal bedrijven is toegenomen is de omzet per bedrijf gemiddeld echter niet gegroeid: deze is met 1,2 miljoen euro per bedrijf relatief constant. Wel is, uitgedrukt als percentage van de omzet, de rentabiliteit van de sector toegenomen, of beter: is het verlies afgenomen. Als deze trend, die in de periode 2000 – 2004 behoorlijk lineair is, zich doorzet, valt te verwachten dat de sector als geheel in 2012 'break-even' zal gaan draaien. Dit is wat later dan uit de enquête blijkt. De responderende ondernemers verwachten over het algemeen al per 2008 'break-even' te zullen gaan draaien⁴⁶.

⁴⁶ Nu is het wel zo dat dit plaatje wat vertekend is, aangezien volgens Biopartner het verlies van de sector voor het leeuwendeel is toe te schrijven aan slechts een beperkt aantal ondernemingen. In 2003 waren Crucell, Pharming en Galapagos verantwoordelijk voor bijna de helft van het totale verlies van de sector.

Een andere indicator voor de rentabiliteit van de sector is dat van de Life Sciences bedrijven in 2004 ca. 35% winstgevend was, iets meer dan 20% 'break-even' draaide en ca. 43% een verlies liet zien⁴⁷. Overigens zijn deze resultaten niet onverwacht voor een sector met een lange 'time-to-market'. Ook het relatief grote percentage van de middelen die in R&D terecht komt is in lijn met de verwachting dat het voor een sector als de Life Sciences lang duurt voordat 'break-even' gedraaid kan worden.

Jaar	Aantal bedrijven in Life Sciences sector	Aantal in betreffende jaar toegetreden bedrijven ⁴⁸	Aantal medewerkers in Life Sciences sector	Gemiddeld aantal medewerkers per bedrijf
1999	53			
2000	69	22	1014	6.8
2001	96	18	1442	6.7
2002	126	17	1950	6.5
2003	138	17	2100	6.6
2004	157	22	2150	7.3
Toename	104	96	1136	

Jaar	Totale geschatte omzet in sector (M €)	Gemiddelde omzet per bedrijf (M €)	Totale aan R&D bestede middelen in sector (M €)	Winst / verlies (M €)	Winst/verlies als percentage van omzet (%)
1999					
2000	73	1.1	55	-45	-62
2001	119	1.2			
2002	155	1.2	111	-78	-50
2003	170	1.2	108	-77	-45
2004	190	1.2	118	-75	-39
Toename	117		63		

TABEL 9 ONTWIKKELING LIFE SCIENCES SECTOR PERIODE 2000 – 2004⁴⁹

⁴⁷ Bron: BioPartner sectorrapport 2005

⁴⁸ De eerste twee kolommen zijn niet consistent. Zie 7.1 voor mogelijke verklaringen hiervan

⁴⁹ Bron: BioPartner sectorrapporten

5 LESSEN VOOR DE TOEKOMST

Het Ministerie van Economische Zaken wilde met de evaluatie van het BioPartner-programma, behalve het meten van de doelmatigheid en doeltreffendheid van het programma en het krijgen van een indicatie over de kwaliteit van de starters, inzichten verkrijgen waarmee het zijn voordeel kan doen bij de formulering van toekomstig stimuleringsbeleid voor Life Sciences, voor technostarters, of meer in zijn algemeenheid voor het bedrijfsleven.

In afstemming met het Ministerie hebben we ons gericht op drie van deze inzichten, te weten:

- Nogal wat ondernemende wetenschappers, die vanuit hun kennisinstelling een onderneming (willen) oprichten, hebben moeite de rol van wetenschapper en ondernemer in zich te (blijven) combineren;
- Life Sciences ondernemingen komen niet alleen voort uit kennisinstellingen, maar ook uit bestaande bedrijven. Uit de interviews komt een beeld naar voren dat deze relatief succesvol zijn⁵⁰.
- Met de beëindiging van BioPartner lijken ondernemende Life Sciences wetenschappers en starters in een soort niemandsland terecht te komen.

Met het doel om adviezen voor het Ministerie en andere betrokken te kunnen formuleren hebben we drie onafhankelijke rondetafel bijeenkomsten met experts en beleidsmakers op het gebied van Life Sciences, universitaire bestuurders én startende Life Sciences ondernemers⁵¹, georganiseerd. Bij elke bijeenkomst was een lid van de commissie⁵² van het Ministerie van Economische Zaken die deze BioPartner eindevaluatie begeleidt, aanwezig. In de drie rondetafel gesprekken hebben we de deelnemers steeds drie stellingen voorgelegd.

Om de bevindingen uit de rondetafel gesprekken in perspectief te plaatsen hebben wij deze schriftelijk voorgelegd aan een BioPartner hoogleraar en een internationaal panel. Dit panel bestond uit twee Nederlanders en een Vlaming die werkzaam zijn op het terrein van kennisintensieve innovatie in landen waar Life Sciences bedrijvigheid succesvol vorm is gegeven, te weten de Verenigde Staten, Finland en België⁵³. Zij plaatsten de bevindingen in de context van initiatieven die in hun land zijn ontplooid om technostarters voorspoedig te laten groeien. We hebben hun commentaar verwerkt in de adviezen en inzichten.

De adviezen zijn gericht aan een drietal partijen, te weten kennisinstellingen, Ministerie van Economische Zaken en startende ondernemingen met hun financiers. In de volgende paragrafen formuleren we allereerst de adviezen. Daarop volgt een beschrijving van de visies en meningen die - naar aanleiding van de verschillende stellingen - in de rondetafel bijeenkomsten werden gedeeld en waaruit de adviezen zijn voortgevloeid.

⁵⁰ Het BioPartner sectorrapport 2004 rapporteert (table 9) voor deze groep ondernemingen ook gemiddeld hoger aantal fte's, hogere omzet, snellere groei van werkgelegenheid en snellere omzetgroei.

⁵¹ Zie voor de namen van de deelnemers van de verschillende rondetafel bijeenkomsten Bijlage 8

⁵² Zie voor de samenstelling van de commissie Bijlage 11

⁵³ Zie voor de namen van de BioPartner hoogleraar en de panelleden Bijlage 9

5.1 Adviezen aan de verschillende partijen

Adviezen aan kennisinstellingen:

- Stuur in kennisinstellingen meer en eerder aan op ondernemingsgericht denken;
- Maak duidelijker aan ondernemende wetenschappers dat productontwikkeling anders is dan wetenschappelijk onderzoek;
- Bied alternatieven wanneer de wetenschapper/oprichter niet de CEO van de spin-off van de kennisinstelling wordt.

Adviezen aan Ministerie van Economische Zaken:

- Bedenk dat universiteiten vooral van betekenis zijn bij innovatie *op middellange en lange termijn*.
- Stimuleer gericht op minder ondernemingen met meer massa en momentum;
- Stimuleer de ontwikkeling van nieuwe bedrijvigheid uit zowel kennisinstellingen als uit bedrijven;
- Maak onderscheid tussen stimulering van spin-offs uit bedrijven en die uit kennisinstellingen;
- Stimuleer een sector als de Life Sciences sector gedurende minstens 10 jaar;
- Als je als overheid investeert in Life Sciences starters, hanteer dan bedragen waarmee de 'equity gap' overbrugd kan worden;
- Bied (een beperkt aantal) Life Sciences starters financiering aan om alsnog de 'equity gap' te overbruggen;
- Blijf de Life Sciences sector monitoren op performance.

Adviezen aan (startende) ondernemingen en hun financiers:

- Verwerf waar andere competenties nodig zijn deze door andere personen te betrekken;
- Houd de wetenschapper / oprichter betrokken bij de onderneming.

5.2 Wetenschap en Ondernemerschap in één persoon?

Stelling:

“BioPartner heeft zich gericht op het inspireren, begeleiden en financieel ondersteunen van wetenschappers die met hun ‘idee’ een eigen onderneming willen oprichten. Uit de evaluatie van BioPartner komt naar voren dat de rol van wetenschapper zich niet eenvoudig laat combineren met die van ondernemer. Je zou ‘wetenschapper; en ‘idee’ moeten ontkoppelen en bevorderen dat anderen (ervaren ondernemers, ‘serial entrepreneurs’ en bestaande bedrijven) de commercialisering van het ‘idee’ voor hun rekening nemen.”

Advies aan kennisinstellingen: Stuur in kennisinstellingen meer en eerder aan op ondernemingsgericht denken

De deelnemers nemen ook waar dat het voor Nederlandse wetenschappers moeilijk is om ondernemend te worden. Eén factor hierin is dat in Nederland, anders dan in bijvoorbeeld de USA⁵⁴, studenten aan de poort van de universiteit toegelaten worden op grond van inhoudelijke kennis en niet geselecteerd worden op ondernemerskwaliteiten. Studenten hebben in de jaren van hun universitaire studie vooral het onderzoeker-worden op het netvlies en worden daarin tijdens de studie traditioneel ook verder gesterkt. De opleiding aan de Life Sciences faculteiten is sterk gericht op het uitoefenen van wetenschap. Met deze gerichtheid is het niet verwonderlijk dat - in het algemeen - wetenschappers die, na enige tijd in de onderzoekswereld actief zijn geweest, een onderneming starten het moeilijk hebben om succesvolle ondernemers te worden. De Nederlandse kennisinstellingen zouden naast hun taak voor goed academisch onderwijs en wetenschappelijk onderzoek hun derde taak kennisvalorisatie veel meer inhoud moeten geven zo dat ondernemerschap en innovatie een integraal onderdeel worden van onderwijs en wetenschap en commerciële competenties worden bijgebracht. In Vlaanderen wordt zelfs al op middelbare scholen via projecten en spelsituaties de cultuur van ondernemen bijgebracht. Het gaat om werk van lange adem.

Advies aan kennisinstellingen: Maak duidelijker aan ondernemende wetenschappers dat productontwikkeling anders is dan wetenschappelijk onderzoek

Veel onderzoekers richten zich in hoofdzaak op de inhoudelijke kant van de wetenschap. Daarmee liggen mogelijke toepassingen, klanten en markt vaak buiten het aandachtsveld. Dit is niet verwonderlijk met de huidige focus binnen de universitaire opleidingen op de inhoudelijke kant. Hierin speelt ook mee dat het beloningsmechanisme van kennisinstellingen, zoals het accent op publiceren, niet afgestemd is op ondernemerschap.

⁵⁴ In de USA wordt ondernemerschap in brede zin meer aanvaard dan in Nederland. Culturele factoren, respect voor individueel ondernemen, geringere overheidsregulering voor ondernemingen alsmede de sterk competitief gerichte geest zijn daartoe de belangrijkste factoren.

Zodra wél van toepassing en er van commercialisering van wetenschap sprake is, blijft de neiging aanwezig om verdere wetenschappelijke onderbouwing te leveren in plaats van de aandacht te verplaatsen naar translationeel onderzoek in de richting van productontwikkeling en toepassing. Dit is te meer bedreigend voor de Life Sciences sector omdat het traject van commercialisering vaak lang is.

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Bedenk dat universiteiten vooral van betekenis zijn bij innovatie op middellange en lange termijn.

Er is een wezenlijk verschil tussen het genereren van kennis en innovatie: Genereren van kennis is een rol die de universiteit past. Innovatie is te definiëren als het succesvol toepassen van gegenereerde kennis in de markt. Bij deze kennisoverdracht naar de markt spelen andere netwerken, andere competenties en andere beloningsmechanismen. De betekenis van universiteiten voor innovatie *op korte termijn* beperkt; de betekenis die universiteiten hebben voor innovatie is dat zij, met het genereren van kennis, innovatie *op lange en middellange termijn* mogelijk kunnen maken. Kortom, ook hier is sprake van werk van lange adem.

Advies aan kennisinstellingen: Bied alternatieven wanneer de wetenschapper/oprichter niet de CEO wordt

Tijdens de ontwikkeling van een Life Sciences bedrijf moet de wetenschapper / oprichter nog al eens erkennen dat hij zelf op een gegeven moment essentiële competenties in mindere mate bezit of zelfs mist. Of dat zijn hart bij wetenschap ligt en niet bij ondernemerschap. Voor de oprichter is dit een moeilijk moment en kan dit tot een moeilijke afweging leiden omtrent zijn toekomstige rol. Vooral wanneer hij financieel afhankelijk is van de onderneming. Het is van belang dat de opgedane ervaring en de aanwezige kwaliteiten niet verloren gaan. Dit zou kunnen door het ontwerpen van een 'brugaanstelling': een aanstelling die de mogelijkheid geeft om op flexibele basis (voor een beperkte periode) tijd en aandacht te besteden aan de onderneming zonder risico te lopen met de bestaande aanstelling aan de kennisinstelling.

Advies aan startende ondernemingen: Verwerf waar andere competenties nodig zijn deze door andere personen te betrekken

Waar in de stelling wordt gesproken over het 'ontkoppelen' van idee en wetenschapper is er veeleer juist behoefte aan het in stand houden van de koppeling én het 'aankoppelen' van additionele competenties. De voor ondernemerschap benodigde competenties – motivatie, doorzettingsvermogen, zelfstandigheid, commercieel inzicht, management vaardigheden etc. - hoeven immers niet in één persoon, c.q. in één wetenschapper, verenigd te worden. Een wetenschapper hoeft derhalve niet koste wat kost 'omgebouwd' te worden tot een ondernemer. Ervaren ondernemers zouden een goede rol kunnen spelen om samen met de wetenschapper(s) een goed team te vormen. Naast commerciële vaardigheden wordt óók kennis van productontwikkeling als een noodzakelijke competentie genoemd die zo vroeg mogelijk in de bedrijfsontwikkeling erbij gehaald moet worden. Vanuit een ('venture capital'-)fonds zou een dergelijk proces ondersteund kunnen worden. Omdat deze primair zijn gericht op 'return on investment' zou de starter ook aansluiting moeten zoeken bij initiatieven die het proces kunnen ondersteunen: Kamers van Koophandel, Instituut Midden- en Kleinbedrijf, Syntens, Life Sciences Competence Centers en natuurlijk bij TechnoPartner.

Advies aan ondernemingen en financiers: Houd de wetenschapper / oprichter betrokken bij de onderneming

Life Sciences ondernemingen zijn zonder uitzondering gebaseerd op resultaten uit zeer kennisintensief onderzoek. Er is doorgaans een grote mate van inhoudelijke kennis vereist om een onderzoeksresultaat tot een 'business'-propositie te doen evolueren. Grondige en brede kennis van de technologie is een noodzakelijke voorwaarde voor het succesvol opzetten en tot wasdom brengen van de start-up. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de gemiddelde leeftijd van een life sciences starter met een jaar of 40 relatief hoog is vergeleken met die van, bijvoorbeeld, ICT starters. Om te kunnen beschikken over deze inhoudelijke kennis is het van belang dat de betrokken wetenschapper een belangrijke rol speelt bij het starten van de Life Sciences onderneming en blijft spelen in ten minste de eerste fase van de onderneming. De gedachte om ideeën door ervaren ondernemers te laten 'scouten' om die vervolgens – met slechts geringe betrokkenheid van de wetenschapper - te laten commercialiseren moet men om die reden laten varen. Voorts lijkt het aantrekken van ondernemers met ervaring in Life Sciences niet eenvoudig: deze zijn in Nederland (nog) niet ruim voorhanden. Voor de eerste fase van de bedrijfsontwikkeling is een ondernemende wetenschapper daarom zo slecht nog niet.

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Stimuleer gericht op minder ondernemingen met meer massa en momentum

Tijdens één van de rondetafel bijeenkomsten werd naar voren gebracht dat BioPartner een te grote nadruk had gelegd op het scheppen van - wat werd genoemd - 'kleine onderneminkjes': het ontwikkelen van suboptimale entiteiten met een relatief kwetsbare, veelal onbewezen technologie en met relatief onervaren ondernemers. Dit draagt het risico in zich dat op zich best bruikbare technologie ten onrechte struikelt. Het verdient overweging vooral ook aandacht te geven aan het creëren van voldoende momentum en kritische massa. Voor een deel kan dit door de bundeling van initiatieven.

5.3 Nieuwe Life Sciences bedrijven vanuit bestaande bedrijven?

Stelling:

“De evaluatie van BioPartner leert dat een fors aantal starters op een of andere wijze voortkomt uit bestaande bedrijven, wellicht mede veroorzaakt door een slechter wordende conjunctuur. Er is dan sprake van én kennis van Life Sciences én ondernemers met bedrijfservaring én van meet af aan een professionele aanpak. De overheid zou beter deze disseminatie kunnen ondersteunen dan zich, zoals met BioPartner, uitsluitend te richten op starters uit kennisinstellingen.”

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Stimuleer de ontwikkeling van nieuwe bedrijvigheid uit zowel kennisinstellingen als uit bedrijven

De observatie dat de kans op het aantrekken van investeerders en op succes inderdaad groter is voor startende bedrijven die voortkomen uit het bestaande bedrijfsleven wordt door de deelnemers alom gedeeld *“If you did it before, it is easier”*. In Nederland lijkt dit niet anders dan in de USA, maar is het aanbod van ondernemende werknemers veel minder groot. De cultuur van starten vanuit bestaande bedrijven moet in Nederland duidelijk nog ontstaan. Daarom zou de overheid zich in haar stimuleringsbeleid behalve op kennisinstellingen ook op bedrijven moeten richten. Binnen de ‘venture capital’ wereld is veel belangstelling voor spin-offs, zelfs ten koste van start-up’s uit kennisinstellingen in verband met de voorsprong op het gebied van patenten en/of productpijplijn, waardoor het risico en de ‘time-to-market’ lager liggen.

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Maak onderscheid tussen stimulering van spin-offs uit bedrijven en die uit kennisinstellingen

Het proces van spin-off uit een bestaande onderneming verloopt anders dan dat van start-up uit een kennisinstelling. De ideeën over de rol die de overheid moet spelen bij het stimuleren van starters uit bedrijven en de wijze waarop dit zou moeten plaatsvinden lopen uiteen. Voorgesteld is deze starters vanuit de overheid een speciaal ‘fast-track’ programma te verschaffen, ontwikkeld voor en bedoeld voor ‘professionele starters’. Hierbij is van belang te onderkennen dat dergelijke bedrijven vaak starten met kennis/patenten en/of ideeën die ontwikkeld zijn in het moederbedrijf. Hierbij doen zich twee uiterste situaties voor:

- het moederbedrijf ziet belang in (de technologie van de) spin-off. In dat geval is het moederbedrijf er doorgaans iets aan gelegen een (aanmerkelijk) belang in het spin-off bedrijf te nemen. Hieraan wordt uitvoering gegeven door medefinanciering van de spin-off. Het is de vraag in hoeverre stimulering van dit proces door de overheid als bedrijfssteun wordt uitgelegd en dit toelaatbaar is binnen de regelgeving van de EU.
- Het moederbedrijf ziet géén belang in (de technologie van de) spin-off en neemt niet deel. De vraag is dan waarom de spin-off tot stand komt, en of de overheid daar een rol in wil spelen. In het bijzonder bestaat de vrees dat deze overheidsstimulering van bedrijfs spin-offs een verkapte overname door de overheid van afvloeiingskosten van bedrijven in reorganisatietrajecten betreft. Om dit te voorkomen zou ‘objectief’ nagegaan moeten worden of een spin-off wordt opgezet vanuit kansen en niet vanuit de gedachte een werknemer te laten

afvloeien. De mate waarin de spin-off er in slaagt commerciële cofinanciering (zoals met SuV waarbij cofinanciering vanuit de markt gevonden diende te worden) te vinden is daar een goede indicator voor.

Hoewel duidelijk is dat het proces van spin-off uit een bestaande onderneming anders verloopt dan dat van start-up uit een kennisinstelling geniet het -vanuit het oogpunt van efficiëntie en eenduidigheid- de voorkeur dat stimuleringsmaatregelen bedoeld voor de starters uit kennisinstellingen én voor starters uit bestaande bedrijven in een enkele regeling worden ondergebracht, die voor beide doelgroepen laagdrempelig is.

Tenslotte: een regeling Innovatieve Samenwerking ten behoeve van spin-offs met universitaire moederorganisatie zou een stimulans kunnen geven aan het traject bij de translatie van kennis naar innovatie.

5.4 Staat de Life Sciences sector op eigen benen?

Stelling:

“EZ heeft met BioPartner een duidelijke impuls aan de Life Sciences sector gegeven. Meer dan een impuls kan het niet leveren. De evaluatie van BioPartner leert dat met de afronding van BioPartner ondernemende wetenschappers en startende ondernemingen in een vacuüm terecht komen. De Life Sciences sector zou de BioPartner impuls nu zélf moeten oppakken en de ingezette ontwikkelingen (verder) verankeren in de bedrijfstak.”

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Stimuleer een sector als de life sciences sector gedurende minstens 10 jaar

BioPartner is opgezet met de bedoeling een tijdelijke stimulans te bieden aan de Life Sciences sector. Deze sector werd beschouwd als een sector waarin de marktwerking suboptimaal was en het BioPartner-programma was bedoeld om hieraan een “zwengel” te geven. De keuze om de Life Sciences sector te stimuleren is bovenal een politieke keuze geweest die een lange termijn engagement vraagt. De deelnemers van de rondetafels zijn van mening dat áls de overheid ervoor kiest om in te zetten op Life Sciences als een voor de Nederlandse economie belangrijke “3^e industriële revolutie” met een grote uitstraling naar andere sectoren, deze daar ook de consequenties van moet aanvaarden ten aanzien van de duur en het volume van de stimulering. In dit verband is het de vraag of de overheid zich bij de start van het BioPartner-programma voldoende heeft gerealiseerd dat de Life Sciences sector een lange ‘time-to-market’ heeft en bij uitstek een kapitaalintensieve sector is. Voor de Life Sciences sector is een stimulans gedurende 5 jaar te kort om ontwikkelingen zo ver te brengen dat de sector deze kan overnemen *“Met één à twee financieringsrondes heb je de boel nog niet aan het rollen”*. Een goed werkende interface tussen wetenschap en bedrijfsleven is daarbij van fundamenteel belang. In Vlaanderen bestaat het VIB, het Vlaams Interuniversitair Instituut voor Biotechnologie. Het instituut groepeerd een 800-tal universitaire onderzoekers, kanaliseert publicaties, patenteert vindingen en creëert start-ups die in de VIB-bio-incubator terecht kunnen. Het VIB heeft zelf geen middelen ter beschikking voor de financiering van deze start-ups, maar daarvoor bestaan andere kanalen zoals het IWT (onderzoekssteun van de overheid) en het Biotechfonds Vlaanderen (een overheidsfonds dat ‘equity’ participaties kan nemen, beheerd door de GIMV, één van de leidende ‘venture capitalists’ in Vlaanderen). Momenteel is ook een project in uitvoering voor verschaffing van risicokapitaal voor Vlaamse MKB's.

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Als je als overheid investeert in Life Sciences starters, hanteer dan bedragen waarmee de 'equity gap' overbrugd kan worden

Er is een breed gedragen consensus dat veel startende bedrijven ten tijde van de afronding van het BioPartner-programma in het vacuüm van een 'equity gap' verkeren. Met dat enig zaai- en/of startkapitaal is ontvangen heeft de onderneming weliswaar waarde kunnen creëren, maar is de onderneming nog onvoldoende aantrekkelijk voor een 'venture capitalist'. Het ontbreekt vervolgens voor veel ondernemers aan financieringsmogelijkheden om de 'equity gap' te kunnen overbruggen. De deelnemers aan de ronde tafel bijeenkomsten kijken op verschillende manieren tegen deze situatie aan.

Aan de ene zijde wordt dit gezien als een gevolg van de marktwerking: starters die in dit vacuüm terecht komen hebben dat aan "zichzelf" te wijten, omdat ze klaarblijkelijk een onvoldoende interessante 'business'-propositie hebben weten op te bouwen om financiers te interesseren. Dat een fors deel van de start-ups het niet halen in het traject naar de markt is nu eenmaal een bekend gegeven en hoort bij het spel. In de beloning als de markt wél gehaald wordt is dit risico inbegrepen.

Aan de andere zijde wordt dit gezien als een frictie in de markt: commerciële investeerders zijn in toenemende mate aarzelend om in een vroeg stadium deel te nemen in Life Sciences bedrijven vanwege de hoge risico's en de lange 'time-to-market'. Voorts loont een kleine investering niet vanwege de hoge kosten van een 'due diligence'-traject (al snel meer dan honderdduizend euro). Ook het barsten van de internet zeepbel aan het begin van deze eeuw, "11 september 2001" en het zware economische tij in de afgelopen jaren hebben investeerders meer risicomijdend gemaakt. "Zwaar weer, nee, zeg maar woestijnklimaat in de venture capital markt". Deze macro-economische effecten hebben er mede toe geleid dat de 'equity gap' sinds de start van het BioPartner-programma eerder groter dan kleiner is geworden. Er is met BioPartner een situatie ontstaan dat aan het einde van de looptijd van het programma er een aanzienlijk aantal starters in de 'equity gap' terecht komen. Dit pleit ervoor om - ingeval de overheid wil participeren in starters - dit met bedragen te doen waarmee de 'equity gap' – tezamen met de private cofinanciering - overbrugd kan worden. Bij een gelijk beschikbaar budget impliceert dat een kleiner aantal participaties.

Advies aan Ministerie van Economische Zaken: Bied (een beperkt aantal) Life Sciences starters financiering aan om alsnog de 'equity gap' te overbruggen

Als de starters die tijdens/door toedoen van het BioPartner-programma zijn ontstaan, ook die zich bevinden in de 'equity gap', verder aan de markt moet worden overgelaten, dan zal een aantal van hen niet of met veel moeite overleven. Een deelnemer noemt het een 'fact of life' dat dit 75 – 90% van b.v. de met FSG opgerichte bedrijven zal gaan overkomen (ervaringsfeit). Als dit uitgangspunt zou zijn geweest bij het programma, kan men zich afvragen of BioPartner dit voldoende gecommuniceerd heeft en komt ook de doelstelling van 75 starters in een ander licht te staan. De indruk bestaat echter eerder dat bij de opzet van het programma men zich het probleem van de 'equity gap' niet ten volle realiseerde. Het is duidelijk dat financiering vanuit de overheid ter overbrugging van het 'equity gap' het probleem vermindert. Dit zou dan onder strikt commerciële en condities moeten zijn; vermeden moet worden dat het leidt tot verdere financiering van niet-levensvatbare starters.

5.5 Ervaringen in de Verenigde Staten

De Verenigde Staten worden beschouwd als het Mekka van de Life Sciences. Echter ook in de Verenigde Staten wordt het probleem erkend van het vaak falen van ondernemende wetenschappers en lijkt het of aan beide zijden van de oceaan academici even (on)geschikt zijn voor ondernemerschap. Evenzeer zijn er aan beide zijden uitzonderingen van wetenschappers die wél succesvolle ondernemingen hebben opgezet. Het lijkt erop dat ook in de Verenigde Staten de situatie waarin wetenschappers die part-time betrokken blijven bij de spin-off - die onder leiding staat van een ervaren manager - de beste oplossing biedt. Met het opleiden van voor dit doel geschikte ondernemers in gestructureerde programma's zijn goede ervaringen opgedaan. Het North Carolina Center for Entrepreneurial Development (www.cednc.org) is een non-profit organisatie, opgericht door industriële en dienstverlenende bedrijven (advocatenkantoren, accountants, etc) die opleiding en ondersteuning bieden aan startende ondernemers. Het self-supporting model van het Center is reeds gedurende langere tijd succesvol.

Voorts blijkt dat Life Sciences starters vanuit kennisinstellingen ook in de Verenigde Staten de meerderheid vormen; starters vanuit bestaande bedrijven komen op relatief kleine schaal voor. In tegenstelling tot in Nederland bestaat er geen behoefte aan overheidsdeelname.

5.6 Het volgen van de Life Sciences sector

Om de effecten van eventuele toekomstige stimulering van de Life Sciences sector te kunnen beoordelen, adviseren we om de sector te monitoren. In het bijzonder zouden de ondernemingen die in de periode 2000-2004 zijn opgericht gevolgd moeten worden. Niet alleen kunnen succesfactoren worden geïdentificeerd, aldus kan ook het lange termijn effect van het BioPartner-programma worden bepaald. Op een termijn van 5 jaar is duidelijk welke gelden naar het FS- 'revolving fund' is terug gevloeid en wat de opbrengsten zijn van de desinvesteringen van SuV en daarmee wat het netto beslag is geweest van het BioPartner-programma. Voor het monitoren zou behalve parameters als totaal aantal bedrijven, aantallen starters, ook zaken als gecreëerde werkgelegenheid, groei patent portfolio, omzet en gerealiseerde financieringsrondes in ogenschouw genomen moeten worden. De bevindingen zouden jaarlijks publiek gemaakt dienen te worden en gebruikt kunnen worden voor verdere ondersteuning van het beleid.

BIJLAGE 1 LIFE SCIENCES ONDERNEMINGEN⁵⁵

1.1 Bedrijven opgericht vóór 2000

Naam	Oprichtings jaar	Naam	Oprichtings jaar
MRC Holland	1985	B&L Systems	1987
Eurosequence B.V.	1987	Agriom BV	1988
Bioclear BV	1988	Isogen Life Sciences	1988
Pharming Group N.V.	1988	Syncom B.V.	1988
Keygene N.V.	1989	Aurion	1990
Elti Support	1990	KREATECH Holding BV	1990
Ansynth Service BV	1991	Rephartox B.V.	1991
SERENDIP, Research in Biotechnology	1991	Biocult BV	1992
Euro-Diagnostica	1992	Meddens Diagnostics BV	1992
BaseClear	1993	BioSoil R&D	1993
Iribov	1993	Pepscan Systems B.V.	1993
PrimaGen Holding BV	1993	BeOline	1994
Biomat	1994	Delft Research Group	1994
Hycult Biotechnology	1994	Ibis Technologies bv	1994
Vitro Chemie	1994	OctoPlus International Holding B.V.	1995
PanGenetics	1995	BRCC	1996
Simac Diagnostica BV	1996	Mubio Products BV	1996
Future Diagnostics BV	1997	IdQ BV	1997
Ingeny International B.V.	1997	Kiadis	1997
MercaChem BV	1997	Pharma Key	1997
ResQ Lab B.V.	1997	Amsterdam Molecular Therapeutics	1998
Gendika BV	1998	Genetwister Technologies B.V.	1998
IMEenz Bioengineering B.V.	1998	MucoVax BV	1998
PharmaScope BV	1998	SPAD-it	1998
Synvolux Therapeutics B.V.	1998	ACED Technologies	1999
Agrobio Products	1999	Axon biochemicals BV	1999
Bioway	1999	Galapagos Genomics BV	1999
GenoClipp Biotechnology BV	1999	IQ Corporation	1999
Micronit Microfluidics BV	1999	NDDO oncology BV	1999
PhotoBiochem	1999	Polyganics BV	1999
SynCo Bio Partners	1999	U-CyTech BV	1999
Vitaleech Bioscience (1999)	1999	Xendo Laboratories BV	1999

⁵⁵ Samengesteld op basis van gegevens verkregen van Hyphen Project Management, project management van sectorrapport 2005

1.2 Bedrijven opgericht in de periode 2000 - 2004⁵⁶

Naam	Oprichtings-jaar	Naam	Oprichtings-jaar
2QR Research BV	2000	AM-Pharma B.V.	2000
AVANTIUM TECHNOLOGIES	2000	CatchMabs	2000
CoVaccine BV	2000	Crucell NV ⁵⁷	2000
Crystallics	2000	Cyto Barr BV	2000
Gull Nutraceuticals	2000	Mercatorial BV	2000
NutriScience BV	2000	PamGene BV	2000
Pantarhei Bioscience BV	2000	Paradocs Group BV	2000
PhytoGeniX B.V.	2000	Plant Dynamics	2000
Protein Labelling Innovation	2000	QM Bioscience	2000
SemLab BV/Zoorobotics	2000	ViroClinics BV	2000
XenoBiosis International BV	2000		
AquaCultura B.V.	2001	BioDetection Systems BV	2001
Cedi Diagnostics BV	2001	Delta Pharma BV	2001
Derphartox	2001	Dynomics	2001
EcoDeco BV	2001	Groenendijk Genomics	2001
Hep-Art Medical devices BV	2001	Key Drug Prototyping BV	2001
MacroZyme B.V.,	2001	PickCell Laboratories	2001
ProSensa	2001	PROXY Laboratories	2001
SkinTec	2001	Solea BV	2001
Vaxinostics BV	2001		
Bfactory	2002	C-Très B.V.	2002
Check-points BV	2002	Chiralix B.V.	2002
Clea Technologies	2002	ENZYSREEN	2002
Orgaplus	2002	Pathofinder	2002
PharmaTarget BV	2002	River Diagnostics B.V.	2002
ServiceXS	2002	Syntarga	2002
Vironovative	2002	Viruvation BV	2002
Agendia	2003	Bioceros	
BiOrion Technologies	2003	BioWings	2003
CIDRUJ	2003	Coronovative	2003
Delta Chrystalon LTd	2003	Enzis	2003
FluXXion B.V.	2003	Immunafect	2003
Lactrys	2003	Merus Biopharmaceuticals	2003
Mosaic Systems	2003	Orteq	2003
Profibrix	2003	Pyxis Discovery	2003
SmartVax	2003	To-BBB technologies BV	2003
Add2X	2004	Diassay	
Dnage	2004	Dolphys Medical	2004
Drug Discovery Factory	2004	Elana	2004
Enceladus	2004	FlexGen	2004
InnoCore	2004	LiverDoc	2004
MicroVision Medical	2004	Modiquest	2004
Passay	2004	PodiCeps	2004

⁵⁶ Deze wijkt op een drietal punten af van de lijst in het BioPartner sectorrapport 2005: Foldyne is in het geheel (nog) niet opgericht; CellCoTec is B.V. *in oprichting*; Mycobics is B.V. *in oprichting*

⁵⁷ Crucell is ontstaan door een samengaan van Introgene (1993) en U-Bisys (1996) en wordt als zodanig niet tot de Life Sciences starters gerekend

Naam	Oprichtings-jaar	Naam	Oprichtings-jaar
ProteoNic	2004	Recharge BV	2004
SensoCom BV	2004	Sensor Sense	2004
ThrombinoScope	2004	ZoBio	2004

1.3 Overig

Bedrijven opgericht in de periode 2000 - 2004 en samengegaan/overgenomen

Naam	Oprichtings-jaar	Naam	Oprichtings-jaar
ChromaGenics B.V.	2000	Diocom	2000
Semaia Pharmaceuticals	2000	Immunotoko	2001
PharmAAware B.V.	2001	Alpha Biogene	2002
Chiena B.V.	2002	NovoVacs B.V.	2002

Bedrijven opgericht in de periode 2000 - 2004 en gestopt

Naam	Oprichtings-jaar	Naam	Oprichtings-jaar
Glaucus Proteomics B.V.	2000	JARI Pharmaceuticals	2000
GendoMed	2001	Merska B.V.	2001
Schelpdier Ponton Kweek B.V.	2001	Bionchip	2002
Trytris	2002	Arrante Biosciences B.V.	2003
CryptoGen	2003		

Bedrijven opgericht in 2005⁵⁸

Naam	Oprichtings-jaar	Naam	Oprichtings-jaar
Genome Diagnostics	2005	Isolife	2005

Bedrijven in oprichting⁵⁸

Naam		Naam	
CellCoTec		Mycobics	
Neurophyxia		Organ Assist	
Porifarma		Porogen	
Progentix			

⁵⁸ Namen bekend uit gehonoreerde FSG-aanvragen, ingeschreven in Handelsregister 24 mei 2005

BIJLAGE 2 GEÏNTERVIEWDE PERSONEN

Fase	Naam	Organisatie	Hoedanigheid	Functie
Beeldvorming				
	Ir. M. W. Horning	Ministerie van Economische Zaken		
	Drs. P.A.A. Lucas	Ernst & Young		
	Drs. M.F. Stutterheim	TechnoPartner Platform		
Doeltreffendheid & Doelmatigheid				
1 ^e actielijn	Prof. dr. G. M.A. van Beynum	BPN	Bestuurder	Voorzitter BPN
1 ^e actielijn	Dr. E.W.J. Mosmuller	BPN	Uitvoerder	Directeur BPN
1 ^e actielijn	R.T.A. Janssen	Niaba	Marktpartij	Directeur NIABA
2 ^e actielijn	Prof. dr. N.C.M. Laane en	DSM	Bestuurder	Voorzitter Adviescie Zaaiprojecten <i>Life Sciences</i>
2 ^e actielijn	Dr. S.P.H. Ellenbroek	ZonMw	Uitvoerder	Actielijnmanager FSG
2 ^e actielijn	Dr. O.J.M. Goddijn	DSM Venturing & Business Development	Marktpartij	Director Business Creation
3 ^e actielijn	P.A. van Wijk	BioPartner Center Amsterdam	Uitvoerder	Directeur
3 ^e actielijn	Dr. J. Th. Gielen	BioPartner Center Wageningen	Uitvoerder	Directeur
3 ^e actielijn	Drs. H.J. van der Pasch	Universitair Bedrijvencentrum, Mercator 'incubators' Nijmegen	Marktpartij	Directeur

4 ^e actielijn	Prof. dr. ir. E. Jacobsen	Wageningen UR	Bestuurder	Stichting Mibiton bestuur
4 ^e actielijn	C. Pigmans	Shimadzu Benelux	Marktpartij	General manager, Leverancier apparatuur FS
5 ^e actielijn	Prof. L.L.M.de Lange	Zernike Group B.V. (CEO)	Bestuurder	Bestuur BPN
5 ^e actielijn	Drs. G.A. de Bruin	Zernike Group B.V.	Uitvoerder	Investeringsmanager Start-up Ventures
5 ^e actielijn	Drs. J. Blaak	Tailwind B.V.	Marktpartij	Cofinancier participatie Start-up Ventures
Kwaliteit van de Starters				
Geen beroep op BP	Prof. dr. H.R.J.M. Hoogenboom	Merus B.V., Driebergen-Rijssenburg	Life Sciences starter	Co-founder, chief scientific office
Geen beroep op BP ⁵⁹	Dr. V.M.H. de Groot	Syntarga, Nijmegen	Life Sciences starter	CEO
2 ^e actielijn	Dr. Creemers-Molenaar	Bfactory, Wageningen	Life Sciences starter	Co-founder, director
4 ^e actielijn	Dr. R.H. Blaauw	Chiralix, Nijmegen	Life Sciences starter	Managing director
5 ^e actielijn	Dr. R.E. Santing	Proxy Laboratories, Leiden	Life Sciences starter	CEO
Overig				
	Dr. Ir. R.M. Buitelaar			Voormalig directeur BPN
	Ir. G. van der Veen	Technopolis B.V.		Verantwoordelijke BioPartner Monitoringrapporten 2002, 2003

TABEL 10 GEÏNTERVIEWDE PERSONEN

⁵⁹ Naar tijdens het interview bleek had Syntarga wel een beroep gedaan op BioPartner, de recente participatie van SuV was niet in de aangeleverde administratie verwerkt

BIJLAGE 3 VRAGENLIJSTEN, DOELGROEPEN, AANTALLEN, RESPONS

Doeltreffendheid & doelmatigheid						
Actielijn	Doelgroep	Aantal	Medium	Reminder medium	Reminder aantal	Respons
Enquête BioPartner Network plus een op naam gestelde uitnodigingsbrief	Aanvragers gehonoreerde FSG-voorstellen, masterclass deelnemers, nog geen BV opgericht	10	Papier tpgpost	e-mail	8	6
Enquête BioPartner First Stage Grant plus een op naam gestelde uitnodigingsbrief	Aanvragers gehonoreerde FSG-voorstellen, nog geen BV opgericht	10	Papier tpgpost	e-mail	7	5
Enquête BioPartner Centers plus een op naam gestelde uitnodigingsbrief	Life Sciences ondernemingen volgens inventarisatie BioPartner Network die huurder zijn in BioPartner Center	10	Papier tpgpost	e-mail	7	6
Enquête BioPartner Facilites Support plus een op naam gestelde uitnodigingsbrief	Life Sciences ondernemingen volgens inventarisatie BioPartner Network die (mede-)gebruiker zijn van een van de FS-faciliteiten	10	Papier tpgpost	e-mail	7	5
Enquête BioPartner Start-up Ventures plus een op naam gestelde uitnodigingsbrief	Life Sciences ondernemingen volgens inventarisatie BioPartner Network waarin BioPartner Start-up Ventures participeert én die tevens cofinanciering hebben gevonden	10	Papier tpgpost	e-mail	8	6

Kwaliteit van de Starters						
Actielijn	Doelgroep	Aantal	Medium	Reminder medium	Reminder aantal	Respons
Enquête Kwaliteit van de Starters plus op naam gestelde uitnodigingsbrief	Life Sciences ondernemingen volgens inventarisatie BioPartner Network die gedurende de looptijd van het programma zijn opgericht, de zgn. 'Life Sciences starters'	92	Papier tpgpost	e-mail	65	53

TABEL 11 VRAGENLIJSTEN, DOELGROEPEN, AANTALLEN, MEDIUM, RESPONS

BIJLAGE 4 LITERATUURLIJST

- Strategies for accelerating technology commercialization in Life Sciences (1998), Moret, Ernst & Young.
- Ministerie van Economische Zaken, presentatie hoofdlijnen Actieplan Life Sciences, kamerstukken II, 1998-1999, 25518, nr 17;
- Platform Life Sciences, Eindrapport PA Consulting Group (14 januari 2000)
- Ministerie van Economische Zaken, brief inzake de implementatie van het Actieplan Life Sciences, kamerstukken II, 1999-2000, 25518, nr 20;
- Minister van Economische zaken, Brief aan de Tweede Kamer, 20 december 2001.
- Ministerie van Economische zaken, Life Sciences, een pijler van de Nederlandse Kenniseconomie, juli 2003.
- Ministerie van Economische Zaken, Actieplan Life Sciences; kansen grijpen, knelpunten aanpakken (maart 2004):
- Technopolis, BioPartner monitor rapporten (2001, 2002, 2003);
- The Netherlands Life Sciences Sector Report 2001, The Emerging Dutch Life Sciences Sector;
- The Netherlands Life Sciences Sector Report 2002, Gaining Momentum;
- The Netherlands Life Sciences Sector Report 2003, Growth Against the Tide;.
- The Netherlands Life Sciences Sector Report 2004, Moving Forward;
- The Netherlands Life Sciences Sector Report 2005, New Challenges Ahead.
- TNO-STB, juli 2002, Life Sciences in Nederland: Economische Betekenis, Technologische Trends en Scenario's voor de Toekomst.
- EuropaBio, april 2005, Biotech in Europe: 2005 Comparative Study door Critical I
- TNO-STB, juni 2003, R&D Samenwerking door de Nederlandse biotechnologie industrie: uitkomsten van een survey
- Verslag STW Valorisation Grant 2004, STW-2005 02 01-01

BIJLAGE 5 BV'S MET OPRICHTING GESTEUND DOOR FIRST STAGE GRANT

Kennisinstelling	Naam B.V.	Werkgebied
UVA	Chromagenics	Het Reguloom: een databank met 'hogere orde' regel-elementen van genexpressie
UMC Utrecht	C-Très	Devopment of diagnostics, therapeutics and nutraceuticals, to treat atherosclerosis.
WUR	B-Factory	Development of products based on honey for the treatment of chronic and infected wounds
RUG	Enzis	Bioresoluties voor de fijnchemische industrie
UL	Add2X	Innovatieve, eenvoudige methoden voor inbreng van nieuwe eiwitten en genen in cellen van planten, gisten, schimmels en zoogdieren.
KUN	ModiQuest	Ontwikkeling van nieuwe doelstoffen voor diagnostiek en therapie bij auto-immuunziekten en kanker
UL	Enzyscreen	Custom-screenings for novel biocatalysts using microbial collection and miniturized technology platform
KUN	Sensor Sense	Niet-invasieve testen voor biomedisch en agrotechnologische sector
UL	CIDRUX	CI-based drug discovery and Design (CID3)
AMC	Hep-Art Medical Devices	The AMC-Bioartificial Liver and Hep-Art Devices B.V. ; expansion of cell reversion and performance testing
Erasmus MC	LiverDOC	Liver Disease Management: Treatment of chronic viral liver infection
UM	Thrombinoscope	In-vitro diagnostic test to measure thrombin generation in clotting plasma
UMC Utrecht	Genome Diagnostics	Commercialisering van universele programmatuur voor DNA-/RNA- polymorfisme en mutatie screening.
UU	Enceladus	Liposomal glucocorticoid formulations for the treatment of rheumatoid arthritis
AZM	PharmaTarget	Rescue Heart - Preventie van celschade in het hart door targeting drugs.
Tu/e	Dolphys medical	Drug delivery implantaat werkend op ultrasound.
Vumc	Immunaeffect	Tolerance Inducing Vaccination
RUG	BiOrion	Peptide-based carrier devices for stellate cells-BiOrion Technologies BV: BiOrion Project
WUR	IsoLife	Productie van isotopisch-verrijkte producten.
WUR	SmartVax	Development of natural pyclonal antibodies to prevent and fight infectious gastro intestinal diseases in humans

UM	VitaK Products	Contract research
UMC Utrecht	Elana	Production and sales of medical instruments and products
LUMC	FlexGen	FlexArrayer
WUR	Gene Inventories	Gene Inventories
Erasmus MC	Dnage	Commercialization of DNA damage/repair know how into therapeutics and nutraceuticals.
TNO	Lactrys	Development of lactic acid bacteria as drug-delivery and drug-targeting vehicles for vaccines and therapeutics for human and veterinary applications
TNO	Delta Chrystalon Ltd	Clinical development of a proprietary lead compound for the treatment of multiple sclerosis

60

Kennisinstelling	Naam B.V. in oprichting ⁶¹	Werkgebied
UL	Mycobics	Biologische software voor de industriële toepassing van filamenteuze microorganismen
WUR	Porifarma	Porifarma
UMC Utrecht	Neurophyxia	Providing solutions for the treatment of life-threatening asphyxia in newborns
RUG	Organ Assist	Uitontwikkeling en commercialisatie van een draagbare hypotherme leverperfusiepomp t.b.v. transport en preservatie van donorlevers.
UT	Progentix	A new concept in bone tissue engineering
UT	Porogen	Free Form 3-Dimensional Porous Biomaterials
UT	CellCoTec	Cost-effective chondroinductive cell-based cartilage repair therapy.

TABEL 12 B.V.'S WAARVAN DE OPRICHTING ONDERSTEUND IS DOOR EEN FSG

⁶⁰ Met uitzondering van Gene Inventories zijn al deze B.V.'s opgenomen door BPN in de inventarisatie van Life Sciences starters

⁶¹ Volgens handelsregister d.d. 24 mei 2005.

BIJLAGE 6 NIEUWE INITIATIEVEN OP HET GEBIED VAN ZAAIKAPITAAL

Met het aflopen van het BioPartner-programma en de op zeer vroege starters gerichte actielijn FSG zijn, naast het Technopartner programma van het Ministerie van Economische Zaken ook diverse andere initiatieven ontstaan. Deze voorzien alle in een ondersteuning van een 'proof of concept' voor een kennisintensief idee als grondslag voor een spin-off bedrijf van een kennisinstelling. Hieronder een aantal op dit gebied actieve regelingen.

STW Valorisation Grant^{62*}

In 2004 is in samenwerking met NWO en TNO een vierjarige 'pilot' van start gegaan van een nieuw subsidieprogramma van technologie stichting STW naar voorbeeld van het succesvolle Amerikaanse Small Business Innovation Research (SBIR) programma. Voor deze 'pilot' is door STW 3% van haar totale onderzoeksbudget beschikbaar gesteld, hetgeen voor 2004 neerkwam op 1,3 miljoen euro. Evenals bij de BioPartner FSG actielijn is de STW-regeling toegankelijk voor aanvragers die in dienst zijn van een universiteit, waarbij echter ook derden, zoals MKB-bedrijven, medeaanvrager kunnen zijn. Dit is overigens afwijkend van de Amerikaanse regeling waarin de aanvrager in dienst moet zijn van een MKB-bedrijf in plaats van een kennisinstelling. [Eigenlijk heeft de STW-Valorisation Grant dan ook meer weg van het Amerikaanse Small Business Technology Transfer (STTR) programma, dat specifiek gericht is op samenwerking met kennisinstellingen dan van het SBIR-programma].

Vergelijkbaar met het Amerikaanse voorbeeld bestaat het STW Valorisation Grant-traject uit 2 fases: een haalbaarheidsstudie van maximaal een half jaar met een maximum subsidiebedrag van 25.000 euro, en een valorisatiefase van maximaal 2 jaar met een maximum subsidiebedrag van 200.000 euro. De maximum subsidiebedragen zijn overigens wel aanmerkelijk lager dan in de Amerikaanse SBIR-regeling (ca. factor 4; verschilt enigszins per participierend departement). Voor de tweede fase dient, naast onder andere getekende verklaringen van de kennisinstelling waarin de 'freedom to operate' geregeld is, ook een externe cofinancier voor de vervolgfase (commercialisatiefase) gevonden te zijn.

Van de eind 2004 ingediende 82 voorstellen voor financiering van de eerste fase zijn er in totaal 21 gehonoreerd. Van de 82 aanvragen kwamen er 34, oftewel ca. 40 %, uit de Life Sciences sector, waarvan er 9 gehonoreerd zijn. STW geeft aan dat de belangstelling voor deze regeling erg groot is en dat er "op grond van de kwaliteit zeker 10 tot 15 voorstellen meer gehonoreerd zouden mogen worden dan de 21 waarvoor op dit moment budget beschikbaar was". STW zoekt nu naar aanvullende financiering. Gegeven de belangstelling vanuit de Life Sciences sector voor deze regeling kan men concluderen dat de STW Valorisation Grant, het wegvallen van de BioPartner FSG actielijn ten minste ten dele mede opvangt.

⁶² Bron: Verslag STW Valorisation Grant 2004, STW-2005 02 01-01

Wageningen Business Generator

Startende (Life Sciences) bedrijven kunnen zich in Wageningen sinds begin 2005 wenden tot de Business Generator (www.wbg.wur.nl/uk). De Wageningen business generator speelt een rol bij het identificeren en evalueren van de marktpotentie van ideeën ('business opportunities') vanuit de kenniseenheden van Wageningen UR. Indien deze evaluatie positief verloopt stelt de Wageningen Business Generator budget beschikbaar om het idee tot een dusdanig overtuigende 'business case' uit te werken, inclusief 'proof of concept' en portfolio van intellectueel eigendom, dat het aan potentiële investeerders kan worden voorgelegd. De Wageningen Business Generator kan hierbij in voorkomende gevallen ook als cofinancier optreden.

Biomed Booster Maastricht

In Maastricht is in maart 2005 de "Biomed Booster BV" ontstaan als een samenwerkingsverband tussen de Universiteit Maastricht, het Academisch Ziekenhuis Maastricht, de provincie Limburg, het Ministerie van Economische Zaken en de Industriebank LIOF. Hoewel in eerste instantie gericht op het verhogen van het aantal patentaanvragen in de regio Limburg, gaat met ervan uit dat hier een belangrijke stimulans van uit gaat voor de toename van het aantal Life Sciences starters en bedrijvigheid. In de verdere uitwerking van dit programma wordt ook gestreefd naar financiering van haalbaarheidsstudies en participaties in nieuw ondernemerschap (i.s.m. Limburg Ventures, een samenwerkingsverband tussen o.a. de LIOF en DSM).

TU Eindhoven

Sinds enige tijd heeft de TU Eindhoven een 'Innovation Lab' ingericht dat kan bemiddelen bij het starten van kennisintensieve bedrijvigheid in Eindhoven. Ook kan de TU Eindhoven in deze 'pre-start' fase financiële hulp bieden bij het evalueren van het business idee. Daartoe heeft de TUE met de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij en de RABO bank Eindhoven "Tijdelijke Ondernemersplaatsen" (TOP) gecreëerd waarin een financiële ondersteuning van maximaal 17.000 euro opgenomen zit als renteloze achtergestelde lening om het eerste jaar ondernemerschap te kunnen overleven. Ook biedt de TUE de mogelijkheid om tegen 1% aandeel in de startende onderneming huisvesting te krijgen binnen de TUE. Binnen Eindhoven is ook in het kader van het Technostartersprogramma van het Ministerie van Economische Zaken in 1996 het 'TechnoStars' -programma opgericht door een zestal participatiemaatschappijen (zie: <http://www.technostars.nl>). Het 'TechnoStars' -programma verstrekt risicodragend kapitaal aan startende c.q. jonge technologisch georiënteerde ondernemingen, waaronder ook *Life Sciences* ondernemingen, in met name Brabant en Limburg. De financiering van tussen de 50.000 en 225.000 euro vindt plaats in de vorm van aandelenparticipaties en/of achtergestelde leningen.

Universiteit Twente

Ook aan de Universiteit Twente bestaat sinds 1984 de TOP (tijdelijke ondernemersplaats) constructie. De "Holding Technopolis Twente" (HTT) is opgezet om "kennis, producten of diensten van de Universiteit Twente commercieel te exploiteren of commerciële exploitatie te ondersteunen". HTT heeft ook middelen om aandelenparticipaties in startende bedrijven aan te gaan.

BIJLAGE 7 INDELING VAN BEDRIJVEN IN WEL- EN NIET-LIFE SCIENCES

7.1 BioPartner Network

ALGEMEEN

Bij de inventarisatie van *ondernemingen tot de Life Sciences sector gerekend* moeten worden, spelen een aantal problemen. Een daarvan is dat de beoordeling of de onderneming Life Sciences als haar kernactiviteit heeft en een groot deel van haar R&D budget daaraan uit geeft, moeilijk te maken is. Een ander is de vaststelling of voldaan wordt aan het criterium dat de onderneming een onafhankelijke entiteit is. Wanneer bij voorbeeld de aandelen volledig overgaan naar (de holding van) een kennisinstelling, is niet langer sprake van een onafhankelijke entiteit.

In zijn algemeenheid geldt dat het bijna een onmogelijke opgave is om vast te stellen of een onderneming een nieuwe onderneming is of een oude onderneming in een nieuw jasje. Wat te denken van een onderneming die alle intellectueel eigendomsrechten opkoopt van een voorganger? Wat te denken van een onderneming die verder in haar ontwikkelingstraject laboratoria, ontwikkeling, research, klinisch onderzoek in afzonderlijke werkmaatschappijen (B.V.'s) onderbrengt?

Enige tijd hanteerde BPN ook de term 'diversified Life Sciences' voor ondernemingen met een zeker Life Sciences-gehalte die niet in aanmerking kwamen voor de benaming 'dedicated Life Sciences'. Op de peildatum van deze studie was geen inventarisatie van BPN beschikbaar van 'diversified Life Sciences' ondernemingen, daarom is in deze studie verder niet met deze indeling gewerkt.

Uit vergelijking van de 5 inventarisaties die BPN maakte van de jaren 2000 - 2004 blijkt dat er in dezelfde periode tientallen ondernemingen –van vóór en ná 2000- na een of meerdere keren te zijn opgenomen in latere jaren weer zijn verdwenen.

LIFE SCIENCES STARTERS

Het aantal van 92 *Life Sciences starters* zou te hoog zijn omdat:

- Er onder deze 92 starters 1 onderneming bevindt die nog niet in het Handelsregister is ingeschreven en 2 als B.V. in oprichting;
- BPN moet elk volgend jaar uit de antwoorden op de 'survey'-vragenlijsten constateren dat er in het voorgaande jaar een aantal ondernemingen onterecht als Life Sciences onderneming zijn aangemerkt;

Het aantal van 92 starters zou te laag zijn:

- Omdat er ook argumenten zijn om ondernemingen die later zijn samengegaan met een andere starter mee te blijven tellen. Technologie, personeel, intellectueel eigendomsrechten blijft immers vaak behouden;
- Omdat er geen meldingsplicht is bij BioPartner, sommige ondernemingen komen gewoon niet in het vizier.

Tenslotte wanneer men de ondernemingen die door de actielijnen BioPartner Centers, FS, SuV als Life Sciences ondernemingen zijn aangemerkt, ook zou meetellen zou het aantal aanzienlijk hoger zijn.

7.2 BioPartner Centers

Volgen we zonder meer de classificatie van de BioPartner Centers in wel- / niet-Life Sciences onderneming en in wél- / niet-starter, dan is de verdeling van huurders over de verschillende groeperingen als in de tweede kolom. Welke criteria zij daarbij hanteren is ons niet bekend gemaakt.

	BPN	Centers
Huurders	81	81
Niet-Life Sciences	56	31
Wel-Life Sciences	25	50
Niet-starter	10	16
Wel-starter	15	34

TABEL 13 AARD VAN DE HUURDERS IN BIOPARTNER CENTERS VOLGENS OPGAVE VAN DE DIRECTEUREN

7.3 Facilities Support

Volgen we zonder meer de classificatie van de BioPartner Facilities Support in wel- / niet-Life Sciences onderneming en in wél- / niet-starter, dan is de verdeling van gebruikers van de faciliteiten over de verschillende groeperingen als in de tweede kolom.

	BPN	FS
Totaal betrokken bedrijven	29	29
Niet-Life Sciences	13	8
Wel-Life Sciences	16	21
Niet-starter	9	10
Wel-starter	7	11

TABEL 14 AARD VAN DE DEELNEMERS VAN FS-FACILITEITEN VOLGENS OPGAVE ACTIELIJNMANAGEMENT

De criteria die de actielijn FS hanteert is niet bekend. Wel merken wij op dat DSM tot de Life Sciences ondernemingen wordt gerekend en het begrip Life Sciences *starter* ruim is opgevat; een onderneming opgericht in 1993 kon daar ook nog onder vallen.

7.4 BioPartner Start-up Ventures

De definitie van Life Sciences zoals die is vastgelegd in de overeenkomst van commanditaire vennootschap tussen de staat der Nederlanden, Zernike Life Sciences Startfonds B.V. i.o. en Zernike Group B.V. komt overeen met die beschreven in hoofdstuk 2.2.

Het begrip starter is in die overeenkomst gedefinieerd als: een onderneming die

- (i) aan het begin staat van de eerste product- en/of marktontwikkeling en
(ii) geen dochteronderneming is van een bestaande onderneming of van een publieke kennisinstelling en
(iii) mede op basis van eigen kennisontwikkeling producten en processen, niet zijnde adviezen, kan leveren met een hoge innovatieve waarde en
(iv) zich bezig houdt met Life Sciences.

	BPN	SuV
Goedgekeurd	69	69
Participatie	39	39
Niet-Life Sciences	13	0
Wel-Life Sciences	26	39
Wel-starter	20	39
Niet-starter	6	0
Geen Cofinanciering	30	30
Niet-Life Sciences	20	0
Wel-Life Sciences	10	30
Wel-starter	10	30
Niet-starter	0	0

TABEL 15 AARD VAN DE ONDERNEMINGEN WAARVAN SUV DE INVESTERINGSAANVRAAG GOEDGEKEURDE VOLGENS OPGAVE VAN ACTIELIJNMANAGEMENT

De gang van zaken, aldus het fondsmanagement, bij het bepalen of een onderneming al dan niet een Life Sciences onderneming betrof, was als volgt:

Het fondsmanagement stelde bij het indienen van de aanvraag het Life Sciences gehalte vast. Was het discutabel dan werd de aanvraag niet in behandeling genomen. In geval van 'twijfel' was er overleg met het Ministerie hetgeen nooit tot blijvende verschillen van inzicht aanleiding zou hebben gegeven.

Deze procedure resulteerde in goedgekeurde voorstellen van ondernemingen aan wie alle, na voornoemd overleg, een zeker 'Life Sciences-gehalte' toegekend werd, zoals bijvoorbeeld bedrijven:

- die zich bezighouden met de kweek van mosselen;
- die zich richten op de introductie van wegwerp intravasculaire bloedpompen;
- een medisch informatief platform voor informatievoorziening bieden aan specialisten, huisartsen en apothekers;
- die de mogelijkheid bieden van 'online' registratie van intellectueel eigendom;
- textielproducten van natuurlijke vezels produceren en commercialiseren ten behoeve van de incontinentiemarkt;
- die apparatuur ten behoeve van de tandheelkunde en andere medische gebieden ontwikkelen en verkopen.

BIJLAGE 8 DEELNEMERS AAN DE RONDETAFEL BIJEENKOMSTEN

Wij hebben 74 personen⁶³ uitgenodigd om deel te nemen aan een van de rondetafel bijeenkomsten. Dit waren Life Sciences ondernemers, gevestigd en startend, functionarissen bij kennisinstellingen actief op het terrein van kennisvalorisatie of innovatiemanagement, universitaire bestuurders, 'informal investors', BioPartner-hoogleraren, 'venture capitalists', vertegenwoordigers van regionale ontwikkelingsmaatschappijen etc. uit het zakelijk netwerk van InnoTact Consulting B.V.

Van 58 genodigden hebben wij een reactie ontvangen; 31 personen meldden zich aan. Er volgden nog enige afmeldingen op het laatste moment. Uiteindelijk waren de deelnemers:

7 juni 2005		
Naam	Organisatie	Plaats
ir. K. van Ast	Wageningen UR	Wageningen
drs. J. Blaak	Tailwind b.v.	Wassenaar
ir. D.A. Hoogwater	Technische Universiteit Delft	Delft
ir. G. Ipema	Ministerie van Economische Zaken	's-Gravenhage
prof. dr. M.T.H. Meeus	Universiteit Utrecht	Utrecht
drs. L.H. Roxs	Taskforce Innovatie Regio Utrecht	Utrecht
drs. H. Tjabbes	Connect Consultancy BV	Utrecht
dr. E.Tijhaar.	Cytocen	Utrecht
prof. dr. H.O. Voorma	Voorheen Universiteit Utrecht	Bosch en Duin
A.J. Wouterse	NOM N.V.	Groningen

9 juni 2005		
Drs. ing. R. van de Bilt	Transfer Liaison Groep	Groningen
Ir. J.A. Flohil	FOLDYNE	Delft
Mr. P.V.U. van Grevenstein	STI Management	Leiden
Dr. J.J.M. Holthuis	Octopus	Leiden
Dr. R.G. Lageveen	IQ Corporation	Groningen
Drs. O. Postma	Biotech Business Consulting	Leiden
Drs. M.F. Stutterheim	TechnoPartner Platform	Den Haag
Drs. P.M. Waasdorp	Ministerie van Economische Zaken	Den Haag

⁶³ excl. de leden van de begeleidingscommissie

16 juni 2005		
drs. A. Dekkers	Ministerie van Economische Zaken	Den Haag
dr. P.W.M. Hermans	Erasmus Medisch Centrum Rotterdam	Rotterdam
drs. W.P. Lawick van Pabst	MedSciences Capital	's Gravenhage
dr. W.W. Most	Netherlands Proteomics Center	Utrecht
dr. J. Riesle	CellCoTec	Bilthoven
dr. E. Roebroek	Lgem, voorheen actielijnmanager BP FSG	Voorhout
prof. dr. R.E. Smits	Universiteit Utrecht	Utrecht

BIJLAGE 9 PANELLEDEN 'LESSEN VOOR DE TOEKOMST'

Naam	Land	Functie	Organisatie	Eerdere organisaties	Eerdere ervaring	Inbreng panel
Dr Pieter Muntendam	USA	CEO	BG-Medicine	Organon International Johnson & Johnson (CH) Glaxo Wellcome (nu GlaxoSmithKline) (USA) Adviesbureau NetNumina (USA)	Oprichten van het early-stage Life Sciences Amerikaanse ondernemingen ProMedex en Vitivity	Inzichten in de <i>succesfactoren</i> van early-stage Life Sciences bedrijven in de Verenigde Staten.
Drs Michael A.J. Boelen	Finland	Verantwoordelijk voor strategieontwikkeling en business development.	Nokia	K + V Organisatie adviesbureau	Begeleiden high tech, ICT en Life Sciences ondernemingen in hun opstartfase	Inzichten in de betekenis van <i>technologie</i> op het ontwikkelen van (nieuwe) bedrijvigheid.
Drs Ruth Devenyns	België	Senior Investment Manager	KBC Investco	KBC's Corporate Finance Research Team KBC Security	IPO's en private placements. Colanceren 'KBC Private Equity Fund Biotech' (Euronext genoteerd)	Internationale ervaring bij het <i>gefinancierd krijgen én financieren</i> van later-stage biotech bedrijven.

Daarnaast heeft Prof.dr. J.J.M. Dons als BioPartner hoogleraar de concept adviezen uit de rondetafel bijeenkomsten van commentaar voorzien.

TABEL 16 PANELLEDEN 'LESSEN VOOR DE TOEKOMST'

BIJLAGE 10 YOUNG INNOVATIVE COMPANY REGELING

Om de status van 'young innovative company' te kunnen krijgen moeten deze bedrijven minder dan 15 jaar oud zijn en tenminste 15% van hun exploitatiekosten aan R&D besteden. Bedrijven die aan deze criteria voldoen krijgen in deze regeling (althans zoals deze nu in Frankrijk is ingevuld) de volgende belastingvoordelen:

- Geen afdracht sociale premies (wao, ww, aow) verschuldigd in de eerste 15 jaar;
- Geen vennootschapsbelasting verschuldigd gedurende de eerste 3 winstgevende jaren, 50% korting over de volgende 5 jaar en 35% korting over de daaropvolgende 7 winstgevende jaren;
- Geen kapitaalbelasting ('capital gain tax') op aandelen en opties die door investeerders langer dan 3 jaar vastgehouden worden.

Met deze fiscale stimulering van innovatie is in Frankrijk nu ruim een jaar ervaring opgedaan. Uit een analyse van France Biotech samen met Ernst & Young blijkt dat met het invoeren van deze regeling Frankrijk het meest concurrerende vestigingsklimaat voor jonge innovatieve bedrijven en investeerders van Europa heeft gekregen⁶⁴. Ten aanzien van de kosten van deze regeling is berekend dat al in het derde jaar van de regeling de baten voor de overheid hoger zouden zijn dan de kosten. Inmiddels overweegt ook Groot Britannië deze regeling in te voeren.

⁶⁴ zie www.france-biotech.org/LOAD.asp?ID_DOC=543

BIJLAGE 11 LEDEN VAN DE BEGELEIDINGSCOMMISSIE

Voorzitter:

- Dr. Guido G.A. Biessen, plv. directeur Industrie & Diensten

Leden:

- Drs. Pieter M. Waasdorp, clusterleider Innovatieve Starters en Menselijk Kapitaal, directie Ondernemerschap
- Ir. Menno W. Horning, clusterleider Life Sciences, directie Innovatie
- Drs. Bianca B.S. Vaanholt, beleidsmedewerker Begroting & Beleid, directie Financieel Economische Zaken

Secretaris:

- Drs. Aart Dekkers, beleidsmedewerker directie Ruimtelijk Economisch Beleid / Innovatie

Projectleider:

- Ir. Ginus Ipema, senior beleidsmedewerker Life Sciences, directie Innovatie

LIJST MET TABELLEN

TABEL 1	VERDELING VAN BESCHIKBAAR GESTELDE GELDEN OVER DE 5 ACTIELIJNEN.....	10
TABEL 2	VERLOOP FSG-AANVRAGEN	19
TABEL 3	VERLOOP GECONTINUEERDE GEHONOREERDE FSG-AANVRAGEN	19
TABEL 4	MAAND EN JAAR VAN INGEBRUIKNAME VAN DE BIOPARTNER CENTERS.....	24
TABEL 5	AARD VAN DE HUURDERS IN BIOPARTNER CENTERS.....	24
TABEL 6	AARD VAN DE DEELNEMERS AAN FS-FACILITEITEN.....	28
TABEL 7	AARD VAN DE ONDERNEMINGEN WAARVAN SUV DE INVESTERINGSAAVRAAG GOEDGEKURDE.....	32
TABEL 8	AANTALLEN GOEDGEKURDE INVESTERINGSVOORSTELLEN ZONDER SUCCES.....	32
TABEL 9	ONTWIKKELING LIFE SCIENCES SECTOR PERIODE 2000 – 2004	54
TABEL 10	GEÏNTERVIEWDE PERSONEN	69
TABEL 11	VRAGENLIJSTEN, DOELGROEPEN, AANTALLEN, MEDIUM, RESPONS	70
TABEL 12	B.V'S WAARVAN DE OPRICHTING ONDERSTEUND IS DOOR EEN FSG	73
TABEL 13	AARD VAN DE HUURDERS IN BIOPARTNER CENTERS VOLGENS OPGAVE VAN DE DIRECTEUREN.....	77
TABEL 14	AARD VAN DE DEELNEMERS VAN FS-FACILITEITEN VOLGENS OPGAVE ACTIELIJNMANAGEMENT	77
TABEL 15	AARD VAN DE ONDERNEMINGEN WAARVAN SUV DE INVESTERINGSAAVRAAG GOEDGEKURDE VOLGENS OPGAVE VAN ACTIELIJNMANAGEMENT.....	78
TABEL 16	PANELLEDEN 'LESSEN VOOR DE TOEKOMST'	81

LIJST MET FIGUREN

FIGUUR 1	BEZETTING VERSCHILLENDE BIOPARTNER CENTERS	23
FIGUUR 2	AARD GEBRUIKERS FS-FACILITEITEN.....	30
FIGUUR 3	WAARDERING VOOR HET BIOPARTNER-PROGRAMMA.....	39
FIGUUR 4	JAARLIJKS AANTAL LIFE SCIENCES STARTERS 2000 – 2004	45
FIGUUR 5	GROEI AANTAL LIFE SCIENCES STARTERS IN VERSCHILLENDE EUROPESE LANDEN.....	46
FIGUUR 6	MATE VAN GEBRUIK VAN BIOPARTNER DOOR LIFE SCIENCES STARTERS OPGERICHT IN DE VERSCHILLENDE JAREN.....	48
FIGUUR 7	GEBRUIK VAN BIOPARTNER-ACTIELIJNEN DOOR LIFE SCIENCES STARTERS OPGERICHT IN DE VERSCHILLENDE JAREN.....	48
FIGUUR 8	GROEI VAN HET AANTAL WERKNEMERS IN DE JAREN NA OPRICHTING.....	49
FIGUUR 9	FACTOREN DIE DE VERDERE GROEI VAN ONDERNEMING BEPERKT.....	51
FIGUUR 10	TERREINEN WAAROP DE OVERHEID LIFE SCIENCES STARTERS KAN ONDERSTEUNEN..	53

