

Interviews

- ◆ Emile Aarts
- ◆ Elzbieta Bienkowska
- ◆ Ron Moberd
- ◆ Corinne Vigreux
- ◆ Linda van Duivenbode

en anderen

The Road to the Valley

Start-up en scale-up in de EU / *Startup and scale-up in the EU*

Lambert van Nistelrooij

Europees Parlementslid EVP-fractie, CDA
Member of the European Parliament, EPP Group, CDA



The Road to the Valley

Start-up en scale-up in de EU / *Start-up and scale-up in the EU*

Lambert van Nistelrooij

Europees Parlements lid EVP-fractie, CDA
Member of the European Parliament, EPP Group, CDA



Omslag foto: The Strip, de slimste kilometer van Europa (High Tech Campus Eindhoven).

Photo cover: *The Strip, the smartest kilometer in Europe (High Tech Campus Eindhoven).*

Inhoud

Voorwoord: The Road to the Valley	7
Inleiding: De uitdagingen verkend	13
Hoofdstuk 1: Start-ups, een niet te stoppen evolutie	17
Hoofdstuk 2: Starters en groeiers	21
Hoofdstuk 3: Pact voor Innovatie en Europese Innovatieraad	23
Blik in de thuis regio: High Tech Campus Eindhoven	25

Met bijdragen van:

Gillian Tans (CEO Booking.com)	27
Emile Aarts (rector-magnificus Universiteit Tilburg)	31
Ron Mobed (CEO Elsevier)	33
Tony Askew (durfinvesteerder, medeoprichter REV Venture Partners)	35
Anne Janssens (partner De Windcentrale, medeoprichter De CoFounders)	37
Don Ritzen (directeur Rockstart)	39
Kars Veling (CEO Rockstart)	41
Elzbieta Bienkowska (EU-commissaris Interne Markt, Industrie, Ondernemingen en MKB)	43
Corinne Vigreux (medeoprichter, directeur TomTom)	45
Linda van Duivenbode (eigenaar/directeur The Extremely Useful Company)	47
Samir Saberi (medeoprichter Startup Juncture)	49
Bramjan Mulder (manager IT Staffing Resources)	51
Agnes Mulder (CDA Tweede Kamerlid)	53
Anne-Wil Lucas (VVD Tweede Kamerlid)	55

Opnieuw naar Silicon Valley: van theorie naar praktijk, Met bijdragen van:

Marijn Verhees (beleidsmedewerker Lambert van Nistelrooij)	57
Ivana Maletic (Europees Parlementslid, EVP-fractie, Kroatië)	61
Andrey Novakov (Europees Parlementslid, EVP-fractie, Bulgarije)	63
Michal Boni (Europees Parlementslid, EVP-fractie, Polen)	65

De Weg naar de Europese Valley	67
Achtergrondinformatie	69
Over Lambert van Nistelrooij	71
Publicaties in de serie Europa Dichtbij	73
Colofon	75

Contents

Foreword: The Road to the Valley	7
Introduction: Exploring the challenges	13
Chapter 1: Startups, an unstoppable evolution	17
Chapter 2: Starters and growers	21
Chapter 3: Pact for Innovation and European Innovation Council	23
Case study: High Tech Campus Eindhoven	25

With contributions of:

Gillian Tans (CEO Booking.com)	27
Emile Aarts (rector-magnificus Tilburg University)	31
Ron Mobed (CEO Elsevier)	33
Tony Askew (venture capitalist, co-founder REV Venture Partners)	35
Anne Janssens (partner De Windcentrale, co-founder De CoFounders)	37
Don Ritzen (director Rockstart)	39
Kars Veling (CEO Rockstart)	41
Elzbieta Bienkowska (EU-commissioner Single market, Industry, Entrepreneurship and SMEs)	43
Corinne Vigreux (co-founder, director TomTom)	45
Linda van Duivenbode (owner-director The Extremely Useful Company)	47
Samir Saberi (co-founder Startup Juncture)	49
Bramjan Mulder (manager IT Staffing Resources)	51
Agnes Mulder (CDA Member of Dutch Parliament)	53
Anne-Wil Lucas (VVD Member of Dutch Parliament)	55

Silicon Valley revisited: putting theory into practice, with contributions of:

Marijn Verhees (policy officer Lambert van Nistelrooij)	57
Ivana Maletic (Member of the European Parliament, EPP Group, Croatia)	61
Andrey Novakov (Member of the European Parliament, EPP Group, Bulgaria)	63
Michal Boni (Member of the European Parliament, EPP Group, Poland)	65

The Road to the European Valley	67
Deeper into the subject	69
About Lambert van Nistelrooij	71
Publications in the series Europa Dichtbij	73
Colophon	75



Foto / Photo: Martin Lahoussse, Europees Parlement

Voorwoord: The Road to the Valley

Mijn passie voor regionale ontwikkeling heb ik nooit onder stoelen of banken gestoken. Dit was niet anders na mijn verkiezing in het Europees Parlement in 2004. Ik heb mij als EVP-coördinator en rapporteur vooral beziggehouden met de inzet van de Europese Structuur- en Investeringsfondsen (ESI-fondsen) en die voor Onderzoek en Ontwikkeling (Horizon 2020). Samen goed voor ruim één derde van het EU-budget. Ook zet ik mij in voor de vervolmaking van de (Digitale) Interne Markt als woordvoerder voor het rapport van het Europees Parlement over het Europese ‘Start-up Initiatief’.

Niet alleen vanuit Brussel; ook met twee voeten in de praktijk van alledag. Deze aanpak van ‘Europa Dichtbij’ geef ik niet alleen vorm in mijn reeks van eigen

publicaties, maar ook met een wekelijks spreekuur in de regio ‘Bij Lambert op de Koffie’. Ook ga ik er steeds op uit om te zien hoe het beter kan. Ik heb hiervan verslag gedaan in mijn publicaties en conferenties.

‘The Road to the Valley’, nr. 30 in mijn reeks van publicaties, neemt u mee naar de Europese Valley, op zoek naar tastbare Europese meerwaarde.

Ik heb mij er steeds over verwonderd waarom Europa achterblijft in het omzetten van ons excellente onderzoek in innovaties van alledag. We blijven achter in ondernemerschap en snelheid, waarvan in de VS en in Azië wel sprake is. Europa zal meer moeten halen uit de talenten in haar krimpende bevolking; de sociaal en economische valorisatie moet vergroten.

In deze constatering sta ik niet alleen. Het Europees Parlement heeft ingestemd met een eerste herziening van de EU-fondsen, gevolgd door de introductie van het Junckerfonds (Europees Fonds voor Strategische Investerings, EFSI) in de periode 2014–2020. We hebben in het Europese Semester en de afspraken over gezond financieel beheer en structurele veranderingen in de lidstaten een stevige regie vastgelegd. Maar nu wordt het tijd voor een volgende stap, waarin ook baanbrekende initiatieven gericht op innovaties van onderop steun krijgen. We stellen actoren die deze innovaties leveren, van onderop centraal.

Ik breng diverse bezoeken aan regio’s en steden die het goed doen en heb gekeken naar de oorzaken van achterblijvende delen van de EU. Graag neem ik u mee naar saillante momenten uit deze bezoeken.

Foreword: The Road to the Valley

My passion for regional development has been well-documented. This was not different after my election to the European Parliament in 2004. As EPP-coordinator and rapporteur I have mainly dealt with the efficient use of European Structural and Development Funds and funds for research and development and innovation (Horizon 2020). Together these funds count for one-third of the EU budget. I am also a supporter of the completion of the single market, and more specifically, the Digital Single Market. This I will do for

instance as a rapporteur on the European Parliament report on the European ‘Start-up Europe Initiative’.

I stand for the ‘Europe Dichtbij’ (‘Europe Near to You’) approach, hands on, and out of the EU bubble. This I do with a series of own publications and with a weekly coffee hour in the region. I always want to see how we can improve and, through my regular conferences and books, I hope to foster discussion on the issues.

‘The Road to the Valley’, nr. 30 in my series, will take you on a journey, looking for a European added value; is there a European Silicon Valley model?

It still surprises me why Europe lags behind in transforming its research results in practical innovations. When it comes to entrepreneurship, we lag behind if we compare ourselves with the US and Asia. Europe will need to get the most out of her shrinking population. We need to increase social and economic valorisation. Many agree with me on this. The European Parliament has agreed to review the EU funds, followed by the introduction of The Juncker fund (European Fund for Strategic Investments, EFSI) for the period 2014–2020. In the European Semester and the agreements on sound financial management and structural changes in the Member States we have established a firm control. The next step is to support important innovative ideas bottom up. In all fields we are working to get Europe in a higher gear.





↑ Reeds in 2005 bezocht Lambert van Nistelrooij Eindhoven's High Tech Campus met EU-Commissaris Janez Potocnik (voorin). Hier samen met Jérôme Verhagen (HTC Eindhoven), Harry Hendriks (Philips) en de Commissaris van de Koninging van Noord-Brabant, Hanja Maij-Weggen.

In 2005 already, Lambert van Nistelrooij visited Eindhoven's High Tech Campus with EU Commissioner Janez Potocnik (front). Here together with Jérôme Verhagen (HTC Eindhoven), Harry Hendriks (Philips) and the governor of Noord-Brabant, Hanja Maij-Weggen.

MID-TERM EN DAN VERDER

Het Europees Parlement schaaft zich in de mid-term review rond de bijstellingen die tot 2020 nodig zijn. Ook leggen we de basis voor de verordeningen voor de EU-fondsen na 2020. Omdat het beter moet, omdat het beter kan. Ik ben ervan overtuigd dat een grote stap voorwaarts kan worden gezet met het ondersteunen van innovatieve spelers in heel Europa. Niet alleen met het accent op regelgeving, maar door ruimte en ondersteuning te geven.

Ik werk in 2016 en navolgende jaren aan de opschaling van mijn methode. Concreet zal ik leiding geven aan mijn derde factfinding mission naar Silicon Valley, met een grotere groep collega's dan in eerdere jaren. Daarnaast springt het Pact for Innovation, dat ik als voorzitter van Knowledge4Innovation heb voorgesteld, in het oog. Dit initiatief heeft ondertussen de steun van ruim 30 collega's uit het Europees Parlement en velen daarbuiten. Hier pleit ik voor een inclusieve, bottom-up, benadering bij het omzetten van onderzoek in innovatie en dus concurrentiekracht.

I am visiting many regions and cities that do well and this gave me insight in why some parts of the EU are lagging behind. I want to show you moments of these visits. I am convinced that this outward-bound orientation, outside Brussels, is an integral part of my work as a Member of the European Parliament.

MID-TERM AND BEYOND

The present budget mid-term review is the moment to look at the necessary changes until 2020. We are laying foundations for new regulations for the EU funds post 2020. Because we need to, because we can. I am convinced that a great step forward can be made by supporting innovative players, all over Europe. Not by overregulating, but by giving them space and support.

Europees Commissaris Moedas presenteert binnenkort een voorstel om innovatie meer dan ooit in de spotlights te zetten (de Europese Innovatie Raad). Kortom: Parlement en Commissie willen met een inclusieve aanpak de Europese resultaten en meerwaarde vergroten. De prestatiegebonden budgettering zal de sturing op toegevoegde waarde van de EU inzet versterken. Naast de inzet voor betere regelgeving, werken we aan meer toewijding van partners uit het publieke en private domein. De bottom-up inzet voor meer banen door start-ups, scale-ups en het midden- en kleinbedrijf vormt een goede indicator voor de vooruitgang die wordt geboekt.

OP NAAR DE EUROPEAN VALLEY, JUMP-STARTING REGIONALE ONTWIKKELING

Moeten we in Europa Silicon Valley willen kopiëren? Nee, een stelling die ook Eurocommissaris Bienkowska (Interne Markt, Industrie, Ondernemingen en MKB) verwoordt. Maar er moet méér ruimte komen voor majeure geclusterde initiatieven die Europa in de nodige stroomversnelling brengen. Er zijn legio uitstekende

In 2016 I am working to upgrade my method. Concretely, I am organising my third fact-finding mission to Silicon Valley, now with an ever larger group of Members of the European Parliament. Besides that, the Pact for Innovation that I proposed as president of Knowledge4Innovation, is an important direction to work in. 30 colleagues in the European Parliament support this initiative. In this I support the inclusive, bottom-up, approach in turning research into innovation and competitiveness. EU Commissioner for Research, Moedas, will, in the course of 2016, present his proposal for a European Innovation Council. We can see that Parliament and Commission want to improve EU results in the innovation field with this holistic approach. Performance based budgeting will offer guidance in looking for EU added value. Besides better regulation, we emphasize more

voorbeelden in de Slimme Steden en de regionale Slimme Specialisaties. Het Vanguard Initiatief levert een uitstekende aanzet voor opschaling via Europese Living Labs en Lighthouse initiatieven. We zien hier hoe bestaande industriële bedrijven en kennisinstellingen doorbraken forceren en tevens starters begeleiden en in hun doorgroei steunen. In dit boek treft u diverse voorbeelden aan. De Europese Valley is divers en toont zich in een geografisch gespreid patroon van hoopvolle initiatieven. Europa heeft de mogelijkheden hierop te focussen en met haar financieel, economisch en sociaal beleid steun te bieden. Voor mij ligt hierin de eigentijdse vertaling van de cohesie en solidariteit, die in de EU verdragen zijn verankerd. Niet door te compenseren, maar te investeren in partners die presteren. Ik zie volop mogelijkheden voor een gezamenlijk EU-dekkende aanpak, die binnen de overeengekomen macro-economische kaders verschillen verkleint en kansen schept voor wie nieuwe wegen gaat en van aanpakken houdt. Het is van tweeën één: binnen onze interne markt worden niet alleen rijke regio's en clusters er beter van, maar door kennisdeling en

commitment between public and private partners. The bottom up work to support the creation of more jobs through startups, scale-ups and SMEs is a good indicator for progress.

TOWARDS THE EUROPEAN VALLEY: JUMPSTARTING REGIONAL DEVELOPMENT

Do we want to copy Silicon Valley in Europe? No. Commissioner Bienkowska (Single market, Industry, Entrepreneurship and SMEs) agrees. However, we need to give more attention to large cluster initiatives that would accelerate EU development. There are so many examples of Smart Cities and regional Smart Specialisation. The Vanguard initiative is a valuable start for scale-up via European Living Labs and Lighthouse initiatives. We see here how existant

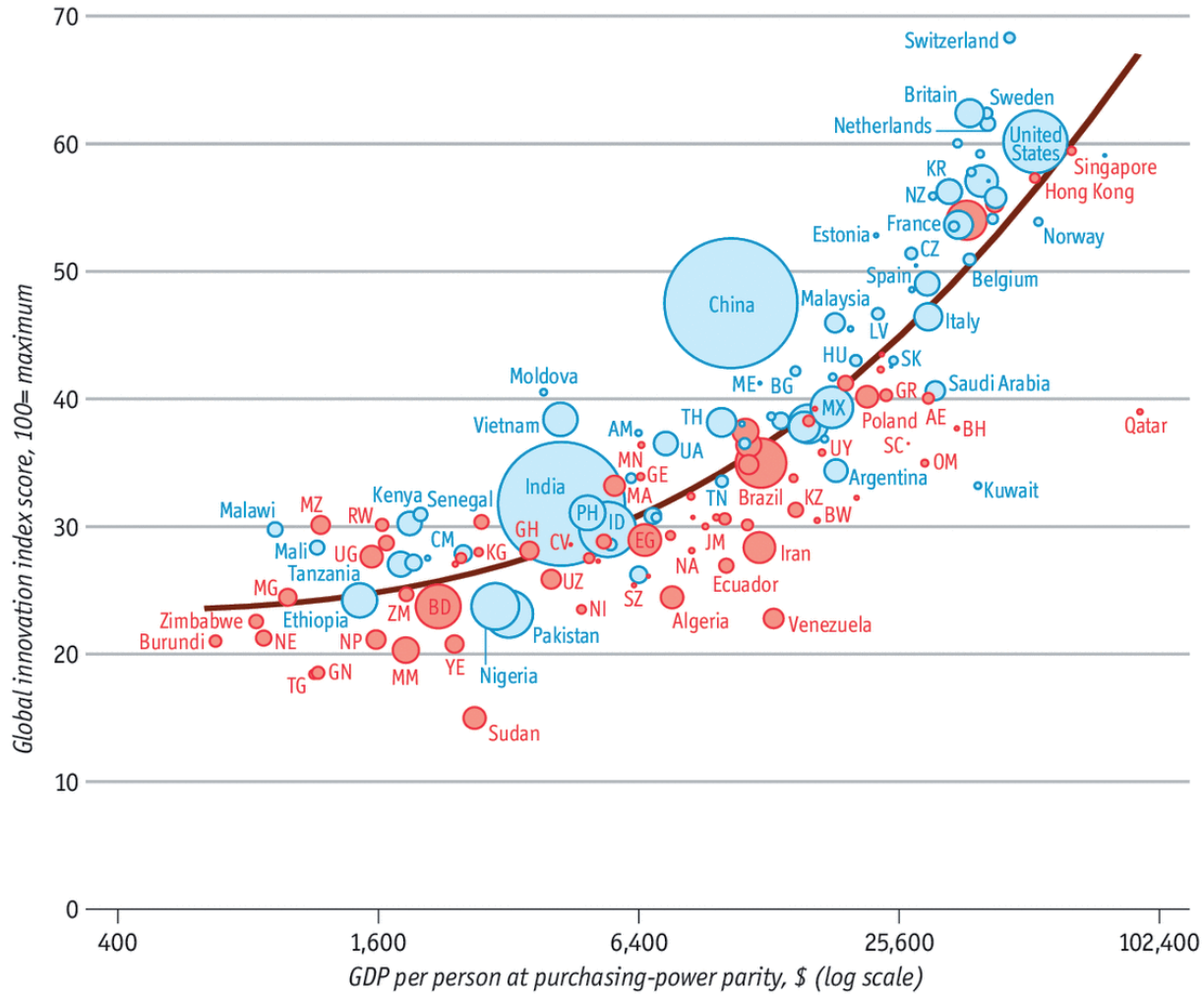


Global Innovation Index

2014 or latest available year

- Efficient innovators
- Inefficient innovators

1bn Circle size = population



Source: Global Innovation Index, 2015

Economist.com

← Uit deze Global Innovation Index grafiek blijkt dat Nederland het nog niet zo slecht doet. Maar het kan beter.

The Global Innovation Index chart shows that the Netherlands is not doing too bad. But we need to do better.

samenwerking steunen we het ontwikkelingspotentieel in de zwakkere regio's beter dan voorheen. Ik zet in op een nieuwe synergie tussen de diverse EU-instrumenten; het is niet meer van deze tijd dat de oude lidstaten met de researchgelden aan de haal gaan, terwijl de nieuwe lidstaten met cohesiegelden worden gecompenseerd.

GAAT U MEE?

The Road to the Valley, met het bezoek aan de VS in juli 2016, maakt voor mij onlosmakelijk deel uit van mijn eerdere werk in het Europees Parlement. Geïnteresseerd? Maak kennis met de spirit van de collega's en de gastschrijvers, die ik hartelijk dank voor hun bijdrage aan dit boek. Zij geven hun visie op de kansen van start-ups en scale-ups voor economische groei, concurrentievermogen en werkgelegenheid. Ik wil hiermee ook concrete voorstellen doen in het Europees Parlement, met name voor het 'Start-up Initiatief'. De gastschrijvers gaan in op de volgende vragen:

- ◆ Wat kan Europa volgens u leren van het Silicon Valley start-up en scale-up ecosysteem?
- ◆ Wat zijn de belangrijkste drie zaken die Europa moet aanpakken om het start-up en scale-up ecosysteem te verbeteren?
- ◆ Hoe kunnen we EU-fondsen, ondersteuning en start-ups/scale-ups dichterbij elkaar brengen?
- ◆ Welke locatiefactoren zijn essentieel voor uw succes, en welke suggesties heeft u voor verbeteringen?

Veel plezier bij het lezen van hun ideeën,

Lambert van Nistelrooij

lid EVP-fractie / CDA

industrial companies and knowledge institutions create breakthroughs and, at the same time, help startups grow. You will find various examples in this book. The European Valley is diversified and is a grouping of very different but hopeful initiatives. The EU can help this evolution with her financial, economic and social policies. For me this is the present-day translation of solidarity and cohesion, which are part of our EU treaty agreements. It is not about compensating, but about investments in those actors that give us results. If this is done on an EU-wide scale, especially in focusing on innovative start-ups, this will fill in the development gaps between the regions. It is not about funding rich regions, it is obtaining a spill-over effect towards the lesser developed regions by sharing knowledge and cooperation. I want new synergies between

the different EU-instruments. The times are gone when only the 'old member states' absorb research funds, while the new member states are being compensated by cohesion money.

ARE YOU WITH ME?

The Road to the Valley, with the July 2016 visit to the US, is at the centre of my parliamentary work. Are you interested? Meet the spirit of my colleagues and guest writers, whom I thank for their contribution to this book. They give their vision on the chances of startups and scale-ups, working towards economic growth, employment and competitiveness. This will be fertile ground to sprout good proposals in Parliament, like for the 'Startup Initiative'. The contributors answered questions like:

- ◆ What could Europe learn from the Silicon Valley start-up and scale-up ecosystem?
- ◆ What are the three most important challenges Europe needs to tackle if it wants to improve the quality of its general start-up and scale-up ecosystem?
- ◆ How can we better link up EU funds, support schemes and startup and scale-ups?
- ◆ Which location criteria are important for your success and do you have any suggestions for improvements?

Enjoy your reading,

Lambert van Nistelrooij

member of the EPP-Group / CDA



Inleiding: De uitdagingen verkend

SPOTIFY

Dit jaar publiceerden oprichters Daniel Ek en Martin Lorentzon van Spotify een open brief waarin zij met vertrek uit Zweden dreigen. Zij eisen een gunstiger ondernemingsklimaat voor techbedrijven. Deze muziekdienst is een voorbeeld voor de Europese techindustrie. Wat waren de problemen? Hoge belastingen, een woningtekort (tien jaar wachttijd voor een appartement), handenarbeid is verplicht op de Zweedse scholen, maar niet programmeren, maken het moeilijk om een goed ondernemingsklimaat aan te houden en expats aan te trekken. De oprichters van Spotify vinden het onbegrijpelijk dat zelfs op deze vlakken de VS en China het veel beter doen. Spotify haalde onlangs 1 miljard dollar op bij Amerikaanse investeerders.



MAPPING THE COST OF NON-EUROPE

“Iedereen weet dat de interne markt aanzienlijk heeft bijgedragen tot economische groei en consumentenwelzijn in de EU. Deze markt heeft echter nog niet zijn volledige potentieel bereikt. Als de bestaande wetgeving immers beter zou worden uitgevoerd en de interne markt nog verdiept zou worden, zou nog méér economische winst mogelijk zijn. Het rapport ‘Mapping the Cost of Non-Europe’ wil deze kosten

kwantificeren en de gemiste kansen voor burgers, bedrijven en lidstaten nagaan, die blijven bestaan als we geen echte interne markt zouden bereiken. Dit rapport toont aan dat de meeste tekortkomingen te vinden zijn op vijf terreinen: de vrije beweging van goederen en diensten, openbare aanbestedingen, de digitale economie en de consumentenwetgeving, het zogenaamde consumenten-‘acquis’. Het rapport komt tot de conclusie dat als we een echte interne markt zouden hebben op deze terreinen, we potentieel een economische winst zouden bereiken van tussen 651 miljard en 1.1 triljoen euro per jaar. Dit komt overeen met 5 tot 8,6 percent van het EU BNP.”

De Digitale Interne Markt zou 415 miljard euro per jaar winst opleveren. Maar dan moet er wel meer ingezet worden op de kennisdiensten en moet er een snellere kennisoverdracht gebeuren in de economie, vooral in de kennissectoren. Geen Open Source, maar Open Innovation: vrij informatie uitwisselen tussen partners, met op het einde bescherming van de kennis voor innovatie.

Introduction: Exploring the Challenges

SPOTIFY

This year, there was the open letter of the founders of Spotify, in which they threatened to leave Sweden. Daniel Ek and Martin Lorentzon demanded a more lenient entrepreneurial climate for tech companies. This music service is an example for the European tech industry. What were the problems? High taxes and too expensive housing (10 years waiting time for an apartment). Another example: while manual labour is a requisite in schools, programming still is not. The Spotify

founders find it bewildering that the US and China are doing much better. Spotify recently received 1 billion dollars from American investors.

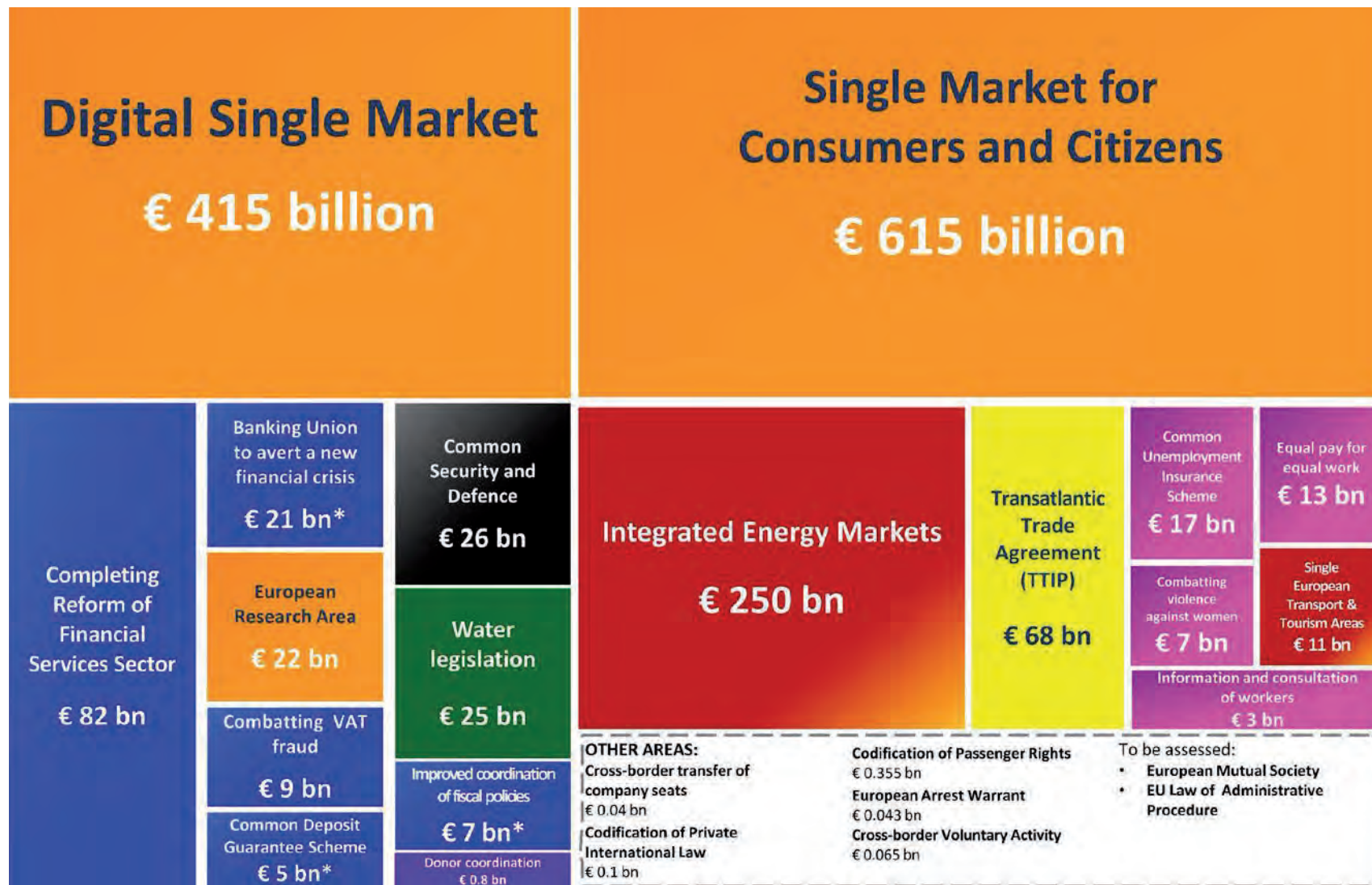
MAPPING THE COST OF NON-EUROPE

“It is well known that the Single Market has contributed significantly to economic growth and consumer welfare within the European Union. It has not, however, achieved its full potential and economic gains could be secured by better and more effective application of existing legislation and a deepening of the Single Market. This ‘Mapping the Cost of Non-Europe’ report seeks to quantify the costs arising from the lack of full achievement of the Single Market and analyses the benefits foregone for citizens, businesses and

Member States. The report considers the economic cost of market fragmentation and of the gaps and shortcomings in five areas: the free movement of goods, the free movement of services, public procurement, the digital economy, and the body of consumer law known as the consumer acquis. The report estimates that completing the Single Market in these fields would bring potential economic gains in a range between 651 billion and 1.1 trillion euro per year, equivalent to between 5 per cent to 8.6 per cent of EU GDP.”

The profit of the Digital Single Market would be 415 billion euro per year. But then we need to focus on knowledge services and make sure there is a faster transfer of information in the economy, especially in the knowledge sectors. This is





*Annualised one-off losses avoided in the event of a crisis

↑ In april 2015 werd in het rapport van het Europees Parlement 'Mapping the cost of non-Europe' duidelijk gemaakt dat Europa's Digitale Interne Markt voor de lidstaten een goede groeimotor zou zijn.

In April 2015, the European Parliament report 'Mapping the cost of non-Europe' showed that Europe's Digital Single Market would be a good source of growth for the EU member states.



DE GLOBAL STARTUP ECOSYSTEMRANKING 2015, COMPASS

Deze wereldrangschikking (zonder China, Zuid-Korea en Japan) toont het comparatief voordeel aan van de Amsterdam-Den Haag – Eindhoven regio, in exitwaarde (de waarde van de start-up als bij verkoop) en in de globale eindrangschikking.

Berlin	20x	Tel Aviv	1.7x
Amsterdam	5x	Los Angeles	1.5x
Bangalore	4x	Silicon Valley	1.5x
London	4x	New York City	1.4x
Sao Paulo	3x	Singapore	1.2x
Seattle	2.6x	Paris	1.2x
Austin	2.6x	Chicago	1x
Boston	2.5x	Moscow	1x
Vancouver	2.1x	Montreal	1x

↑ De waarde van de start-up als hij door de oprichters met winst verkocht wordt.

The Global Startup Ecosystem Ranking exit value growth of ecosystems in the world in 2015.

not about Open Source, but rather Open Innovation: a free exchange of information between partners, with in the end a securing of its knowledge output to guarantee innovation

THE GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM RANKING 2015, COMPASS

The global ranking (without China, South Korea and Japan) shows the comparative advantage of the Amsterdam – The Hague – Eindhoven region, in exit value (profit when the startup is sold) and in the total ranking.

	Ranking	Performance	Funding	Market Reach	Talent	Startup Exp.	Growth Index
Silicon Valley	1	1	1	4	1	1	2.1
New York City	2	2	2	1	9	4	1.8
Los Angeles	3	4	4	2	10	5	1.8
Boston	4	3	3	7	12	7	2.7
Tel Aviv	5	6	5	13	3	6	2.9
London	6	5	10	3	7	13	3.3
Chicago	7	8	12	5	11	14	2.8
Seattle	8	12	11	12	4	3	2.1
Berlin	9	7	8	19	8	8	10
Singapore	10	11	9	9	20	9	1.9
Paris	11	13	13	6	16	15	1.3
Sao Paulo	12	9	7	11	19	19	3.5
Moscow	13	17	15	8	2	20	1.0
Austin	14	16	14	18	5	2	1.9
Bangalore	15	10	6	20	17	12	4.9
Sydney	16	20	16	17	6	10	1.1
Toronto	17	14	18	14	15	18	1.3
Vancouver	18	18	19	15	14	11	1.2
Amsterdam	19	15	20	10	18	16	3.0
Montreal	20	19	17	16	13	17	1.5

↑ The Global Startup Ecosystem Ranking: de groei van de verkoopwaarden van ecosystemen in de wereld in 2015

The Global Startup Ecosystem Ranking exit value growth of ecosystems in the world in 2015



Innovation quality

300=maximum quality



Source: Global Innovation Index, 2015

*Average rating of top three universities †Number of patents filed per unit of GDP
‡Cited articles as % of published articles §Of 48 countries **Of 72 countries

Economist.com

DE KAPITAALMARKTEN-UNIE

In het kader van de prioriteit van de Commissie Juncker om werkgelegenheid, groei en investeringen in de EU te stimuleren, wil de kapitaalmarktenunie in een voorstel van de Europese Commissie van 30 september 2015, tekorten aan investeringen rechtstreeks aanpakken door de financieringsbronnen voor Europese ondernemingen en lange-termijnprojecten te versterken en te diversifiëren.

THE CAPITAL MARKETS UNION

As part of the Juncker Commission priority to boost jobs, growth and investment across the EU, the Capital Markets Union (CMU) aims to tackle investment shortages head-on by increasing and diversifying the funding sources for Europe's businesses and long-term projects. Also published 30 september 2015 are the first and most urgent steps in that Plan, such as relaunching sound securitisation markets.

↑ De grafiek van de The Economist uit de Global Investment Index toont aan dat ook de Nederlandse innovatiescore nog kan verbeteren.

The Economist graphic from the Global Innovation Index: it shows us that also Dutch innovation can still improve.



1 Start-ups, een niet te stoppen evolutie

Snelgroeiende technologiebedrijven zijn tot alle hoeken en gaten van de samenleving doorgedrongen. “Software is eating the world”, zoals de Amerikaanse internetondernemer en investeerder Marc Andreessen in 2011 zei.

De voorbeelden van zulke slokops zijn legio. Denk aan Spotify en Apple die met hun muziekdiensten de doodsteek betekenden voor winkelketens zoals Free Record Shop. Het Amerikaanse fotobedrijf Kodak dat het niet redde, door de opkomst van bijvoorbeeld Instagram. Anno 2016 is het faillissement van warenhuisketen V&D, die CoolBlue en Zalando niet kon bijbenen, voor veel Nederlanders ongetwijfeld het meest sprekende voorbeeld.

De wereldranglijst van techonderzoeksbureau Compass uit 2015 laat de twintig meest succesvolle start-upregio's zien. Het gros daarvan bevindt zich in de VS, met bovenaan het ‘mekka van de tech’ Silicon Valley met 14.000 tot 19.000 start-ups en 1,7 tot 2,2 miljoen medewerkers. Amsterdam, of eigenlijk de driehoek Amsterdam-Den Haag-Eindhoven, staat als enige Europese nieuwkomer in die top-twintig, op de negentiende plaats, met meer dan 1900 tot 2600 tech-start-ups. Stockholm, waar muziekdienst Spotify en internetbedienst Skype vandaan komen, eindigde zelfs lager. Volgens Compass is deze Amsterdam-Den Haag-Eindhoven-Delta ook het snelst groeiende start-up ecosysteem in Europa na Berlijn en Londen, die respectievelijk negende en zesde staan in de ranglijst.

Waar ‘Amsterdam’ volgens Compass vooral goed op scoort, zijn het Investeringsklimaat, de prestaties van start-ups, de aanwezigheid van talent en (internationaal) markt bereik. De kleine thuismarkt is in die zin een zegen, zoals trouwens ook het geval was met Zweden. Voor Spotify en Skype was hun zwakte hun kracht. “Vanaf dag één zijn Amsterdamse start-ups geneigd om mondiaal te denken. Gemiddeld de helft van hun klanten komt uit het buitenland, en ze bieden hun product direct in meer dan twee talen aan”, aldus de opstellers van het rapport.

Het rapport was een opsteker voor de Nederlandse oud-Europese Commissaris Neelie Kroes, die net zeven maanden eerder als ambassadeur van Startup Delta was begonnen om Nederland als vestigingsplaats voor beginnende ondernemers op de kaart te zetten. Als Nederlandse succesverhalen worden Startupbootcamp, een zogenoemde incubator of start-upschool, en betaaldienst Ayden opgevoerd.

1. Startups, an unstoppable evolution

Start-up companies have become part of everyday life. “Software is eating the world”, as the American internet entrepreneur and investor Marc Andreessen said in 2011.

There are many examples. Spotify for example, or Apple, whose development meant the end of classic retail stores as Free Record Shop, or photo company Kodak, taken by surprise by Instagram. In 2016 the end of V&D in the Netherlands was heralded by the coming of age of CoolBlue and Zalando.

The 2015 ranking by tech research bureau Compass shows us the 20 best performing start-up regions in the world, the majority of which is in the US. The center of US start-up activity is of course Silicon Valley, the ‘mecca of high-tech’: 14,000 to 19,000 start-ups and 1.7 to 2.2 million employees. The triangle Amsterdam-The Hague-Eindhoven is the only start-up region in the top 20 ranking, a newcomer at 19th place, with 1,900 to 2,600 tech-start-ups. Stockholm, where Spotify and Skype originated, came in even lower. According to Compass the Amsterdam-Den Haag-Eindhoven Delta is also the fastest growing startup region in Europe, after Berlin and London (respectively 9th and 6th place).

Amsterdam’s high ranking is, according to Compass, primarily attributable to its investment climate, the results of its startups, the presence of talent and the region being linked to international markets. In some way, the small national market is a blessing. Like Spotify and Skype in Sweden, “From day one startups in Amsterdam are bound to think global. On average half of their clients are from abroad and they offer their product directly in more than two languages”, said the authors of the report.

The report was good news for the Dutch ex-European Commissioner Neelie Kroes, who started as ambassador of Startup Delta just seven months before. In this position she is to put the Netherlands on the map as a haven for starting



Overigens viel de score voor de Nederlandse nieuweling bij Compass niet overal positief uit. Er speelt onder andere het gebrek aan start-en groeikapitaal. Nederland moet dus aantrekkelijker worden gemaakt om in te investeren. Daarnaast moeten er meer talenten met start-up-ervaring worden aangetrokken.

De bedoeling is dat start-ups scale-ups kunnen worden. Dit zijn snelgroeiende start-ups die in vijf jaar een omzet van 10 miljoen euro draaien. Eén op de tweehonderd starters wordt dat volgens een rapport van Deloitte dat 400.000 start-ups uit 24 landen onder de loep nam. De belangrijkste succesfactoren zijn ervaren leiderschap, schaalbaarheid en het lanceringsmoment. De groep snelle groeiers hebben meestal ondernemers aan het roer staan van een jaar of 40 met een rugzak vol leiderschapservaring, en een grondige kennis van de klant en de markt', aldus techtijdschrift Sprout. En dat gaat op voor zowel Uber als Ayden, dat het binnen tien jaar zelfs heeft geschopt tot Eenhoorn, zoals bedrijven met een waarde van ruim een miljard euro worden genoemd.



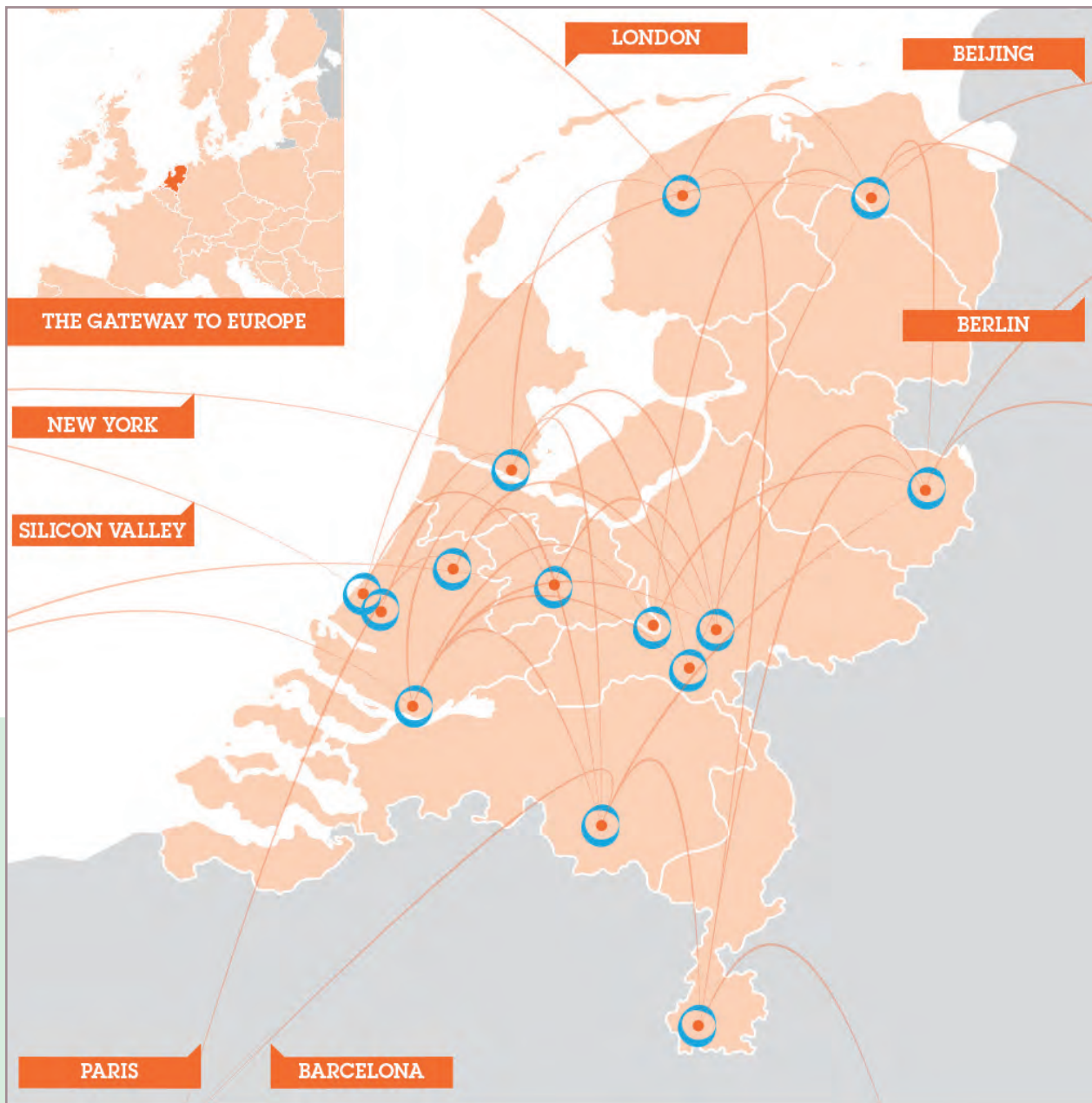
Territoriale cohesie: slimme specialisaties in regio's en steden of het Nederlandse valley-model. ↑
Territorial cohesion: smart specialisation in regions and cities or the Dutch mindset of valleys.

entrepreneurs. Promoted are Dutch success stories like Startupbootcamp, a sort of incubator or startup school and payservice Ayden.

The Compass report was not only positive. There is the problem of insufficient start and grow capital. The Netherlands need to be more attractive for investors. And we need more entrepreneurs with startup experience.

The idea is that successful startups can grow into scale-ups. These are fast-growing startups which have a turnover of 10 million euro after five years. A Deloitte report, scrutinizing 400.000 startups in 24 countries, says that one in two hundred starters gets to this point. The most important factors

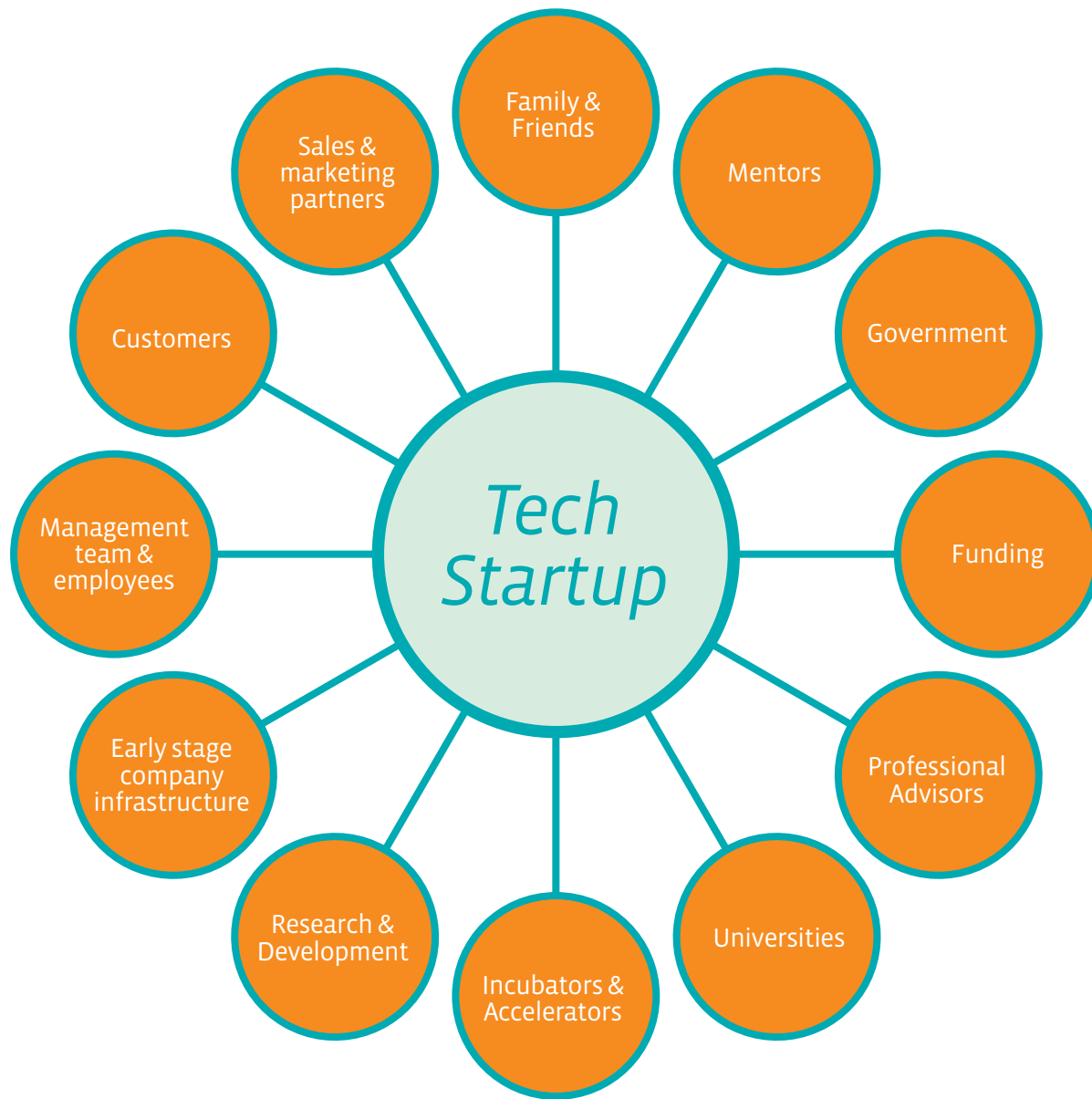
for success are experienced leadership, the possibility to grow and the moment of launching the business to a higher level, says Sprout magazine. This is the case for Uber and Ayden, the latter being called Unicorn, a company that is worth more than a billion dollars.



← Nederlandse Valleys, of de belangrijkste connecties naar de rest van Europa en de wereld (Startup Delta)

Dutch valleys, and some EU and global connections (Startup Delta)





← Succesfactoren voor start-ups
Critical success factors for startups

2 Starters en groeiers

Nederland geniet een goede reputatie als voedingsbodem voor start-ups. Jonge, snelgroeiende innovatieve bedrijven spelen een belangrijke rol om de economie te stimuleren. De infrastructuur is van topkwaliteit, qua penetratie van breedband tot en met mobiel behoort Nederland tot de top-vijf in de wereld. Het oprichten van een BV kost veel minder tijd dan bijvoorbeeld in de VS.

Maar toen de recessie heerste, was het alle hens aan dek. Terwijl de innovatieve durfballen in Nederland de wind mee hebben en goede randvoorwaarden blijven genieten. Entrepreneurs Anne Janssens van de Windcentrale en de CoFounders, Don Ritzen van Rockstart en Kars Veling van Q42 zijn voorbeelden van zulke 'jonge helden'. Tijdens TEDxBinnenhof, eind

maart 2016 in de Ridderzaal in Den Haag, hingen Ritzen en Veling aan de lippen van Europese zielsverwanten. Die verzorgden vlammende pitches over hun projecten, onder de noemer 'Ideas from Europe', die in meer dan een opzicht veelbelovend zijn. Ze bieden ook een oplossing voor maatschappelijke problemen. Zo vertelde Jos Joore, van oorsprong bioloog, over zijn bedrijf Mimetas dat medicijnen op maat voor patiënten ontwikkelt.

Zulke start-upbedrijven willen opschalen en door-groeien. Nu de economie uit het dal klimt en weer langzaam maar zeker groeit, zijn ze naarstig op zoek naar investeerders. En dat blijkt een ware uitdaging te zijn. De wereld heeft niet stilgestaan, de economische condities zijn mee veranderd. En dat geldt ook voor

de financiële wereld. Traditionele bankleningen zijn echter (nog) niet toegesneden op risicovolle innovatieve activiteiten.

Kort voor de opening van TEDxBinnenhof kondigde de Nederlandse minister Henk Kamp van Economische Zaken een tweede investeringsfonds voor start-ups aan. Dit DVI-2-fonds kan leiden tot 1,2 miljard euro aan extra investeringskapitaal. Het succesvolle DVI-1, opgericht in 2013, werd gespekt door EZ, het Europese Investeringsfonds (EIF) en de provincie Noord-Brabant.

In DVI-2 steken Economische Zaken en het EIF elk 100 miljoen euro. Kamp wond er geen doekjes om dat een tweede fonds broodnodig is: "Innovatieve bedrijven maken onze economie concurrerender en zijn cruciaal voor het behoud van onze welvaart." Nederland versterkt verder met dit vervolgfonds de aansluiting met innovatieve hubs als Silicon Valley en Boston.

Europees commissaris Carlos Moedas (Onderzoek, Wetenschap en Innovatie) sprak ook in Den Haag over

2. Starters and growers

The Netherlands has a good reputation when it comes to offering fertile ground to startups. Young, fast-growing innovative companies play an important role in stimulating the economy. Infrastructure in the Netherlands is of the highest quality, from broadband to mobile penetration. We are in the global top-five. Founding a company is faster here than in the US.

However, back in the recession, it was difficult. Still innovative daredevils have the best chances in the Netherlands. Conditions are excellent. Entrepreneurs Anne Janssens

(De Windcentrale and CoFounders), Don Ritzen (Rockstart) and Kars Veiling (Q42) are examples of these young 'hero's'. The two latter were touched at the TEDxBinnenhof, in March 2016 by their European counterparts, presenting passionate pitches in the framework 'Ideas from Europe'. Their projects are also solutions for societal challenges. An example of this is Jos Joore and his Mimetas company, which develops tailor-made medication.

Such startups want to scale up and grow. In the aftermath of the recession these companies have been looking for investors. But we live in different times now. The financial world has not followed and capital is not yet cut out for small

innovative businesses. Traditional bank loans are not yet cut out for risk bearing innovative activities.

Shortly before TEDxBinnenhof, Dutch Minister Henk Kamp (Economic Affairs) announced a second investment round for startups. This DVI-2 funds can lead to an extra 1,2 billion euro. The successful DVI-1 (2013) was funded by the Ministry of Economic Affairs, the European Investment Fund (EIF) and the province of Noord-Brabant. DVI-2 will receive 100 million euro from the Ministry of Economic Affairs and 100 million euro from the EIF. According to Minister Kamp a new fund was very much needed: "Innovative companies render our economy more competitive and are crucial for our



nog prille plannen voor een Europese Innovatieraad naar het voorbeeld van de Europese Onderzoeksraad. Hij roept op om ideeën aan te dragen om met deze nieuwe raad oplossingen te bieden voor de problemen waarmee innovatiebedrijven kampen. Moedas loopt hiermee in de pas met het Europees Fonds voor Strategische Investeringsfondsen (EFSI), een investeringsfonds dat in een jaar tijd al 54 projecten met een waarde van 30 miljard euro zijn meegefinancierd. Dit Juncker-fonds maakt bovendien de koek groter, het zorgt door zijn hefboomfunctie voor 45 miljard aan private investeringen in MKB-bedrijven.

prosperity.” The new fund hopes to improve the connection with hubs as Boston and Silicon Valley.

European Commissioner Carlos Moedas (Research, Science and Innovation) says in The Hague that the EU prepares the founding of a European Innovation Council, just as there is a European Research Council.

He called for new ideas for this Council so that it will be able to offer solutions for innovative companies’ problems. Moedas also announced a follow-up fund for EFSI, an investment fund from which in a years’ time 54 projects, worth 30 billion euro, have been co-financed. This Juncker-fund was also good for an extra 45 billion euro private investments in SMEs.



3 Pact voor Innovatie en Innovatieraad

“Innovatie is de toekomst,” klonk uit de monden van deelnemers aan de Europese Innovatietop die eind 2015 plaatsvond in en om het Europees Parlement aan de vooravond van het Nederlandse EU-voorzitterschap. Een verklaring over de noodzaak van een Europees Innovatiepact, mede op initiatief van Van Nistelrooij en een Europees Innovatieraad kan rekenen op brede steun. Europees commissaris Carlos Moedas sluit zich erbij aan.

Interessant is dat de Europese Commissie voor de tweede keer een wedstrijd organiseert voor start-up-bedrijven. De beste start-ups ontvangen steun om kennis op te doen in Silicon Valley van het ecosysteem aldaar.

In Europa gaapt er immers nog steeds een kloof tussen de sterke en zwakke regio's als het gaat om investeringen in innovatie. Duidelijk is dat innovatie niet van bovenaf met regelgeving en financiële steun vanuit Brussel tot stand kan worden gebracht. Het Innovatiepact betreft lokale, regionale en nationale stakeholders en legt de basis van de connecties tussen hen. In die toekomstbestendige samenwerking van onderop schuilt de kracht van Europa.

De Europese christendemocraten maken zich al langer sterk om creatieve entrepreneurs te steunen. De transformatie van Europa naar een innovatieve kenniseconomie rust op zulke steunpilaren. Op scholen zouden ondernemersvaardigheden in het lespakket moeten worden geïntegreerd. Een goede

werking van de interne markt is verder belangrijk zodat start-upbedrijven over de landsgrenzen heen kunnen doorgroeien.

Het Innovatiepact roept op om de innovatiefocus in EU-budgetten en – investeringen te versterken, het vertrouwen van de burgers en investeerders in Europa te herstellen en zo de volgende generatie vernieuwers klaar te stomen.

Start-ups zouden ook de weg moeten vinden naar Brussel, en gebruik kunnen maken van Europese steun. De Europese Innovatieraad zou een adviesraad moeten worden met mogelijkheden naar het voorbeeld van de Nederlandse Green Deals, waarbij de Rijksoverheid met partijen (bedrijven, maatschappelijke organisaties, andere overheden) innovatiekelpunten aanwijst en aanpakt. In Nederland blijkt volgens commissaris Moedas, in een interview met ScienceBusiness, in 70 procent van de gevallen niet de regelgeving het obstakel, maar de perceptie ervan. “We moeten beter communiceren,” concludeerde hij.

3. Pact for Innovation and Innovation Council

“Innovation is the future”, said the participants at the European Innovation Summit in 2015, organised in and around the European Parliament just before the Dutch EU-presidency. The summit's declaration asking for a European Pact for Innovation was, also on the initiative of Van Nistelrooij, supported by Commissioner Moedas.

It is interesting to see that the European Commission, for the second time, organizes a competition for startups. The winners visit Silicon Valley and learn about its ecosystem.

There is still a gap between strong and weak regions in Europe, when we look at investments and innovation. Innovation cannot only be organised top-down with laws and financial support from Brussels. A Pact for Innovation would connect local, regional and national stakeholders. In this future-oriented bottom up cooperation lies Europe's strength.

Since long, Europe's christian-democrats want to support creative entrepreneurs. These are the pillars of Europe's transformation to an innovative knowledge economy. Schools, however, should start to take up business skills in their programmes. The single market should be completed so that startups have less problems in growing.

The Pact for Innovation calls for a more coherent innovation policy, more focus on innovation on EU budgets and investments, reassuring citizens' and investors' confidence in Europe and thus preparing a new generation of innovators.

Startups should also easier find their way to Brussels so that they can use EU support. The European Innovation Council should be an advisory council like the Dutch Green Deals by the national government, together with all stakeholders, which puts the finger on innovation bottlenecks. In an interview with ScienceBusiness, Commissioner Moedas said that in 70% perception was the obstacle and not the difficult rules. “We have to communicate better”, he said.



Het Europees Investeringsfonds of Junckerfonds, met 75 miljard euro voor starters en MKB, wordt volop ingezet. MKB-kredietverlener Qredits kreeg begin 2016 100 miljoen euro aan leningen via de Europese Investeringsbank (EIB) om 7.500 Nederlandse ondernemers te voorzien van start- of investeringskrediet. Het fonds dekt rechtstreeks voor 25 miljoen euro aan kredietrisico op Qredits-leningen. “Met Qredits willen we ondernemers de best mogelijke voorwaarden bieden om hun bedrijven te starten of te ontwikkelen, en nieuwe mensen aan te nemen”, zei EU-commissaris Marianne Thyssen (Werkgelegenheid). Ook in andere EU-landen wordt de ondersteuning ingezet.



The EU Investment Funds or Juncker Fund, with its 75 billion euro available for starters and SMEs, is central to this strategy. SME credit provider Qredits received 100 million euro in 2016 to provide 7,500 Dutch entrepreneurs with a startup or investment credit. This fund covers 25 million euro in credit risk on Qredits-loans. “With Qredits we want to give all chances to entrepreneurs to start and develop a company, and to hire people”, Commissioner for Employment Marianne Thyssen said. This support mechanism is being put into place in other EU member states.

↑ EU-Commissaris Moedas steunt het Innovatiepact.
EU Commissioner Moedas supports the Pact for Innovation.



High Tech Campus Eindhoven

Als start-up een plek veroveren op de High Tech Campus Eindhoven heeft voordelen. Je kunt meeliften op de ervaring en expertise van de bedrijven op de Campus, en hebt door je locatie gelijk een mooi visitekaartje voor bezoekers en investeerders.

HTC is een bedrijventerrein – ‘de slimste vierkante kilometer van Europa’ – waar 140 hightechbedrijven en instituten gevestigd zijn – denk aan Philips, IBM, Intel en NXP. Er werken meer dan 10.000 mensen van 85 verschillende nationaliteiten. De campus behoort daarmee tot de 17 procent grootste science parks van de wereld volgens de International Association of Science Parks, en is door het ministerie van Economische Zaken uitgroepen tot ‘campus van nationaal belang’.

Midden op de Campus, in HighTechXL Plaza, huist de start-up Smart Robotics, een uitzendbureau voor robots. Oprichter Heico Sandee is blij met de plek. “Ideaal. Toen we hier introkken was vanaf dag een alles perfect geregeld: zaken als internet en telefoons, maar we konden ook gelijk al gebruik maken van labs en faciliteiten op de Campus. Het is een inspirerende omgeving. We hoeven maar naar buiten te lopen en overall komen we mensen tegen die in hetzelfde veld werken.” Sandee profiteert van de voordelen van het netwerk. “Elke paar dagen word ik wel aan iemand voorgesteld die nuttig voor ons bedrijf is.” Daarnaast is er iedere eerste woensdag van de maand Drinks & Demo’s. Een informele bijeenkomst voor start-ups en professionals waarin ideeën en problemen worden gedeeld en zo mogelijk worden opgelost.

De zichtbare en onzichtbare samenwerking op de Campus zorgt voor snellere innovatie. Het klinkt zo simpel. Maar als je slechts een minuutje hoeft te lopen om even naar een start-up te komen kijken, dan doe je dat eerder dan als je de auto of het vliegtuig moet pakken. Bert-Jan Woertman, Marketing en Communications Director van de Campus: “Innovatie werkt nou eenmaal het beste face-to-face, met korte lijntjes. Dan kun je brainstormen, tekenen, dingen uitbeelden en laten zien.”

Er zijn zo’n 60 start-ups op de Campus. Speciaal voor deze bedrijven zijn er de gebouwen Bèta, Mu en HighTechXL Plaza waar ze kantoorruimte kunnen huren. En dan is er nog een speciale categorie: de start-ups die meedraaien in een Business Accelerator programma. In dit succesvol programma boekt je start-up heel veel progressie bij klanten, kan je partnerships aangaan en financiering aantrekken van investeerders. Woertman: “De afgelopen jaren hebben wij, bij ons op de Strip, 30 start-ups in dergelijke programma’s verwelkomt. Gezamenlijk hebben die 15 miljoen euro aan financiering opgehaald”.

Case study: High Tech Campus Eindhoven

Becoming part of the High Tech Campus Eindhoven has its advantages. You can profit from the experience of the nearby companies and at the same time it looks good on your business card. HTC, ‘the smartest square kilometer of Europe’, hosting 140 high tech companies and institutes, only think of Philips, IBM, Intel and NXP. More than 10.000 people and 85 different nationalities work on the site. The campus belongs to the top 17% largest business parks in the world, according to the International Association of Science Parks, and it has

been declared a ‘campus of national interest’ by the Dutch Ministry of Economic Affairs.

In the middle of the campus, at HighTechXL Plaza, we find startup Smart Robotics, a temp office for robots. Founder Heico Sandee likes where he works. “This is ideal, everything was organised perfectly from the day we arrived: internet, telephones, and we could use the labs that were there without further ado. From the moment we leave the door, we meet people who work in the same field as we.” Sandee profits from the advantages of this network. “Every few days, I’m introduced to somebody who can be interesting for our company.” Every first Wednesday of the month, Drinks & Demo’s is organised. This is an informal meeting for startups and professionals

where ideas and problems are shared and sometimes solved. The visible and invisible collaboration on campus accelerates innovation. It looks so simple. But if it only takes a five-minute walk to go see a startup, it is easier than taking the car or an airplane. Bert-Jan Woerman, Marketing and Communications director of the Campus: “Innovation works best face-to-face. You can brainstorm, use your hands, draw and show”.

There are 60 startups on the Campus. In three buildings they can rent offices and then there is the special category of startups that find themselves in the Business Accelerator Programme. This successful programme promotes the start-up with new clients, helps to enter into partnerships and gets investors interested. Woerman: “Over the last years we

De accelerator HighTechXL timmert ook nu stevig aan de weg. Programmaleider Eric Broekhuizen: “Wij richten ons met name op start-ups die hun product of service op geavanceerde technologie baseren, meestal zijn dat hardware start-ups. Dit type start-ups kunnen wij uitstekend versnellen door ons uitgebreide netwerk op, maar ook ver buiten de Campus. Samen met bedrijven, mentoren, ondernemers, studenten en in nauwe samenwerking met de internationale expat gemeenschap kunnen wij uitgebreide praktische support en vele warme introducties wereldwijd bieden.” Philips Innovation Services is bijvoorbeeld een bedrijf dat kan helpen met het vinden van de juiste experts. “We kunnen start-ups hier helpen met labruimte, met alle meet- en regelapparaten en personeel”, zegt Robbert Daan, Director Marketing Philips Innovation Services. Maar niet alleen voor start-ups is het fijn. Ook bedrijven profiteren van de aanwezigheid van start-ups op de campus. Daan: “Heel veel innovaties hangen van start-ups aan elkaar.”

Eindhoven en zijn High Tech Campus: een innovatief ecosystem.
Eindhoven and its High Tech Campus: an innovative ecosystem.



have had 30 startups in this programme. Together they have raised 15 million euro in financing”. The HighTechXL accelerator’ programme leader Eric Broekhuizen: “Our goal public are startups that use advanced technology, mostly hardware startups. We can help them to accelerate and together with other companies, mentors, entrepreneurs, students and in cooperation with the international expat community, we can offer worldwide support and introductions everywhere.” Philips Innovation Services for instance, is a company that helps finding the right experts. Robbert Daan, Director Marketing: “We can help startups with finding labs, tools and personnel.” Besides the other startups, bigger companies around the Campus like the presence of startups nearby. Daan: “A lot of innovations are composed of startups.”



Foto / Photo: High Tech Campus Eindhoven



De visie van

Gillian Tans

► *Wat kan Europa leren van het start-up en scale-up ecosysteem van Silicon Valley?*

Europa heeft al de potentie om de broedplaats voor internet en techbedrijven te worden. Wij hebben het marktpotentieel, het talent en fantastische plaatsen om te wonen voor jonge, op de wereldmarkt georiënteerde ondernemers en medewerkers.

Booking.com is een van de weinige Europese succesverhalen. Het begon in 1996 in Amsterdam met één persoon en één hotel. Sindsdien is Booking.com uitgegroeid tot het grootste hotelreserveringssysteem in de wereld en een van de grootste e-commercebedrijven. Met meer dan 10.000 werknemers verspreid over 170 kantoren, van wie 2700 alleen al in Amsterdam. Daarmee hebben we een 'internet-kampioen' opgezet en ontwikkeld in Europa. Maar Europa kan nog veel

► *What could Europe learn from the Silicon Valley start-up and scale-up ecosystem?*

Europe already has the potential to be a breeding ground for internet and tech companies. We have the market potential, the talent and we have great places to live for young, globally-minded entrepreneurs and employees.

Booking.com is one of not so many European success stories: From one person and one hotel at the time of the launch in Amsterdam in 1996, Booking.com has since grown to become the world's #1 accommodation site and one of the largest global e-commerce players. We employ more than 10,000 people in over 170 offices all around the world, 2,700 of

them in Amsterdam alone. So it is possible to establish and develop a global internet champion in Europe. But Europe still has a lot to learn from Silicon Valley and the US in general. First of all by embracing a climate of trial and error: Don't immediately regulate new innovations and developments, but see how market dynamics respond and give them some time to develop.

The EU has a strong disadvantage compared to the US because start-ups are faced with too many different rules. The lack of a functioning and coherent single market for the digital economy is seriously hampering start-ups, limiting their ability to scale up. Young tech companies in Europe are often forced to spend their limited resources on hiring

learn from Silicon Valley, and from the United States in general. In the first place, accept a climate of falling and rising. And do not immediately regulate for innovations and developments, but look at how the dynamics of the market work and give them time to develop.

The EU has a strong disadvantage compared to the US because start-ups are faced with too many different rules. The lack of a functioning and coherent single market for the digital economy is seriously hampering start-ups, limiting their ability to scale up. Young tech companies in Europe are often forced to spend their limited resources on hiring



Gillian Tans (1970) werd in april 2016 benoemd tot CEO van Booking.com. Daarvoor was ze operationeel directeur (COO) en president bij Booking, onderdeel van de Amerikaanse Priceline Group. Ze begon in 2002 bij de hotelboekingsite, die onder haar leiding uitgroeide van een klein bedrijf in Amsterdam tot een wereldwijde speler. Daarvoor werkte ze vier jaar bij hotelketen Golden Tulip, onder meer als marketing manager en verkoopdirecteur. Ze was ook werkzaam bij de Intercontinental-groep en een aantal zelfstandige hotels. Ze studeerde aan de Hotelschool in Middelburg.

Gillian Tans (1970) became CEO of Booking.com in April 2016. Before she was COO and president with Booking, part of the American Priceline Group. She started in 2002 at the hotel booking site, which became under her guidance a world-wide player. Before she worked four years at Golden Tulip Hotels, as marketing manager and sales director. She has also had positions at the Intercontinental Group and a few independent hotels. She is a graduate from Middelburg's Hotelschool.



► **Wat zijn de drie belangrijkste zaken die Europa moet aanpakken om het start-up en scale-up systeem te verbeteren?**

1. Creëer een interne markt door niet alleen relevante wetgeving te harmoniseren, maar handhaaf die consequent in heel Europa. Momenteel kan een zaak tot totaal verschillende uitkomsten in verschillende landen leiden. Een digitale interne markt met ruimte voor 28 verschillende interpretaties is geen digitale interne markt.
2. Houd de grenzen open voor goed opgeleide werknemers uit de hele wereld. Dit brengt mee dat je diversiteit omarmt en openstaat voor de wereld.
3. Investeer in onderwijs, van voorschools onderwijs tot post-doc onderwijs, en moedig ondernemersdenken aan, ook op universiteiten die bij uitstek de broedplaats zijn voor alle soorten innovatie.

lawyers instead of developers to deal with a fragmented regulatory environment. The lack of a single market is one of the reasons why the majority of European start-ups don't manage to expand beyond their national boundaries, or decide to move to the US.

“The lack of a single market is one of the reasons why the majority of European start-ups do not manage to expand beyond their national boundaries, or decide to move to the US.” Gillian Tans

► **Hoe kunnen we EU-fondsen, ondersteuning en start-ups/scale-ups dichterbij brengen?**

Laat het aan het bedrijfsleven over om te innoveren en te investeren in talent. Daar zijn we goed in. De taak van regeringen is te zorgen voor enige stabiele regelgeving in heel Europa, en tegelijkertijd barrières aanpakken zodat het minder moeilijk is om op te schalen binnen de EU. Hoe het ook zij er zijn al heel veel positieve initiatieven om start-ups te koppelen aan durfkapitaal en andere soorten fondsen, en die een kennishub vormen voor jonge ondernemers die op zoek zijn naar expertise om op te schalen. Zulke initiatieven ontstaan juist uit al bestaande ecosystemen, maar kunnen een ruggesteun zijn voor oprichters van bedrijven en zorgen voor structuur.

► **What are the three most important issues Europe should work on in order to improve its start-up and scale-up ecosystem?**

1. Creating a single market by not only harmonizing relevant laws but also enforcing them consistently across Europe. Currently the same issue can lead to completely different outcomes in different countries. But a digital single market with room for 28 different interpretations of the rules is not a digital single market.
2. Maintaining easy access to skilled workforce from all around the world. This includes maintaining a culture that embraces diversity and is open to the world.

“Het gebrek aan een interne markt is een van de redenen waarom de meerderheid van de Europese start-ups niet uitbreidt buiten de nationale grenzen, of besluit te verhuizen naar de VS.” Gillian Tans

3. Investing in education – from pre-school to post-docs – and encouraging entrepreneurial thinking, including at universities which are prime breeding ground for all kinds of innovation.

► **How can we bring together EU funds, supportive measures and startups/scale-ups?**

Leave it to businesses to innovate and invest in talent. This is what we are good at. The best thing governments can do is to create and ensure some level of regulatory certainty across the EU, while lowering barriers to make it less burdensome for companies to grow and scale-up within the EU. That said, there are a lot of positive initiatives to connect





start-ups to venture capital and other sources of funding and to serve as a knowledge hub for young entrepreneurs who are looking for expertise on how to scale up. Such initiatives typically develop out of already existing ecosystems, but can help to encourage founders and provide a framework.

↑ In 2013 bezocht ik, samen met mijn collega's Pilar del Castillo (EVP, Spanje en voorzitter van het European Internet Forum – EIF), Joachim Zeller (EVP, Duitsland) en Sabine Verheyen (EVP, Duitsland) het Berlijnse start-up ecosysteem

In 2013 I visited, with my colleagues Pilar del Castillo (EPP, Spain and president of European Internet Forum – EIF), Joachim Zeller (EPP, Germany) and Sabine Verheyen (EPP, Germany) the Berlin Startup Ecosystem.



De visie van

Emile Aarts

► **Wat kan Europa volgens u leren van het Silicon Valley start-up en scale-up ecosysteem?**

Schaalgrootte en dynamiek zijn de meest belangrijke factoren die het succes bepalen van het Silicon Valley ecosysteem. Daarnaast vormen de aanwezige cultuur van creativiteit en de grootschalige beschikbaarheid van durfkapitaal twee belangrijke elementen die de ontwikkeling stuwen van het meest succesvolle start-up gebied van de wereld. Wie er ooit geweest is, heeft gevoeld dat het gehele gebied innovatie ademt. Iedereen is ermee bezig en draagt eraan bij. Het bepaalt het dagelijks leven van miljoenen mensen. Het is een levenswijze waar je niet omheen kunt. Alles draait om vernieuwing en verandering en op een schaal die de grootte van Europese slimme regio's ver overstijgt.

► **What could Europe learn from the Silicon Valley start-up and scale-up ecosystem?**

The economies of scale and a specific dynamic explain the success of Silicon Valley's ecosystem. Also, the culture of creativity and the presence of venture capital are important factors that are boosting the Valley. Everyone having visited the region feels the breath of innovation. Everybody is impregnated by it. It is the daily life of millions of people. It is a way of life. Everything is about innovation and change and it happens there on a scale that is so much larger than Europe's smart regions.

► **Wat zijn de belangrijkste 3 zaken die Europa moet aanpakken om het start-up en scale-up ecosysteem te verbeteren?**

Als eerste zou ik de rol van de universiteiten in het ecosysteem willen versterken. Europese universiteiten richten zich nog steeds vooral op hoog-niveau en zuiver wetenschappelijk onderzoek en dat is prima, maar daarnaast zouden ze, net als bij Stanford University en de overige top universiteiten in de Bay Area, meer oog en waardering voor conceptontwikkeling en ondernemerschap moeten tonen. Hierdoor kunnen ze uitgroeien tot ware derde generatie universiteiten en zodoende als aanjager optreden van het start-up klimaat. Als tweede wil ik een pleidooi maken voor de ontwikkeling van creatieve probeeromgevingen waarin nieuwe concepten spelenderwijs worden ontwikkeld en uitgewisseld. De aanwezigheid van grote bedrijven is daarbij belangrijk vanwege het vermogen om de vele nieuwe ideeën te absorberen. De geschiedenis van de Bay Area toont aan dat er altijd omgevingen zijn geweest zoals The Home Brew Computer Club, The Maker Movement

► **What are the three most important challenges Europe needs to tackle if it wants to improve the quality of its general start-up and scale-up ecosystem?**

First of all, I would strengthen the role of universities in the ecosystem. European universities still aim for high-level scientific research. This is fine, but besides that they should, like Stanford Universities and the other universities in the Bay Area, also aim for conceptual development and entrepreneurship. Secondly, the existence of creative hotbeds, where new concepts can be played out. The presence of large companies is necessary to absorb the new ideas. In the history of the Bay Area, there have always been environments as there



Emile Aarts (1955) studeerde natuurkunde in Nijmegen, en promoveerde in 1983 aan de Rijksuniversiteit Groningen. Hij werkte daarna bij Philips Research, vanaf 2009 als Chief Scientific Officer. In 1990 werd hij ook deeltijds hoogleraar informatica aan TU Eindhoven. In 2012 verliet Aarts Philips en werd decaan van de faculteit Wiskunde en Informatica van de TU/e. Sinds 1 juni 2015 is hij rector magnificus van Tilburg University. Hij zit daarnaast in diverse, ook Europese besturen, zoals het Rathenau Instituut.

Emile Aarts (1955) studied natural science in Nijmegen and obtained his doctorate in 1983 in Groningen. He entered Philips Research, and became Chief Scientific Officer in 2009. In 1990 he became part-time professor in informatics at TU Eindhoven. In 2012 he left Philips and became dean of the TU/e Mathematics and Informatics department. Since 1 June 2015 he is rector magnificus of Tilburg University and he has seats in many European boards, one of which is the Rathenau Institute.



en de Menlo Park Tech Shop waarin een klimaat van uitproberen en uitwisseling van nieuwe dingen tot nieuwe concepten leidde. Dit fenomeen van creatieve speeltuinen wordt vaak voortgezet in grote bedrijven zoals Google en Tesla. Als derde noem ik graag de versnellerwerking van sturend kapitaal. In de Bay Area zijn miljarden dollars durfkapitaal beschikbaar. De *venture* kapitalisten weten dat slecht 0,07% van de start-ups de potentie heeft om echt groot te worden en dat 40% failliet gaat binnen drie jaar. Kortom, men moet voorzichtig omspringen met het geld en men doet dat door acceleratie en stage-gating concepten te ontwikkelen die vroegtijdig signaleren of een bedrijfje succesvol wordt. Vroegtijdig stoppen van weinig veelbelovende bedrijfjes is er verheven tot een kunst.

► **Hoe kunnen we EU-fondsen, ondersteuning en start-ups/scale ups dichter bij elkaar brengen?**

Naar mijn mening zou de EU haar fondsen moeten aanwenden om de innovatieketen beter te regisseren. Er zou meer geld geïnjecteerd moeten worden in het

are The Home Brew Computer Club, The Maker Movement and Menlo Park Tech Shop where a climate of exchange leads to new concepts. Google and Tesla use the same technique of these hotbeds. Thirdly, the accelerator force of venture capital, deciding on the viability of the best ideas. Venture capital in the Bay Area are put to good use. Any venture capitalist knows that only 0.07% of startups has the potentiality to grow big and that 40% are bankrupt within three years. One has to be careful where to put one's money. This is done by organising accelerations and stage-gating concepts. These help to show if a startup has any chance. The early killing-off of small companies has become an art in Silicon Valley.

initiële innovatie proces waarbij grootschalige programma's rond universiteiten worden gebouwd die bereid zijn proeftuinen en omgevingen op te zetten waar gebouwd en ontwikkeld wordt. Verder zouden EU fondsen gebruikt kunnen worden als acceleratiemiddelen waarmee succesvolle bedrijfjes sneller tot ontwikkeling worden gebracht. Tot slot zouden de fondsen gebruikt moeten worden om niet-succesvolle ondernemers een omgeving te bieden waarin zij zich opnieuw kunnen concentreren op een volgende innovatie.

“Er zou meer geld geïnjecteerd moeten worden in het initiële innovatie proces waarbij grootschalige programma's rond universiteiten worden gebouwd die bereid zijn proeftuinen en omgevingen op te zetten waar gebouwd en ontwikkeld wordt.” *Emile Aarts*

► **How can we better link up EU funds, support schemes and startup and scale-ups?**

The EU should use her money to better direct the chain of innovation. More money should be put into the initial innovation process, and large programmes should be built around universities which are then ready to create their ecosystem. EU funds should also be used to help accelerate startups. And finally, EU funds should be used to create security for failed entrepreneurs, giving them an environment to start over.

“More money should be put into the initial innovation process, and large programmes should be built around universities which are then ready to create their ecosystem.” *Emile Aarts*



De visie van

Ron Mobed

► **Wat kan Europa volgens u leren van het start-up en scale-up ecosysteem van Silicon Valley?**

Op de eerste plaats kan Europa leren van zijn eigen succes, niet alleen van andere delen van de wereld. We doen het best goed, met start-ups die zijn uitgegroeid tot succesvolle bedrijven als Spotify, Blablacar, Adyen en Booking.com. Als Europa voorop wil lopen moet het een eigen visie ontwikkelen over hoe start-ups onze economie, onze samenleving en onze levens kunnen verbeteren. In mijn ogen draait het hierbij vooral om het creëren van mogelijkheden om ideeën uit te wisselen en te leren van elkaar. Bij Elsevier kijken we voortdurend uit naar andere bedrijven, vooral start-ups. Om van hen te leren, om hen mogelijkheid te verlenen om bij te dragen aan onze producten en, als ze dat willen, om ze in hun verdere ontwikkeling te steunen. En dat werkt erg goed in Silicon Valley, een relatief klein,

► **According to you, what could Europe learn from the Silicon Valley startup and scale-up ecosystem?**

First of all, Europe can learn a lot from its own success, not only from those in other parts of the world. We're actually doing quite well. Europe has produced great start-ups that have scaled up to become successful companies. Look, for example, at Spotify, BlaBlaCar, Adyen or Booking.com here in the Netherlands. If it really wants to lead, Europe needs to create its own vision on how startups can improve economy, our society, our lives. To me, this means first and foremost creating opportunities to exchange ideas and to learn from peers and mentors. At Elsevier, we constantly reach out to other companies, particularly startups, to learn from them,

dichtbevolkt gebied met zeer getalenteerde mensen die ondernemen zonder veel overheidsbemoediging. Een testomgeving waarin falen oké is. Dat motiveert mensen om gedurfde, nieuwe dingen te proberen zonder zich al te druk te maken om wat niet werkt.

► **Wat zijn de belangrijkste drie zaken die Europa moet aanpakken om het ecosysteem voor starters en groeiers te verbeteren?**

Allereerst is het essentieel om partnerschappen tussen grote bedrijven en start-ups te stimuleren. Gevestigde bedrijven zoals Elsevier kunnen leren van start-ups, en andersom. Met onze geschiedenis van permanente vernieuwing beschouwen we onszelf eigenlijk ook als een start-up, maar dan een 135-jarige. We moeten ons daarbij niet alleen op individuele starters richten maar op het bredere ecosysteem met daarin gevestigde bedrijven die starters helpen te groeien.

Ten tweede proberen we in Europa te zorgen dat sociale rechtvaardigheid het fundament van onze

to offer opportunities to them to contribute to our products and to, if so desired, help them in their development. And that's something that works very well in Silicon Valley: it's a relatively small place, densely populated with extremely talented people who are allowed to go about their business without much interference from the government. It also offers an environment for testing and quick adoption and there's a culture that promotes the idea that failure is OK.

"Elsevier is also a startup, just a 135-year old one."

Ron Mobed



Ron Mobed werkt sinds 2011 bij Elsevier en is er sinds augustus 2012 CEO. Elsevier is een dochteronderneming van RELX Group, voorheen bekend als Reed Elsevier. Hiervoor heeft hij leidende posities op het gebied van informatie-technologie, bij onder meer IHS en Schlumberger, vervuld. Ron is een van de twintig leden van de internationale adviesraad 'Circle of Influencers' voor Startup Delta, het initiatief geleid door Neelie Kroes die Nederland op de kaart tracht te zetten als broedplaats van start-ups. Ron heeft verschillende opleidingen tot ingenieur aan Cambridge University en Imperial College gevolgd.

Ron Mobed was appointed Chief Executive Officer, Elsevier (later RELX Group) in August 2012. Ron previously headed Elsevier's science and technology businesses. Joining Elsevier in 2011, Ron has had broad range of global experience in electronic information businesses across a number of sectors and regions globally. He was previously President of Cengage Learning's Academic & Professional Group. Earlier, Ron held a series of leadership positions with information services company IHS, including as Co-President & Co-Chief Operating Officer; and with Schlumberger. Ron is a member of Startup Delta's International Circle of Influencers.



samenlevingen blijft. Maar we moeten niet vergeten dat bedrijven voor banen en inkomsten zorgen, zowel voor individuen als overheden, en daarmee de sociale gelijkheid te bevorderen die we als samenleving nastreven. Dat wordt soms onvoldoende gewaardeerd en belangrijke regels, zoals auteursrechten in onze branche, worden te snel in twijfel getrokken terwijl deze regels er juist voor zorgen dat bedrijven hun bijdrage kunnen blijven leveren. Ten derde zou Europa een cultuur van risico's nemen en internationale uitwisseling moeten omarmen die start-ups een boost geven en de ecosystemen waarin zij floreren te vergroten.

► ***Hoe kunnen we EU-fondsen, ondersteuning en start-ups/scale-ups bij elkaar brengen?***

Er zijn vele voorbeelden van recente, succesvolle Europese steun-initiatieven voor start-ups. Elsevier heeft geholpen bij de lancering van Axon: een netwerk van oprichters van de beste wetenschap- en onderzoeksgerelateerde start-ups. Ons doel is om start-up – stichters te bereiken en van hen te leren.

► ***What are the three most important issues Europe should work on in order to improve its start-up and scale-up ecosystem?***

First of all it's essential to encourage partnerships between corporates and startups. More established firms like Elsevier and others can learn from startups, and startups can learn from mature companies. In fact, because of our long history of constant innovation and reinvention, we consider ourselves a 135-year old startup.

We also shouldn't just focus on individual startups firms alone, but on the larger startup ecosystem in Europe that includes corporations that can help smaller players grow.

Maar nog belangrijker is met hen een relatie aan te gaan en samenwerking mogelijk te maken door het ter beschikking stellen van Elsevier-middelen en -ervaring. Ik heb verder het genoegen om tot de adviesraad van Startup Delta te behoren. Dit initiatief, geleid door oud-EU-commissaris Neelie Kroes brengt stakeholders uit de gehele start-up-gemeenschap – investeerders, beleidsbepalers, entrepreneurs, gevestigde bedrijven –

Secondly, in Europe we are justified in trying to make sure that social justice remains the underpinnings of our societies. At the same time, we should realise that commerce and private sector profits generate jobs and pay the bills both in private households and governments and hence are key tools in ensuring the social equality we seek. Sometimes that's insufficiently appreciated and regulations, such as copyright laws in our field, are questioned too quickly even though they underpin businesses' viability. Thirdly, Europe should foster a culture of risk-taking and international exchange which boosts startups and helps to scale-up the ecosystems in which they flourish.

► ***How can we bring together EU funds, supportive measures and start-ups/scale-ups?***

Many successful startup support initiatives have emerged in Europe recently. Elsevier has helped to incubate a project called Axon, a network for founders of the best science and research startups. The objective is for us to meet with startup founders, learn from them. But more importantly to connect them with them and enable cooperation through making Elsevier resources and expertise available. In the Netherlands, former EU Commission Vice-President Neelie Kroes has launched the Startup Delta project. This initiative brings together all the key players – policymakers, start-ups and bigger companies to learn from each other. I have the privilege of being a member of the Startup Delta International Circle of Influencers. That role fits us like a glove. Not just because

samen om van elkaar te leren. Die rol past ons perfect. Niet alleen omdat wij ook klein zijn begonnen maar omdat wij tegenwoordig eigenlijk ook nog een start-up zijn – wij maken een transitie van contentleverancier tot aanbieder van online informatie-oplossingen die onze klanten in de wetenschappelijke en medische wereld ondersteunen in het helpen van patiënten en het verbeteren van de maatschappij als geheel. Elke dag proberen we nieuwe dingen uit en werken we samen met kleine bedrijven en academische instituten, met concrete resultaten in belangrijke gebieden: we verbeteren wetenschap en gezondheidszorg, stimuleren innovatie en creëren banen. Daarom zijn we zo betrokken bij Startup Delta: het delen van onze inzichten en ervaringen met een nieuwe generatie ondernemers in Nederland. Dat is niet alleen een keuze, we zien het ook als onze verantwoordelijkheid.

“We kunnen leren van start-ups, en start-ups kunnen leren van ons.”

Ron Mobed

Elsevier too started out small, but also because we are in many ways again a startup today as we are transitioning from a content provider to an information solutions provider that develops and applies the latest technology to help clients in science, technology and medicine to make critical decisions that help patients and improve society. We try new things every day, partner with new small businesses and new academic institutions on a regular basis, and are seeing how these lead to tangible results in important areas: improving science and health care, boosting innovation, and creating jobs. That is why we are so committed to Startup Delta. Sharing insights and expertise, passing on that knowledge to a new generation of Dutch entrepreneurs is not just our choice; we consider it our responsibility.



De visie van

Tony Askew

► **Wat kan Europa volgens u leren van het start-up- en scale-up ecosysteem van Silicon Valley?**

Europa heeft een lange strijd geleverd om zijn wetenschappelijke successen en technisch kunnen om te zetten in ondernemerschap en zakelijk succes. Cultuur, houding en sociale verworvenheden van Europa rijmen vaak niet met de meer voortvarende Amerikaanse manier om technologie te commercialiseren.

Silicon Valley is internationaal de gouden standaard geworden als het gaat om innovatie en snel commercieel succes. Een toplocatie die de knapste koppen trekt, al duurde dat langer dan gedacht. Die talenten manifesteerden zich eind jaren vijftig op de vloedgolf van de uitvinding van silicium, vandaar de naam Silicon Valley, en die van microprocessors. Deze vernieuwende industrie was voor wetenschappers een

► **According to you, what could Europe learn from the Silicon Valley startup and scale-up ecosystem?**

Europe has struggled to translate its long history of scientific endeavour and raw technical excellence into a culture of entrepreneurialism and commercial success. The culture, attitude and social rewards of modern Europe often sit uncomfortably alongside the freewheeling, somewhat buccaneering approach to technology commercialisation at play on the other side of the Atlantic.

Silicon Valley has become the gold standard against which the rest of the world measures itself in terms of genuine innovation and rapid commercial success. It's rise as the

ware schatkamer aan uitvindingen en een inkomstenbron tegelijk. De revolutie op het gebied van software en hardware in de jaren zestig en zeventig kwam voort uit een experimenteercultuur en een cultuur die mislukkingen accepteerde, die de meest talentvolle mensen inspireerde de toekomst vorm te geven. Maar dit alles had niet gekund zonder de financiële innovatie van durfkapitaal.

De reden dat Silicon Valley nog steeds de vestigingsplaats is van de meest succesvolle en disruptieve bedrijven is het diepgewortelde ethos van durfkapitalisten. Ondernemers en financiers gaan er nog steeds voor, omdat de mensen die de markt destijds opschudden, nog steeds actief zijn om de nieuwe generatie ondernemers op weg te helpen. Vandaar deze hub of dit ecosysteem waar alle kennis, kunde en kapitaal voorhanden zijn. Dat is de ware kracht van Silicon Valley.

pre-eminent location in the technology world and its draw to the greatest minds of generations of engineers and entrepreneurs has actually taken longer than most people may think. The first financiers and companies appeared in the late 50s and were driven by the rapid innovations on silicon, hence its name, which became the micro-processing industry. This foundational industry created whole new classes of technology and opportunities for scientist to invent and make money at the same time. The hardware and software revolution of the 60s and 70s was largely driven by a highly driven culture of experimentation and acceptance of failure which drew the brightest minds intent on inventing the future. However none of it would have been possible without a



Durfinvesteerder Tony Askew studeerde natuurkunde aan de Royal Holloway University of London. Hij heeft 25 jaar ervaring bij het opzetten van bedrijven op het gebied van informatietechnologie. Zo was hij eind 2000, op het hoogtepunt van de dotcom-revolutie, mede-oprichter van REV Venture Partners, dat wordt gesteund door RELX Group. REV heeft belangen in meer dan veertig bedrijven in de VS, met name in Silicon Valley, en verder Europa en Israel. Askew is bestuurder bij vijf bedrijven, en heeft geld gestoken in een tiental REV-bedrijven, zoals Palantir, MemSQL, Talix, Recorded Future, Fingerprint, Sentrian, Signal Media, Heavy Bit Industries, YCharts en Intelligize.

Tony Askew is a venture capitalist. He is a co-founder Partner of REV Venture Partners at the height of the dotcom boom in late 2000's. REV Venture Partners is backed by RELX Group, one of the world's largest and most successful information, data and analytics companies. Tony has spent the last 25 years building, growing and financing technology and data businesses, first as an operator, then as an entrepreneur and then as a venture capitalist. He currently sits on the board of Agworld, Babbel, CreativeLive, Tigertext and Treato and is an active investor in the broader REV portfolio, including Palantir, MemSQL, Talix, Recorded Future, Fingerprint, Sentrian, Signal Media, Heavy Bit Industries, YCharts and Intelligize.



► **Wat zijn de drie belangrijkste zaken die Europa moet aanpakken om het ecosysteem van start-ups en scale-ups te verbeteren?**

Leren van Silicon Valley is belangrijk maar een tweede Silicon Valley kun je wel vergeten. Echter, Europa kan het nodige doen om zich meer te richten op de drie belangrijkste pijlers van ondernemerschap. Ontketen het talent, geef talenten nog meer mogelijkheden en ruimte om te ondernemen. Ontsluit het kapitaal, in vergelijking met de Verenigde Staten vertonen we in Europa veel te risicovrij gedrag. Overheden moeten ervoor blijven zorgen dat de huidige generatie durfkapitalisten kan doorgroeien, en de vruchten kan plukken van hun succes. Daarmee tegelijk zorgend voor extra kapitaal en fondsen. En ten derde: Denk groot, vele Europese bedrijven leggen de lat te laag omdat ze het risico niet aandurven. Maar het goede nieuws is dat de jongste generatie Europese ondernemers ambitieuzer is dan ooit.

financial innovation that helped fuel the financing needs of these entrepreneurs and their companies – venture capital.

The reason that Silicon Valley is still the home of some of the most successful and disruptive companies is that this ethos has become an instinctive culture. In Silicon Valley, entrepreneurs and financiers have belief because the people that previously led the disruption of markets are on hand to help the next generation set up their businesses and grow them. This has led to a hub or ecosystem emerging in Silicon Valley where all the skills, learning and capital are on hand, experienced and local. This is the true strength of Silicon Valley.

► **Hoe kunnen we EU-fondsen, ondersteuning en start-ups en scaleupbedrijven dichterbij elkaar brengen?**

Dat gebeurt al, maar we moeten nog meer doen. Het barst in Europa in bijna elk land en elke stad van de initiatieven. Maar we moeten niet vergeten dat het innovatieproces alle Darwiniaanse trekken vertoont. Er zijn veel meer verliezers dan winnaars en dat geldt ook voor beginnende ecosystemen ofwel menige regio, stad of land zal het tegen een ander moeten afleggen. We moeten niet verwachten dat ze het allemaal even goed doen. Talent en de markt zullen uiteindelijk de doorslag geven. Voor beleidsmakers zal dit de grootste uitdaging blijven.

► **What are the three most important issues Europe should work on in order to improve its start-up and scale-up ecosystem?**

Taking the lessons from Silicon Valley is important, but it is also almost impossible to recreate or reproduce. However, there is much that Europe can do to focus on the three drivers of entrepreneurship:

Unleash the talent. There are thousands of programmes across Europe that are encouraging those in education and those in existing roles to become more entrepreneurial. This needs to continue and become more intense.

Unlock the capital. European capital is much more risk averse than its US counterparts. Governments have had and must continue to play a role via incentives and other mechanisms to ensure that this current successful generation of venture capitalists expands and reaps the fruit of their success, attracting further pools of capital and expanding the funding landscape in Europe.

Think big. Many European companies have their goals set too low by risk intolerance. The good news is that the latest generation of European entrepreneurs are now setting their sights much, much higher than ever before.

► **How can we bring together EU funds, supportive measures and startups/scale-ups?**

This is taking place already and we need to do more. Almost every country and city across Europe has a raft of initiatives. However, it is very important to recognise that the process of creating innovation is intensely Darwinian. There are a lot more losers than winners and this applies to budding ecosystems as well, which will mean that many regions, cities and countries will fall short of those who succeed. We should not have the expectation that every city or country will have equally intense, productive and valuable ecosystems. The talent and market will ultimately decide and for policy makers this will always be the trickiest issue of all.



De visie van

Anne Janssens

► **Welke locatiefactoren zijn essentieel voor uw succes? Welke suggesties heeft u voor verbeteringen?**

Als ondernemer in Silicon Valley heb je Amerika als markt. Ondanks de euro is Nederland zo klein. Startup Delta probeert dat open te breken. Erop wijzend dat Nederland nog steeds impact heeft, wordt ondernemers opgeroepen om groot of internationaal te blijven denken. In de praktijk valt dat tegen. Jonge ondernemers denken vooral aan de Nederlandse markt, misschien ook aan Engeland of Duitsland. Verder speelt de nabijheid van universiteiten (Stanford, UCLA) een krachtige rol voor start-ups in Silicon Valley. Bovendien zit er voor Nederlandse begrippen heel veel geld van durfinvesteerdere. Amerikanen hebben veel minder een kritische houding, zij denken in kansen en hebben de mentaliteit van liever drie keer falen

► **Which location criteria are essential for your success? Which suggestions do you have for improvements?**

As entrepreneur in Silicon Valley you have America and the world as your market. The Netherlands, even with the euro, is too small. Startup Delta tries to remedy this. It calls upon entrepreneurs to think big. In Silicon Valley one cannot underestimate the value of the nearby universities and venture capitalists or 'angel investors'. Americans have another way of dealing with failure. In the US everybody would rush towards an initiative as Windcentrale or Spotify for that matter. A big difference however is that the Dutch tax administration is not a partner of entrepreneurship,

en een keer slagen, dan niet durven. In Nederland zijn er relatief weinig 'angel investeerders' of venture capitalists, meer private equitypartijen die investeren vanaf een flinke omzet. In Silicon Valley zou er met ellebogen worden gewerkt om te investeren in een start-up als de Windcentrale. Iedereen zou daar er boven op springen als zich een nieuwe Spotify aandient. Een specifiek probleem waar we met de Windcentrale tegenaan liepen, is het treffen van fiscale regelingen met de Belastingdienst. Wat ons opviel is dat de belastingdienst niet optreedt als partner maar als een loket. We hadden heel veel geld en doorzettingsvermogen nodig om uiteindelijk geschikte regelingen te treffen. Opschalen is iets anders. Als start-up-ondernemer ben je 'met alles bezig', van juridische zaken, marketing tot IT. Als je wilt uitbreiden, moet je een team vormen en heb je specialisten en mensen met veel (management-) ervaring nodig.

“We moeten onze succesverhalen promoten.” Anne Janssens

but a pure collector of money. It took us a long time to get around this and develop interesting tax programmes. Then there is the scale-up exercise. As a startup, you have to deal with everything at the same time. If you want to grow, you need to rely on a team with specialists and experienced managers.

► **What are the three most important challenges Europe needs to tackle if it wants to improve the quality of its general start-up and scale-up ecosystem?**

We need to promote our success stories. Otherwise we will never augment our European venture capital. A startup as



Anne Janssens (1980) studeerde in Delft natuurkunde, met een passie voor duurzaamheid. Zij werkte na haar studie enkele jaren voor DSM en KPN. Tegelijkertijd zette zij zich in voor Leaders for Nature, zakelijk netwerk van natuurbeschermingsorganisatie IUCN NL. Zij bracht ook zonnepanelen op de markt, via haar eigen bedrijf SOFY Energy. In 2012 werd zij partner van de Windcentrale. Najaar 2015 startte zij de CoFounders met drie andere ondernemers, ook om start-ups te helpen versnellen.

Anne Janssens (1980) studied natural science in Delft and was already then passionate about sustainability. She then worked for DSM and KPN and at the same time she was active in Leaders for Nature, a business network of environmental protection organisation IUCN NL. She sold solar panels with her company SOFY Energy and in 2012 she became partner of Windcentrale. Late 2015 she started CoFounders with three other entrepreneurs, to help accelerate startups.



► **Wat is nodig om de hoeveelheid risicokapitaal in de EU te vergroten?**

Succesverhalen zijn nodig om de hoeveelheid risicokapitaal in Europa te vergroten. Maar er bestaan andere financieringsmodellen. Een start-up als de Windcentrale, in twee jaar tijd goed voor 15.000 deelnemers die een stukje windmolen kochten, met 10.000 klanten 'in de wacht' en eenzelfde aantal mensen die onze nieuwsbrief ontvangen, haalde in twee maanden 6 tot 7 miljoen euro via crowdfunding op. Je hebt niet altijd investeerders nodig.

Maar het is niet allemaal zo negatief in Nederland en Europa. Ik denk aan de subsidies die in lijn zijn met je thema, inschrijven bij de Kamer van Koophandel is supergemakkelijk, en Nederland is een fiscaal gunstig land. Vergeleken met Frankrijk is het heerlijk ondernemen. In Amsterdam en Den Haag heb je zoveel likeminded mensen die ervoor willen gaan. Al zijn ze wel op Nederland georiënteerd. Er is geen ecosysteem met durfinvesteerders die eromheen zwerven.

Windcentrale, where in two years 15,000 people bought a part of a windmill, with 10,000 clients in waiting and the same amount of people receiving our newsletter, we collected 6 – 7 million in crowdfunding in two months. You not always need investors.

► **How can we enlarge the amount of risk capital in the EU?**

Europe and the Netherlands are not that bad. Just look at the existence of subsidies that are in line with your field of work, you can easily register at the Chamber of Commerce and the Netherlands has a good tax regime, compared to France, for instance. In Amsterdam and The Hague, you find enough

like-minded people with a drive. The only thing is that they are focused too much on the Netherlands and that there should be an ecosystem of venture capitalists, hovering to get involved in good entrepreneurship.

“We need to promote our success stories.”

Anne Janssen



De visie van

Don Ritzen

► **Wat kan Europa volgens u leren van het start-up- en scale-up ecosysteem van Silicon Valley? Welke zaken zou Europa moeten verbeteren?**

Silicon Valley heeft een transparante cultuur over geld en over wie investeert in wie. Er bestaat een cultuur van optimisme en hard werken. Ik heb het zo vaak gezien dat een ondernemer in Silicon Valley twee keer failliet ging maar opnieuw geld kreeg.

Start-ups zijn voor ons rockbands in business. Op onze hoofdvestiging in Amsterdam werken inmiddels 35 mensen, maar we zitten ook in Nijmegen. Er komen verder kantoren in Singapore en Bogota. We zijn ook actief geworden op terreinen als zorg en slimme energie. Ons kapitaal is afkomstig uit de markt, onder andere Booking.com is een van onze financiers. Ofwel

► **What could Europe learn from the Silicon Valley start-up and scale-up ecosystem? What should Europe improve?**

Silicon Valley has a culture of transparency and about money and about who invests in whom. Also, there is a culture of optimism and hard work. I have seen many times that an entrepreneur in Silicon Valley went bankrupt twice and still found investors afterwards.

For us business people, startups are the rockbands. In our headquarters in Amsterdam we have 35 employees, but we are also in Nijmegen and we are opening offices in Singapore and Bogota. We have become active in the care sector

van partijen die dezelfde ideeën en dezelfde drive hebben. Die rol kan de EU nooit op zich nemen.

Maar Europa kan op een andere manier wel haar rol spelen. Gezien het nijpende tekort aan IT-experts is er sprake van een 'war on talent'. Programmeerkennis is het belangrijkste. De EU-visumregels zouden verder versoepeld moeten worden om talenten binnen te kunnen halen. En verder zouden basisschoolkinderen meer ondernemend moeten leren denken. Hubert Deitmers heeft daartoe de stichting Jong Ondernemen. Leerlingen moeten leren hoe te leren van internet. Want alles staat online, de universiteit van Stanford laat dat zien.

“Start-ups zijn de rockbands van business.”

Don Ritzen

and smart energy. We take our capital from the market. Booking.com is one of our financiers. Or we get help from companies that have the same ideas and drive. The EU can never play that role.

Europe, however, has another role. There is a dire need for IT experts. It is a 'war on talent'. Programming skills are very much sought after. Europe should simplify its visa rules so we can get more qualified people in. And in elementary schools in Europe, children should learn about how businesses work. Hubert Deitmers therefore set up the foundation Jong Ondernemen (Young Entrepreneurship). Pupils should learn how to learn from the internet. The University of Stanford shows us that everything is online.



Don Ritzen (1983) studeerde economie aan de Universiteit Utrecht en was al tijdens zijn studie gefascineerd door start-ups. Hij deed in 2010 mee aan het Startup Weekend in Kopenhagen, dat hij met zijn team Memolane won. Hij zette daarna zulke weekends op in Utrecht, Eindhoven en Amsterdam. Twee jaar later behoorde hij tot de oprichters van Rockstart, een soort start-upschool en broedplaats voor jonge, innovatieve ondernemers in Amsterdam.

Don Ritzen (1983) studied economics at the University of Utrecht and even then he was fascinated by startups. He participated in 2010 to Startup Weekend Copenhagen and he and his team Memolane won. He then set up similar weekends in Utrecht, Eindhoven and Amsterdam. Two years later he belonged to the founders of Rockstart, a kind of startup school and a hotbed for young, innovative entrepreneurs in Amsterdam.



► **Welke locatiefactoren zijn essentieel voor start-ups?**

Start-ups zijn in de eerste fase afhankelijk van onder andere angel-investeerdere die risicokapitaal verschaffen. Stimuleer dat soort investeringen net als in Engeland, maak het fiscaal aantrekkelijker en maak zulke investeringen aftrekbaar. En maak het fiscaal aantrekkelijker om werknemers in opties en aandelen uit te betalen. Dit bevordert ondernemerschap, nu is die optiebelasting (50 procent) fors.

► **Which location criteria are important for startups?**

First, startups are dependent on angel-investors who put up the necessary venture capital. We have to stimulate this sort of investments, as they do in England. It needs to be fiscally attractive and tax-deductible. What also should become tax-deductible is to pay employees in shares and stock options. This will boost entrepreneurship. At 50%, today's taxes on options are very high.

“Startups are the rockbands of business”. Don Ritzen



De visie van

Kars Veling

► **Welke locatiefactoren zijn essentieel voor uw succes, en welke suggesties heeft u voor verbeteringen?**

Q42 is een happy place for nerds, zoals we zeggen. Start-updenken doorspekt het hele bedrijf. Onze medewerkers willen impact hebben, zo ontwikkelen we momenteel een drone voor milieudoelinden voor Greenpeace in Indonesië. We werken ook voor de Staatsloterij, Mazda, Philips, het Londense Tate Museum, ROC Mondriaan, we bouwden mee aan de veelgeprezen website van het Rijksmuseum. We zijn een platte organisatie, zonder managers. In Den Haag werken veertig mensen en groeien we zo hard dat we misschien gaan verhuizen, in onze vestiging in Amsterdam zijn het er 25. Het gaat om zestig ontwikkelaars, de rest is 'overhead'. Ik weiger concessies te doen op kwaliteit. Als Chief Technology Officer zit ik zelf

► **which location criteria are essential for your success, and which suggestions do you have for improvements?**

Q42 is a happy place for nerds. The 'startup mindset is the core of our company. Our employees want to have impact. For instance we are developing a drone for Greenpeace in Indonesia. We also work for the Staatsloterij (National Lottery), Mazda, Philips and the Tate Museum in London, ROC Mondriaan and we work on the renowned Rijksmuseum website. We are a flat organisation, without managers. In The Hague we have forty employees and in Amsterdam we have 25. These are the developers, the rest is overhead. I refuse to compromise on quality. As Chief

tussen de 'manschappen'. Maar Europa zou kunnen leren van de mentaliteit en cultuur van Silicon Valley. Want eigenlijk zou ik hier wel weg willen vanwege de belastingregels. De werkkostenregeling werkt niet, ik krijg straf. Extra's voor mijn mensen zoals een masseur, vers fruit, goede stoelen, kennisoverdracht, alles is verloning. Ik moet meer belasting betalen dan grote bedrijven.

"Start-updenken doorspekt het hele bedrijf." Kars Veling

En Europese fondsen zouden toegankelijker moeten zijn. Een subsidieaanvraag voor die drone voor Greenpeace kost tijd en leidt af. Het zou helpen als ik weet bij wie ik fondsen moet pitchen. Wij doen niet mee aan Europese aanbestedingen, wij zijn succesvol in de markt. Europese aanbesteding werkt wel, als je geen vernieuwing wil.

Technology Officer I sit between my colleagues. Europe could learn from Silicon Valley. Taxes in the Netherlands make me want to relocate. Unemployment rules are completely not adapted. Companies get punished. Incentives for my employees are considered as salary. I pay more taxes than large companies.

"The 'startup mindset is the core of our company."

Kars Veling

European funds should be more accessible. A request for subsidies for the Greenpeace drone costs time and



Kars Veling (1974) studeerde bedrijfskunde en informatica aan Universiteit Twente. Hij programmeert vanaf zijn tiende, als 15-jarige ontwikkelde hij software voor zijn vaders bedrijf. Hij zag af van een managerscarrière bij CMG en startte in 2000 technisch internetbureau Q42. Met inmiddels vestigingen in Den Haag, Amsterdam en Mountain View (Silicon Valley). Q42 bouwde mee aan de website van het Rijksmuseum, en won de prestigieuze Grand Spin Award 2016. Volgens de jury ontwikkelt het bureau "creative technology van wereldklasse". Veling richtte vorig jaar met anderen de twee educatieve start-ups LessonUp en CodeUur op.

Kars Veling (1974) studied business and informatics at the University of Twente. He programmed since he was ten and as a 15-year old he developed software for his father's company. Since he did not want to become manager at CMB, he started in 2000 the technical internetcompany Q42. Q42 now has offices in The Hague, Amsterdam and Mountain View (Silicon Valley). It worked on the Rijksmuseum website and won the prestigious Grand Spin Award 2016. According to the jury the company develops "creativity technology of world renown." In 2015 Veling was one of the founders of two educative startups LessonUp and CodeUur.



Verder pleit ik ervoor dat kinderen op de basisschool leren programmeren. In Engeland is het al een verplicht vak. Wat het Excel van vroeger is, is nu coderen. Wij hebben vorig jaar twee educatieve start-ups opgezet.



distracts us from our goal. It would already help if I would know where to pitch these funds. We do not participate in European procurement, we have success on the market. European public procurement works, if you choose not to support innovation.

Children should learn here how to program from a very early age. In the UK this is obligatory. Before we needed to know Excel, now it is coding. Last year we set up two educative startups.

↑ In 2014 bezocht Lambert van Nistelrooij, samen met o.a. zijn collega Michal Boni (EVP, Polen), voormalig minister voor Administratie en Digitalisering – links van hem – het Milanese Start-up Ecosysteem.

In 2014 Lambert van Nistelrooij visited, amongst others with colleague Michal Boni (EPP, Poland), former Minister of Administration and Digitization of Poland – here on his left – the Milan Startup Ecosystem.



De visie van

Elżbieta Bieńkowska

► **Wat kan Europa volgens u leren van het Silicon Valley start-up en scale-up ecosysteem?**

Silicon Valley is een speciale locatie. Een locatie met niet alleen start-up- en scale-upbedrijven, maar ook wereldwijd opererende concerns én de twee topuniversiteiten Stanford en Berkeley. Zij creëren een omgeving waar een cultuur van innovatie tot ontwikkeling kan komen. Mensen die daar werken helpen elkaar, nemen risico's en zorgen voor een transformatie waardoor onderzoek tot innovatieve producten en diensten leidt. Een proces dat meer dan een eeuw heeft geduurd, en dat Silicon Valley heeft gemaakt tot wat het nu is, met particuliere investeringen en een andere opvatting van zakendoen en hoe bedrijven opereren. De steun aan start-ups beperkt zich niet alleen tot

► **According to you, what could Europe learn from the Silicon Valley startup and scale-up ecosystem?**

Silicon Valley is a special place, where a culture of innovation has been developed. This place consists of not only startups and scale-ups but also big global companies and two of the top world universities – Stanford and Berkeley. They all create an environment where innovation can develop. People operating there support each other, take risk and transform research into innovative market products and services. It's a result of a process that lasted for almost a century. This process made Silicon Valley what it is today, with private investments, a different understanding of business and how companies work.

financiële steun. De condities worden gecreëerd waardoor ideeën kunnen worden ontwikkeld tot producten en diensten die op de wereldmarkt kunnen worden verkocht. Het is een community van mensen die elkaar ondersteunen en elkaar dingen leren. Ondernemers en start-ups gaan er naar toe voor geld, advies, mentoren, kennis, klanten, ontwikkelingen en contacten. Voor zo'n community moeten we in Europa ook zorgen.

► **Wat zijn de drie belangrijkste zaken die Europa moet aanpakken om het start-up en scale-up ecosysteem te verbeteren?**

Het belangrijkste is het potentieel van de interne markt volledig te benutten. Dat is niet alleen voor startende bedrijven belangrijk, maar voor de hele industriële sector en de dienstensector. Start-ups in de VS kunnen in het hele land opereren en hebben daarvoor een grote binnenlandse markt; in Europa ligt dat anders. Grensoverschrijdend ondernemen is volgens vele bedrijven ingewikkeld. Denk aan de taalbarrières, de verschillende procedures en de uiteenlopende

The support for startups there is not limited to financing only. It also entails creating conditions for ideas to be brought forward and developed into a product or service and then sold on the global market. It's also about advice, mentoring and meeting experts and CEOs. It's a big community of people who support and learn from each other. Entrepreneurs and start-ups go there to look for financing, advice, mentors, knowledge, clients, developments and contacts. This is what we should create in Europe as well.



Elżbieta Bienkowska (1964) is Pools EU-Commissaris Interne Markt, Industrie, ondernemingen en MKB. In het centrumrechtse kabinet-Tusk was zij vice-premier en minister van Regionale Ontwikkeling en Infrastructuur (2007–2014). Daarvoor was zij op provinciaal gebied verantwoordelijk voor de verdeling van EU-gelden, onder meer voor infrastructuur. Bienkowska, die bestuurskunde in Warschau studeerde, is lid van het centrumrechtse Burgerplatform.

Elżbieta Bienkowska (1964) is Polish EU-Commissioner for Single market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. In Tusk's centre-right cabinet, she was vice-minister-president and minister for Regional Development (2007–2014). Before, she was responsible for the distribution of EU funds on the provincial level. She studied public administration and is a member of the Civic Platform (centre-right).



interpretaties van regels, en soms ook het gebrek aan kennis over het lokale bestuur dat per land verschilt. Wij moeten deze belemmeringen zoveel mogelijk opruimen, en de voorwaarden verbeteren waaronder bedrijven in andere lidstaten kunnen opereren. Ze kunnen zo hun markt vergroten, meer klanten binnenhalen en zo meer geld verdienen om door te groeien.

► ***Hoe kunnen we de EU-fondsen, ondersteuning en start-ups/scale-ups dichterbij elkaar brengen?***

Een geografische locatie ontwikkelen zoals het Amerikaanse Silicon Valley, is in Europa niet mogelijk. We moeten daarom proberen alle inspanningen van de lidstaten te combineren en zorgen voor een gemeenschappelijk kader voor steunmaatregelen. We moeten het gemakkelijker maken voor particuliere investeringen. Dat betekent ook alternatieven voor bankfinanciering, denk aan kapitaalmarkten, durfkapitaal, crowdfunding en private equity. Dat staat ons met de voorgestelde Kapitaalmarktunie voor ogen.

► ***What are the three most important issues Europe should work on in order to improve its startup and scale-up ecosystem?***

I think the biggest task we face in Europe, and this concerns not only start-ups but the whole industry and services sector, is unlocking the full potential of the Single Market. Startups in the US have a big domestic market since they can operate easily in the whole country. In Europe it is a bit more complicated. Performing cross-border activities is still seen by many as problematic. The problems are language barriers, differences in procedures and interpretation of rules and sometimes also the lack of knowledge of the local administration which differs from country to country. Our work

Start-ups hebben om door te groeien supporters nodig, van ondernemers, overheden, accelerators, incubators tot universiteiten en investeerders. Denk in dit verband aan het COSME-programma voor het MKB en het uitwisselingsprogramma 'Erasmus voor ondernemers'.

should focus on eliminating as much obstacles as possible and create better conditions for companies to operate in other Member States. This will help them widen their market, gain new clients and enables them to get more capital for growth and further expansion.

In order to achieve this we need not only to ensure similar conditions for establishing and performing activities by entrepreneurs in various countries but also minimize language barriers wherever possible.

► ***How can we bring together EU funds, supportive measures and start-ups/scale-ups?***

Creating one geographical place for startups/scale-ups, like Silicon Valley in the US, is not possible in Europe. We must therefore try to combine efforts of Member States and create a common framework for appropriate support.

On financing measures we should work on creating better conditions for private funding. This also means alternative sources to bank-financing, such as capital markets, venture capital, crowdfunding and equity finance. This is one of the aims of the measures in the proposed Capital Markets Union.

As mentioned before, start-ups need a network of various people from various fields to grow – entrepreneurs, public institutions, accelerators, incubators, universities, and investors. The EU supports this idea and provides assistance for cooperation between big companies and start-ups using the Startup Europe Partnership.

Another tool is COSME which provides financing for SMEs. I see also a big potential in the Erasmus for Entrepreneurs for exchanging practices.



De visie van

Corinne Vigreux

▶ **Wat kan Europa volgens u leren van het Silicon Valley start-up en scale-up ecosysteem?**

Het succesverhaal van Silicon Valley is de homogene Amerikaanse markt met 350 miljoen consumenten. Als ondernemer kun je een idee of product snel testen, opschalen en daarna eventueel exporteren. In de EU met zijn 28 lidstaten, met al die talen en barrières, is dat moeilijker. Ten tweede vind je er universiteiten zoals die van Stanford en Berkeley om de hoek van bedrijven. Veel van hun docenten werken of werkten voor bijvoorbeeld Google of Facebook. Zij leiden de werknemers van morgen op. En verder bieden durfinvesteerders er ook als mentor hulp aan start-upondernemers.

“Er moet beter worden samengewerkt tussen het onderwijs en het bedrijfsleven.”

Corinne Vigreux

▶ **What could Europe learn from the Silicon Valley startup and scale-up ecosystem?**

Silicon Valley's success story is a homogenous US market with 350 million consumers. As an entrepreneur you can test your idea or product, scale it up and even export it. In the EU with its 28 member states, with its languages and frontiers, this is harder. Secondly, you have top class universities as Stanford and Berkeley right around the corner of Silicon Valley's companies. Many of their teaching staff used to work for Google or Facebook. They are training tomorrow's employees. And venture capitalist play mentor to startup-entrepreneurs.

▶ **Wat zijn de belangrijkste drie zaken die Europa moet aanpakken om het start-up en scale-up ecosysteem te veranderen?**

Startende ondernemers moeten niet te gauw opgeven. In Amerika ligt het ambitieniveau hoog, vallen en opstaan hoort erbij. Qua regelgeving mag het in Europa een tandje minder. Als Europa met de zelfrijdende auto voorop wil lopen, zorg dan voor uniforme en transparante wetgeving op gebied van bijvoorbeeld autoverzekeringen. Er moet verder beter samengewerkt worden tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. De sociale wetgeving en de belastingregels moeten worden geharmoniseerd; ik ben een fan van meer Europa. Maar Europa komt terug, de snelle veranderingen op technologisch gebied maken dat mogelijk. Neem TomTom, we groeiden in de eerste vijf jaar sneller dan Facebook en LinkedIn qua aantal werknemers. In 2008 brak de crisis uit, en kampten we met zware schulden. Nu groeien we weer, bij TomTom werken bijna 5000 mensen.

▶ **What are the three most important challenges Europe needs to tackle if it wants to improve the quality of its general startup and scale-up ecosystem?**

Starting entrepreneurs should not give up too soon. In the US the level of ambition is high and failure is an integral part of business. The EU should tone down its amount of rules. If Europe wants to lead with self-driving cars, it should make sure that insurance rules are transparent and uniform in every member state. There should be a better connection between schools and businesses. Social legislation and tax rules should be harmonized. I think there should be more Europe. However, Europe's position is improving, the



Corinne Vigreux (1964) is medeoprichter van TomTom, wereldmarktleider op het gebied van navigatiesystemen. Na haar afstuderen aan de ESSEC Business School in Parijs ging zij werken bij het Britse softwarebedrijf Psion, een van de eerste succesvolle start-ups in Europa. In 1991 verhuisde zij naar Amsterdam. Met Harold Goddijn, Peter-Frans Pauwels en Pieter Geelen richtte zij in 1992 Palmtop Software op dat later TomTom werd. Vigreux leidt de consumentenafdeling, zij zit achter de introductie van sporthorloges en -camera's. De nieuwste groeiemarkt is volgens haar de zelfrijdende auto. Naast haar werk zet Vigreux zich in voor sociale mobiliteit en meer vrouwen in topfuncties. In 2012 werd zij in haar geboorteland onderscheiden met de Légion d'Honneur.

Corinne Vigreux is co-founder of TomTom and Managing Director of its consumer business. Her career started in London at Psion, one of the first successful European technology start-ups, where she built the company's international distribution network across the world. In 1991 Vigreux moved to the Netherlands where together with Harold Goddijn, Peter-Frans Pauwels and Pieter Geelen in 1992 she founded Palmtop Software, which later became TomTom. Vigreux subsequently led TomTom's entry into GPS sport watches and more recently launched the TomTom Bandit, an innovative action camera. She has been voted top fifty most inspirational woman in European tech in 2015 and 2016. In 2012, she was decorated by the French State with the Légion d'Honneur.



► **Wat is nodig om de hoeveelheid risicokapitaal in de EU te vergroten?**

Met de huidige lage rente is er voldoende kapitaal. En voor goede ideeën zijn investeerders altijd te porren. Blablacar haalde laatst 100 miljoen euro op, Ayden 50 miljoen. Als ondernemer moet je knopen durven doorhakken. Toen wij de eerste TomTom op de markt brachten en toen we Tele Atlas kochten, werden we voor gek verklaard. Maar zulke moeilijke beslissingen kun je alleen nemen als je de baas bent. Investeerders snappen dat niet altijd. Ondernemers die het bedrijf hebben opgericht, denken aan de lange termijn en tonen de juiste risicobereidheid.

changes in the tech field make this possible. Take TomTom, we grew in our first five years faster than Facebook and LinkedIn. In 2008 we had the crisis and we went into debt. Now we are growing again we have 5,000 employees.

“There should be a better connection between schools and businesses.” Corinne Vigreux

► **What is needed to increase the amount of venture capital in Europe?**

With current low interest rates there is enough capital to go around. And good ideas will always attract investments. Blablacar took up 100 million euro lately, Ayden 50 million. An entrepreneur needs to take decisions. People thought we at TomTom were crazy when we bought Tele Atlas when we just started with our own company. You can only take these difficult decisions when you are your own boss. Investors do not always understand this. Entrepreneurs that have founded the company think in the long run and will take the right amount of risk.



De visie van

Linda van Duivenbode

► **Wat kan volgens u Europa leren van het start-up- en scale-upecosysteem van Silicon Valley?**

Ik vind dat we teveel kijken en kopiëren van de Verenigde Staten. We moeten in Europa uitgaan van onze eigen kracht, diversiteit en mentaliteit. 'Ideas from Europe', het thema van TEDxBinnenhof in Den Haag eind maart 2016, wordt terecht voortgezet. Momenteel is de financiële wereld in de ban van digitale technologie, met allerlei fintechproducten. Deze ontwikkelingen zijn hot, in de Verenigde Staten duiken investeerders erop. Ze rennen achter elkaar aan uit vrees dat ze de kans op een nieuwe Google missen. Maar een groot deel is onzin. In Europa kijken we meer naar de case erachter. Meer dan in de VS willen ondernemers sociaal en commercieel verbinden, het sociale

► **What could Europe learn from the Silicon Valley startup and scale-up ecosystem?**

We copy the US too much. In Europe we have our own capacity, diversity and mentality. 'Ideas from Europe', TEDxBinnenhof's theme in The Hague at the end of March 2016 will be continued and rightly so. At this moment, the financial world is interested in digital technology. In the US, investors flock to fintech products, afraid as they are to miss the next Google. In Europe we tend to look more at the case behind it. More than in the US, European businesses want to connect socially and environmentally. Europe's social model is Europe's strength and its beacon. TEDxBinnenhof was a good example, with twelve speakers from different member

model is de kracht van Europa en het groeimodel van de toekomst. TEDxBinnenhof was een goed voorbeeld, met twaalf sprekers uit verschillende lidstaten die het podium kregen en serieuze belangstelling wekten voor hun innovatieve projecten. Of het nu ging om duurzame voedselproductie of de circulaire economie, denk aan het verminderen van afvalstromen in de medische sector.

“We kijken teveel en kopiëren van de Verenigde Staten. We moeten in Europa uitgaan van onze eigen kracht, diversiteit en mentaliteit.” *Linda van Duivenbode*

► **Welke zaken zou Europa moeten aanpakken om het ecosysteem voor groeiers en starters te verbeteren?**

Er zijn nog steeds grote verschillen binnen Europa. Terwijl Nederland een geliberaliseerde markt is, kijk naar het fenomeen van webwinkels en de vele

states showing their innovative ideas on stage, like the circular economy and the fight against waste in the medical sector.

► **Which challenges should Europe tackle in order to improve the ecosystem for start-ups and scale-ups?**

There are still large differences between the EU member states. In France and Germany there are still protected professions, while the Netherlands are a predominantly liberal country. Look at our insurance comparative websites and our web shops. The EU tendering system is too complicated for newcomers. The European Commission works with a



Linda van Duivenbode (1964) studeerde aan de Open Universiteit milieukunde en economie. Zij deed daarna twintig jaar ervaring op in heel verschillende branches, en werkte in Engeland voor een ingenieursbureau als consultant ruimtevaart. Ze was daarna in dienst van TNO. Bij het ministerie van Economische Zaken ging ze in 2008 aan de slag, daar leerde zij hoe lastig het proces in de EU is te doorgronden. In de zomer van 2015 richtte zij haar eigen adviesbureau The Extremely Useful Company op, en vestigde zij zich in Duitsland.

Linda van Duivenbode (1964) studied environmental science and economics at Open University. With twenty years of experience in different branches, she worked as a astronautics consultant. Afterwards she entered TNO and the Ministry of Economic Affairs in 2008. There she learned how difficult it is to understand the EU system. In 2015 she therefore founded her own consulting firm The Extremely Useful Company and relocated to Germany.



vergelijkingsites voor verzekeringen. In Duitsland en Frankrijk bestaan nog beschermde beroepsgroepen. Het Europese tendersysteem is verder voor nieuwkomers ingewikkeld. De Europese Commissie werkt met opdrachten, variërend van 50.000 tot 10 miljoen euro, via een gestandaardiseerd systeem dat alleen de grote bedrijven kunnen hanteren.

► **Wat zijn de belangrijkste vestigingscriteria voor start-ups?**

Wat je zoekt, is praktisch advies. Ik kan me voorstellen dat starters beginnen in een omgeving die ze kennen, bijvoorbeeld in Delft bij ondernemerscentrum Yes!Delft dat studenten en wetenschappers helpt. Ondernemers zijn ook gewoon mensen! Ze werken vanuit een vaste basis voordat ze een sprong in het diepe wagen en de internationale markt opgaan. Een tweede factor is de toegang tot de markt, en daarbij hebben starters hulp nodig van grote partijen om die markt te ontsluiten. Het ondernemersplatform van NLgroeit, in januari 2016 gelanceerd, is daarvoor

standardized system of tenders, from 50,000 to 10 million euro. Only large corporations can handle this.

► **What are the most important location criteria for start-ups?**

First, we should concentrate on the availability of practical advice. Entrepreneurs are people like you and me. They will start in a familiar environment, like entrepreneur centre Yes!Delft. Only after they will look to the outside world. A second factor is the improvement of market access. Startups need help from larger companies to break into the market. The NLgroeit business platform, launched in January 2016 is meant for that. We need companies that

bedoeld. Nederland moet het hebben van groeiers. Mensen als Harold Goddijn van Tomtom, Jitse Groen van Thuisbezorgd.nl en Heleen Dura - van Oord van onlinemediabedrijf DQNA werken als Groeiambassadeurs eraan mee.

have growth potential. People as TomTom's Harold Goddijn, Thuisbezorgd.nl's Jitse Groen and DQNA's Heleen Dura - van Oord work at this as Growth Ambassadors.

“We copy the US too much. In Europe we have our own capacity, diversity and mentality.”

Linda van Duivenbode



De visie van

Samir Saberi

► Welke locatiefactoren zijn essentieel voor het succes van start-ups?

Voor start-ups is het allerbelangrijkste de toegang tot talent. In Nederland is genoeg kapitaal maar het komt niet vrij, terwijl er een schreeuwende behoefte is aan technici en ontwikkelaars. Het gat is niet te vullen zonder buitenlanders. Softe vestigingsfactoren als een prettige werkomgeving, kinderopvang, internationale scholen en een baan voor de partner zijn daarbij van belang. Je hebt daarnaast mensen met hele specifieke ervaring nodig. Hét probleem van Nederlandse bedrijven is dat zij geen mensen hebben die bij grote, snelgroeiende bedrijven op hoog niveau hebben gewerkt. Shell en Philips zijn geen expansieve groeiers zoals Airbnb, Google of Uber waarvan de marktwaarde ondertussen boven de 50 miljard dollar uitkomt. Het is een algemeen Europees probleem. Verder is het

► Which location criteria are essential for the success of start-ups?

The most important issue for startups is access to talent. In the Netherlands there is enough capital, but it is locked away. We urgently need technicians and developers. Importing talent from abroad is not going to cut it. Soft factors as work environment, childcare, international schools and a job for the partner are important. You also need people with special competences. Dutch companies' biggest problems are the non-availability of people with relevant experience in fast growing big-companies'. Shell and Philips are not growing that exponentially as Airbnb, Google or Uber. The market values of the latter companies is 50 billion dollar and rising.

van belang om een formeel en informeel netwerk aan investeerders te hebben, die bereid zijn om je te helpen met bedragen van 20.000 tot 50.000 euro. In de Verenigde Staten kom je die veel meer tegen. In Nederland speelt mee dat informele investeerders geen verstand van investeren hebben. Er rust een stigma op succesvolle ondernemers die daarom niet te koop willen lopen met hun succes. In de Verenigde Staten bloggen investeerders zich kapot en delen zij kennis. Het delen van informatie kenmerkt Silicon Valley. Terwijl er een grote informatiebehoefte is. Met Startup Juncture, de blog die ik met drie anderen in 2012 ben begonnen, is het ook onze rol om in die behoefte te voorzien.

“Voor start-ups is het allerbelangrijkste de toegang tot talent.” Samir Saberi

It is a European problem. Furthermore, it is important to have an international network of investors; willing to support you with sums upto 50.000 euro. These investors are more easy to find in the US. In the Netherlands, informal investors have no grasp of investing. There is a stigma on successful entrepreneurs in Europe and this makes that they do not seek the limelight. In the US, investors are on the web and they share knowledge. Sharing knowledge is part of Silicon Valley. Here also, there is a need for information. With Startup Juncture, I want to respond to this need.



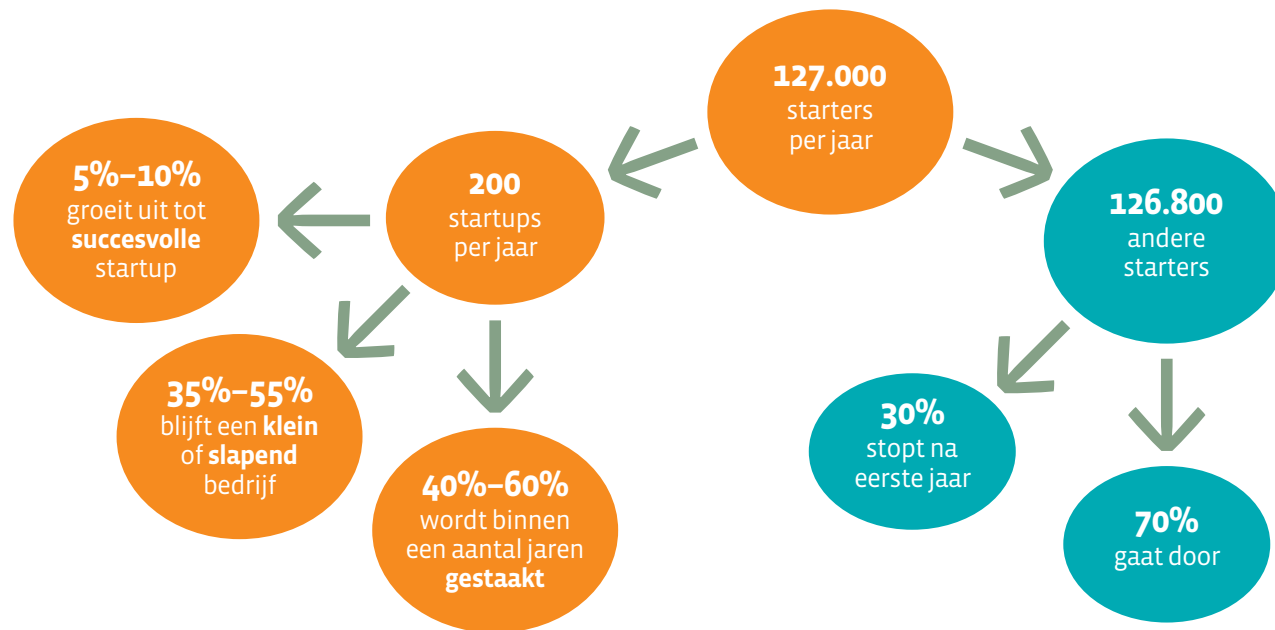
Samir Saberi (1977), die technische natuurkunde aan TU Delft studeerde, is bekend als blogger voor Startup Juncture. Hij was in 2012 een van de vier oprichters van deze populaire en vaak geciteerde nieuwssite over Nederlandse start-ups, goed voor maandelijks ca. 30.000 views. Hij heeft daarnaast een eigen bedrijf, onder de naam Cimfoni, is partner in Node1 en is ook actief voor StartupDelta van oud-EU-commissaris Neelie Kroes.

Samir Saberi (1977) studied at TU Delft and is known as blogger for Startup Juncture. In 2012 he was one of the 4 founders of this popular and often cited news site on Dutch startups with 30.000 views per month. He is also owner of his own company, Cimfoni and is partner in Node1. He is also involved in Startup Delta, under the guidance of ex-European Commissioner Neelie Kroes.



► Welke suggesties heb je voor verbeteringen?

Het aanbestedingsbeleid van de overheid zou vriendelijker moeten worden gemaakt voor startende bedrijven. Die zouden bovendien een stuk op weg kunnen worden geholpen in de belangrijke beginfase – als ze dus het meest kwetsbaar zijn – als de overheid als eerste grote klant optreedt. En in deze wereld geldt verder evenzeer dat die degenen overleven die zich het beste aanpassen aan veranderingen. De wetgeving verandert voortdurend, denk aan de regels voor intellectueel eigendom. Start-ups werken aan de rand van bedrijven en universiteiten, maar veranderingen in wetgeving zijn nu toegesneden op grote bedrijven. Je houdt de facto innovatie en ondernemerschap tegen. Ten slotte is het van belang dat er een goede opvolger komt voor Neelie Kroes, iemand van hetzelfde kaliber die het gezicht is van de Startup Delta. We hebben een rolmodel in Nederland en internationaal nodig, en iemand in deze brugfunctie tussen ondernemers en overheid. Maar het lijkt erop dat haar functie wordt opgeheven.



Bronnen: StartupJuncture, KvK, Investormatch, bewerking ING Economisch Bureau

↑ De levensverwachting van start-ups, door StartupJuncture
Life expectancy of startups, by StartupJuncture

► What improvements are necessary?

The government's public procurement policy needs to be made startup-friendly. In their most vulnerable phase, the actual 'startup'-phase, the government can help startups by being their first client. You only survive if you adapt to the circumstances. Rules change all the time, look at the rules on intellectual property. Modifications in rules are often made for large companies and not for startups. Often the change in rules stops innovation and entrepreneurship and favours the vested interests of large corporations. Let us not forget we need to prepare the after-Kroes time at Startup Delta. However, it seems that the post of special envoy, the international face of the undertaking of Startup Delta would be abolished.

"The most important issue for startups is access to talent." Samir Sabedi



De visie van

Bramjan Mulder

▶ **Wat kan Europa volgens u leren van het Silicon Valley start-up en scale-up ecosysteem?**

De mentaliteit in Silicon Valley is anders dan hier. Van fouten leer je. Hoe sneller je leert, hoe sneller je succesvol bent. De afgelopen jaren hebben ons te voorzichtig gemaakt. We willen wel risico's nemen, maar vooral op bewezen technologieën of zaken.

▶ **Wat zijn de belangrijkste 3 zaken die Europa moet aanpakken om het start-up en scale-up ecosysteem te verbeteren?**

De succesvolle uitbouw van een start-up naar een scale-up is mensenwerk. Hoe je de juiste mensen met de benodigde competenties bij elkaar krijgt is zeker in dit gebied een lastige uitdaging. Omdat het bedrijf door zijn snelle groei onder hoogspanning staat, moeten de

▶ **What could Europe learn from the Silicon Valley startup and scale-up ecosystem?**

Silicon Valley's mentality is different from ours. You learn from your mistakes. The faster you learn, the more successful you become. The last years were tough on risk-takers. We only want to take risks on the beaten track of proven technologies and business.

juiste mensen op het goede tijdstip bij elkaar komen. En elkaar versterken. In mijn beleving is hiervoor een uitbreiding en verbetering van de Eures-database een goede mogelijkheid. Hierbij moet niet alleen gekeken worden naar iemands CV, maar ook naar de competenties en naar zijn teamrol. Vervolgens zouden professionele match-makers de start-ups moeten helpen bij het koppelen van de juiste personen.

Zoals er een Nationale Wetenschapsagenda is opgesteld, zou er een Europese Start-up Agenda opgesteld kunnen worden. Start-ups richten zich over het algemeen op verbeteringen in de huidige situatie. De agenda zou daarom eerst zo breed mogelijk in de samenleving gewenste verbeteringen moeten inventariseren. Vervolgens dienen hier een aantal grote lijnen in gebracht te worden. De start-ups worden hiertegen afgezet en er wordt bepaald waar vanuit Europa vooral behoefte aan is. Waar kunnen we de meeste winst halen uit onze investeringen?

▶ **What are the three most important challenges Europe needs to tackle if it wants to improve the quality of its general startup and scale-up ecosystem?**

Building a startup towards a scale-up is the work of people like me and you. The challenge is to put the right people together. A fast-growing company needs to feed from new talents at the right time. People and the company are there to make each other stronger through timely matches. We need, I think, to consider improving and extending the Eures-database. We do not only have to look at someone's CV, but also to their competences and her or his role in the team.



Bramjan Mulder (1965), die in Wageningen afstudeerde in aquacultuur, is manager bij IT Staffing Resources, onderdeel van de Staffing Group in Nieuwegein. Hij heeft twintig jaar ervaring in het werven van ICT-experts. Mulder heeft zitting in de NEN-normcommissie, en via deze commissie neemt hij deel aan Europese normalisatie (CEN/PC 428 en eCompetence Framework).

Bramjan Mulder (1965) studied aquaculture in Wageningen and is manager at IT Staffing Resources, part of the Staffing Group in Nieuwegein. He has 20 years experience in hiring ICT experts. He has a seat in the NEN-normcommissie and in this post he participates in the EU normalisation process (CEN/PC 428 and eCompetence Framework).



► ***Hoe kunnen we EU-fondsen, ondersteuning en start-ups/scale ups dichterbij elkaar brengen?***

In mijn beleving werkt de regionale dimensie in dit verband het beste en worden er al flinke stappen in deze richting gezet. Door de regionale know-how op een bepaald gebied te koppelen aan passende start-ups krijg je groeikernen van bedrijvigheid. De food-, health- en smart industry valleys zijn een goed startpunt. Vervolgens dienen deze groeikernen door een nationaal of Europees adviesteam ondersteund te worden. Immers, de scale-up problemen zijn over de verschillende specialismen heen hetzelfde.

Then, professional matchmakers should help the startups in making the right choices.

Let's work towards a European Startup Agenda, just like we have a National Science Agenda in the Netherlands. Startups thrive on improvements in society. Any agenda should therefore inventarise the necessary societal improvements and look for the great orientations for start-ups. Then we can look for the need of EU support in the necessary fields of action. Where can we get the biggest return on investment?

► ***How can we better link up EU funds, support schemes and startup and scale-ups?***

In my experience, the regional dimension works best. We are going in this direction. First, by coupling regional know-how from a certain region to the right startups, you create hotbeds of entrepreneurship. Proof are our food, health and smart industry valleys. Secondly, these centers of growth need to be accompanied by a national or European support team. Scale-up problems are the same in all economic sectors.



De visie van

Agnes Mulder

► *Welke zaken kunnen volgens u verbeterd worden om innovatie en het klimaat voor starters en groeiers te verbeteren?*

Nederland heeft een kleine thuismarkt, dus export, innovatie en samenwerking zijn hard nodig. Het CDA vindt het heel mooi dat start-ups gebruik kunnen maken van de zogeheten Vriend Piet-regeling. Deze regeling stimuleert directe investeringen door bijvoorbeeld familie, vrienden of intermediaire fondsen in een startende onderneming. Deze regeling zou vooral moeten worden ingezet voor het midden- en kleinbedrijf. Na jaren van bikkelen en afzien in de crisis is het eigen vermogen van veel kleine bedrijven sterk teruggelopen. Juist zij kunnen een steun in de rug in de vorm van achtergesteld kapitaal en daarmee een versterking van het EV heel erg goed gebruiken. De regeling zou al in 2016 moeten ingaan, in plaats van 2017.

► *What can we do to improve the climate for startups and scale-ups?*

The Netherlands is a small market. We need export, innovation and cooperation. The CDA wants that startups can continue to profit from the Vriend Piet system, through which family, friends or intermediate sources can easily invest in starting companies. This system should be enlarged for SMEs. After the crisis years, it is they that need extra help in capital injections. The system should be initiated in 2016 and not in 2017.

Let us work towards improving the VAT situation.
Government, business and knowledge institutions should

Btw-belemmeringen op het gebied van innovatie moeten we zien weg te nemen. Het gaat hierbij om samenwerkingsverbanden tussen overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen. We zijn groot voorstander van deze publiek/private samenwerkingsverbanden om innovatie te bevorderen. Deze samenwerking leidt in veel gevallen echter tot een hogere belastingdruk. Dat is de wereld op zijn kop.

Extra investeringen in energie-innovatie verdienen verder steun. In de toekomst moeten we de beste mogelijkheden hebben voor een duurzame energievoorziening en als Nederland ook hier iets aan kunnen verdienen. De door het kabinet voorgestelde verlaging van het energie-innovatiebudget bedreigt het Energieonderzoekscentrum Nederland (ECN). Met alle gevaren voor de maatschappelijke kennisfunctie van ECN en de hoogwaardige werkgelegenheid in de kop van Noord-Holland.

cooperate in this issue Public private partnerships should step up to help innovation. But sometimes it is just the opposite that happens: cooperation in this field can lead to more tax pressure.

Extra investments in energy innovation deserve our support. Our ultimate goal is to have energy security in the Netherlands. The message of the government to lower the energy-innovation budget is not the right message and it threatens the existence of the Dutch Energy Research Centre (ECN) and skilled employment in the north of Noord-Holland.



Agnes Mulder (1973) zit sinds 2012 in de Tweede Kamer voor het CDA, als woordvoerder economische zaken (onder andere innovatie en MKB). Zij diende in 2014 samen met Eddy van Hijum een initiatiefwetsvoorstel in over kredietunies. De wet moet heldere kaders scheppen waarbinnen kredietunies in Nederland kunnen worden opgericht en werkzaam zijn. Een kredietunie is een coöperatie waarvan de leden op grond van hun beroep of bedrijf zijn toegelaten. Het voorstel werd wet in 2015.

Agnes Mulder (1973) is a CDA Member of the Dutch national Parliament (Tweede Kamer) since 2012 and is spokesperson for her party for economic affairs (innovation and SMEs among others). She wrote, together with Eddy van Huijm an own initiative proposal on credit unions. The law should create a clear framework where credit unions can be created and work in the Netherlands. A credit union is a cooperation whose members are admitted on the ground of their economic activity. This proposal became law in 2015.



De visie van

Anne-Wil Lucas

► **Wat kan Europa volgens u leren van het Silicon Valley start-up en scale-up systeem? Op welke punten kan de EU of Nederland het systeem verbeteren?**

Silicon Valley bestaat al dertig jaar, en kan bogen op een gamma aan investeerders. Maar het draait er gauw om snel geld verdienen. Het voordeel voor start-ups in Nederland en Europa is de koppeling aan maatschappelijke uitdagingen, die bijdragen aan slimme oplossingen voor een betere wereld.

In Europa is de voltooiing van de interne markt wel een punt. Het regelen van een Europees patent voor software is complex. Het btw-systeem is versnipperd. Voor start-ups is het aanvragen van innovatiefondsen uit Horizon 2020 niet te doen. Veel start-ups verhuizen niets voor niets naar de VS.

► **What could Europe learn from the Silicon Valley start-up and scale-up ecosystem?**

Silicon Valley is 30 years old and can boast a large group of investors. However, it is often about making quick money. The advantage for startups in the Netherlands and Europe is the coupling with societal challenges, which contribute to smart solutions for a better world.

In Europe we need to pay attention to the completion of the single market. For instance, getting a EU-wide patent for software is still a very difficult. Sales taxes are national and for startups, asking for innovation subsidies under

Beginning entrepreneurs make a very conscious choice in which countries they establish their business. The tax climate plays an important role. Countries that invest in venture capital are fiscally attractive, do it well. In the Netherlands, the market for risk investments is not well developed. As it is done in the UK with its SEIS measure, we should make it possible that investors can deduct 50% of their risk investment from their taxes.

A better treatment of options and stock measures for employees is very important, too. Startups do not have

Horizon 2020 is still complex. Many startups move to the US for these reasons.

A better fiscal treatment of options and shares for employees deserves attention. Startups have in the beginning phase not the capital to pay market-conform salaries to employees. They often pay in options that they can exercise later. Paying employees in options and shares ensures that they are part of the company, and sets startups in a position to attract talent. A solution is to make it possible to spread the tax burden over several years.

A better treatment of options and stock measures for employees is very important, too. Startups do not have



Anne-Wil Lucas is Tweede Kamerlid voor de VVD. Door gewerkt te hebben voor een maatschappelijke organisatie, de provincie en een commercieel adviesbureau, heeft Lucas een breed beeld over hoe beslissingen in Nederland tot stand komen en welke gevolgen dit beleid heeft voor woonomgeving, natuur en economie.

Anne-Wil Lucas is a Member of the Dutch national Parliament (Tweede Kamer) for the VVD. Through work in a social organization, a province and a consulting agency, she has acquired a good view on how decisions are made in the Netherlands and what they mean for the habitat, nature and the economy.



the means to pay their employees wages that are in line with market demands. Often they are paid in options. This makes it possible to attract talent and to motivate the people working to make the startup grow. A solution could be to spread the tax base over several years.



Opnieuw naar Silicon Valley: van theorie naar praktijk

Marijn Verhees

2012 VS 2016: SILICON VALLEY 2.0

Voor de tweede keer neem ik als beleidsmedewerker van 18 tot 21 juli 2016 deel aan een werkbezoek aan Silicon Valley. Het start-up Mekka en zwaartepunt van de digitale wereldeconomie. De geboorteplaats van onder meer Uber, Tesla en Apple. Innovatieve bedrijven die door middel van technologie en het internet bestaande bedrijfstakken op z'n kop zetten. Denk aan de taxibranche en de auto-industrie. De 'place to be' als je een Europees Parlements lid ondersteunt in zijn doelstelling het verdienvermogen van Nederland en Europa te helpen versterken. En hoewel we Silicon Valley niet simpelweg kunnen kopiëren, kunnen we er wel veel van leren. En erover lezen is een ding,

het meemaken is heel wat anders. Vier jaar is in de tech-sector bijna een eeuwigheid. Op weg naar Silicon Valley 2.0?

LESSEN VAN HET BEZOEK AAN SILICON VALLEY IN 2012

Het eerste bezoek, georganiseerd door het European Internet Forum in 2012, maakte veel indruk. De Bay Area is qua bevolking een mengelmoes; van overal op de wereld komen met name jonge mensen naar Silicon Valley om een internetbedrijf te starten of te gaan werken voor een van de grote tech-bedrijven. Het positivisme, de drive en de wil om er een succes van te maken hebben een diepe, blijvende indruk achtergelaten.

Silicon Valley revisited: putting theory into practice

2012 VS 2016: SILICON VALLEY 2.0

This is the second time I participate in a visit to Silicon Valley (from 18 to 21 July 2016). The start-up Mecca and the hotbed of the digital global economy, the birthplace of Uber, Tesla and Apple. Innovative companies that, through technology and the internet disrupt traditional business. Think of the taxi branche and the car industry. This is the place to be, even more so when you support a Member of the European

Parliament in his work to enlarge the competitiveness of Dutch and European industry. We cannot copy Silicon Valley, but we can certainly learn from it. The four years between both visits seem short to me but are a lifetime in the tech sector. Will we witness Silicon Valley 2.0?

LESSONS OF THE 2012 VISIT TO SILICON VALLEY

The first visit, organised by the European Internet Forum in 2012, left quite an impression. The Bay Area is a mixture of many nationalities; from all over the world young people flock to the Valley to found an internet company or to work for the larger tech companies. Positive attitude, drive and the will to succeed have left a mark.



Marijn Verhees, beleidsmedewerker Lambert van Nistelrooij.

(foto: Jacqueline Spuijbroek)

Marijn Verhees, policy officer Lambert van Nistelrooij.

(photo: Jacqueline Spuijbroek)



START UP? YES, WE CAN!

Deze jonge mensen zien kansen in plaats van problemen en gaan ervoor. Vaak al na enkele nachten programmeren en de daarbij behorende pizza's en cola hebben ze een min of meer functionerende app. Door het bloeiende start-up ecosysteem met onder meer coaching door ervaren ondernemers, investeerders met ervaring in de sector die groot denken lukt het vele starters in de 'app economy' om reeds na enkele maanden een 'exit' te realiseren. Ze verkopen hun start-up dan in veel gevallen voor vaak duizelingwekkende bedragen aan een van de grote, en financieel sterke techbedrijven: Apple, Google en Microsoft. In zekere zin kopen deze grote bedrijven innovatie hiermee van buiten aan. Zo houden ze snelheid. Slechts enkelen gaan alleen verder en bereiken de 'unicorn' status: een waarde van meer dan een miljard dollar.

START UP? YES, WE CAN!

These youngsters see opportunities instead of problems. After a few nights of programming over pizza and coca cola, they have constructed an app that more or less works. Because of the flourishing start-up ecosystem and the coaching of experienced entrepreneurs, often investors who think big, many succeed to realize their 'exit' already after a few months. They sell their start-up for often large amounts to larger tech companies: Apple, Google, Microsoft. These companies actually buy innovation. This way they keep up to speed. Only a few start-ups stay independent to reach the unicorn status, with a value of 1 billion dollar.

HET CONCURRENTIEVOORDEEL VAN SILICON VALLEY

Professor Burton Lee van Stanford University vergelijkt innovatieve ecosystemen in Europa met die van Silicon Valley. Hij verklaart het succes van Silicon Valley op grond van onderstaande verschillen:

- ◆ Risicobereidheid;
- ◆ Houding ten opzichte van de balans tussen werk en privé;
- ◆ Houding ten opzichte van het delen van informatie;
- ◆ Zelf handelen of wachten op een initiatief van de overheid;
- ◆ Optimisme versus scepsis;
- ◆ Open versus gesloten;
- ◆ Snelle besluitvorming versus trage besluitvorming;
- ◆ Veel overheidsbemoediging versus weinig overheidsbemoediging;
- ◆ Financiële markten: lage transactiekosten, veel liquiditeit, grote markten versus hoge transactiekosten, minder liquiditeit, kleinere markten.

THE 'COMPETITIVE ADVANTAGE' OF SILICON VALLEY

Professor Burton Lee of Stanford University compares the European innovative ecosystems with those in Silicon Valley. He explains the Valley's success on the basis of the following differences:

- ◆ Preparedness to take risk;
- ◆ Position towards the work and private sphere time balance;
- ◆ Position towards information sharing;
- ◆ Acting or waiting for a government initiative;
- ◆ Optimism versus scepticism;
- ◆ Open versus closed;
- ◆ Fast versus slow decision making;

NETWERKEN LOONT: EIF, EU40, K4I

Naast het wetgevende werk, bijvoorbeeld nu op het gebied van de Digitale Interne Markt en als EVP-rapporteur voor het komende Startup Initiative van de Europese Commissie, zijn we actief in verschillende netwerken, zoals het European Internet Forum (EIF), waar Lambert van Nistelrooij voorzitter van het 'Programming Committee' is.

Met het European Internet Forum (EIF), mede organisator van deze studiereis naar Silicon Valley, hebben we tussen 2013 en 2016 een aantal Europese innovatiehubs bezocht, zoals Berlijn, Londen en Milaan. Want ook daar gebeuren fantastische dingen en kunnen we veel van elkaar leren. Deze publicatie en de studiereis naar Silicon Valley zijn daarom geen op zichzelf staand initiatief, maar maken deel uit van een groter kader.

De studiereis naar Silicon Valley wordt ook mede georganiseerd door EU-40: een netwerk voor jonge

- ◆ Intrusive government versus laissez-faire government;
- ◆ Financial markets: low transaction costs, high liquidity, large markets versus high transaction costs, less liquidity and smaller markets.

THE RIGHT NETWORKS: EIF, EU40, K4I

Next to the legislative work in the European Parliament, in the field of the Digital Single Market, as EPP rapporteur for the upcoming Startup Initiative proposal of the European Commission, Lambert van Nistelrooij is active in several networks. In the European Internet Forum (EIF), Van Nistelrooij is the president of its programming committee. The EIF has organized study visits to European innovation hubs, like Berlin, London and Milan between 2013 and 2015. Now they



Leden van het Europees Parlement. Door hen hierbij te betrekken geven we de kennis en ervaring door.

Tevens zijn we actief in het netwerk Knowledge4Innovation (K4I), waar Lambert van Nistelrooij voorzitter is van de governing board. Sinds 2009 organiseren we in dit kader jaarlijks een high-level Europese Innovatietop in het Europees Parlement. In 2015 spraken onder meer vijf eurocommissarissen en waren er meer dan 30 verschillende sessies. Gedurende 1 week ontvingen we ongeveer 1500 mensen in het Europees Parlement. Zo werken we behalve aan wetten ook aan het verbinden van mensen en ideeën. Deze netwerken geven Parlementsleden de kans om de sectoren te leren kennen waar ze wetgeving voor maken: niet alleen theorie, maar ook praktijk. Is dat niet de essentie van Europa, het besef dat we samen sterker staan?

are co-organizing the 2016 study visit to Silicon Valley. Great things happen both in Europe and the US and we can learn from them. We would like that this publication, preparing the next Silicon Valley visit, is a framework for further work and discussion. Therefore this publication and the study visit to Silicon Valley do not stand alone, but are part of a larger framework.

EU40, the co-organiser of the study visit in July, is the network for young parliamentarians in the European Parliament. It is important to involve them and pass on knowledge and experience. We are also active in the Knowledge4Innovation network, where Van Nistelrooij is president of the governing board. Since 2009 we organize

high-level Innovation summits in and around the European Parliament. In 2015, we had the pleasure of welcoming five European Commissioners and 1500 participants at 30 different workshops. Through these networks, apart from the core responsibility of law-making, we work on connecting people and ideas. Is this not the essence of Europe, the notion that together we can achieve more?





↑ Jonge mensen hielpen bij de 7de Innovatietop, georganiseerd door Knowledge4Innovation, in december 2015, met in het midden voorzitter Lambert van Nistelrooij, K4I managing director Roland Strauss en K4I vice-voorzitter Tomasz Kosmider (Technology Partners Foundation).

Young people backing for the 7th Innovation Summit, organized by Knowledge4Innovation in December 2015, with in the middle chairman Lambert van Nistelrooij, K4I managing director Roland Strauss and K4I vice-chairman Tomasz Kosmider (Technology Partners Foundation).



Ivana Maletic

Lid van het Europees Parlement, EVP-fractie, Kroatië

► **Wat verwacht u van het studiebezoek aan Silicon Valley?**

Wat mij vooral interesseert is de toegang tot kapitaal en het belastings-en subsidiebeleid. Deze elementen zijn er de basis geweest voor een ideaal ondernemings- en innovatieklimaat. Graag wil ik uit de mond van de vertegenwoordigers van de bedrijven daar horen wat hun er toe heeft overgehaald om zich in Silicon Valley te vestigen en wat de voordelen zijn van de site, in elke fase van de ontwikkeling van hun bedrijf. Ook vind ik het interessant te weten wat de link er is tussen het onderwijssysteem en de zakenwereld zodat er een pool van talent ontstaat die innovatie-ideeën kan helpen vermarkten.

► **Wat zijn volgens u de drie meest belangrijke zaken waar Europa aan zou moeten werken om zijn start-up en scale-up ecosystem te verbeteren?**

De interne markt moet worden versterkt, fragmentatie moet worden bestreden en er moet gezorgd worden voor méér toegang tot kapitaal en een beter gebruik van financiële instrumenten. Verder moet het institutionele kader worden verbeterd en moet het onderwijs meer worden afgestemd op de arbeidsmarkt. Start-up initiatieven lijken vaak meer het resultaat van een toevallige samenloop van omstandigheden, dan dat van een geïntegreerd beleid. Europa moet dat veranderen en zorgen dat we een start-up – georiënteerde maatschappij worden.

Ivana Maletic

Member of the European Parliament,
EPP-group, Croatia

► **What do you expect from the study visit to Silicon Valley?**

I expect to see on-site what measures are in place, in the economic (access to finances, tax policy, subsidies), social and educational area, which creates the ideal environment that supports innovation and entrepreneurship. Through discussion with the representatives of the companies, I would like to hear what are those key elements which attracted

them to Silicon Valley and what are the main advantages it offers them in each stage of their development. Furthermore, it would be interesting to learn about the linkage between the educational system and business which creates a pool of talented people that ensures that innovation can be turned into business opportunity.

► **What are, according to you, the three most important issues Europe should work on in order to improve its startup and scale-up ecosystem?**

Strengthen single market, decrease fragmentation, improve significantly access to capital and offer and use of financial instruments, improve institutional framework and link



Als lid van het Europees Parlement, is Ivana Maletic een economisch expert met jaren ervaring in openbare financiën, budgetzaken en EU-fondsen. Ze is internationaal erkend gastspreker en consultant in financieel management. In het Parlement is ze lid van de commissie Economische en Monetaire Zaken en plaatsvervanger in de commissie regionaal beleid.

Member of the European Parliament Ivana Maletic is an economic expert with years of experience in the areas of public finance, budgeting and EU funds. She is an internationally renowned lecturer and consultant in the area of financial management. In the European Parliament she is a member of the Committee on Economic and Monetary Affairs and substitute member of the Committee on Regional Development.



better education and skills with labor market, are only some of the activities we should implement urgently. Startup initiatives are oftentimes more the result of a dispersed effort by many players than the result of an integrated strategy. Europe should change significantly in order to develop 'start-up oriented' society.



Andrey Novakov

Lid van het Europees Parlement, EVP-fractie, Bulgarije

▶ **Wat verwacht u van het studiebezoek aan Silicon Valley?**

Bedrijven zijn succesvol omdat ze kunnen steunen op een mix van een florerende economie, een goed ondernemingsklimaat en een risico-mentaliteit. De VS heeft een andere aanpak hierin dan wij in Europa. Ik wil graag kijken of we een goed pro's en cons – lijst kunnen maken over het Amerikaanse start-up ecosysteem. We hoeven niet alles zomaar te kopiëren, maar we kunnen wel pragmatisch zijn. Het kan nuttig zijn om het pad er te bestuderen, dat een wetenschappelijke ontdekking aflegt totdat het een high-tech spin-off is geworden, hoe innovatieve producten vermarkt geraken, werkgelegenheid en economische toegevoegde waarde creëren.

Andrey Novakov

Member of the European Parliament,
EPP-group, Bulgaria

▶ **What do you expect from study visit in Silicon Valley?**

Entrepreneurial success is based on a mixture of booming economy, viable business environment and risk-taking mentality. The US has a different approach to entrepreneurship as compared to the EU. A good overview of the pros and cons of the startup ecosystem in the US will be valuable. We cannot copy-paste a foreign model to Europe but we can be

▶ **Wat zijn volgens u de drie meest belangrijke zaken waar Europa aan zou moeten werken om zijn start-up en scale-up ecosystem te verbeteren?**

- ◆ Zorg dat er genoeg ondernemers zijn. Training start van kinds af aan. Later moeten toekomstige ondernemers ook leren hoe kapitaal bij hun startende onderneming te beheren.
- ◆ Diversifieer privé-kapitaal – investeringen. De Kapitaalmarktunie is op weg een belangrijke bron te zijn. Maar we moeten zeker de financiële sector buiten de banken sterker maken en werken aan investeringsplatformen, privé-fondsen en aan privé-publieke samenwerking.

pragmatic. A useful experience will be to map the path from a scientific discovery to a hi-tech spin-off, which commercialises innovative products and generates employment and added value to the economy.

▶ **What are, according to you, the three most important issues Europe should work on in order to improve its start-up and scale-up ecosystem?**

- ◆ Make and discover entrepreneurs. Training in entrepreneurship could start by getting children used to making decisions, focusing on priorities and interpersonal skills. Later on, this should be upgraded to managing own money, looking for opportunities and starting-up.



Andrey Novakov is het jongste lid van het Europees Parlement en lid van drie commissies: in de commissie van regionale ontwikkeling houdt hij zich bezig met subsidie-instrumenten voor bedrijven, ondernemers en innovators. Hij werkt ook aan de vereenvoudiging van de subsidie-procedures. In de commissie budget werkte hij aan de EFSI-ontwerpverordening en aan een project voor ondernemersmobiliteit. In de commissie voor budgettaire controle richt hij zich vooral op de doeltreffendheid van het vorige EU-programma voor onderzoek, het 7de Kaderprogramma.

Andrey Novakov is the youngest Member of the European Parliament and member of three parliamentary committees. In the regional development committee, he deals with EU funding instruments for businesses, entrepreneurs and innovators. He also works on simplification of EU funding procedures. In the budgetary affairs committee, Andrey worked on the EFSI draft regulation and he works on a pilot project for an entrepreneurship mobility programme. In the budgetary control committee, his main point of attention is the cost effectiveness of the 7th Framework Programme – the predecessor of Horizon 2020 – Europe's largest innovation programme.



- ◆ Simplifieer de economische omgeving. Een stuk eenvoudigere procedures en EU-regels zou al een stap in de goede richting zijn.

- ◆ Diversified private funding. The Capital Markets Union is on the path to provide a key source but we must expand the non-banking financial sector to enable start-up, scale-up and risk financing – investment platforms and private funds to bridge ideas and public/private investment.
- ◆ Simplified business environment. Simplification of procedures and EU funding rules will be a booster to everyone on the path of starting-up.



Collega's in het Europees Parlement aan het woord

Michal Boni

Lid van het Europees Parlement, EVP-fractie, Polen

Als we kijken naar de geschiedenis, zien we veel voorbeelden van wat we kunnen noemen de 'genius loci'. Dit is die speciale toevalligheid, die impact van een specifiek territorium, van talent, maar ook economische, sociale en onderwijsvoorwaarden die een ecosysteem voorbestemmen tot succes. The Alexandrijnse bibliotheek creëerde de voorwaarden voor de filosofen en de uitvinders. Silicon Valley zorgt allang voor de gepaste achtergrond voor technologische doorbraken en tolerantie voor die bepaalde creatieve kaste. Tolerantie betekent openheid voor culturele diversiteit en een open geest behouden. In Europa moeten we tolerantie en nieuwe, revolutionaire ideeën beter leren appreciëren. Dit zal ons er misschien toe leiden om méér geld te steken in innovatie. Alleen moed brengt moedige oplossingen met zich

mee. Voor investeerders betekent dit een goede return rate op lange termijn. Voor ondernemers betekent dit creativiteit stimuleren en talent aantrekken. Voor de overheid is het zorgen voor een goed regelgevend kader. Maar misschien is het niet-regelgevingskader nog wel belangrijker. Tot slot moet dit alles meerwaarde opleveren.

Michal Boni

*Member of the European Parliament,
EPP-group, Poland*

Looking at the history and learning from the human heritage, we can find many examples of the significance of the 'genius loci'. It is the special coincidence and the impact of the territory, talented people, also: economic, educational, social conditions for building the ecosystem for excellent development. The Alexandrian library created the environment for philosophers and inventors. Silicon Valley continuously creates good background to meet talents, the breakthrough technologies and tolerance – as Richard Florida expressed

some years ago – on the flight of creative class. Tolerance means openness for cultural diversity and open minds. We need this specific climate for development, for encouraging the completely new ideas and encouraging risks, for investing money – in risky undertakings. Only brave undertakings can bring the brave solutions. For investors it means: the special rate of return, in the long term perspective. For entrepreneurs – it means: creativity of individuals and perfect teams. For decision makers – it means a good regulatory framework. But first of all we need to look after the non-regulatory. And, there needs to be added value.



Lid van het Parlement sinds 2014, Michal Boni is een lid van de commissie voor Burgerlijke vrijheden en Justitie en Binnenlandse Zaken en plaatsvervangend lid van de commissie voor Industrie, Onderzoek en Energie. Sinds 1980 is hij betrokken bij de Solidariteitsbeweging in Polen. Hij was minister van Werk en Sociaal Beleid in 1991 en 1993. Tussen 1998 en 2001 was hij hoofdadviseur van de Minister van Werk en Sociaal Beleid en was hoofd van de strategische cel bij Eerste Minister Donald Tusk van 2008 tot 2013 en Minister van Administratie en Digitalisatie van Polen van 2011 en 2013.

As Member of the European Parliament since 2014, Michal Boni is member of the Committee on Civil Liberties and Justice and Home Affairs and substitute member of the Committee on Industry, Research and Energy. He has been involved in the 'Solidarity' underground movement since 1980. He was the Minister of Labour and Social Policy in 1991. From 1998 to 2001, he was the Chief Advisor to the Minister of Labour and Social Policy. He was the Minister-Head of Strategic Advisors to the Prime Minister Donald Tusk from 2008 and Minister of Administration and Digitization of Poland from 2011 till 2013.






STARTUP EUROPE

European Commission

BE PART OF SOMETHING **BIGGER** THAN YOU

ENTREPRENEUR

A CONNECTED CONTINENT

CORPORATE

INVESTOR

startupuropeclub.eu - The One Stop Shop

 startupuropeclub.eu
  @StartUpEU
  facebook.com/groups/startupeurope

← Het EU Start-up Initiatief in 2016
The EU Startup initiative of 2016



De Weg naar de Europese Valley

De lokroep van Silicon Valley is groot. Maar we moeten ons niet blindstaren op Californië. Ons antwoord: hervormen om te investeren. Dit komt in Brussel aan de orde bij het Start-up Initiatief in het najaar van 2016.

Voorgaande bijdragen van externe schrijvers geven een unieke compilatie op van de Europese start-up – positie in het debat:

- ◆ De markt is niet ééngemaakt;
- ◆ De overheid is te versnipperd;
- ◆ We hebben geen aangepast onderwijs;
- ◆ We hebben geen risico-cultuur, maar een subsidie-cultuur;
- ◆ De subsidieprocedures werken moeizaam;
- ◆ Mislukken wordt als een schande gezien.

We zien ook dat het in Europese landen en in Nederland snelle veranderingen de goede kant uit gaan. Maar we hebben de indruk dat dat gebeurt ondanks de versnipperde EU-markt, ondanks het uitblijven van risico-kapitaal en ondanks achterblijvende onderwijssystemen. Het kan beter.

De VS hebben een onderzoeks- en innovatiecultuur die gedreven is door excellentie, de zucht naar risico en de wil om op de markt te komen. Bedrijven leven er niet van subsidies, maar van privé-kapitaal. De EU daarentegen, heeft een sociaal model dat een hele tijd geleden dé innovatie was. Wat we wel gemeen hebben met de VS is onze wil om interessante Europese regio's nu te koppelen aan de wereldeconomie. Dit komt mede door de nieuwe aanpak van regionaal

en innovatiebeleid, via het uitbouwen van slimme regio's en territoriale cohesie. De EU heeft omvangrijke fondsen beschikbaar. Innovatie moet van de grond af aan omhoog groeien, maar heeft daar wel vruchtbare bodem voor nodig. Infrastructuur voor onderwijs, onderzoek en innovatie en incubators zijn de zaden waarmee een regio een innovatief ecosysteem kan worden. Daarenboven beschikken we over een scala van mogelijkheden. Europese programma's, nationale ontwikkelingsplannen, slimme regio's en steden. Interconnectie is het codewoord. Ik wil mij de komende jaren blijven inzetten om de regionale start-up initiatieven te steunen. Voor meer informatie: www.lambertvannistelrooij.nl.

The Road to the European Valley

Who can resist the call of Silicon Valley? However, we should not copy California. Our answer: reform and invest. In Brussels, this is addressed in the Startup Initiative (fall 2016). A US 350 million consumers market is enviable. And they have the drive and the money to boot. We can still improve.

The contributions of the external writers in this book provide a unique contribution to the European startup position in the debate:

- ◆ We have no real single market;
- ◆ The government is fragmented;
- ◆ We have no suitable education system
- ◆ We have no risk-taking culture, we have a subsidies culture;
- ◆ Subsidy procedures are a tough nut to crack;
- ◆ Failure is frowned upon.

We do see that in certain European countries and the Netherlands, innovative companies do well. However, we perceive that they do that notwithstanding the fragmented market, the absence of risk investors and an ancient educational system.

The US has an excellence-, risk- and market-driven research and innovation culture. Companies do not live from subsidies, but from private capital. The EU has a social model that in itself was an innovation some time ago. What we have in common with the US, however, is our sense of developing, interconnecting European regions with the global economy. This is because of Europe, because of the new generation of regional policy, is emphasizing smart regional growth and territorial cohesion. Innovation has to grow bottom up, but it needs first to find fertile ground. Educational, research and innovation/incubator infrastructure are the seed by which a region can become an ecosystem in innovation. We have a wide range of possibilities. European programmes, national development plans, smart regions and cities.



Het Startup Week 2016-event toont ons de Europese deelname in innovatieve ecosystemen

The Startup Week 2016 event shows us the European participation in innovative ecosystems →

Interconnection is the code word. Over the next years, I will continue to support regional startup initiatives. For more information: www.lambertvannistelrooij.nl.



Achtergrondinformatie

Deeper into the subject

- ◆ **Startup Europe**, a manifesto for entrepreneurship and innovation to power growth in the EU, 2016
- ◆ **Europe is struggling to foster a Startup Culture**, The Wall Street Journal, 2014
- ◆ **Over-the-Top players**, European Parliament, 2015
- ◆ **Horizon2020 budget and implementation**, European Parliament, 2015
- ◆ **Meer stimuleren voor omscholing nodig**, Economisch Bureau Nederland, 23 november 2015
- ◆ **European Unicorns: Do They Have Legs?**, GP. Bullhound, 2015
- ◆ **Smart up**, Smart-Circle.org, 2015
- ◆ **The Scale-up Challenge**, Deloitte, November 2014
- ◆ **Nederlands investeringsklimaat voor Technostarters**, Tornado Insider, September 2015
- ◆ **Innovation Ecosystems**, Barclays, January 2014
- ◆ **Leading Global Ecosystems Report 2013**, Opinno Strategy, 2012
- ◆ **From Unicorns to reality**, Startup Europe Partnership Monitor, May 2015
- ◆ **European Startup Act**, European Young Innovators Forum; 2015
- ◆ **Startup Funding 2015**, Funderbeam, 2015
- ◆ **Enabling synergies between European Structural and Investment Funds**, Horizon 2020 and other research, innovation and competitiveness-related Union programmes, European Commission, 2015
- ◆ **Mapping Research and Innovation**, Understanding Amsterdam's comparative advantage, Elsevier, 2015
- ◆ **The Availability and Use of Assistance for Entrepreneurship to Young People**, European Parliament, 2015
- ◆ **Open Innovation in Industry, including 3D-printing**, European Parliament, 2015
- ◆ **OECD Reviews of Regional Innovation**, Regions and Innovation, 2013
- ◆ **EFSI – hit the ground running**, European Investment Bank, 2015
- ◆ **Techinsights**, United Ventures, 2015
- ◆ **Growing a digital social innovation ecosystem for Europe**, European Commission, 2015
- ◆ **The Global Startup Ecosystem Ranking**, Compass, 2015
- ◆ **Inspiring and completing European Innovation Ecosystems**, Blueprint, August 2014
- ◆ **The Innovation Game**, The Economist, April 2016
- ◆ **7th European Innovation Summit**, A Pact to Innovation, 2015
- ◆ **Mapping the cost of non-Europe**, European Parliament, April 2015
- ◆ **Buiten de stad**, NRC Handelsblad, April 2016



Immit

Lambert van Nistelrooij tekent het Innovatiepact, december 2015.
Lambert van Nistelrooij signs the Pact of Innovation, December 2015.

Innovation

ber 2015

ent, Brussels

knowledge 4 inno
K4I Forum of the Europe

Coast
COST



Over Lambert van Nistelrooij

Lambert van Nistelrooij (1953, Nuland) is sinds 2004 lid van het Europees Parlement namens EVP fractie / CDA. Binnen de EVP-Fractie, de grootste politieke groep, in het Europees Parlement, coördineert hij de standpunten op het gebied van Regionaal Beleid. Op dit vakgebied werd hij in 2011, 2012 en 2015 gekozen tot 'Europarlementslid van het Jaar'. Sinds 2014 is hij ook lid van de Parlementscommissie voor Interne Markt en Consumentenbescherming. Voorheen was Van Nistelrooij gemeenteraadslid in Nuland, Statenlid en Gedeputeerde in de provincie Noord-Brabant. Hij is voorzitter van Knowlegde4Innovation (K4I), vicevoorzitter van de Parlementaire Intergroep voor ouderenvraagstukken (AGE Intergroep) en van de Parlementaire Intergroep voor Stedelijke Aangelegenheden (URBAN Intergroep). In Brussel is

Lambert van Nistelrooij verder penningmeester van de CDA-delegatie en bestuurder van de Europese Internetstichting (EIF). In Nederland is Van Nistelrooij voorzitter van de Raad van Toezicht van Prisma (dienstverlening aan mensen met een handicap) en lid van de Raad van Toezicht van Vughterstede (centrum voor zorgverlening).

Ook in gesprek met Lambert van Nistelrooij? / *Want to get in contact with Lambert van Nistelrooij?*

Europees Parlement / *European Parliament*
ASP 8 E 206
Wiertzstraat 60
B-1047 Brussel, België

Tel +32 (0) 2-28 47434

Online:

- ✉ lambert.vannistelrooij@ep.europa.eu
- 🌐 www.lambertvannistelrooij.nl
- 🐦 twitter.com/lvnistelrooij
- 📘 facebook.com/lambert.vannistelrooij
- 🌐 [Europa Dichtbij](#)

About Lambert van Nistelrooij

Lambert van Nistelrooij (1953, Nuland) has been a Member of the European Parliament for the EPP Group/ CDA delegation since 2004. In the EPP Group, the largest political group in the European Parliament, he coordinates the positions on Regional Policy. In this area, he was chosen as 'Member of the European Parliament of the Year' in 2011, 2012 and 2015. Since 2014 he is also Member of the Parliamentary Committee for Single market and Consumer Protection. Previously Van Nistelrooij was member of the council of the municipality of Nuland, member and later

executive of the province of Noord-Brabant. He is president of Knowlegde4Innovation (K4I), vicepresident of the Parliamentary Intergroup for Ageing and Intergenerational Solidarity (AGE Intergroup) and of the Parliamentary intergroup for Urban Affairs (URBAN Intergroup). In Brussels Van Nistelrooij is treasurer of the CDA-delegation and board member of the European Internet Foundation (EIF). In the Netherlands Lambert van Nistelrooij is president of the supervisory board of Prisma (service provider to handicapped people) and member of the supervisory board of Vughterstede (care centre).





Schijnwerpers op de stad

Cities in the spotlight

Lambert van Nistelrooij
Europees Parlementslid EVP | fractie CDA



Interviews

- Ronald Plasterk
- Corina Crețu
- Daan Roosegaarde
- Ton Rombouts
- Erik de Ridder
- en anderen



Publicaties in de serie Europa Dichtbij:

1. Regionaal Beleid Revisited Mei 2004
2. Van Halderberge tot Deurne: Europese Referendumcampagne Juli 2005
3. Making Innovation Visible (English) December 2005
4. Vergrijzing, Kans en Uitdaging December 2005
5. Handleiding EU Regionaal Beleid in Nederland Augustus 2006
6. Energie is 'Hot' December 2006
7. Creatieve Industrie: Recept voor Groei Mei 2007
8. Wegwijs in een nieuw Regionaal Beleid in Nederland en de EU 2008–2013 September 2007
9. Het platteland in verandering: Bouwstenen voor een Vernieuwde Aanpak Regionaal Plattelandsbeleid Januari 2008

10. Focus op Verandering Januari 2008
11. Klimaatverandering: Een zaak van iedereen April 2008
12. A new Regional Policy: Innovative ideas for the post 2013 reform (English) Oktober 2008
13. Regio's aan zet – naar een nieuw Europees Regionaal Beleid voor Nederland Maart 2009
14. Europese waarden en normen: regionale identiteit en interculturele dialoog April 2009
15. Brabanttuin, opmaat naar Culturele Hoofdstad April 2009
16. Energie en klimaat: Naar Kopenhagen... en verder November 2009
17. Vergrijzing en krimp: Kansen voor jong en oud in de 'zilveren economie' December 2010
18. Ontwikkelingssamenwerking: Nieuwe aanpak voor Europa en Nederland Mei 2011
19. Europese Structuurfondsen 2014–2020: Een toekomstperspectief Oktober 2011
20. Investeren in de regio Januari 2012
21. On the Move Juli 2012

22. Slimme specialisatie: Europese toppers verbinden Maart 2013
23. Smart Specialisation Connecting European Top Performers (English) Juni 2013
24. Biobased Economy: Biobased delta als innovatief supercluster Augustus 2013
25. Voor groen, groei en banen September 2013
26. West-Brabant en Zeeland in de Biobased Economy Samen uit de crisis April 2014
27. Drepels weg. Europese interne markt: volop kansen voor Nederland Januari 2015
28. Schijnwerpers op de stad (also in English) Oktober 2015
29. Towards ideal growing conditions for the BioEconomy Januari 2016
30. The Road to the Valley, start-up and scale-up in the EU (also in English) Juni 2016

NB: voor online versies, zie de website: www.lambertvannistelrooij.nl

Publications in the series Europa Dichtbij:

(in Dutch, unless specified otherwise)

1. Regional Policy Revisited May 2004
2. From Halderberge to Deurne: European Referendum campaign July 2005
3. Making Innovation Visible (English) December 2005
4. Ageing, Chance and Challenge December 2005
5. Manual for EU Regional Policy The Netherlands Augustus 2006
6. Energy is 'Hot' December 2006
7. Creative Industry: Recept for Growth May 2007
8. Finding your way in a new Regional Policy in The Netherlands and EU 2008–2013 September 2007
9. Countryside in transition: Building blocks for a renewed approach to Regional Policy for Countryside January 2008
10. Focus on Change January 2008
11. Climate Change: everyone's concern April 2008
12. A new Regional Policy: Innovative ideas for the post 2013 reform (English) October 2008
13. It's the regions turn – towards a new European policy for The Netherlands March 2009
14. European norms and values: regional identity and intercultural dialogue April 2009
15. Brabanttuin, stepping stone to EU Capital for Culture April 2009
16. Energy and Climate: To Copenhagen... and beyond November 2009
17. Ageing and decrease: Chances for young and old in the 'silver economy' December 2010
18. Development cooperation: New approach for Europe and Netherlands May 2011
19. European Structural Funds 2014–2020: A perspective for the future October 2011
20. Investing in regions January 2012
21. On the Move July 2012
22. Smart Specialisation: connecting European winners March 2013



23. Smart Specialisation Connecting European Top Performers (English) June 2013
24. Biobased Economy: Biobased delta as innovative super-cluster August 2013
25. For green, growth and jobs September 2013
26. West-Brabant and Zeeland in the Biobased Economy, Together exiting the crisis April 2014
27. Away with obstacles The European single market: abundance of chances for The Netherlands January 2015
28. Cities in the spotlight (English) October 2015
29. Towards ideal growing conditions for the BioEconomy January 2016
30. The Road to the Valley, Start-up and scale-up in the EU, June 2016

NB: For online versions see the website:
www.lambertvannistelrooij.nl



Colofon

REALISATIE 'THE ROAD TO THE VALLEY'

Procesbegeleiding: Marijn Verhees

Teksproductie: Heleen Paalvast

Vormgeving: Studio Eyal & Myrthe

Druk: Media Innovation Group B.V.

Colophon

PUBLICATION 'THE ROAD TO THE VALLEY'

Process Management: Marijn Verhees

Text production: Heleen Paalvast

Design: Studio Eyal & Myrthe

Printing: Media Innovation Group B.V.



EN 02

FR 03

IT 04

09:11

In het EP denken we innovatie, hier met de EU40-groep, begin 2016, toen we het initiatief namen om Silicon Valley te bezoeken.

In the EP we think innovation, here with the EU40 group in the beginning of 2016, when we took the initiative to visit Silicon Valley.

eu40
we seek
to connect
the best





Europa Dichtbij

Juni 2016

Europa blijft achter in het omzetten van ons excellent onderzoek in innovaties van alledag. We blijven achter in ondernemerschap en snelheid, waarvan in de VS en in Azië wel sprake is. Europa zal meer moeten halen uit de talenten in haar krimpende bevolking; de sociaal en economische valorisatie moet beter. Voor mij ligt hierin de eigentijdse vertaling van de cohesie en solidariteit, die in de EU verdragen zijn verankerd. Niet door te compenseren, maar te investeren in partners die presteren. Ik zie volop mogelijkheden voor een EU-brede aanpak, die zich concentreert op innovatieve start-ups en die kansen schept voor wie nieuwe wegen gaat en van aanpakken houdt. Het is van tweeën één: binnen onze interne markt worden niet alleen rijke regio's en clusters er beter van, maar door kennisdeling en samenwerking steunen we het ontwikkelingspotentieel in de zwakkere regio's beter dan voorheen.

Lambert van Nistelrooij

Lid EVP-fractie / CDA

Europe lags behind in the transformation of its excellence research results in practical innovations. What entrepreneurship is concerned, we lag behind. The US and Asia are more into this and do it faster. Europe will need to get the most out of her shrinking population. We need to increase social and economic valorisation. For me this is the present-day translation of solidarity and cohesion, which are part of our EU treaty agreements. It is not about compensating, but about investments in those actors that give us results. If this is done on a EU-wide scale, especially in focusing on innovative start-ups, this will close the development gaps between the regions. It is not about funding rich regions, it is obtaining a spill-over effect towards the lesser developed regions by sharing knowledge and cooperation.

