

# Nederland is nog geen start-upland

Op het StartUp Fest presenteert Nederland zich als de ideale start-up-delta van Europa, maar volgens experts is het klimaat voor innovatieve bedrijven nog lang niet perfect.

DAVID BREMMER

**V**ergeet allerlei managementhandboeken. Willem Elschots *Kaas* bevat alle lessen die Nederlandse start-ups nodig hebben, meent René Schoenmakers, oprichter van online veilinghuis Catawiki in Assen, een van de weinige start-ups van ons land die in afgelopen jaren echt succesvol is gebleken. In de literaire klassieker uit 1933 neemt de hoofdpersoon een baan aan als kaashandelaar. „Alleen is hij zo druk bezig met allerlei triviale zaken als het briefpapier en zijn kantoor dat hij er geen één verkoopt.”

Het illustreert dat het klimaat voor beginnende ondernemingen in ons land nog bepaald niet perfect is, meent Schoenmakers. Dat vindt ook Henk Volberda, hoogleraar aan de Rotterdam School of Management. „Dankzij het werk van start-upambassadeur Neelie Kroes is er weliswaar veel verbeterd, neem de verblijfsvergunning van een jaar die talentvolle buitenlandse ondernemers kunnen krijgen, maar we zijn er nog niet.”

Volberda, die veel onderzoek doet naar ons ondernemingsklimaat,

wijst op de lage succesratio van de huidige generatie start-ups. „Nederland kent veel ondernemers, 127.000 mensen beginnen per jaar een eigen bedrijf.” Dat zijn echter vooral zelfstandigen die diensten verlenen. Slechts tweehonderd zijn een echte start-up met een innovatief idee dat groot gemaakt moet worden. „En slechts 10 procent groeit uit tot een succesvol bedrijf; de overigen blijven klein of gaan failliet.” Zweden en Denemarken kennen een veel hogere succesfactor. „Er is te weinig kennis van hoe je een bedrijf runt en groter maakt.” Dat het vaak niet lukt, heeft verder vooral met geld te maken, stelt Volberda. „Banken houden de hand op de knip.”

Ook techjournaliste Eva de Valk - ze woonde twee jaar in Silicon Valley en schreef er een boek over - ziet gebrek aan financiering als voornaamste oorzaak. „In de VS kunnen bedrijfjes door het grote aantal investeerders veel sneller doorgroeien.” Door dat gebrek aan geld ‘vluchten’ veel Hollandse start-ups als ze gaan ‘upscalen’ naar de VS; ook Londen en Berlijn zijn in trek.

Toch is het ook een gebrek aan mentaliteit, stelt De Valk. Niet voor niets komen succesvolle technologiebedrijven vrijwel allemaal uit de VS. „Amerikanen durven groots te denken, dat zouden we hier ook moeten doen. Zeg: we worden de grootste van de wereld in plaats van alleen Nederland.” Dat het wel kan in de Lage Landen bewijzen onder meer Adyen, Booking.com en langer geleden TomTom.

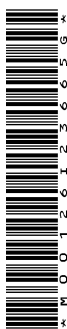
De Valk wijst op Hyves, het tien jaar geleden zo populaire sociale medium. „Hyves groeide beduidend sneller dan Facebook. Alleen wist Zuckerberg een paar honderd miljoen op te halen en ontving Hyves hier slechts een paar miljoen. Het nieuwe Uber had ook hier vandaan

kunnen komen, de ideeën zijn er.”

Het zou al veel schelen als onze grote bedrijven meer investeren in start-ups. „In de VS is het doodnormaal om geld terug te geven in start-ups, bovendien is dat goed voor de innovatie.”

Catawiki toont aan dat Nederlandse start-ups wel degelijk schaal kunnen krijgen. Inmiddels is het Assense bedrijf in vele Europese landen actief, telt Catawiki honderden medewerkers en trekken de online veilingen miljoenen bezoekers. Het afgelopen jaar haalde Schoenmakers 75 miljoen euro op van Amerikaanse investeerder Lead Edge Capital. Hij ziet nog een grote omissie. „Er zijn veel te weinig programmeurs in Nederland, wij hebben moeite ze te vinden.” Op scholen moeten kinderen veel meer gestimuleerd worden. Technici staan bovendien hier vaak lager in de pikorde dan managers, terwijl het voor een start-up zeer belangrijk is een technisch onderlegd iemand in het kernteam te hebben.”

Als ondernemer heeft Schoenmakers nog wel adviezen voor minister Henk Kamp (EZ): kom met een alternatief voor de bestaande subsidieregelingen. „Die kosten enorm veel tijd en moeite, je moet paperassen invullen of een subsidieadviseur aanvragen. Dat leidt af van je *core business*.” Daarmee is Schoenmakers terug bij Frans Laarmans, de protagonist uit Elschots klassieker *Kaas*. Zijn voorstel om jonge ondernemers beter te laten focussen: „Geef ze gewoon een bedrag voor elke werknemer die ze aannemen. Veel makkelijker!” De Catawiki-voorman ziet vaak te weinig goed personeel bij de Kamer van Koophandel en op het ministerie van EZ. „Dat zijn vaak mensen met nul ondernemingservaring en die moeten mij dan adviseren.”







Neelie Kroes wordt als speciaal ambassadeur voor start-ups per 1 juli opgevolgd door prins Constantijn.

FOTO ANP

