

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 155

van **MAURITS VANDE REYDE**

datum: 3 februari 2020

aan **JAN JAMBON**

MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING, VLAAMS MINISTER VAN BUITENLANDSE ZAKEN, CULTUUR, ICT EN FACILITAIR MANAGEMENT

Het aantrekken van buitenlandse start-ups en scale-ups naar Vlaanderen - Studie

In de studie 'Onderzoek naar het ecosysteem van incubatoren en acceleratoren in Vlaanderen' die door KPMG en de UHasselt werd uitgevoerd, werd een analyse gemaakt van het huidige landschap inzake incubatoren en acceleratoren in Vlaanderen. Er werd op basis van deze analyse, alsook op basis van enkele buitenlandse case studies, een aantal duidelijke verbeterpunten gedetecteerd.

De studie stelt onder andere (blz. 50): "In Vlaanderen worden tal van initiatieven ondernomen om startende ondernemingen te begeleiden. Toch lijkt het Vlaamse ecosysteem minder matuur dan verschillende andere buitenlandse ecosystemen (bv. Frankrijk en Nederland). Er zijn zeker voorbeelden van goed werkende begeleidingsinitiatieven, maar in het algemeen zijn er teveel initiatieven, die té versnipperd en concurrentieel zijn en waarvan de kwaliteit niet consistent is doorheen het landschap. Daarnaast loopt Vlaanderen op internationaal vlak voornamelijk achter op het vlak van imago en branding."

Algemeen wordt vastgesteld dat het beleid naar startende en snelgroeiende ondernemingen minder matuur is in Vlaanderen dan in de onderzochte landen (o.a. Nederland, Frankrijk en Zwitserland).

Zo wordt vastgesteld dat de aard en de kwaliteit van de dienstverlening door incubatoren en acceleratoren voor verbetering vatbaar is en meer zou moeten worden afgestemd op de noden van de start-ups en scale-ups. Tevens zou er meer samenwerking moeten zijn tussen de incubatoren en acceleratoren onderling, alsook met kennisinstellingen, financierders en buitenlandse organisaties. Incubatoren en acceleratoren zouden, meer dan nu het geval is, de toegang tot kapitaalverschaffers moeten faciliteren.

Verder stelt de studie dat het aanbod van VLAIO (Agentschap Innoveren en Ondernemen), PMV (ParticipatieMaatschappij Vlaanderen) en FIT (Flanders Investment & Trade) bij start-ups en scale-ups niet steeds duidelijk is. De frontoffice (vzw Team Bedrijfstrajecten) is onvoldoende bekend bij de doelgroep.

De bestudeerde landen blijken ook over een meer uitgewerkte aanpak te beschikken om buitenlandse start-ups en scale-ups aan te trekken. Algemeen ontbreekt het Vlaanderen volgens de studie aan een duidelijke branding en imago als innovatieve regio.

De studie formuleert enkele duidelijke aanbevelingen en principes voor de verdere uitbouw van het toekomstig ecosysteem in Vlaanderen. Algemeen kunnen deze gebundeld worden rond drie grote domeinen:

- a) rol van incubatoren en acceleratoren binnen het Vlaams ecosysteem;
 - b) internationale profilering van het Vlaams ecosysteem als start-up/scale-up hub;
 - c) algemene organisatie van het Vlaams ecosysteem.
1. Specifiek inzake internationalisering wordt vastgesteld dat er nog onvoldoende aanpak is om buitenlandse start-ups en scale-ups naar Vlaanderen te halen.
 - a) Bestaat er thans een aparte aanpak voor het aantrekken van buitenlandse start-ups en scale-ups of wordt dit ingepast in een meer generiek beleid?
 - b) Welke maatregelen en aanpak worden desgevallend thans ingezet om buitenlandse start-ups en scale-ups naar Vlaanderen te halen?
 - c) Welke knelpunten ziet de minister hier, gelet op de bevindingen uit voormelde studie?
 - d) Hoe kunnen en zullen deze worden aangepakt? Welke initiatieven zijn nog mogelijk?
 2. Hoe evalueert de minister de bevindingen inzake de branding en het imago van Vlaanderen? Hoe kan hier verder op ingespeeld worden?

JAN JAMBON

MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING, VLAAMS MINISTER VAN BUITENLANDSE ZAKEN, CULTUUR, ICT EN FACILITAIR MANAGEMENT

ANTWOORD

op vraag nr. 155 van 3 februari 2020

van **MAURITS VANDE REYDE**

1. a) Vandaag bestaat er nog geen specifieke aanpak voor het aantrekken van buitenlandse start- en scale-ups – alhoewel er in het aantrekken van buitenlandse investeerders een steeds grotere vraag naar maatwerk en specialisatie heerst. Investeringsdossiers worden complexer en zowel Flanders Investment & Trade (FIT) als het Vlaams Agentschap voor Innovatie & Ondernemen (VLAIO) zetten dan ook sterk in op maatwerk in hun dienstverlening. Zo is er reeds een zeer gerichte en doeltreffende benadering voor startups en scale-ups in het biotech domein. Wat dit domein betreft werd er bijvoorbeeld in het recente verleden een *Welcome Team Life Sciences* opgericht, bestaande uit het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB), VLAIO, FlandersBio en FIT zelf, aangevuld met specifieke expertise indien nodig. In het aantrekken en verankeren van kwaliteitsvolle, ambitieuze, en innovatie-gedreven buitenlandse start- en scale-ups die de uitbouw van onze Vlaamse kenniseconomie kunnen versterken, zit momenteel echter nog heel wat onontgonnen potentieel. Gegeven dit potentieel, en als onderbouw voor de ontwikkeling van een aparte aanpak, werd er naast de studie 'Onderzoek naar het ecosysteem van incubatoren en acceleratoren in Vlaanderen' ook een studie gevoerd naar de 'Detectie van knelpunten en oplossingen voor startups- en scale-ups' (Vlaanderen Versnelt). Deze studies resulteerden in een reeks preliminaire beleidsaanbevelingen die momenteel verder worden onderzocht.
- b) Voor het aantrekken van buitenlandse start- en scale-ups naar Vlaanderen worden momenteel verscheidene middelen ingezet. Het buitenlands netwerk van FIT speelt een cruciale rol in het detecteren van innovatie-gedreven start- en scale-ups en het promoten van Vlaanderen als aantrekkelijke regio voor zulke snelgroeiende (vaak hoogtechnologische) ondernemingen. We merken dat voor dit type bedrijven en innovatie-actoren, specialisatie en technologische expertise erg belangrijk is. FIT zet daarom extra middelen in om Vlaamse *Science & Technology offices* te kunnen uitbouwen met meer technologieattachés en gespecialiseerde medewerkers. Daarnaast wordt, zoals eerder vermeld, gebruik gemaakt van zogenaamde *Welcome Teams*. Deze werkgroepen, vertegenwoordigd door verschillende belanghebbenden en gefaciliteerd door FIT, schetsen een uniform beeld van de verschillende overheidsinstrumentaria (financiering en subsidiering) en verzorgen een afsprakenprogramma met het Vlaamse ecosysteem. Een goede begeleiding en toepassing van de mogelijkheden blijft hierbij van groot belang. De Vlaamse clusters en het bijhorende innovatie ecosysteem tenslotte, zijn een belangrijk element in de branding van Vlaanderen als aantrekkelijke investeringslocatie, net zoals buitenlandse bedrijven cruciaal zijn om Vlaamse clusters te versterken en te laten groeien.
- c) De knelpunten, of eerder werkpunten, voor zowel VLAIO en FIT als organisatoren van het ecosysteem als van de start- en scale-ups zelf kunnen onderverdeeld worden in zes domeinen:
 - Toegang tot talent.
 - Toegang tot kapitaal.

- Toegang tot internationale markten.
- Toegang tot kennis, (onderzoek)infrastructuur en technologie.
- Netwerkvorming met andere groeiende bedrijven.
- Versterken van het leiderschap en de interne organisatie van de snelle groeiers.

d) Ambitieuze buitenlandse startups moeten als een aparte doelgroep benaderd worden bij het aantrekken van investeringen. Tot dusver werkt het Vlaams beleid vooral op het aspect van endogene groei: eigen bedrijven tot ontplooiing laten komen. We moeten dit ten volle verder zetten, maar de kwaliteiten van ons ecosysteem ook beter uitspelen, om buitenlandse startups en scale-ups naar Vlaanderen te halen, zodat onze eigen groeibedrijven hiermee in interactie kunnen gaan in een positieve wederzijdse kruisbestuiving en we op enkele welgekozen domeinen een globaal erkend sterk ecosysteem zijn.

Volgende voorwaarden zijn essentieel om tot die specifieke aanpak te kunnen komen en Vlaanderen sterker competitief te positioneren:

1. De verhoging van de bereidheid van het Vlaamse ecosysteem tot (proactieve) acquisitie van buitenlandse start- en scale-ups.
2. Het specifiek richten van het sterk merk Vlaanderen als aantrekkelijke regio tot buitenlandse start- en scale-ups.
3. Het uitwerken van een smart *targeting* strategie in nauwe samenspraak met het werkveld.
4. Het verder uitwerken van een warm welkombeleid (ook wel *Soft-Landing* Programma's genoemd).
5. De verdere uitrol van nazorg en verankering bij bestaande investeringen in het Vlaamse ecosysteem.

Gegeven deze voorwaarden, kunnen er op korte termijn al grote stappen gezet worden in de richting van een specifieke aanpak, onder meer:

- voor start- en scale-ups zijn 'subsidiën' (*non-dilutive funding*) en/of *Venture Capital* financiering een cruciale factor. Naast de bestaande *Welcome Teams* is het dus belangrijk dat Vlaanderen een competitief landingspakket kan aanbieden (voorwaarden 3 en 4). Zo'n pakket bestaat vandaag uit een overzicht van bestaande overheidsinstrumentaria. Dit kan echter niet tippen aan dat van andere landen (bijvoorbeeld Frankrijk en Nederland) waar men voor start- en scale-ups specifiek een brede(re) waaier aan ondersteuning biedt zoals hoge(re) *cash grants* of zelfs gratis kantooruimte.
- specifiek voor talentacquisitie (voorwaarde 5) stelt FIT de uitbouw van een talenten databank voor gericht op start- en scale-ups en dit in samenwerking met het ecosysteem. Voor een Vlaamse startup is het geen evidentie om geschikt talent te vinden, voor een buitenlandse startup die vanuit Vlaanderen wil groeien is dat nog moeilijker. We moeten daarom niet enkel blijvend investeren in onze aanwezige pool van hooggeschoold talent maar deze profielen ook kenbaar maken; zeker zij die bereid zijn te werken in de unieke omgeving van een start- of scale-up, en dit reeds vanuit de schoolbanken kenbaar kunnen maken.

VLAIO kiest tegen midden 2020 nieuwe partners voor ondernemersstимуlering en innovatieversnelling. In de opdrachtomschrijving is rekening gehouden met de bevindingen en conclusies van voornoemde studies.

2. Naast de Vlaamse clusters zijn kennisinstellingen en Strategische Onderzoekscentra de motor van innovatie die internationaal vermarkt kunnen worden en als aantrekkingspool kunnen dienen voor buitenlandse startups en scale-ups. Verder staat Vlaanderen internationaal nog niet op de kaart als startup hub, als we dit vergelijken met onze buurlanden (voorwaarde 2). Toch hebben we voldoende troeven

en heeft de studie ook aangetoond dat het Vlaamse ecosysteem een zekere graad van maturiteit heeft bereikt. Er wordt momenteel nagegaan of we hier een sterk verhaal rond kunnen bouwen. Dit zou ook moeten toelaten om de Vlaamse startups internationaal te promoten. Tot slot zet FIT in op evenementen waar een sterke vertegenwoordiging van het Vlaamse en buitenlandse start- en scale-ups ecosysteem aanwezig is (bijvoorbeeld SuperNova, Websummit, Slush,...). Zulke conferenties zijn zeer doeltreffend in het aantrekken van scale-ups en Venture Capital firms van een gro(o)t(er) kaliber. Enkel daar waar kansen gecreëerd worden voor zulke spelers om een substantiële groep aan belanghebbenden te ontmoeten op korte tijd, gekoppeld met een unieke setting, kan Vlaanderen in overweging worden genomen voor een plaatsbezoek. Het zijn tevens broedplaatsen waar buitenlandse startups in het vizier kunnen komen van onze FIT Invest accountmanagers.