

HOW TO: AANTREKKELIJK WORDEN VOOR STARTUPS

Een onderzoek naar algemene succesfactoren
van startup-beleid in stedelijke gemeentes

How to: aantrekkelijk worden voor startups?

Een onderzoek naar algemene succesfactoren van startup-beleid
in stedelijke gemeentes

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen



university of
groningen

Auteur: Luuk Meijer
S-nummer: 2965569
Begeleider: dr. Aleid Brouwer
Tweede beoordelaar: dr. Sierdjan Koster
Datum: 07-08-2020
Studie: MSc. Economic Geography
Jaar: 2019-2020

Voorwoord

Beste lezer,

Daar ligt hij dan eindelijk, mijn masterthesis van Economic Geography aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Het was een jaar waarin ik erg veel heb geleerd, van het schrijven van deze scriptie en van de dingen die in de tussentijd gebeurd zijn. Ik heb een bestuursjaar mogen doen bij stichting Geo Promotion, een flink aantal projecten als projectleider gedraaid bij SAC Groningen en daarnaast met veel plezier dit onderzoek opgezet. Het combineren van deze dingen is iets waar ik veel van heb geleerd en met me meeneem als een erg waardevolle ervaring. Nu is het jaar klaar, en begint een nieuwe periode in mijn leven: het échte werken.

Ik zou graag nog een aantal mensen willen bedanken die mij enorm hebben geholpen bij het schrijven van deze scriptie. Allereerst mijn scriptiebegeleider, Aleid Brouwer. Bedankt voor het meedenken vanuit verschillende hoeken binnen mijn onderwerp en de fijne manier van communicatie die wij hebben gehad tijdens het schrijven van de scriptie. Mijn bestuursjaar vroeg veel van mijn tijd, maar door het maken van goede afspraken heb ik de scriptie toch tot een goed eind kunnen brengen.

Daarnaast enorm bedankt aan alle respondenten die mij te woord hebben willen staan. In deze periode waarin de economie hard werd geraakt door de COVID-19 crisis hebben de respondenten, ondanks de drukte die deze crisis met zich meebracht, mij enorm geholpen door mij te woord te staan via verschillende digitale kanalen.

Ook wil ik graag mijn bestuur van stichting Geo Promotion bedanken, die mij enorm hebben geholpen met het combineren van het bestuur en de scriptie. Door goed overleg en het overnemen van taken waar nodig, heb ik toch veel kunnen schrijven in mijn bestuursjaar.

Tot slot gaat mijn dank uit naar Sacha Verhulst en Simone Rehwinkel. Sacha, bedankt dat je altijd even een stukje wilde doorlezen, om te checken of het tekstueel allemaal klopte. Simone, bedankt dat jij altijd met me mee wilde denken en na de lange studiedagen even wilde afsluiten met een biertje of een wijntje.

Op een mooie afsluiting van mijn studie, en een nog mooiere toekomst!

Luuk Meijer

Groningen, 10 augustus 2020

Samenvatting

Startups hebben een voordelig effect op de economie van een gemeente. Gemeentes proberen om deze reden startups aan te trekken en te stimuleren door middel van beleid. Dit onderzoek gaat in op algemene succesfactoren van dit beleid, met het concept 'entrepreneurial ecosystems' in het achterhoofd. Om deze succesfactoren te onderzoeken, zijn interviews afgenomen met een negental gemeentes; vijf gemeentes die succesvol zijn in het aantrekken of stimuleren van startups (succesgemeentes), en vier gemeentes die hier minder in presteren (basisgemeentes). Deze gemeentes worden met elkaar vergeleken, om zo tot algemene succesfactoren te kunnen komen.

Uit dit vergelijkende onderzoek blijkt dat gemeentes een regierol dienen aan te nemen, in tegenstelling tot de faciliterende rol, die veel basisgemeentes aannemen. Dit betekent dat de gemeentes niet zelf inhoudelijk het initiatief moeten nemen, maar dat zij actief aan verschillende stakeholders vragen wat zij kunnen doen om het ecosysteem te verbeteren. Infrastructuur blijkt geen cruciaal aspect voor in het beleid rondom startups specifiek. Wel is het belangrijk om hier aandacht aan te besteden vanuit de gemeente, maar dit is inherent aan iedere economische ontwikkeling en niet specifiek voor startups. Faciliteiten vanuit gemeentes die startups kunnen helpen worden erg gewaardeerd door startups. Basisgemeentes houden het voornamelijk bij basisfaciliteiten als bedrijfsverzamelgebouwen begeleiding in bureaucratische en huisvestingsvraagstukken. Succesgemeentes proberen additionele faciliteiten te ontwikkelen. Welke dit zijn, verschilt per gemeente. De overeenkomst is echter dat de ontwikkelde faciliteiten voortkomen uit wensen van de stakeholders in de gemeente. Zo zijn in verschillende succesgemeentes programma's ontwikkeld om startups te begeleiden en te ondersteunen door hun eerste klant te worden vanuit de gemeente. Financiële middelen dienen niet te worden uitgegeven vanuit de gemeente, omdat dit leidt tot te veel afhankelijkheid van de gemeente. Gemeentes kunnen wel initiatief nemen door startups met investeerders met elkaar in contact te brengen, als een financiële boost. Bureaucratie wegnemen is lastiger voor gemeentes, om twee redenen. Allereerst zijn gemeentes gebonden aan nationale wetgeving, waardoor zij bepaalde processen niet kunnen veranderen. Ook is de perceptie anders tussen startups en gemeentes in wat precies bureaucratie is.

Al met al zouden basisgemeentes dus op verschillende aspecten kunnen leren van succesgemeentes. De zojuist benoemde verschillen zouden kunnen zorgen in het verschil in succes van startup-beleid, waarvan de rol die de gemeente aanhoudt de belangrijkste is. Een andere belangrijke les die getrokken kan worden uit dit onderzoek, is dat een gemeente het beleid als een ecosysteem dient te benaderen, alvorens het een succesvol startupecosysteem kan worden.

Trefwoorden

Startups - entrepreneurial ecosystem - creative destruction - startup-beleid - Algemene succesfactoren

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Samenvatting.....	3
1. Introductie.....	6
1.1 Leeswijzer	8
2. Theoretisch kader.....	9
2.1 Het effect van startups op een economie	9
2.2 Entrepreneurial ecosystems; Hoe ontwikkelen startups?	9
2.3 Karakteristieken van een startup; Wie wordt er onderzocht?.....	13
2.3.1 Startups of nieuw bedrijf?	13
2.3.2 Locatiekeuze startups.....	13
2.3.3 Startups in context	14
2.4 Succes van startupbeleid.....	14
2.5 Empirische onderzoeken	16
2.6 Conceptueel model	17
3. Methoden.....	20
3.1 Selectie gemeentes	20
3.2 Methode van dataverzameling	24
3.2.1 Interviews met gemeentes.....	24
3.2.2 Beleidsdocumenten.....	26
3.3 Methode van Analyse.....	26
3.4 Ethiek.....	27
4. Resultaten.....	28
4.1 Aanwezigheid startup-beleid.....	28
4.2 Rol overheid	29
4.3 Focuspunten in beleid	30
4.3.1 Infrastructuur	30
4.3.2 Financiële middelen	30
4.3.3 Faciliteiten	31
4.3.3 Bureaucratie	32
4.4 Belangrijke lessen	33
4.4 Overzicht	33
5. Conclusie en aanbevelingen.....	35
5.1 Conclusie	35
5.2 Aanbevelingen.....	37
6. Reflectie.....	38

7.	Referenties	40
8.	Bijlagen	45
8.1	Interview guide.....	45
8.2	Codeboek.....	47
8.3	Informed consent	48
8.4	Overzicht beleidsdocumenten	49

1. Introductie

Nieuwe, innovatieve bedrijven – zogenaamde ‘startups’ – worden steeds belangrijker voor de Nederlandse economie. Innovaties worden steeds bepalender voor de economische kracht van een land (Kane, 2010). Startups spelen een cruciale rol in deze innovaties. Volgens Stegeman (2016) zijn de starters die snel groeien en de zogenoemde ‘geboortefase’ overleven erg belangrijk voor het vermogen van Nederland om zo innovatie in de markt te kunnen doorvoeren. Deze ‘overlevenden’ zijn slechts 5 tot 10% van alle starters in Nederland; deze groep heeft op dit moment niet veel directe invloed op de economie van Nederland als geheel. Desalniettemin kan het indirecte effect; het potentiële disruptieve effect van startups, erg groot zijn. Het kan voor de economie van Nederland voordelig zijn om deze startups te stimuleren. Startups hebben een mogelijk positief effect op een economie door het zogenaamde ‘*creative destruction*’ (Schumpeter, 1942). Deze theorie schetst de situatie waarin nieuwe, innovatieve bedrijven een markt betreden met veelal gevestigde bedrijven. Door hun innovaties hebben deze bedrijven een relatief hoge productiviteit. Dit vormt voor de gevestigde bedrijven een bedreiging; als zij niet even productief worden, vormen deze nieuwe bedrijven competitie voor ze. Door deze bedreiging van de startups zullen de bestaande bedrijven moeten meegaan in hun productiviteit om te overleven in deze markt. Doen ze dit niet, dan zullen zij uiteindelijk de markt moeten verlaten. Dit leidt uiteindelijk tot een situatie waar de productiviteit van de volledige markt wordt verhoogd (Schumpeter, 1942). Dit is voordelig voor de economie van een land. Dit leidt tot de vraag hoe deze startups zo veel mogelijk invloed kunnen uitoefenen en hoe dit gestimuleerd kan worden.

De schaal van deze indirecte impact is lokaal en regionaal (Birch, 1981; Bonnema, 2017). Het is daarom niet verwonderlijk dat veel beleid tot het stimuleren van nieuwe bedrijven en startups zijn ingesteld op deze schalen. Door de decentralisering van dit beleid varieert logischerwijs het beleid per gemeente. Zoals later belicht zal worden, zijn er regionale verschillen in succes op het gebied van startup-stimulering. Echter, het blijft onduidelijk of het verschil in beleid dit verschil in succes verklaart en als dit het verklaart, hoe dit dan gebeurt.

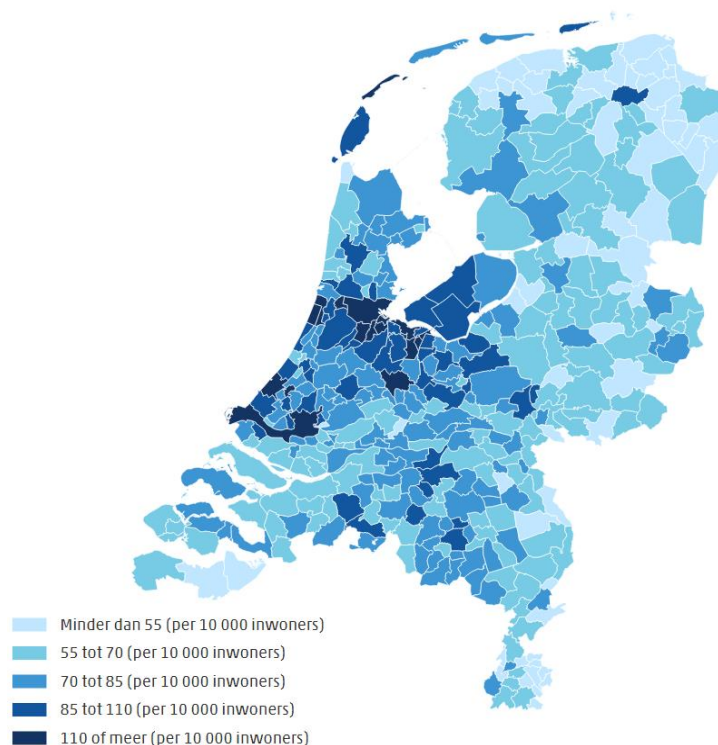
Dit onderzoek heeft als doel om uit te zoeken hoe een gemeente vanuit beleid startups zou kunnen stimuleren. Hierbij wordt geprobeerd de regio-specifieke kenmerken te corrigeren, om zo voor minder succesvolle gemeentes als voorbeeld te kunnen dienen. Dit wordt gedaan aan de hand van de volgende onderzoeksvraag: “*Wat zijn algemene succesfactoren in startup-beleid binnen stedelijke gemeentes in Nederland op het gebied van het stimuleren van startups?*”

Voor het beantwoorden van deze onderzoeksvraag, dienen drie aspecten onderzocht te worden: wat zijn gemeentes die veel startups genereren en welke niet, wat is het beleid van deze gemeentes, en wat wordt als succesvol ervaren en wat juist niet. In dit onderzoek worden de basisgemeentes vergeleken met de succesgemeentes. Op deze manier kan een algemene set aan aanbevelingen ontstaan, waar minder succesvolle gemeentes op het gebied van het genereren van startups baat bij kunnen hebben; hier kunnen zij immers veel van leren. Voor gemeentes is het kijken naar succesvolle gemeentes voor het ontwikkelen van beleid een veelvoorkomende en goede manier van beleidsontwikkeling in het algemeen (Dolowitz & Marsh, 2000).

In de onderzoeksvraag staat expliciet ‘stedelijke gemeentes’ genoemd. De reden hiervoor is dat inwoners van rurale gebieden andere motivaties voor ondernemerschap ervaren dan in urbane gebieden. In rurale gebieden is de motivatie vaak dat er simpelweg weinig andere banen zijn, waardoor men sneller geneigd is een nieuw bedrijf op te richten. Ondernemers in stedelijke gebieden hebben vaak meerdere opties, maar zien het beginnen van een startup als een kans. Kortom, de motivatie achter het opzetten deze ondernemingen is verschillend. Deze verschillende motivaties leiden eveneens tot een verschil in mate van innovatie. Ondernemingen die opgericht zijn vanuit een gebrek aan andere banen, zijn doorgaans minder innovatief (Delfmann, 2015).

Het begrip ‘startup’ is een concept waarover veel discussie bestaat omtrent de exacte definitie. Deze discussie zal toegelicht worden in het Theoretisch kader in hoofdstuk 2. Deze discussie zorgt er echter voor dat er geen eenduidige definitie is voor een startup, wat problemen veroorzaakt in secundaire data voor deze startups. Om deze reden is een proxy gebruikt voor startups: het aantal nieuwe vestigingen per 10.000 inwoners per gemeente, te zien in Figuur 1. Het grootste verschil tussen startups en nieuwe bedrijven is de mate van innovatie van deze startups. Echter is het zo dat een hoger aantal nieuwe bedrijven per 10.000 inwoners een grotere kans biedt dat hier meer startups zijn. Dit zorgt immers voor een grotere competitie op de markt, waardoor nieuwe bedrijven meer worden uitgedaagd tot innovatie (Schumpeter, 1942; Davilla et al., 2015). Voor de selectie van de gemeentes voor dit onderzoek is gekozen om deze proxy te gebruiken in combinatie met een andere dataset die later in het onderzoek wordt toegelicht; in de rest van het onderzoek zal de focus gelegd worden op startups in onder andere beleidsdocumenten en interviews.

Vestigingen startende bedrijven, 2017



Figuur 1 Aantal vestigingen startende bedrijven in 2017 (CBS, 2018)

Om goed antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag, is een set deelvragen opgesteld. De volgende deelvragen zullen worden behandeld in het onderzoek en worden hier kort toegelicht:

- *Welke gemeentes genereren veel startups, en welke minder?*
- *Hoe ziet het beleid van deze gemeentes eruit?*
- *Hoe wordt dit beleid ervaren en welke factoren worden specifiek als succesvol ervaren voor deze gemeentes?*

De eerste vraag zal worden beantwoord aan de hand van deskresearch. Er wordt een top vijf gemaakt van de stedelijke gemeenten met betrekking tot het aantal startups in Nederland, die te vinden zijn in Hoofdstuk 3. Deze gemeenten zullen functioneren als zogenoemde 'succesgemeenten' binnen dit onderzoek. Daarnaast wordt er gefocust op een vijftal gemeentes die minder goed presteren op het gebied van startupontwikkeling; dit zijn de zogenoemde 'basisgemeentes'. Het beleid met betrekking tot startups in deze groepen gemeenten worden met elkaar vergeleken, om te kijken wat verschillen zijn in beleid.

De tweede vraag bouwt voort op de voorgaande vraag. Na de selectie van deze gemeentes, zullen beleidsdocumenten worden geanalyseerd. Deze analyse heeft als doel om het beleid per gemeente onderling te kunnen vergelijken.

Tot slot wordt onderzoek gedaan naar perspectieven op het beleid van deze gemeentes. Aan de hand van interviews worden perspectieven op het beleid verzameld binnen iedere gemeente. Zo worden perspectieven van succesgemeentes en basisgemeentes verzameld, waarna deze kunnen worden vergeleken. Deze worden geanalyseerd, om zo antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag.

1.1 Leeswijzer

Dit hoofdstuk is opgedeeld in zes hoofdstukken. In het tweede hoofdstuk wordt aandacht besteed aan het theoretisch kader van het onderzoek. Hier worden relevante theorieën besproken, om zo een conceptueel model te kunnen ontwikkelen. Na het ontwikkelen van dit theoretisch kader en conceptueel model wordt ingegaan op de methoden in hoofdstuk 3. Hier worden keuzes voor de gebruikte onderzoeksmethoden toegelicht. Hoofdstuk 4 geeft een beschrijving van de resultaten uit de afgenomen interviews. Hier wordt een conclusie uit getrokken in Hoofdstuk 5. Hier wordt ook een vijftal aanbevelingen gedaan voor gemeentes, om zo lering te kunnen trekken uit dit onderzoek. Tot slot wordt in hoofdstuk 6 gereflecteerd op het onderzoeksproces en besproken wat volgend onderzoek zou kunnen betekenen.

2. Theoretisch kader

Dit hoofdstuk beschrijft het theoretisch kader voor dit onderzoek. Eerst wordt de discussie uitgebreid over hoe startups de economie van een regio kunnen beïnvloeden. Hierna zal het concept 'entrepreneurial ecosystem' (hierna "EE") worden uitgelegd, om zo te kunnen verklaren hoe een startup kan ontwikkelen en hoe dit ecosysteem kan en moet veranderen naarmate de tijd vordert. Daarnaast wordt er een beeld geschetst van 'de ondernemer' en 'startups'. Zo kan duidelijk worden gedefinieerd wat deze twee begrippen inhouden om goed te kunnen bepalen wat de doelgroep is van dit onderzoek. Het hoofdstuk wordt afgesloten met het bespreken van een aantal empirische onderzoeken, om zo meer inzicht te bieden in de evolutie van de EE, en de verwachtingen voor de uitkomsten van dit onderzoek op basis van het theoretisch kader.

2.1 Het effect van startups op een economie

Startups hebben een positief effect op de economie van een regio (Schumpeter, 1942; Metcalfe, 2002; Harvey, 2007). Deze innovatieve, nieuwe bedrijven hebben een relatief hoge productiviteit. Oudere gevestigde bedrijven moeten mee met deze innovaties, om mee te kunnen gaan met deze verhoogd arbeidsproductiviteit. Als zij dit niet kunnen, moeten zij de markt verlaten. Hierdoor blijven de meest productieve bedrijven in deze markt over, wat voordelig is voor de economie van deze regio (Fritsch & Mueller, 2004).

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat er sprake is van een aantal kanttekeningen bij deze theorie van Schumpeter (1942). Koster et al. (2012) zijn tot de conclusie gekomen dat deze theorie niet opgaat binnen elke sector. De servicesector profiteert minder van 'creative destruction' volgens Koster et al. (2012), omdat de toetreding van nieuwe bedrijven in de markt zorgt voor een verbreding van de markt in deze sector. De competitie neemt dan niet toe, waar dit in de industriële sector wel het geval is. Dit resultaat wordt echter genuanceerd in andere onderzoeken, waar juist in de servicesector een hogere productiviteit ontstaat na toetreding van nieuwe bedrijven, waar dit in de industriële sector niet gebeurt (Andersson et al., 2012; Bosma et al., 2006; Audretsch & Fritsch, 1994).

Een andere kanttekening die geplaatst wordt bij de theorie van Schumpeter (1942) is de periode waarin het gebeurt. Verschillende empirische onderzoeken hebben ondervonden dat er een vertraging is in het effect dat startups hebben op een markt; pas ongeveer één tot drie jaar na het betreden van de markt is een verschil zichtbaar in productiviteit in de markt (Bosma & Nieuwenhuijsen, 2002; Bosma et al., 2010; Feld et al., 2012).

2.2 Entrepreneurial ecosystems; Hoe ontwikkelen startups?

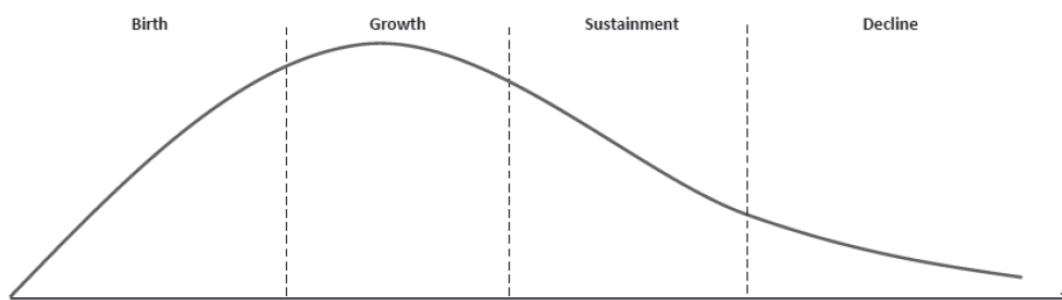
Startups hebben een positieve impact op (delen van) de economie, afhankelijk van de precieze sector waarin deze startup opereert. Deze paragraaf gaat in op het ecosysteem rondom de startup, het zogenoemde 'entrepreneurial ecosystem'. Dit is een concept die een aantal randvoorwaarden stelt aan een gebied waarin startups (goed) kunnen ontwikkelen. Isenberg (2011) formuleert daarnaast zes domeinen die nodig zijn in een markt die een ondernemer kan faciliteren in de ontwikkeling van zijn of haar startup. Figuur 2 laat deze zes domeinen zien en besproken worden.

Deze zes domeinen hebben allen invloed op de kans van succes van een ondernemer in een gebied. Het eerste domein, 'human capital', draait om de toegevoegde waarde van kennis in een regio (Lucas, 1990; Nafukho et al., 2004) is een van de vereisten voor een ecosysteem om innovatie te genereren in een markt.

Het domein 'culture' van een bepaald gebied moet tevens goed zijn voor ondernemers om startups te stimuleren. Acceptatie naar ondernemers en een relatief risico-zoekende cultuur, wat inhoudt dat het 'normaal' gevonden wordt in de regio om risicovolle beslissingen te nemen zoals het starten van een eigen bedrijf, stimuleert potentiële ondernemers om een startup te beginnen (Isenberg, 2011; Mack & Mayer, 2016).

Een ander domein in het model is het domein 'policy', oftewel beleid, een gedragslijn voor de verwezenlijking van bepaalde doelstellingen (Van Dale, z.d.), in dit geval het stimuleren van startups. Belangrijk voor de stimulering van startups is dat het beleid faciliterend is en het makkelijk maakt om een bedrijf te starten (Isenberg, 2011; Carlsson & Mudambi, 2003). Op deze manier kan beleid een groot effect hebben op alle andere domeinen (Isenberg, 2011).

Een EE is een set van domeinen die goed moeten worden afgesteld op elkaar ten behoeve van ondernemers om het ondernemersklimaat te optimaliseren (Isenberg, 2011). Mack & Mayer (2016) zijn het hiermee eens, maar nuanceren deze bevinding. Deze nuance ligt vooral in het statische karakter van het model van Isenberg (2011). Een economie is dynamisch, en dus verandert de urgentie van bepaalde domeinen naarmate de tijd vordert (Mack & Mayer, 2016). Zo is in het begin van de ontwikkeling van een dergelijk ecosysteem het nog niet het geval dat bedrijven gefocust zijn op ondernemerschap; de cultuur is nog niet ondernemers-georiënteerd. Daarnaast is er in een startfase van een dergelijk ecosysteem nog weinig human capital; er zijn bijvoorbeeld geen ervaren ondernemers in dit gebied (Mack & Mayer, 2016). Dit onderzoek ontwikkelt daarom een nieuw model, met vier fases, waarin elk domein van Isenberg (2011) verschillende rollen heeft in deze fases. Dit model is weergegeven in Figuur 2.



Firm entries and exits	Low firm birth rates, few to no firm exits, firm births > firm deaths	Growing firm birth rates, but also growing number of firm exits, firm births > firm deaths	Declining firm birth rates, firm births < firm deaths	Low firm birth rates, Firm births < firm deaths
Policy	Policy oriented towards traditional economic development efforts (clusters, firm attraction and retention). Not yet oriented towards entrepreneurship.	Growing perception among regional policymakers about the need to build EE, first activities to tailor policy towards entrepreneurship	Dedicated and widespread leadership in support of entrepreneurship is critical to sustain evolution of EE	Leadership in favor of EE starts to disappear, possibly reoriented towards other types of economic development efforts (boosterism, firm attraction, etc.)
Finance	Financial capital is becoming available and starts to be more risk-oriented, but limited in terms of quantity and risk-orientation	Financial capital is getting easier to access as investors have started to develop trust in EE	Financial capital still available, but harder to access because trust is starting to decline	Decline of financial capital
Culture	Few success stories, tolerance of risk and failures not yet developed, few personalities who stand out as entrepreneurs	Networks among entrepreneurs in the region become important as entrepreneurs are better known; societal norms may change in favor of EE	Success stories become critical as firm deaths are starting to increase	Entrepreneurial culture starts to decline in terms of both success stories and favorable societal norms
Support	Emergence of pioneering support organizations such as incubators, nonprofit groups, entrepreneurship-oriented infrastructure etc	Non-governmental institutions in support of entrepreneurship start to become more specialized and targeted towards new firm creation	Non-governmental institutions start to diversify, possibly away from EE support	Loss of support through non-governmental institutions
Human Capital	Educational institutions mostly oriented towards general degrees, no serial entrepreneurs	EE starts to see first serial entrepreneurs, educational institutions start offering specific entrepreneurship training programs	Decline of serial entrepreneurship	Entrepreneurship is not seen as a career option anymore
Markets	Markets for entrepreneurs not yet developed; Firms - often large firms - in the region do not function as incubators nor are they customers for regional entrepreneurial firms	Market opportunities for entrepreneurs in the region develop, also start to see national and international market opportunities	Market opportunities decline (regionally, nationally and internationally), networks start to decline	Market connections and networks disappear
Policy Implications	Lowering the hurdles for entrepreneurship, networking existing and nascent entrepreneurs, building an entrepreneurship-friendly support infrastructure	Expansion of firm births through support in terms of financial capital, but also networking oppts, etc. important	Strengthening of networks: particularly diaspora and multinational networks	Avoid lock-in of EE through e.g. infusion of new ideas, connections to other entrepreneurial ecosystems nationally and internationally

Figuur 2 Transitioneel model van een entrepreneurial ecosystem (in het engels) (Mack & Mayer, 2016)

Voor dit onderzoek is met name het domein 'policy' van belang, aangezien dit onderzoek zich focust op beleid voor het stimuleren of ontwikkelen van startups. Zoals te zien is in het model, zal er in de zogenoemde 'growth-phase' (of groeifase) de bewustwording ontstaan om beleid te ontwikkelen dat gefocust is op startups. Volgens het model van Mack & Mayer (2016) zou een gebied hierom eerst in deze groeifase moeten zitten, voordat de gemeente begint aan

het ontwikkelen van startupbeleid. Het ontwikkelen van beleid alleen zal geen effect hebben. Beleid werkt alleen als het wordt ondersteund door de andere domeinen, zoals voldoende financiële middelen of een ondernemers-gerichte cultuur (Mack & Mayer, 2016).

Echter, ook aan dit model moet een kanttekening geplaatst worden. Zoals Alvedalen & Boschma (2017) aangeven, is dit model veel bekritiseerd om de harde grenzen in dit model. Het concept van een EE zoals het model van Mack & Mayer (2016) beschreven, heeft een zogenoemde 'birth-phase'. De kritiek hierop, is dat in werkelijkheid er nooit een exact moment is waarop deze fases precies plaatsvinden (Alvedalen & Boschma, 2017). Dit model zou daarom eerder gezien kunnen worden als een schets van de evolutie van een EE, en niet als een model die één op één gebruikt zou kunnen worden voor het ontwikkelen van beleid. Daarnaast is dit model lastig toe te passen in de praktijk; er is immers altijd al een regionale context waarin wordt geopereerd (Alvedalen & Boschma, 2017). Door deze regionale context zijn er al andere zaken ondernomen die invloed hebben gehad met op het potentiële ecosysteem in dit gebied. Er is geen échte beginfase.

Hoeveel effect het formuleren van startupbeleid precies heeft, blijft onduidelijk. Het effect van startup-beleid is niet genoeg onderzocht tot dusver om het exacte effect te kunnen bepalen (Autio & Levie, 2015; Auerswald, 2015; Audretsch & Belitski, 2017).

Het exacte effect van het formuleren van beleid op een EE is daarentegen wel onderzocht. Hieruit blijkt dat beleid dat zich focust op het betrekken van stakeholders in het ecosysteem een belangrijke factor is voor het succes van het beleid (Autio & Levie, 2015; Auerswald, 2015; Audretsch & Belitski, 2017). Een goed voorbeeld van deze betrekking van stakeholders, is het aangaan van publiek-private samenwerkingen, of het spreken van stakeholders (Audretsch & Belitski, 2017; Autio & Levie, 2015; Stringer et al., 2006). Op die manier worden stakeholders betrokken, wat leidt tot een succesvol startup-beleid. Daarnaast zorgt dit ervoor dat de gemeente het ecosysteem beter kan begrijpen en potentiële spanningen hierin kan verhelpen.

Kortom, van deze paragraaf kan worden geconcludeerd dat niet enkel beleid nodig is om startups te ontwikkelen of stimuleren; er zijn meer factoren die een rol spelen, zoals cultuur, financiële middelen, 'Human Capital' en aanwezige markten. Deze factoren spelen allemaal een rol in het ontwikkelen van startups en deze rol verandert naarmate de tijd vordert en de markt een transitie doormaakt naar een meer ondernemersgerichte markt. Beleid zou in de groeifase moeten worden ontwikkeld en niet in de beginfase, omdat er in deze laatstgenoemde fase nog geen bewustzijn is van de ontwikkeling van een EE (Mack & Mayer, 2016; Carlsson & Mudambi, 2003). Hier moet echter de kanttekening bij geplaatst worden dat dit model moeilijk is toe te passen in de praktijk, omdat het onduidelijk is wat precies de grenzen zijn tussen de verschillende fases. Daarnaast is er nooit echt een beginfase, aangezien er altijd al een regionale context is, waardoor er waarschijnlijk al een bepaalde vorm van een ecosysteem is. Binnen dit onderzoek wordt meegenomen dat factoren dynamisch zijn naarmate de markt zich ontwikkelt, maar neemt niet de exacte grenzen over van deze fases. Dit valt immers niet te controleren in praktijk (Alvedalen & Boschma, 2017).

2.3 Karakteristieken van een startup; Wie wordt er onderzocht?

Dit onderzoek gaat over succesfactoren van startup beleid. Om een helder beeld te krijgen van de exacte successen in dit beleid, moeten eerst twee zaken duidelijk worden: wanneer is een beleid een succes, en wat is precies een startup? Een logische vervolgvraag op deze laatstgenoemde vraag is wat een succesvolle startup precies inhoudt. Op deze manier wordt tevens een onderscheid gemaakt tussen nieuwe bedrijven en een startup. Deze paragraaf gaat in op de definitie van een startup en wanneer deze exact succesvol zijn.

2.3.1 Startups of nieuw bedrijf?

Het grootste verschil tussen nieuwe bedrijven en startups, is het innovatieve karakter dat startups hebben (Stam, 2015; Shane, 2009; Henrekson & Sanandaji, 2014). Startups zijn bedrijven van ambitieuze ondernemers die een disruptieve verandering creëren in een bepaalde markt (Stam, 2015; Wong et al. 2005). Deze verandering kan gezien worden als de eerdergenoemde 'Creative destruction' van Schumpeter (1942).

De definitie van een startup is tevens veranderd door de tijd heen, omdat de economie in zijn geheel is veranderd. Rond de jaren 1960 was er sprake van een 'managed economy' (Thurik, 2013; Kirchoff, 1989). Deze werd gekarakteriseerd door een schaaconomie, wat inhoudt dat een grotere schaal van productie zorgt voor lagere kosten en een hogere productiviteit. Het succes van een bedrijf werd dus niet enkel gemeten aan de hand van innovatie, maar door efficiëntie. Tegenwoordig worden startups gedefinieerd als een nieuw bedrijf dat snel groeit en innovatief is (Shane, 2009; Henrekson & Sanandaji, 2014; Stam, 2015).

2.3.2 Locatiekeuze startups

Ondernemers vestigen meestal hun nieuwe bedrijf in de plaats waar zij wonen (Delfmann et al., 2014). Dit betekent dat het lastiger is om ondernemers uit andere plaatsen aan te trekken dan om de huidige populatie actief te maken als ondernemer. Uit de literatuur blijkt dat er tevens een verschil is tussen rurale en urbane gebieden als het gaat om motivaties tot ondernemerschap (Delfmann, et al., 2014). Dit onderscheid is te maken in push- en pullfactoren. Pushfactoren zijn factoren die ervoor zorgen dat alternatieven minder aanmoedigend zijn, waardoor je je keuze laat beïnvloeden. Pullfactoren zijn het tegenovergestelde; dit zijn factoren die een keuze aantrekkelijker maken (Kim et al., 2003). In rurale gebieden spelen voornamelijk pushfactoren een rol in de motivatie voor ondernemers om te beginnen, zoals werkloosheid en gebrek aan andere banen in loondienst. In urbane gebieden zijn pullfactoren tot het ondernemerschap vaak de motivatie tot het beginnen van een nieuw bedrijf, zoals het zijn van eigen baas (Delfmann et al., 2014; Kirkwood, 2009). Het empirische onderzoek van Delfmann et al., (2014) nuanceert deze uitspraak echter. Vaak is ook zo dat pullfactoren ook in rurale gebieden motivatie zijn voor ondernemers om te beginnen, maar die worden gestimuleerd door pushfactoren. In urbane gebieden zijn deze pushfactoren echter minder aanwezig. De verschillen zijn dus niet zo zwart-wit als in theorie wordt gesteld, maar de verschillen zijn er wel degelijk. Binnen dit onderzoek wordt gefocust op de startups die zijn begonnen met pullfactoren als motivatie, dus de startups in urbane gebieden. De reden hiervoor is dat succesvollere startups ontstaan wanneer er meer vanuit interne motivatie wordt opgestart (Brockhaus et al., 1980). Door deze interne motivatie zal de innovatie doorwerken op de markt, omdat er veel tijd nodig is voor een innovatie om een

impact te hebben op de markt (Bosma & Nieuwenhuijsen, 2002; Bosma et al., 2010; Feld et al., 2012).

2.3.3 Startups in context

Zoals eerder besproken, verandert niet enkel de ondernemer; de economie eromheen verandert ook. De grootste verandering tussen de economie in de jaren 1960 en nu is de transitie van een zogenoemde 'managed economy' naar een 'entrepreneurial economy' of 'dynamic capitalism' (Kirchhoff, 1994; Thurik et al., 2013). De 'managed economy' wordt gekarakteriseerd door massaproductie en efficiëntie, met voorbeelden als Henry Ford's lopende bandproductie. Tegenwoordig wordt in de zogenoemde 'Westerse' wereld de focus meer gelegd op innovatie en het aantrekken van kennis, wat de 'entrepreneurial economy' of 'dynamic capitalism' wordt genoemd (Kirchhoff, 1994; Thurik et al., 2013). Deze transitie kan worden teruggezien in de definitieverandering van een startup.

Het eerder benoemde model van Mack & Mayer (2016) over de evolutie van een EE is in deze begripsvorming terug te zien. 'Dynamic capitalism' impliceert het dynamische karakter van een economie. Dit onderstreept dus impliciet de kanttekening van het dynamische karakter van een startup-ecosysteem die Mack & Mayer (2016) plaatsen bij het model van Isenberg (2010). De term 'Dynamic capitalism' impliceert eveneens dit dynamische karakter.

2.4 Succes van startupbeleid

Dit korte inzicht in startups en de karakteristieken hiervan biedt echter geen antwoord op de vraag wanneer deze startups en het beleid dat hen stimuleert succesvol zijn. Deze paragraaf focust zich op deze vraag.

Beleid op startups heeft grote impact op het economisch succes van een gebied (Mack & Mayer, 2016). Regels en wetten hebben een stimulerend effect, mits deze zijn toegespitst op ondernemerschap. Belastingvoordelen, investeringen in publieke fondsen en het verwijderen van bureaucratie in het proces, ook wel het 'verwijderen van de rode tape' genoemd (Mack & Mayer, 2016), faciliteren ondernemerschap (Huggins & Williams, 2011). Hier moet echter wel een kanttekening bij geplaatst worden. Beleid ter stimulatie van ondernemerschap moet een faciliterende rol spelen en geen leidende rol. De reden hiervoor is het politieke systeem dat elke vier jaar mogelijk wisselt. Mocht een ecosysteem afhankelijk zijn van het publieke beleid en de lokale politiek maakt een ommezwaai, dan kan dit slechte impact op het ecosysteem hebben (Feld, 2012), aangezien dit voor instabiliteit zorgt. Daarom moeten publieke organisaties zoals een gemeente in het ecosysteem een faciliterende rol aannemen. Dit betekent dat gemeentes en andere publieke organisaties mogelijkheden zouden moeten bieden voor ondernemers die hen ondersteunen, maar niet afhankelijk maken. Zo zou een gemeente niet als enige actor in lokale startups moeten investeren, omdat deze investeringsstroom te instabiel is voor deze startups in verband met politiek risico. De leidende rol kan worden genomen door bijvoorbeeld een ervaren ondernemer binnen dit ecosysteem; deze is immers op de hoogte van de meeste ontwikkelingen binnen dit ecosysteem (Feld, 2012). Dit onderzoek heeft echter plaatsgevonden in een andere geografische en institutionele context, namelijk de Verenigde Staten. Dit zou betekenen dat de rol kan veranderen als de context eromheen ook verandert.

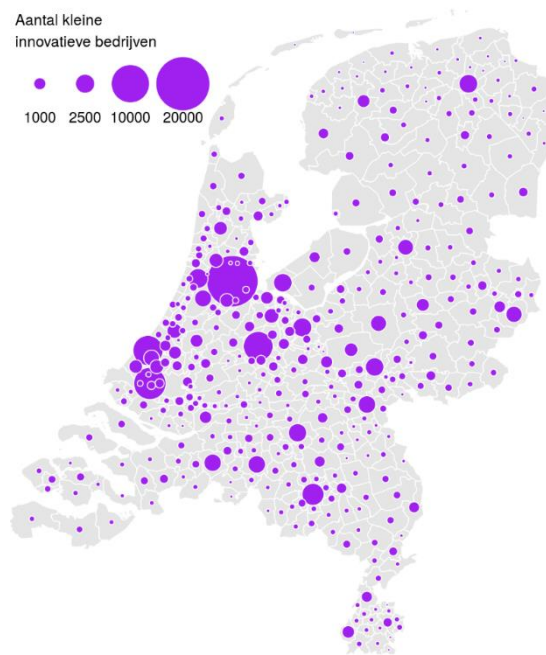
Wanneer is dit startup-beleid dan precies succesvol? Volgens Hart (2003) zijn ondernemers van een startup succesvol als zij een bedrijf vestigen en laten groeien in een bepaald gebied. Dit beleid is succesvol als veel bedrijven zich vestigen in dit bepaalde gebied en dat deze bedrijven relatief snel groeien. Hier mist echter een deel van een karakteristiek van een startup zoals eerder is besproken: De mate van innovatie van dit nieuwe bedrijf (Stam 2015, Wong et al. 2005).

Startup-beleid is succesvol wanneer startups het volgende bereiken in een bepaald gebied:

1. Er ontstaan nieuwe bedrijven binnen het gebied;
2. De groei van de jonge bedrijven is relatief hoog;
3. Deze nieuwe bedrijven hebben een innovatief karakter.

De laatste factor is cruciaal om het verschil te bepalen tussen 'reguliere' nieuwe bedrijven en startups. Het is echter te meten op verschillende manieren. Een voorbeeld van het meten van dit innovatieve karakter is om te kijken naar de investeringen in onderzoek naar nieuwe producten, zogenoemde 'Research & Development' (Hipp & Grupp, 2005). Een andere methode is ontwikkeld door het CBS (z.d.). Zij hebben voor kleine bedrijven met minder dan 10 werknemers een zogenoemde 'webscraping-methode' bedacht, waaruit blijkt of een bedrijf innovatief is of niet. De webscraping-methode die gebruik maakt van de website van deze kleine bedrijven en hier de algemene, veelvoorkomende woorden verwijderd. De woorden die overblijven vormen het beginpunt van een algoritme dat een onderscheid maakt tussen een innovatief bedrijf en een niet-innovatief bedrijf. Omdat het CBS weet van de grotere bedrijven welke innovatief zijn en welke niet, zijn de kleine bedrijven met de grote bedrijven vergeleken. Zo kan worden bepaald van kleinere bedrijven welke innovatief zijn en welke niet. Deze innovatieve kleine bedrijven zijn gegroepeerd per gemeente, die te zien is in Figuur 3.

Deze methode geeft, samen met Figuur 1 op pagina 2, een indicatie van welke gemeente een succesvol startupbeleid heeft. Deze data is echter niet sluitend, omdat beide figuren niet exact laten zien wanneer startup-beleid succesvol is of niet. Daarnaast is het onduidelijk of andere factoren, zoals benoemd in paragraaf 2.2 hebben geleid tot meer startups. Het gebruik van deze figuren is echter een startpunt voor het onderzoek. Dit geeft nogmaals aan hoe discutabel het concept van een startup is. In het hoofdstuk “Methoden” wordt besproken hoe er in dit onderzoek mee zal worden omgegaan.



Figuur 3 Aantal kleine innovatieve bedrijven per gemeente (CBS, z.d.)

2.5 Empirische onderzoeken

Dit hoofdstuk heeft een *theoretisch kader ontwikkeld van startups en succesvol beleid gericht op startups*. Publieke organisaties moeten een faciliterende rol spelen voor ondernemers en waarin zij moeten faciliteren verandert naarmate de tijd vordert. Het is echter onduidelijk hoe precies deze rol dan zou moeten veranderen. Dit zal worden bekeken aan de hand van een aantal empirische onderzoeken. Hierna zal een conceptueel model worden opgezet.

Het eerste onderzoek is van Mack & Mayer (2016). Hier wordt Phoenix als case gebruikt. Phoenix is in dit artikel in de startende fase van het ontwikkelen van een EE, de zogenoemde ‘birth phase’. In deze fase moet voornamelijk worden gefocust op financiële steun (Suresh & Ramraj, 2012; Kantis & Federico 2015). Daarnaast moet worden gefocust op het versterken van de eerste faciliteiten voor ondernemers, zoals incubators (een verzamelplek voor startups waar men gebruik kan maken van een netwerk en andere hulpmiddelen om zo sneller te kunnen groeien (Lesakova, 2012)). Dat financiële steun het eerste focuspunt moet zijn, wordt ter discussie gesteld door Mack & Mayer (2016) en Brown et al. (2014). Zij geven beiden aan dat er eerst geïnvesteerd dient te worden in het ontwikkelen van de juiste infrastructuur voor deze ondernemers. Het bieden van financiële steun zou het initiatief tot innovatie verminderen, wat cruciaal is voor de ‘creative destruction’ die deze startups meebrengen. Dit initiatief tot innovatie wordt dan minder sterk, omdat het voor deze startups nu makkelijker

is om te blijven bestaan; ze worden immers gesteund door de gemeente. Er zou een bepaalde mate van 'free-rider' gedrag kunnen ontstaan (Suresh & Ramraj, 2012; Kantis & Federico 2015).

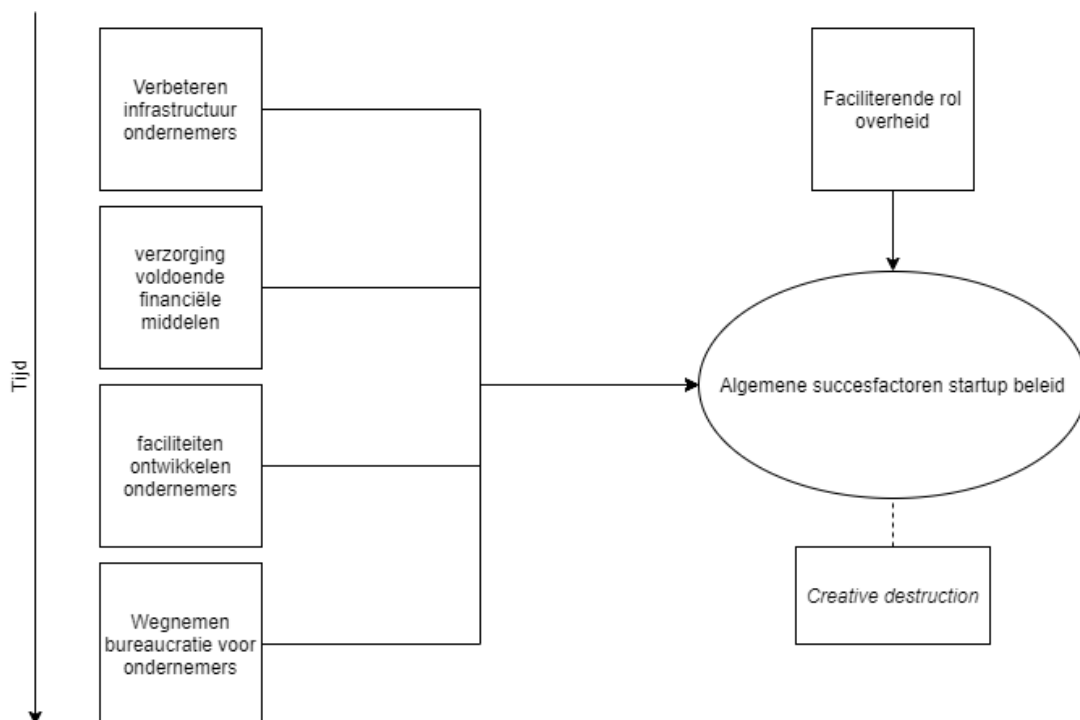
Kantis & Federico (2015) gaan in op meerdere case-gebieden in Latijns-Amerika. Hieruit is gebleken dat voor elk gebied geldt dat publieke organisaties zich in ieder geval moeten focussen op het faciliteren van genoeg financiële middelen. Verder is uit deze casestudie gebleken dat de meer ontwikkelde landen zich moeten focussen op het ontwikkelen van faciliteiten als accelerators en incubators. Als deze faciliteiten verder in ontwikkeling zijn, volgt de uitdaging om de regelgeving toe te spitsen op ondernemers (Kantis & Federico, 2015). Dit wordt ook bevonden door Isenberg (2011), met de nuance dat het geen zin heeft om een kopie te maken van Silicon Valley. Dit zou enkel voor frustratie zorgen voor beleidsmakers: iedere EE heeft zijn eigen karakteristieken en heeft zijn eigen 'path dependency' (Mason & Brown, 2014; Nadgrodkiewicz, 2013). Dit kan doorgetrokken worden in het algemeen voor het leren van regionaal beleid, aldus Hospers (2006). Simpelweg kopiëren van 'best practices', oftewel de succesverhalen, van andere regio's ondermijnt de competitiviteit en zal zorgen voor een negatieve spiraal als het gaat om economische ontwikkelingen van deze gebieden.

Daarnaast is gevonden dat publieke organisaties voortdurend een faciliterende rol moeten spelen in de ontwikkeling van de EE (Suresh & Ramraj, 2012). Deze casestudie heeft, aan de hand van diepte-interviews, gevonden dat deze faciliterende rol voortdurend moet blijven bestaan, omdat bedrijven anders te veel op de overheden gaan leunen. Dit maakt dat er verminderde competitie ontstaat in dit gebied, wat cruciaal is voor 'creative destruction' (Suresh & Ramraj, 2012). Dit maakt tevens deze bedrijven kwetsbaar voor politiek risico (Feld, 2012: Suresh & Ramraj, 2012).

Al deze empirische studies hebben met elkaar gemeen dat er een aantal factoren zijn die als focuspunten worden gezien in het beleid van de verschillende regio's, al verschilt de volgorde per regio voor sommige factoren zoals het beschikbaar stellen van genoeg financiële middelen.

2.6 Conceptueel model

Dusver is onderzocht hoe startups worden gedefinieerd, hoe het beleid van een gebied er volgens de theorie uit zou moeten zien, dat dit beleid ontwikkelt naarmate de tijd vordert en wat succesfactoren zijn van dit beleid. In deze paragraaf wordt een Conceptueel Model ontwikkeld, gebaseerd op dit hoofdstuk. Dit Conceptueel Model geeft weer wat precies onderzocht gaat worden. Dit onderzoek heeft als doel om te kijken naar 'best practices'-gemeentes binnen Nederland, waar wordt gekeken naar factoren die veelvoorkomend zijn bij deze best practices-gemeentes. De aanname hierachter is dat deze succesfactoren impact hebben op de ontwikkeling van de desbetreffende EE's. Hierin wordt meegenomen dat het exact kopiëren van deze lessen op andere gebieden geen zin heeft. Er wordt specifiek gefocust op generaliseerbare factoren die als succesvol worden ervaren. Een goed voorbeeld hiervan is dat beleid voor startups vooral faciliterend moet zijn, en niet leidend. Hieronder in Figuur 4 is het Conceptueel Model weergegeven voor dit onderzoek.



Figuur 4 Conceptueel Model

Dit model wordt gebruikt om antwoord te geven op de onderzoeksvraag: “Wat zijn algemene succesfactoren in startup-beleid binnen stedelijke gemeentes in Nederland op het gebied van het stimuleren van startups?” Dit model geeft aan wat volgens de theorie die is gebruikt in dit onderzoek zou moeten gebeuren om succesvol startup-beleid te ontwikkelen. Het is mogelijk dat er meerdere factoren in beleid van invloed kunnen zijn. Dit is echter niet gevonden in de theorie en zal in het conceptueel model niet worden meegenomen. Later in dit onderzoek is echter wel ruimte voor deze toevoegingen aan het model.

Volgens het Conceptueel Model zijn er een aantal factoren die belangrijk zijn om op te focussen bij het ontwikkelen van startup beleid. Het theoretisch kader volgend, is het belangrijk om eerst te investeren in infrastructuur, om startups een goede voedingsbodem tot ontwikkeling te geven. Daarnaast is het discutabel wanneer gefocust moet worden op het faciliteren van genoeg financiële middelen; dit kan helemaal aan het begin zijn, maar ook in een later stadium. Deze grenzen zijn echter vaag. Als de infrastructuur op voldoende niveau is, zou er gefocust moeten worden op het ontwikkelen van faciliteiten voor ondernemers zoals incubators.

Tot slot moet de regelgeving worden aangepast en bureaucratie worden weggenomen. Over dit gehele proces dient een faciliterende rol aangenomen te worden door de gemeente, gezien de mogelijke politieke ommezwaai en het maximaliseren van de ‘creative destruction’.

Kortom, de verwachting voor dit onderzoek luidt als volgt:

“Binnen Nederland moeten gemeentes startup-beleid faciliterend insteken; men moet geen leiding nemen, omdat dit kwetsbaarheid in verband met politiek risico in de hand werkt. Daarnaast moet eerst gezorgd worden voor een goede infrastructuur en voldoende financiële middelen voor ondernemers. Van daaruit dient men te werken aan faciliteiten die ondernemerschap stimuleert. Tot slot is het zaak om regelgeving aan te passen en bureaucratie weg te nemen voor de ondernemer. Op deze manier kunnen ondernemers binnen een gemeente het best floreren en zal de ‘creative destruction’ gemaximaliseerd worden.”

3. Methoden

In dit hoofdstuk wordt besproken welke methoden gehanteerd worden om tot een antwoord op de onderzoeksvraag te komen. Eerst zal worden besproken welke gemeentes geselecteerd worden voor dit onderzoek en hoe deze keuze tot stand is gekomen. Daarna wordt beschreven welke methoden gehanteerd worden voor de verzameling van data en hoe deze data geanalyseerd wordt. Tot slot wordt in een kort overzicht weergegeven welke gemeentes zijn geselecteerd en welke methoden worden gebruikt voor dataverzameling en -analyse.

3.1 Selectie gemeentes

In Hoofdstuk 2 is het concept 'startup' breed bediscussieerd. Er zijn vele manieren om dit te definiëren, waardoor het lastig is om een eenduidige definitie te formuleren. Data over startups is lastig te ontwikkelen. Hierom is voor de selectie van succesvolle gemeentes op het gebied van het genereren van startups een proxy gebruikt; het aantal nieuwe bedrijven per 10.000 inwoners. Hierbij is de aanname gemaakt dat een hoger aantal nieuwe bedrijven per 10.000 inwoners zorgt voor een grotere kans op een innovatief, snelgroeiend nieuw bedrijf: een startup. Hierbij wordt tevens Figuur 3 gebruikt om te controleren of de geselecteerde gemeentes inderdaad veel innovatieve bedrijven hebben. Helaas is het niet mogelijk om de data zelf te gebruiken die het CBS (z.d.) heeft gebruikt voor het maken van deze kaart, omdat deze na navraag niet beschikbaar blijkt voor derden. De kaart wordt echter wel gebruikt als controlemiddel. Aangezien dit onderzoek inzoomt op stedelijke gemeentes, is in deze dataset een selectie gemaakt van de totale dataset om deze stedelijke gemeentes te scheiden van de rest.

Er is een combinatie gemaakt van een tweetal datasets:

- Een dataset die per gemeente het aantal nieuwe vestigingen per 10.000 inwoners laat zien (CBS, 2018);
- Een dataset die per gemeente een stedelijkheidsgraad bepaald aan de hand van de bevolkingsdichtheid en het inwoneraantal uit 2019 (CBS, 2019).

Het combineren van deze twee datasets, zorgt voor wat verlies aan data. De datasets komen uit verschillende jaren, waardoor sommige gemeentes zijn samengevoegd of opgeheven. Al deze gemeentes zijn uit de dataset gehaald. Vervolgens is er op de mate van stedelijkheid gefilterd om te bepalen welke gemeentes matig stedelijk tot zeer stedelijk zijn. Zo zijn alle rurale gebieden uit de dataset verwijderd. Hierna zijn twee stappen gezet om twee selecties te kunnen maken:

1. Selectie succesvolle gemeentes

Er is gekeken naar welke gemeentes de meeste nieuwe vestigingen per 10.000 inwoners en sterk stedelijk tot zeer sterk stedelijk zijn. Zo worden de meest urbane en goed presterende gemeentes met betrekking tot nieuwe vestigingen geselecteerd. Na deze selectiecriteria, blijven twintig gemeentes over, te zien in Tabel 1.

Gemeente	Mate van stedelijkheid (CBS, 2019)	Inwoneraantal (CBS, 2019)	Aantal vestigingen per 10.000 inwoners (CBS, 2018)
Amsterdam	Zeer sterk stedelijk	862965	187
Den Haag	Zeer sterk stedelijk	537833	134
Diemen	Zeer sterk stedelijk	29196	126
Utrecht	Zeer sterk stedelijk	352866	124
Hilversum	Zeer sterk stedelijk	90238	119
Amstelveen	Sterk stedelijk	90838	114
Zandvoort	Sterk stedelijk	17011	111
Rotterdam	Zeer sterk stedelijk	644618	110
Haarlem	Zeer sterk stedelijk	161265	109
Weesp	Sterk stedelijk	19334	109
Eindhoven	Zeer sterk stedelijk	231642	103
Den Bosch	Sterk stedelijk	154205	101
Almere	Sterk stedelijk	207904	99
Haarlemmermeer	Sterk stedelijk	154235	99
Baarn	Sterk stedelijk	24767	99
Heemstede	Sterk stedelijk	27286	98
Breda	Sterk stedelijk	183873	97
Arnhem	Sterk stedelijk	159265	93
Groningen	Zeer sterk stedelijk	231299	92

Tabel 1 Overzicht gemeenten voor selectie succesvolle gemeentes (CBS, 2019; CBS, 2018)

Binnen deze lijst moet gekozen worden welke gemeentes worden geselecteerd voor dit verdere onderzoek. Hierbij wordt gekeken naar gemeentes die qua context van elkaar verschillen en welke benaderbaar zijn voor dit onderzoek. Er wordt gekozen voor een vijftal gemeenten binnen Nederland, die hieronder staan opgenoemd en dikgedrukt in Tabel 1. Tevens worden deze gemotiveerd door een zo divers mogelijk scala aan gemeentes te selecteren. Als in deze diverse selectie dan overeenkomsten gevonden worden, is het minder waarschijnlijk dat deze overeenkomst ontstaat door een vertekening. Het gaat om de volgende gemeenten:

- **Groningen**. Deze stad is relatief geïsoleerd van andere stedelijke gemeentes (Van den Berg, 2015). Hierdoor zijn externe invloeden beperkt in deze stad. Daarnaast is dit onderzoek geschreven aan de Rijksuniversiteit Groningen, wat contact met deze gemeente relatief makkelijk maakt.
- **Amsterdam**. Deze stad is de stad met de meeste inwoners en de meeste nieuwe vestigingen per 10.000 inwoners. Dit zou dus in theorie de best presterende stad moeten zijn van Nederland als het gaat om startups. Tevens is de nabijheid van Schiphol mogelijk van invloed, omdat hier clusters kunnen ontstaan die startups kunnen versterken (de Vries, 2010; Keesman, 2015; Hospers et al., 2006).

- **Eindhoven.** Deze stad wordt gekenmerkt door een technische universiteit. Dit zou moeten zorgen voor een hoge hoeveelheid startups (Koster et al., 2012). Binnen de tech-sector zou namelijk de meeste ‘creative destruction’ ontstaan door innovatie volgens Koster et al. (2012). Dit is echter, zoals eerder benoemd, weerlegt door andere onderzoeken (Andersson et al., 2012; Bosma et al., 2006; Audretsch & Fritsch, 1994). De selectie van deze stad, zou hier inzicht in kunnen bieden.
- **Rotterdam.** In deze stad is een grote haven gevestigd, de grootste van Europa (NPO, z.d.). Dit zou een positieve invloed kunnen uitoefenen op de vestiging van nieuwe bedrijven en dus een grotere kans op startups (Kuipers et al., 2015; Keesman, 2015).
- **Almere.** Almere is een relatief jonge stad (Jansma & Veen, 2013). Daarnaast heeft Almere geen universiteit. Aangezien kennisinstellingen zouden zorgen voor een toename in het aantal startups (Koster et al., 2012) zou je niet verwachten dat Almere tussen deze universiteitssteden zit. Hiervan kan dus eventueel geleerd worden hoe in een stad, ondanks dat er geen universiteit is, toch een succesvol startup beleid kan worden gevormd.

2. Selectie ‘basisgemeentes’

Voor de selectie van de zogenoemde ‘basisgemeentes’ is een soortgelijke strategie gebruikt. Dezelfde dataset is gebruikt, en de sterk stedelijk tot zeer sterk stedelijke gemeentes zijn hieruit geselecteerd. Deze is daarna gesorteerd op aantal nieuwe vestigingen per 10.000 inwoners. Waar voor de selectie van de succesvolle gemeentes gekeken is naar de top twintig, en hieruit een selectie is gemaakt, wordt voor deze selectie gekeken naar de onderste twintig, te zien in Tabel 2. Dit leidt tot de selectie van de zogenoemde ‘basisgemeentes’, waarna gekeken kan worden welke benaderd kunnen worden. Hier moet ook gekeken worden naar kenmerken die overeenkomen met de gekozen gemeenten uit de top twintig.

Gemeente	Mate van stedelijkheid (CBS, 2019)	Inwoneraantal (CBS, 2019)	Aantal vestigingen per 10.000 inwoners (CBS, 2018)
Zutphen	Sterk stedelijk	47609	63
Heemskerk	Sterk stedelijk	39164	63
Papendrecht	Sterk stedelijk	32290	63
Veldhoven	Sterk stedelijk	45337	62
Katwijk	Sterk stedelijk	65302	61
Middelburg	Sterk stedelijk	48544	61
Maassluis	Sterk stedelijk	32768	61
Almelo	Sterk stedelijk	72849	60
Wageningen	Sterk stedelijk	38774	60
Bergen op Zoom	Sterk stedelijk	66811	59
Vlissingen	Sterk stedelijk	44371	58
Assen	Sterk stedelijk	67963	56
Hellevoetsluis	Sterk stedelijk	40049	56
Sliedrecht	Sterk stedelijk	25026	56

Nissewaard	Sterk stedelijk	84832	55
Krimpen aan den IJssel	Sterk stedelijk	29376	54
Heerlen	Sterk stedelijk	86832	51
Den Helder	Sterk stedelijk	55604	50
Brunssum	Sterk stedelijk	28103	49
Kerkrade	Sterk stedelijk	45642	46

Tabel 2 Overzicht gemeenten voor selectie 'basis'gemeentes (CBS, 2019; CBS, 2018)

Vanuit deze lijst is een soortgelijke strategie gebruikt om tot een selectie te komen binnen deze twintig basisgemeentes. Er is net als bij de succesgemeentes gekeken naar gemeentes die qua context van elkaar verschillen en soms kunnen worden vergeleken met de succesvolle gemeentes, waar mogelijk. Ook is gekeken naar gemeentes die benaderbaar zijn voor dit onderzoek. Ook hier is een vijftal gemeentes geselecteerd, die hieronder staan opgenoemd. Het gaat om de volgende gemeenten:

- **Middelburg.** Dit is een relatief geïsoleerde gemeente (Lenders, 2000), met een aantal kennisinstellingen. Dit zou dus kunnen fungeren als vergelijkingsmateriaal voor gemeente Groningen, een gemeente die geselecteerd is voor de succesvolle gemeentes.
- **Almelo.** Deze gemeente is gekozen, omdat zij een relatief hoog inwoneraantal hebben. Daarnaast beschikt deze gemeente niet over een HBO- of WO-instelling, wat zou kunnen zorgen voor het gebrek aan 'human capital' in de gemeente. Ook is deze gemeente de best benaderbare gemeente met een relatief hoog inwoneraantal. Deze stad ligt in de nabijheid van een universiteit, net als Kerkrade. Dit zou kunnen leiden tot een toename in 'human capital' (Lucas, 1990; Nafukho et al., 2004). Ook is het interessant om te kijken naar de path dependency vanuit de maakindustrie. Almelo is van oudsher een textielstad (Kok, 2015). Dit zou ervoor kunnen zorgen dat er een andere economische structuur is dan steden die niet een lange tijd hebben afgehangen van de maakindustrie.
- **Wageningen.** Deze stad is de enige in de selectie van basisgemeentes die een universiteit heeft. Hier zou dus genoeg 'Human Capital' zijn vanuit deze universiteit, hetgeen een EE zou stimuleren (Lucas, 1990; Nafukho et al., 2004). Echter, met deze gemeente is het niet mogelijk gebleken een afspraak te maken voor een interview, ondanks verscheidene pogingen tot contact.
- **Assen.** Dit is een gemeente die nauw verbonden is, institutioneel en geografisch, met gemeente Groningen. Dit is te zien aan de oprichting van Regio Groningen-Assen, een organisatie die zich onder andere bezighoudt met het verbeteren van het ondernemersklimaat in deze regio (Regio Groningen-Assen, z.d.).
- **Kerkrade.** Deze gemeente heeft van de selectie de minste nieuwe bedrijven per 10.000 inwoners. Toch ligt deze gemeente geografisch gezien dicht bij een tweetal universiteiten: de universiteit van Maastricht en de universiteit van Aken, in Duitsland. Dit zou misschien voor veel 'human capital' kunnen zorgen, wat voordelig is voor de gemeente (Lucas, 1990; Nafukho et al., 2004).

Er is gekozen voor vijf gemeentes in iedere selectiegroep, omdat dit naar verwachting het punt van verzadiging is (Hennink et al., 2011; Glaser & Strauss, 1967). Dit is het moment waarop informatie zich gaat herhalen. Omdat elke andere gemeente op de lijst in zekere mate vergelijkbaar is met de geselecteerde gemeentes, is gekozen om bij vijf gemeentes de grens te trekken. Hierbij moet benadrukt worden dat bij kwalitatief onderzoek het aantal deelnemers niet belangrijk is, maar de motivatie achter de keuze van deze deelnemers. Wanneer er op een systematische manier een selectie is gemaakt van de bestudeerde populatie, is het aantal minder belangrijk (Hennink et al., 2011).

De splitsing tussen de succesgemeentes en de basisgemeentes is expliciet gemaakt. Op deze manier kunnen de groepen vergeleken worden. Wanneer succesgemeentes het beleid anders insteken dan de basisgemeentes, kan dit een indicatie zijn dat hier een les te vinden is voor de basisgemeentes.

3.2 Methode van dataverzameling

Er vindt deskresearch plaats waarbij een beeld wordt geschept van het beleid van de verschillende gemeentes en worden interviews gebruikt om inzichten te geven aan de waargenomen succesfactoren binnen deze gemeentes op dit beleid. Deze beleidsdocumenten lopen erg uiteen per gemeente; waar de ene gemeente een beleidsdocument heeft opgezet voor het stimuleren van startups specifiek, is het bij de ander een relatief klein onderdeel in hun economische programma. De grootte van deze beleidsdocumenten wordt eveneens meegenomen in het onderzoek. De afwezigheid van deze specifieke beleidsdocumenten geven namelijk aan dat er vanuit de gemeente niet specifiek op wordt gefocust. In de interviews komt dit eveneens terug. Een overzicht van deze documenten is te vinden in de bijlage in Hoofdstuk 8.4.

3.2.1 Interviews met gemeentes

Nu de gemeentes zijn geselecteerd, dient nagedacht te worden over de strategie van dataverzameling. Om tot een goede strategie te komen voor de dataverzameling, moet gekeken worden naar het vraagstuk. Omdat dit vraagstuk niet vraagt om representatieve steekproef van een grotere populatie, maar om een verkenning van een beter inzicht in percepties op successen van startup-beleid, is kwalitatief onderzoek een geschikte manier om tot antwoord te komen op de vraag. Door interviews kan ook de motivatie achter bepaalde percepties worden onderzocht, wat tot een dieper inzicht kan leiden voor dit onderzoek (Clifford et al., 2010).

Kwalitatief onderzoek kan op veel verschillende manieren gedaan worden. Zo kunnen er bijvoorbeeld focusgroepen en verschillende types interviews worden gebruikt (Clifford et al., 2010). Er bestaan drie typen interviews: Gestructureerde, semigestructureerde en ongestructureerde (Dunn, 2005). Gestructureerde interviews volgen uit een vaste vragenlijst waarbij de participant slechts een beperkt aantal antwoorden geven (Dunn, 2005; Hopf, 2004), waardoor flexibiliteit beperkt wordt. Een ander uiterste zijn ongestructureerde interviews, waarin er geen vragenlijst is. Hier bepaalt de geïnterviewde de richting van het gesprek, waardoor verschillende interviews uiteenlopende onderwerpen hebben. De tussenweg die in dit onderzoek gebruikt gaat worden, zijn semigestructureerd interviews. Hier zijn wel vragen opgesteld en is er volgorde bepaald door de onderzoeker, maar kan afgeweken

worden van de zogenoemde 'interview guide' als dit geschikt wordt geacht (Dunn, 2005). Hierdoor ontstaat flexibiliteit in de interviews.

Er is gekozen voor deze type interviews, omdat deze vergeleken moeten worden. De onderzoeksvraag, *“Wat zijn algemene succesfactoren in startup-beleid binnen stedelijke gemeentes in Nederland op het gebied van het stimuleren van startups?”*, vraagt om een vergelijking tussen de verschillende gemeentes. Ongestructureerde interviews zouden het onmogelijk maken om dit uit te voeren aangezien de geïnterviewde de richting van het gesprek hierbij bepaalt. Gestructureerde interviews zorgen echter voor te weinig flexibiliteit om door te vragen en omdat de participant hierbij slechts een beperkt aantal antwoorden kan geven. Er is van tevoren een interview guide opgesteld voor de interviews, te vinden in bijlage 1. Deze interview guide zorgt ervoor dat de sturing in de vraagstelling geminimaliseerd wordt en er geen onderwerpen vergeten worden tijdens de interviews. De vragen hierin zijn gebaseerd op Hoofdstuk 2 van dit onderzoek. Deze vragen worden ook geformuleerd met oog op de beleidsdocumenten van de specifieke gemeente. Er ontstaat dus voor elke gemeente een set aan algemene vragen en een set aan vragen per gemeente specifiek. Paragraaf 3.2.2 geeft meer inzicht in hoe deze documenten worden verzameld en geanalyseerd.

De doelgroep voor deze interviews is een selecte groep. Als de doelgroep lastig te bereiken is, is 'snowball sampling' of 'chain referral sampling' een geschikte techniek (Biernacki & Waldorf; 1981; Hennink et al., 2011). Hier wordt één persoon gezocht die geschikt is voor dit interview, om vervolgens via deze persoon nieuwe personen te vinden om te interviewen. In dit geval is Groningen het beginpunt; hier zijn al potentiële geïnterviewden bekend. Vanaf hier wordt verder gewerkt om contact op te doen in andere gemeentes. In Tabel 3 is per gemeente weergegeven wie geïnterviewd is, en de rol van deze persoon. Er wordt specifiek gezocht naar zogenoemde 'gatekeepers', of experts, in de verschillende gemeentes. Dit zijn de deelnemers die beschikken over de juiste kennis en invloed hebben op anderen in de populatie, om zo genoeg geschikte deelnemers te vinden (Hennink et al., 2011).

Daarnaast wordt gebruik gemaakt van 'cold calling' (Clifford et al., 2010). Dit is simpelweg het bellen naar de persoon die gezien wordt als expert binnen de gemeente om te vragen of die persoon mee wil doen aan het onderzoek. Dit is een lastige methode, omdat dit vaak zorgt voor hoge weigeringsgraad (Clifford et al., 2010).

In Tabel 3 is weergegeven wie voor elke gemeente is geïnterviewd. Iedere participant had de keuze om anoniem deel te nemen aan het onderzoek. Zij hebben allemaal gekozen om niet anoniem deel te nemen. Eén gemeente, gemeente Wageningen, heeft geen gehoor gegeven aan het onderzoek en zal dus ook niet verder worden meegenomen in het onderzoek. Dit betekent dat er één basisgemeente mist. De consequenties hiervan worden besproken in Hoofdstuk 6.

Gemeente	Geïnterviewde	Datum en tijd interview	Functie
Almelo	Sander Volkerink	31-3-2020 11:00	Accountmanager gemeente Almelo
Almere	Debby Kruit	14-4-2020 11:00	Adviseur Economische Zaken gemeente Almere
Amsterdam	Joel Dori	2-4-2020 14:00	Projectmanager StartupAmsterdam
Assen	Gert-jan Oosten	7-4-2020 15:00	Accountmanager gemeente Assen
Eindhoven	Johan van Erp	16-4-2020 14:00	Startup-officer gemeente Eindhoven
Groningen	Lian de Boer	2-4-2020 09:00	Adviseur economische zaken & verantwoordelijk voor Founded in Groningen
Kerkrade	Ralph Wijckmans	6-4-2020 11:30	o.a. acquisiteur Economische Zaken gemeente Kerkrade
Middelburg	Cor Helmendach	8-4-2020 11:00	Clustercoördinator voor grondzaken en economie
Rotterdam	Ekim Sincer	30-4-2020 10:30	Public Lead Up!Rotterdam

Tabel 3 Overzicht participanten interviews

3.2.2 Beleidsdocumenten

Het beleid van een gemeente is simpel gezegd dat wat een gemeente kiest te doen en wat niet (Dye, 1992). Echter is dit concept ingewikkelder dan in eerste instantie lijkt (Yang, 2014). Dit zijn documenten die vaak niet systematisch zijn opgebouwd. Volgens Patton & Sawicki (1993) is er wel een strategie om deze documenten goed te kunnen analyseren. Het gaat er volgens hen om dat de analyse duidelijk maakt welk probleem er speelt, en welke methoden dit beleid aankaart om dit probleem om te lossen. In dit onderzoek zal dit ook gebeuren om input te kunnen leveren voor het formuleren van vragen voor in de interview guide.

3.3 Methode van Analyse

De interviews zijn uitgewerkt tot transcripten, om het mogelijk te maken om de analyse op basis van coderingen te laten plaatsvinden. Volgens Cope (2005) is coderen het organiseren en reduceren van data en het creëren van zoekhulpmiddelen. Hierbij zijn twee typen analyse mogelijk: 'Manifest content analysis' en 'latent content analysis'. Deze eerste telt en beschrijft codes aan de hand van zichtbare labels. De laatste analyse is wat meer gefocust; hier wordt de data doorzocht aan de hand van analytische codes, gerelateerd aan specifieke thema's, die interessant zijn voor de onderzoeker (Cope, 2005; Dunn, 2005). Dit onderzoek maakt

voornamelijk gebruik van 'latent content analysis'; Er wordt voor ieder aspect van het Conceptueel Model een codegroep gemaakt. Zo kan per thema worden onderzocht hoe verschillende gemeentes over het desbetreffende thema denken.

Om deze analyse gestructureerd te laten verlopen, is een codeboek opgesteld. Dit is een sleutelproces in 'grounded theory' (Bryman & Bell, 2011). 'Grounded theory' wordt gedefinieerd als *"Theorie die is afgeleid van gegevens, die systematisch zijn verzameld en geanalyseerd tijdens het onderzoeksproces. In deze methode hebben dataverzameling, analyse en uiteindelijke theorie een nauwe relatie met elkaar"* (Strauss & Corbin, 1998, p. 12). In kwalitatief onderzoek vormt de interpretatie van de onderzoeker de basis van de codes (Charmaz, 2000). Deze codering is toegepast in het softwareprogramma Atlas.ti. Dit is software om coderingen digitaal toe te passen op transcripten. Zo kan het codeboek worden toegepast op een efficiënte en overzichtelijke manier. De codes zijn grotendeels samengesteld vanuit het theoretisch kader. Deze codes zijn aangevuld vanuit de interviews; uitspraken die niet binnen een bepaalde code passen uit het theoretisch kader, krijgen een aparte code. Het codeboek voor de verschillende interviews staat weergegeven in bijlage 2.

3.4 Ethiek

De afgelopen decennia is het steeds belangrijker geworden om ethisch verantwoord onderzoek uit te voeren. Ethiek was vroeger enkel zaak voor het oordeel van de onderzoeker. Nu is ethiek echter steeds belangrijker geworden voor iedere manier van kennisontwikkeling; voor studenten is het even belangrijk als voor ervaren professionele onderzoekers (Love, 2012). Om dit aspect van het onderzoek zijn een aantal zaken in acht genomen die in acht genomen dienen te worden: de geïnterviewden zijn behandeld zoals zij wensen behandeld te worden, en hun rechten zijn duidelijk geïnformeerd aan hen (Love, 2012). Om deze reden zijn een aantal maatregelen genomen. Allereerst zijn deelnemers aan dit onderzoek volledig geïnformeerd over het doel van het onderzoek en de rol van de interviews in dit onderzoek. Hierbij is expliciet vermeld dat de interviews enkel gebruikt zullen worden voor dit onderzoek en voor dit onderzoek alleen. Zij hebben tevens de keuze gehad om anoniem deel te nemen aan dit onderzoek, als men dit wenst. Deelnemen aan het onderzoek kan immers een inbreuk zijn op iemands privacy of de privacy van een organisatie (Dowling, 2005). De uitwerkingen van de interviews en het onderzoek zelf zijn tevens voorgelegd aan de deelnemers, waarop zij de mogelijkheid hebben gehad om te reageren. Al deze afspraken zijn vastgelegd in een document: een 'informed consent'. Een leeg exemplaar van dit document staat in bijlage 3.

Doorgaans zou de locatie van de dataverzameling ook worden uitgekozen uit ethische overwegingen. De deelnemer zou de locatie zelf mogen uitkiezen, om diegene op zijn of haar gemak te laten voelen. Hierdoor zijn zij communicatiever (Dunn, 2005). Echter, met het oog op de COVID-19-crisis van 2020, is het niet mogelijk om fysiek af te spreken (Rijksoverheid, 2020). De 'informed consent' is voorgelegd voor het gesprek is begonnen aan de telefoon. De opnames hiervan zijn opgeslagen om transparant te zijn over deze toestemming. Daarnaast zijn alle digitaal ingevulde 'informed consents' opgeslagen. Dit is echter niet van iedereen ontvangen. Dit is opgevangen door aan het begin van het interview de 'informed consent' mondeling te bespreken, bij aanvang van het onderzoek.

4. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten besproken van de interviews. Hierin wordt het Conceptueel Model naast de resultaten gehouden van iedere gemeente, om zo een beeld te kunnen scheppen op de perceptie van betrokkenen uit de gemeente op de ontwikkeling van het startupecosysteem van hun eigen gemeente. Op basis van deze resultaten zal de uiteindelijke conclusie geformuleerd worden in hoofdstuk 0, waarin getracht wordt algemene succesfactoren op beleid rondom startups te formuleren. De gemeentes zijn ook gevraagd om hun perceptie op het Conceptueel Model, waar een aantal gemeentes aanvullingen hebben toegelicht. Deze worden meegenomen in een aparte paragraaf. De resultaten zijn geanalyseerd op basis van het codeboek.

4.1 Aanwezigheid startup-beleid

Niet alle gemeentes hebben een beleidsstuk dat specifiek is gericht op startups. Dit is een implicatie van de aandacht die deze groep startende ondernemers krijgt. Een gebrek aan specifiek beleid impliceert immers een gebrek aan specifieke focus op deze groep ondernemers. Dit onderschrijft bijvoorbeeld meneer Helmenbach van gemeente Middelburg. Hij geeft aan dat zij innovatieve startende ondernemers niet anders behandelen dan andere ondernemers in de regio. Veel basisgemeentes hebben veelal geen apart beleidsstuk op startups specifiek. Succesgemeente Eindhoven zegt hierover dat zaken soms simpelweg niet worden opgeschreven. Een hard onderscheid is daarom moeilijk te maken tussen succes- of basisgemeente als het gaat om de aanwezigheid van één overkoepelend beleidsstuk, aldus meneer Van Erp (2020):

“Er zijn wel wat beleidsstukken op papier gezet, maar wat juist ontbreekt is één duidelijk overkoepelend beleid, waar wij als ecosysteem op willen focussen” (Van Erp, 2020).

Het valt op dat veel basisgemeentes voor hun startende ondernemers vaak focussen op het huisvestingsvraagstuk. Daarnaast zijn veel gemeentes bezig met kijken waar zij een toevoeging kunnen zijn in het ecosysteem. Zo heeft gemeente Middelburg een coachingstraject gehad vanuit de gemeente, waar startende ondernemers geholpen konden worden met het uitwerken van hun ondernemingsplan. Door bezuinigingen en het feit dat deze rol ook werd ingevuld door een bedrijfsverzamelgebouw in de buurt, is dit traject opgehouden. Andere basisgemeentes zoals gemeente Assen hebben op dit moment een dergelijk coachingstraject binnen hun gemeente.

Aan de basis van een startupecosysteem staat de perceptie van de gemeente op het startupbeleid als een ecosysteem, aldus verscheidene succesgemeentes zoals gemeente Groningen. Mevrouw de Boer geeft aan dat gemeentes het beleid moeten beschouwen als een ecosysteem, alvorens het een succesvol ecosysteem kan zijn. Basisgemeentes hebben niet expliciet aangegeven of zij startup-beleid als een ecosysteem beschouwen, en beschrijven dit ook niet op een dergelijke manier in hun beleidsstukken als deze aanwezig zijn. Wel geven zij vaak aan zich vaak op een beperkt aantal aspecten te focussen, zoals gemeente Almelo die zich voornamelijk richt op de huisvestingsvraag, zoals eerder benoemd. Hieruit kunnen we echter nog niet uitsluiten dat zij startup-beleid als een ecosysteem beschouwen.

4.2 Rol overheid

De overheid zou een faciliterende rol moeten aannemen, omdat anders de afhankelijkheid van de ondernemers op het publieke domein te groot wordt (Feld, 2012: Suresh & Ramraj, 2012). Uit de interviews blijkt echter dat de praktijk anders uitwijst. Gemeentes onderschrijven dat ondernemers niet te afhankelijk moeten worden van het publieke domein, omdat dit het initiatief zou kunnen wegnemen voor innovatie en de ontwikkeling van het ecosysteem stagneert als er sprake is van een politieke ommezwaai. Desalniettemin geven verschillende succes- en basisgemeentes aan een regierol te hebben aangenomen in de ontwikkeling van het ecosysteem. Rotterdam is hiervan een goed voorbeeld; zij geven aan deze zogenaamde ‘regierol’ aan te nemen. Mevrouw Sincer legt deze regierol uit als volgt:

“We gaan een kick-off organiseren en de sluiting (red.: gemeente Rotterdam is bezig met een programma voor startups waarin zij de focuspunten in het actieprogramma kunnen belichten), en daarnaast doen we de coördinatie, maar we zorgen er wel voor dat die losse events samengebracht worden. Zo kunnen we ook naar buiten toe veel meer mensen kunnen aantrekken en internationaler kunnen gaan. Dit zorgt ook voor een upgrade in kwaliteit. Door zo te coördineren, hebben we wel een trekkersrol, maar de inhoud laten we over aan het veld. Wat onze co-creatiepartners ook zeggen, supertof en leuk dat Up!Rotterdam er komt, maar ik wil wel mijn eigen toko runnen. Zo doen we het ook, we bundelen de krachten, maar de uitvoering zelf doen we niet. Volgens mij is dat ook niet correct, om vanuit de rol van de gemeente proberen te leiden” (Sincer, 2020).

Inhoudelijk laat gemeente Rotterdam dus de ontwikkeling van het ecosysteem over aan de markt. Wel onderneemt de gemeente zelf actie om al deze initiatieven samen te brengen en te coördineren. De zorgen vanuit theorie dat dit zou leiden tot een te grote afhankelijkheid van de publieke organisatie voor deze ontwikkeling is volgens mevrouw Sincer weggenomen door deze regierol op te pakken in een publiek-private samenwerking genaamd ‘Up!Rotterdam’, en door inhoudelijk niet de leiding te nemen. Zo ontstaat het ecosysteem “*politiek-neutraal*”, aldus mevrouw Sincer. Door deze publiek-private samenwerking is het ook mogelijk dat als de gemeente beslist om de organisatie vanuit het publieke domein te stoppen, het private gedeelte verder gaat.

Deze regierol neemt gemeente Groningen ook aan, echter noemen zij dit anders. Mevrouw de Boer geeft ook aan dat de gemeente probeert te coördineren en probeert zaken op te pakken die nodig zijn, maar niet door de markt wordt opgepakt. Zij noemt dit echter wel faciliterend. Gemeente Almere formuleert het als een stimulerende rol, maar legt dit op eenzelfde manier uit als de vorige twee voorbeelden.

Kortom, het begrip ‘faciliterend’ wordt door verschillende succesgemeentes anders geïnterpreteerd. Hier zit wellicht een gevaar voor andere gemeentes; een verkeerde interpretatie kan resulteren in tot een passievere houding vanuit de gemeente. Deze uitwerking van een faciliterende rol is terug te zien bij basisgemeentes Middelburg, Almelo en Kerkrade. Zij geven aan dat zij begeleiding bieden zodra een ondernemer naar hen toe komt, waar andere gemeentes actiever ondernemers benaderen om uit te zoeken hoe de gemeente de situatie kan verbeteren voor de startups in het gehele ecosysteem.

4.3 Focuspunten in beleid

Veel gemeentes herkennen zich deels/helemaal in de lijn die geschetst is in het Conceptueel model. Deze lijn hebben ze meestal onbewust gevolgd wanneer ze in een gevorderd stadium zitten. Basisgemeentes zijn wat twijfelachtiger. Reden hiervoor kan zijn dat er geen specifieke focus is op startups in hun beleid.

De volgorde wordt echter niet altijd door de tijd heen gezien en herkent. Zo heeft Eindhoven wel de volgorde uit het Conceptueel Model gebruikt, maar meer als een prioriteringslijst, en niet bewust als chronologische volgorde. Zo heeft Groningen het ook gezien:

“Het is ook een beetje dat een ecosysteem een vloeiend proces is. Soms moet de tijd rijp zijn om dingen aan te pakken, omdat je met culturen zit, omdat je met partijen zit die minder goede relaties hebben. Dus ik geloof er wel in dat als je aan een ecosysteem bouwt, dat het tijd kost en op relatie zit en ook afhankelijk is van ondernemers, hoe actief die meedoen. Dus nee, ik durf niet zo hard te zeggen dat die lijn in heeft gezeten” (De Boer, 2020).

De punten die zijn besproken in het Conceptueel Model die een goede ontwikkeling van een startupecosysteem zijn, zijn ook besproken met iedere gemeente. Deze worden per beleidspunt behandeld.

4.3.1 Infrastructuur

Infrastructuur is volgens literatuur een belangrijk deel van de basis van de ontwikkeling van startupbeleid (Mack & Mayer, 2016; Brown et al., 2014). Echter, uit bijna alle interviews blijkt dat hier een nuance in zit. Bijna iedere gemeente geeft aan infrastructuur zoveel mogelijk te faciliteren voor groei van ondernemers, maar dit is niet per se specifiek voor startups. Dit wordt gezien als algemeen economisch beleid. De volgende quote van mevrouw De Boer uit gemeente Groningen laat goed zien hoe de meeste gemeentes hierover denken.

“Wij zijn als gemeente natuurlijk bezig met ontwikkeling van de economie, maar dan moet er wel voldoende plek zijn voor kantoren, voor beginnend ondernemerschap, voor kunst enzovoort. [...] Maar dat is eigenlijk altijd wat we doen in al ons economische beleid; past de ruimtelijke ontwikkeling bij de economische ontwikkeling van de stad?” (De Boer, 2020).

4.3.2 Financiële middelen

Aan de basis van een goed EE ligt, naast de geschikte infrastructuur, de beschikbaarheid van voldoende financiële middelen (Suresh & Ramraj, 2012; Kantis & Federico 2015). Dit wordt onderschreven door alle geïnterviewde basis- en succesgemeentes. De manier waarop deze financiële middelen beschikbaar wordt gesteld, verschilt daarentegen wel.

Financiën vanuit publieke organisaties worden over het algemeen als negatief ervaren door de geïnterviewde gemeentes; ondernemers worden hierdoor te afhankelijk van deze subsidies. Dit is in lijn met de verwachtingen (Mayer, 2016; Brown et al., 2014). Sommige gemeentes proberen toch op een andere manier financiële middelen te bieden. Zij bieden zichzelf aan als ‘launching customer’. Dit doen zij in Groningen door het initiatief ‘Startup in Residence’, dat verder uitgelegd wordt in paragraaf 4.3.3.

Sommige basisgemeentes bieden echter wel subsidies aan, onder bepaalde voorwaarden. Zo biedt gemeente Kerkrade subsidies aan voor alle ondernemers die zich vestigen in de

binnenstad. Wijckmans bevestigt dat dit niet voordelig werkt voor de hoeveelheid startups in het gebied. Deze subsidies worden uitgekeerd, omdat gemeente Kerkrade een leegstaand centrum wil tegengaan. Zij proberen te voorkomen dat ondernemers het zogenoemde free rider-gedrag gaan vertonen door goede coaching, aldus Wijckmans.

Het verschil tussen succesgemeentes en basisgemeentes is tevens dat succesgemeentes actief proberen investeerders en startups bij elkaar te brengen. Zo heeft gemeente Amsterdam een event georganiseerd genaamd “Amsterdam Capital Week”. Dit gebeurt in meerdere succesgemeentes, waar basisgemeentes het veelal overlaten aan de markt.

Al met al zijn alle gemeentes het eens met het feit dat financiële middelen niet beschikbaar gesteld moeten worden door middel van subsidies, omdat dit de prikkel van de ondernemers verlaagd om innovatief en competitief te blijven. Wel bieden sommige gemeentes een subsidie aan voor starters en andere ondernemers, maar deze worden verstrekt op basis van andere doelen dan de stimulering van startup-beleid.

4.3.3 Faciliteiten

Om de situatie volledig toe te kunnen lichten, is het voordelig om faciliteiten op te delen in basisfaciliteiten en additionele faciliteiten. Vooral succesgemeentes houden zich al bezig met de additionele faciliteiten.

Basisgemeentes, zoals gemeente Almelo, Assen en Middelburg, hebben bijvoorbeeld alle drie een bedrijfsverzamelgebouw of plannen om deze te ontwikkelen. Veel succesgemeentes hebben dit ook. Dergelijke faciliteiten zijn er dus wel in zowel basis- als succesgemeentes. Deze bedrijfsverzamelgebouwen zijn bedoeld om startups tegen relatief lage huurprijzen te kunnen vestigen voor bepaalde tijd, meestal een jaar. In dit jaar hebben ze de tijd om te groeien en te profiteren van de begeleiding die in deze panden aanwezig is en de kennis die wordt opgedaan door andere bedrijven in hetzelfde pand. Deze gebouwen worden meestal ontwikkeld door de markt, zoals aan de rand van gemeente Middelburg. Om deze reden hebben gemeentes veelal de overtuiging om dergelijke zaken te stimuleren en faciliteren, maar niet zelf te ontwikkelen. De gemeente laat dit dus volledig over aan de markt. Een ander voorbeeld dat iedere gemeente als faciliteit aanbiedt aan de ondernemers, is begeleiding in huisvestingsvragen en bureaucratische processen. Gemeente Kerkrade beschrijft deze faciliteit als volgt:

“Wij brengen hun daarvoor onder andere in contact met de stichting Streetwise [...], die ondernemers aan de voorkant gaat toetsen, helpen en ondersteunen om te kijken of het ondernemingsplan voldoende levenskracht heeft om te kunnen overleven. We hebben ook nog het stichting starterscentrum en die helpen ook bedrijven als het gaat om fiscale, financiële en huisvestingsvraagstukken. Daarmee proberen we de slaagkans te verhogen van starters” (Wijckmans, 2020).

Succesgemeentes onderscheiden zich van basisgemeentes door de ontwikkeling van de additionele faciliteiten. Eén van de belangrijkste aspecten die als succesvol wordt beschouwd, zijn initiatieven vanuit de gemeente die events samenbrengen en coördineren. Zo heeft gemeente Rotterdam allerlei losse events voor startups die vanuit de markt zijn georganiseerd bij elkaar gebracht en gecoördineerd. Zo ontstaat er één groot event waar meer deelnemers

op af komen. Deze events gaan vaak over vragen die startups hebben, zoals investeerders of talent vinden. Deze events zijn inhoudelijk dus vormgegeven door de markt, maar door de coördinatie van de gemeente ontstaat één groter evenement met meer draagvlak. Dit wordt gezien als een groot succes door gemeente Rotterdam.

Kortom, alle gemeentes maken gebruik van de basisfaciliteiten, zoals bedrijfsverzamelgebouwen of het begeleiden van bureaucratische processen en huisvestingsvragen door de gemeente. Succesgemeentes onderscheiden zich van de basisgemeente door hieraan toe te voegen dat zij events vanuit de markt proberen samen te brengen en te coördineren. Dit ligt dus in het verlengde van het verschil in perceptie op de faciliterende rol van de overheid, zoals eerder benoemd. De gemeentes die de regierol op zich nemen, en niet enkel faciliteren, zetten meer in op additionele faciliteiten. Deze faciliteiten worden tevens als groot succes ervaren door gemeentes.

4.3.3 Bureaucratie

Uit de theorie is gebleken dat het verminderen van bureaucratie ondernemerschap faciliteert (Mack & Mayer, 2016; Huggins & Williams, 2011). Echter, bureaucratie in absolute zin verminderen is lastig. Verschillende basis- en succesgemeentes geven aan ondernemers te begeleiden in processen die als bureaucratie beschouwd zouden kunnen worden, maar niet de hoeveelheid bureaucratie te verminderen. Hiervoor zijn twee verklaringen. De eerste is dat het perspectief op wat bureaucratie is, verschilt tussen ondernemers en ambtenaren, zo stelt meneer Oosten van gemeente Assen. Een ondernemer ziet bepaalde processen sneller als bureaucratisch dan een gemeente. Door dit verschil in perspectief worden sommige processen die voor de ondernemer misschien wordt beschouwd als bureaucratie, niet aangepast. Daarnaast zijn gemeentes gebonden aan nationale wetgeving voor een deel van de bureaucratie voor ondernemers. Vergunningen die dienen aangevraagd te worden voor ondernemingen zijn wettelijk verplicht vanuit de nationale overheid. Hierdoor kunnen gemeentes simpelweg niet veel doen aan de hoeveelheid 'bureaucratie', stelt mevrouw De Boer van gemeente Groningen.

Sommige, met name succesvolle, gemeentes proberen sommige processen voor startende ondernemers te vergemakkelijken. Dit doen zij bijvoorbeeld door, naast de begeleiding, aanbestedingen te laten verlopen door een initiatief genaamd 'Startup in Residence'. Dit is een initiatief dat het bureaucratische proces om een aanbesteding heen verminderd, of op de achtergrond wordt gedaan. Zo hoeven startende ondernemers niet de kosten voor een aanbesteding op voorhand te maken. Zo kunnen deze startende ondernemers toch meedoen aan een aanbesteding. Met name gemeente Groningen benoemt dit voorbeeld als een vermindering van bureaucratie:

"We doen het wel al een beetje vanuit 'Startup in Residence', omdat je de aanbesteding helemaal versimpeld. Dus die aanbesteding doen we aan de voorkant en versimpelen we helemaal, omdat we niet willen dat je een half jaar met een startup gaat ontwikkelen, en na dat half jaar het aanbestedingsproces nog moet beginnen. Een startup gaat zo'n aanbesteding niet winnen omdat ze de juridische kennis niet hebben. Op die manier werken we er wel aan" (De Boer, 2020).

4.4 Belangrijke lessen

In de interviews is ook expliciet gevraagd naar best practices van de desbetreffende gemeentes. Veel van de basisgemeentes, zoals Almelo en Middelburg, geven aan dat laagdrempelig toegankelijk zijn het belangrijkste is dat een gemeente kan doen. Hierbij geven zij tevens aan dat de rol van de overheid marginaal is over het algemeen. Het overgrote deel zal door de markt moeten worden opgepakt, voordat de gemeente kan helpen. Succesgemeentes hebben echter aangegeven net een extra duwtje in de rug te kunnen geven.

De minst grote gemeente die toch bestempeld kan worden als succesgemeente in dit onderzoek, is Almere. Zij hebben als belangrijke les aangegeven dat er vooral in de regio gekeken moet worden waarop aangehaakt kan worden. Zo heeft gemeente Almere toenadering gezocht met gemeente Amsterdam, om aan te haken op hun ecosysteem. Zo verwachten zij hun ecosysteem wat te kunnen versterken.

Ook is het verstandig om steeds informatie op te halen van stakeholders in de gemeente, om zo maatwerk te kunnen leveren, erkennen alle succesgemeentes. Gemeente Eindhoven heeft hier een kleine nuance in. Het is volgens hen belangrijk om deze groepen allemaal te behandelen, maar niet tegelijkertijd. Verschillende stakeholders kunnen verschillende belangen hebben, wat voor frictie kan zorgen in het ecosysteem, heeft gemeente Eindhoven ondervonden. Het is dus belangrijk om stakeholdergroepen apart van elkaar te spreken en belangen te bevragen, zo behoud je autoriteit.

4.4 Overzicht

Iedere gemeente in het onderzoek is geanalyseerd op de aspecten uit het Conceptueel Model. Van de resultaten per aspect is een overzicht weergegeven in Tabel 4. Hierin zijn drie kleuren te zien: wit, lichtgroen en donkergroen. Als het vlak bij de desbetreffende gemeente wit is, heeft de geïnterviewde het niet expliciet over dit aspect gehad, of is er niet mee bezig in hun startup-beleid. Een lichtgroen vak betekent dat het wel is besproken in het interview, maar dat er geen nadruk op ligt. De donkere groene kleur geeft aan dat de gemeente hier expliciet mee bezig is en hetgeen dat ze doen bevalt in hun perspectief.

Wat opvalt is dat veel basisgemeentes over het algemeen minder bezig zijn met het formuleren van expliciet startup-beleid. Men heeft vooral veel aangegeven laagdrempelig beschikbaar te zijn voor de ondernemers en te helpen als men hierom vraagt, zoals is benoemd in paragraaf 4.1. De rol die de overheid speelt is voor iedere gemeente een belangrijk punt in het formuleren van startup-beleid. Zij interpreteren deze faciliterende rol verschillend, maar schatten het allen op waarde. Daarnaast wordt het beschikbaar hebben van voldoende financiële middelen door iedere gemeente veel benoemd is, maar dat het met name door succesgemeentes wordt opgenomen in het beleid. Deze gemeentes proberen actief investeerders en startups met elkaar in contact te brengen. Basisgemeentes laten dit veelal over aan de markt.

Gemeente	Rol overheid	Verbeteren infrastructuur	Beschikbaarheid financiële middelen	Ontwikkeling faciliteiten	Bureaucratie wegnemen
Assen	Faciliterend, letterlijk: open staan voor vragen en willen helpen waar nodig	Helpt mee met ontwikkelingen in de markt	Vanuit de markt	Basisfaciliteiten	Lastig, verschil in perceptie in wat bureaucratie is tussen verschillende actoren
Almelo	Faciliterend, letterlijk: open staan voor vragen en willen helpen waar nodig	Niet expliciet	Vanuit de markt	Basisfaciliteiten (plan)	Niet in afname wegens nationale wetgeving. Wel in begeleiding
Kerkrade	Faciliterend, letterlijk: open staan voor vragen en willen helpen waar nodig	Niet expliciet	Vanuit de markt, maar bieden subsidie ter voorkoming leegstand binnenstad	Basisfaciliteiten (vanuit de regio)	Niet in afname wegens nationale wetgeving. Wel in begeleiding
Middelburg	Faciliterend, letterlijk: open staan voor vragen en willen helpen waar nodig	Inherent aan economische ontwikkeling	Boden subsidie voor opzetten ondernemersplan	Basisfaciliteiten (vanuit de regio)	Niet in afname wegens nationale wetgeving. Wel in hulp met bureaucratische processen. Daarnaast ruime opzet bestemmingsplannen
Gemeente	Rol overheid	Verbeteren infrastructuur	Beschikbaarheid financiële middelen	Ontwikkeling faciliteiten	Bureaucratie wegnemen
Amsterdam	Regierol: actief vragen wat ze kunnen doen om het ecosysteem te verbeteren.	Niet expliciet	Vanuit de markt	Additionele faciliteiten (bv. Amsterdam Capital Week)	Startup in Residence
Rotterdam	Regierol: actief vragen wat ze kunnen doen om het ecosysteem te verbeteren.	Niet expliciet	Vanuit de markt, actieve coördinatie	Additionele faciliteiten (bv. Coördinatie events)	Niet expliciet
Eindhoven	Ontwikkeling: steeds meer sturende rol, maar wel op coördinerend vlak	Wordt meegenomen in gebieds-ontwikkelingen	Vanuit de markt	Additionele faciliteiten (bv. Indeling hubs)	Wel mee bezig. Aan het kijken naar mogelijkheden tot vereenvoudigen van tenders.
Groningen	Regierol: actief vragen wat ze kunnen doen om het ecosysteem te verbeteren.	Inherent aan economische ontwikkeling	Vanuit de markt, actieve coördinatie	Additionele faciliteiten (bv. Launch Café)	Startup in Residence
Almere	Faciliteren en verbinden.	Niet expliciet	Vanuit de markt	Niet expliciet	Wel mee bezig, maar niet specifiek voor startups
Kleur	Betekenis				
	Niet expliciet benoemd				
	Wel benoemd, maar ligt geen nadruk op				
	Expliciet besproken in het interview				

Tabel 4 Overzicht van alle positioneringen van de deelnemende gemeentes.

5. Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt de onderzoeksvraag beantwoord en toegelicht. Dit antwoord dient als input voor aanbevelingen aan gemeentes, om zo hun startup-beleid mogelijk te helpen ontwikkelen.

5.1 Conclusie

De verwachting aan de hand van dit onderzoek was geformuleerd als volgt:

“Binnen Nederland moeten gemeentes startup-beleid faciliterend insteken; men moet geen leiding nemen, omdat dit kwetsbaarheid in verband met politiek risico in de hand werkt. Daarnaast moet eerst gezorgd worden voor een goede infrastructuur en voldoende financiële middelen voor ondernemers. Van daaruit dient men te werken aan faciliteiten die ondernemerschap stimuleert. Tot slot is het zaak om regelgeving aan te passen en bureaucratie weg te nemen voor de ondernemer. Op deze manier kunnen ondernemers binnen een gemeente het best floreren en zal de ‘creative destruction’ gemaximaliseerd worden.”

Deze verwachting wordt tot op zekere hoogte door iedere gemeente onderschreven. De invulling hiervan is echter anders. Het enige punt waar bijna geen enkele gemeente het mee eens is, is de verwachting rondom het aspect infrastructuur. Iedere gemeente verleent hulp aan de markt in zijn geheel en ziet infrastructuur als een inherente voorwaarde voor iedere economische ontwikkeling, niet specifiek voor het ontwikkelen voor startups.

Basisgemeentes kunnen vooral leren van succesgemeentes als het gaat om faciliteiten, het vindbaar maken van voldoende financiële middelen en de rol van de gemeente in het ecosysteem.

Basisgemeentes hebben veelal basisfaciliteiten, die voornamelijk vanuit de regio zijn ontstaan. Succesgemeentes proberen hier iets aan toe te voegen. De precieze invulling hiervan proberen zij op te halen vanuit de stakeholders in het ecosysteem. Dit punt hangt dus in zekere zin in samenhang met de rol die de gemeente speelt in het ecosysteem. De andere interpretatie van de faciliterende rol zorgt dat succesgemeentes extra faciliteiten kunnen bieden die passen binnen het ecosysteem.

Financiële middelen dienen, zoals bijna iedere gemeente onderschrijft, vanuit de markt beschikbaar te zijn. Succesgemeentes onderscheiden zich van basisgemeentes door investeerders en startups actief bij elkaar te brengen. Zo wordt het beschikbare kapitaal gevonden om startups te lanceren.

Bureaucratie is lastig weg te nemen, gezien de gebondenheid aan nationale wetgeving voor het verminderen van deze bureaucratische processen en het verschil in perceptie op de toekenning van een proces als bureaucratisch. In absolute zin de bureaucratie verminderen is dus lastig. Wel kunnen gemeentes ondernemers begeleiden in deze processen, om zo alsnog het “verwijderen van de rode tape” (Mack & Mayer, 2016; Huggins & Williams, 2011) te kunnen faciliteren. Ook kunnen gemeentes leren van het initiatief in succesgemeentes Amsterdam en Groningen genaamd ‘Startup in Residence’; dit is een initiatief dat bureaucratische processen rondom aanbestedingsprocedures wegneemt, wat het mogelijk maakt voor startups om dergelijke aanbestedingen te winnen.

Het belangrijkste onderscheid dat gemaakt kan worden tussen succesgemeentes en basisgemeentes, zoals is benoemd in de resultaten, is het verschil in interpretatie van de faciliterende rol van de overheid. Dit aspect werkt door in alle andere onderscheidende punten tussen succesgemeentes en basisgemeentes. Succesgemeentes opperen een regierol of sturende rol te hebben. Basisgemeentes interpreteren de faciliterende rol vrij letterlijk. De belangrijkste les die basisgemeentes kunnen leren van succesgemeentes is om wel actief de leiding te nemen voor de vorming van het ecosysteem, maar om niet zelf aan de invulling te werken. De letterlijke faciliterende rol die veel basisgemeentes aanhouden, heeft blijkbaar niet het gewenste effect van meer startups in de gemeente. Marktwerking alleen is dus niet voldoende.

De laatste en belangrijkste bevinding van dit onderzoek, wat niet expliciet uit theorie is gebleken, is dat niet alle gemeentes startup beleid benaderen als een ecosysteem. Dit verschil is expliciet gevonden tussen succes- en basisgemeentes. Dit verschil in benadering van startup-beleid leidt tot meer startups in een gemeente, dus dit zou beschouwd moeten worden als een andere succesfactor, naast het Conceptueel Model. Dit zorgt namelijk voor een integrale aanpak van de verschillende aspecten uit het model van Isenberg (2011) en Mack & Mayer (2016). Deze integrale aanpak kan zorgen voor een beter afstemming voor potentiële ondernemers.

Met deze nuancering en aanvulling op de verwachting van dit onderzoek, kan ook de onderzoeksvraag beantwoord worden. Deze is als volgt geformuleerd: *“Wat zijn algemene succesfactoren in startup-beleid binnen stedelijke gemeentes in Nederland op het gebied van het stimuleren van startups?”*

Op basis van dit onderzoek wordt het volgende antwoord geformuleerd:

Er zijn een vijftal algemene succesfactoren in startup-beleid binnen stedelijke gemeentes in Nederland op het gebied van het stimuleren van startups. Ten eerste dienen gemeentes binnen Nederland een regierol aan te nemen in hun beleid; men moet niet de leiding nemen, omdat dit kwetsbaarheid in verband met politieke veranderingen in de hand werkt. Wel moet de gemeente actief blijven in het ecosysteem, door constant het ecosysteem te evalueren met stakeholders en waar nodig verbeteren. Ten tweede moet, net als iedere andere economische ontwikkeling, gezorgd worden voor een goede infrastructuur. Daarnaast moet gezorgd worden voor financiële middelen in de gemeente. Dit dient echter niet gefinancierd te worden door de gemeente zelf, omdat dit free-rider gedrag in de hand kan werken. Ten vierde, volgend uit de eerdergenoemde regierol, dient gekeken te worden naar additionele faciliteiten, naast de basisfaciliteiten zoals bedrijfsverzamelgebouwen. Tot slot dient gekeken te worden naar mogelijkheden om bureaucratische processen te vereenvoudigen voor ondernemers, door bijvoorbeeld begeleiding te bieden in deze processen. Absolute afnames van deze bureaucratie is lastig, omdat dit gebonden is aan nationale wetgeving.

5.2 Aanbevelingen

Deze conclusie impliceert een aantal aanbevelingen voor gemeentes, om zo hun startup-beleid te optimaliseren. Deze zijn op volgorde gezet van mate van belang.

- **Beschouw de gemeente als een ecosysteem.** Uit dit onderzoek is gebleken dat de ecosysteem-benadering tot meer startups leidt in een gemeente. Deze beschouwing zorgt er tevens voor dat niet enkel huisvesting wordt meegenomen in deze ontwikkeling.
- **Maak de transitie van de faciliterende rol naar de regierol.** De pure faciliterende rol zorgt ervoor dat je als gemeente goed benaderbaar bent, wat voordelig is. De transitie maken naar de regierol maakt echter dat het ecosysteem zich verder kan ontwikkelen. Deze rol houdt in dat er actief wordt gecoördineerd vanuit de gemeente, waardoor de gemeente de ontwikkeling goed kan ondersteunen.
- **Probeer kapitaal en startups bij elkaar te brengen.** Basisgemeentes proberen het verstrekken van financiële middelen vooral bij de markt te leggen. Dit is goed, maar hier kan vanuit de gemeente meer aan gedaan worden, om dit toch te stimuleren. Succesgemeentes proberen bijvoorbeeld door verschillende events te organiseren investeerders en startups met elkaar in contact te brengen.
- **Haal informatie op bij stakeholders in de gemeente om additionele faciliteiten toe te voegen in je gemeente.** De tweede aanbeveling, het aannemen van de regierol, werkt door voor specifiek het ontwikkelen van faciliteiten. Door actief stakeholders te vragen wat zij nog nodig hebben voor faciliteiten, kan er gewerkt worden aan additionele faciliteiten. De manier waarop deze uitvraag plaatsvindt, is cruciaal. Men dient ervoor te zorgen dat niet alle stakeholders in eenzelfde overleg plaatsnemen, maar dat iedere groep stakeholders apart wordt aangesproken. De reden hiervoor is dat verschillen in belangen kunnen leiden tot frictie in een overleg met alle stakeholders tegelijk. Het apart spreken van de groepen, maakt dat een gemeente zelf de afweging kan maken waarop wordt ingezet.
- **Beleegid de ondernemer in bureaucratische processen en overweeg het gebruik van 'Startup in Residence'.** Basisgemeentes vinden het over het algemeen lastig om bureaucratie weg te nemen, onder andere door een verschil in perceptie van wat bureaucratie is en door het gebrek aan bewegingsruimte door nationale wetgeving. Een tweetal succesgemeentes hebben voor deze afname van bureaucratie een initiatief om dit te faciliteren: 'Startup in Residence'. Dit initiatief neemt bureaucratische processen weg in aanbestedingsprocedures, wat startups de kans geeft om hieraan deel te nemen. Wat hiernaast ook werkt, is het begeleiden van deze bureaucratische processen. Dit vermindert de bureaucratie niet in absolute zin, maar het helpt de ondernemers wel, waardoor zij minder geremd worden in het beginnen van een startup.

6. Reflectie

Dit hoofdstuk reflecteert op het onderzoeksproces, evalueert beperkingen van dit onderzoek en bespreekt opties voor volgend onderzoek. Ook wordt de wetenschappelijke en maatschappelijke bijdrage van dit onderzoek besproken.

Binnen dit onderzoek is gebruik gemaakt van interviews. Dit heeft veel bijgedragen aan de uitkomst van het onderzoek, omdat de motivatie achter bepaalde antwoorden in het interview ook onderzocht zijn. Hierdoor zijn andere bevindingen naar voren gekomen dan wanneer er een enquête gehouden zou worden. Het onderzoek had mogelijk beter tot zijn recht kunnen komen, wanneer er ook de mogelijkheid zou zijn geweest om percepties op startup-beleid vanuit private partijen te onderzoeken. Dit zou vooroordelen van gemeentes over hun eigen beleid kunnen wegnemen. De COVID-19 crisis heeft echter veel impact gehad op startups. Financieel zijn zij hard getroffen. Hierom is besloten om geen ondernemers te benaderen voor dit onderzoek, maar de focus te leggen op het perspectief vanuit publieke organisaties.

De keuze om basis- en succesgemeentes te interviewen en deze met elkaar te vergelijken is succesvol gebleken. Dit bood de mogelijkheid om verschillen tussen succesvolle en minder succesvolle gemeentes te vinden. De gemeentes waren verspreid door heel Nederland, wat dit onderzoek minder gevoelig maakt voor regionale context. Bij de basisgemeentes was het echter voordelig geweest als er een gemeente was waar een universiteit gevestigd is, zoals Wageningen. De aanwezigheid van kennisinstellingen in de gemeente heeft namelijk een positieve invloed op het aantal startups in de gemeente (Lucas, 1990; Nafukho et al., 2004). Wageningen was echter de enige gemeente in de laatste twintig gemeentes die een universiteit binnen de gemeentegrenzen heeft, en helaas hebben zij aangegeven niet mee te willen doen aan het onderzoek. De COVID-19 crisis heeft hier invloed op gehad.

Voor de selectie van de gemeentes is gekozen om een combinatie te maken van verschillende datasets van het CBS, en hierop te selecteren in een top twintig en basis twintig. Deze selectie is in zekere zin arbitrair; er had ook gekozen kunnen worden om enkel de beste en slechtste tien gemeentes te filteren en hieruit te selecteren. De keuze om deze grens op twintig te stellen, heeft echter goed uitgewerkt. Door deze grotere groep gemeentes was het mogelijk om een heterogene selectie te maken voor beide groepen op basis van grootte, ligging en aanwezige factoren. De selectie had ook gedaan kunnen worden op basis van de LISA-dataset; een longitudinale dataset met alle bedrijven in Nederland. Hier had, na een bewerking van deze dataset, precies gezien kunnen worden welke snelgroeiende bedrijven in welke gemeente gevestigd is, waarna een selectie gemaakt kan worden. De keuze is gemaakt om dit niet te doen, omdat de selectie van de gemeentes niet het hoofddoel was van dit onderzoek. Daarnaast heeft de combinatie van de verschillende CBS-datasets, en de kaart van het CBS als controlemiddel ook geleid tot een solide selectie van succesvolle gemeentes.

In een volgend onderzoek zouden de benoemde beperkingen van dit onderzoek kunnen worden voorkomen. Zo zou, zodra ondernemers bereid zijn mee te werken aan een dergelijk onderzoek, het perspectief van de markt op het ecosysteem van de geselecteerde gemeentes onderzocht kunnen worden. Door dit onderzoek zou er een nuance gelegd kunnen worden in aanbevelingen en interpretaties van conclusies, of juist worden bevestigd. Daarnaast kan er

gekeken worden naar de toepasbaarheid van dit onderzoek op een specifieke gemeente of regio. Dit onderzoek heeft getracht een overkoepelend onderzoek te doen, die niet onderhevig is aan regionale context. Echter is beleid altijd van invloed op regionale context (Hospers, 2006). Er is nooit een model die één op één toegepast kan worden van de ene gemeente op de andere, zoals benoemd in Hoofdstuk 2.5. Als dit wel het geval was, zou iedereen het voorbeeld van Silicon Valley kunnen overnemen, hetgeen Hospers (2006) het 'Silicon Somewhere' noemt.

Zoals is benoemd in hoofdstuk 2, is er een 'knowledge gap' in de exacte effecten van beleid op startup-ecosystemen. Een volgend onderzoek zou dus een studie kunnen zijn over dit gebrek aan onderzoek.

7. Referenties

- Andersson, M., Braunerhjelm, P., & Thulin, P. (2012). Creative destruction and productivity: entrepreneurship by type, sector and sequence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*.
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030-1051.
- Audretsch, D. B., & Fritsch, M. (1994). *Creative destruction: Turbulence and economic growth in Germany*. Bergakademie Freiberg.
- Auerswald, P. E. (2015). Enabling entrepreneurial ecosystems: Insights from ecology to inform effective entrepreneurship policy. *Kauffman Foundation Research Series on city, metro, and regional entrepreneurship*.
- Autio, E., & Levie, J. (2017). Management of entrepreneurial ecosystems. *The Wiley handbook of entrepreneurship*, 423-449
- Van den Berg, J. (2015) Naar Groningen, alleen voor de studie. *De Volkskrant*. 25-08-2015.
- Biernacki, P., & Waldorf, D. (1981). Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling. *Sociological methods & research*, 10(2), 141-163.
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs?. *The public interest*, 65, 3.
- Bonnema, F. M. A. (2017). *In de schaduw van Amsterdam: een vergelijking van het aantal innovatieve startups tussen Utrecht en Amsterdam* (Master's thesis).
- Bosma, N., Stam, E., & Schutjens, V. (2006). Creative destruction and regional competitiveness. *EIM SCALES--paper N, 200206*.
- Bosma, N., Stam, E., & Schutjens, V. A. J. M. (2010). Creative destruction, regional competitiveness and policy. *Small Bus Econ. doi, 10*.
- Bosma, N. & H. Nieuwenhuijsen (2002) Turbulence and productivity; An analysis of 40 Dutch Regions in the Period 1988-1996. EIM Scales Paper N200205, EIM: Zoetermeer.
- Brockhaus, R. H. (1980, August). Psychological and Environmental Factors Which Distinguish the Successful from the Unsuccessful Entrepreneur: A Longitudinal Study. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 1980, No. 1, pp. 368-372). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Bryman, A., & Bell, E. (2011). *Business research methods*. Oxford University Press.
- Carlsson, B., & Mudambi, R. (2003). Globalization, entrepreneurship, and public policy: a systems view. *Industry and Innovation*, 10(1), 103-116.

CBS (2018). *Cijfers- bedrijven*. Geraadpleegd op 13-05-2019 via <https://longreads.cbs.nl/trends18/economie/cijfers/bedrijven/>

CBS (2019). *Gebieden in Nederland, 2019*. Geraadpleegd op 31-01-2020 via <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/84378NED/table?ts=1579598515608>

Charmaz, K. (2000). Grounded theory: Objectivist and constructivist methods. In Denzin, N.K., & Lincoln, Y.S. (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (509-535). Thousand Oaks, California: Sage Publications.

Clifford, N., Cope, M., Gillespie, T., & French, S. (Eds.). (2010). *Key methods in geography*. Sage.

Cope, M. (2005). Coding Qualitative Data. In: Hay, I. (Ed.). *Qualitative Research Methods in Human Geography*, pp. 223-233. 2 e editie. Melbourne: Oxford University Press.

Dale, van. (z.d.) *betekenis 'beleid'* Geraadpleegd op 28-01-2020 via <https://www.vandale.nl/gratis-woordenboek/nederlands/betekenis/beleid#.XjIDiWhKi70>

Davila, A., Foster, G., He, X., & Shimizu, C. (2015). The rise and fall of startups: Creation and destruction of revenue and jobs by young companies. *Australian Journal of Management*, 40(1), 6-35.

Delfmann, H., Koster, S., McCann, P., & Van Dijk, J. (2014). Population change and new firm formation in urban and rural regions. *Regional Studies*, 48(6), 1034-1050.

Dolowitz, D. P., & Marsh, D. (2000). Learning from abroad: The role of policy transfer in contemporary policy-making. *Governance*, 13(1), 5-23.

Dunn, K. (2005). Interviewing. In: Hay, I. (Ed.). *Qualitative Research Methods in Human Geography*, pp. 79-105. 2 e editie. Melbourne: Oxford University Press.

Dye, Thomas R. (1992): *Understanding Public Policy*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Feld, B. (2012). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. John Wiley & Sons.

Feld, L. P., Schnellenbach, J., & Baskaran, T. (2012). Creative destruction and fiscal institutions: a long-run case study of three regions. *Journal of Evolutionary Economics*, 22(3), 563-583.

Fritsch, M., & Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38(8), 961-975.

Harvey, D. (2007). Neoliberalism as creative destruction. *The annals of the American academy of political and social science*, 610(1), 21-44.

Hennink, M., Hutter, I., & Bailey, A. (2020). *Qualitative research methods*. SAGE Publications Limited.

Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2014) Small business activity does not measure entrepreneurship. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111(5): 1760–1765.

Hipp, C., & Grupp, H. (2005). Innovation in the service sector: The demand for service-specific innovation measurement concepts and typologies. *Research policy*, 34(4), 517-535.

Hospers, G. J. (2006). Silicon somewhere? Assessing the usefulness of best practices in regional policy. *Policy studies*, 27(1), 1-15.

Huggins, R., & Williams, N. (2011). Entrepreneurship and regional competitiveness: The role and progression of policy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(9-10), 907-932.

Isenberg D (2011) The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. Dublin: Institute of International European Affairs.

Jansma, J. E., & Veen, E. J. (2013). Twee werelden verbonden in Almere: stad en landbouw. *Syscope Magazine*, 2013(31), 15-18.

Kane, T. J. (2010). The importance of startups in job creation and job destruction. *Available at SSRN 1646934*.

Keesman, M. T. (2015). *Havenstad Rotterdam: dé vestigingsplaats voor innovatieve startups? Een onderzoek naar het vestigingsklimaat voor innovatieve haven-gerelateerde startups in Rotterdam* (Master's thesis).

Kim, S. S., Lee, C. K., & Klenosky, D. B. (2003). The influence of push and pull factors at Korean national parks. *Tourism management*, 24(2), 169-180.

Kirkwood, J. (2009). *Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship*. *Gender in Management: An International Journal*. 24(5). 346-364.

Kok, C. J. A. M. (2015). *'The religious shift'*.

Kootstra, R. (2016). *Why Groningen startup ecosystem kicks ass*. Geraadpleegd op 08-07-2019 via <https://www.foundedingroningen.com/news/why-the-groningen-startup-ecosystem-kicks-ass>.

Koster, S., A. van Stel & M. Folkeringa (2012) Start-ups as drivers of market mobility: an analysis at the region-sector level for The Netherlands. *Small Business Economics* 39: 575-585.

Kuipers, B., Manshanden, W. & Huijs, M. (2015), Rotterdam: port city, port with a city or city with a port. WCTRS SIG2 Conferentie, 11 & 12 mei, Antwerpen, België

Lesakova, L. (2012). The role of business incubators in supporting the SME start-up. *Acta Polytechnica Hungarica*, 9(3), 85-95.

Love, K. (2012). *Ethics in social research*. Emerald Group Publishing.

Mack, E & H. Mayer (2016) The evolutionary dynamic of entrepreneurial Ecosystems. *Urban Studies* 53(10): 2118-2133.

Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. *Final Report to OECD, Paris*, 30(1), 77-102.

Metcalfe, J. S. (2002). *Evolutionary economics and creative destruction*. Routledge.

Nadgrodkiewicz, A. (2013). Building entrepreneurship ecosystems. *Economic Reform Features Services*.

Nafukho, F. M., Hairston, N., & Brooks, K. (2004). Human capital theory: Implications for human resource development. *Human Resource Development International*, 7(4), 545-551.

NPO (z.d.) *Hoe kreeg Rotterdam de grootste haven van Europa?* Geraadpleegd op 04-02-2020 via <https://npofocus.nl/artikel/7629/hoe-kreeg-rotterdam-de-grootste-haven-van-europa>

Opdenakker, R. (2006, September). Advantages and disadvantages of four interview techniques in qualitative research. In *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research* (Vol. 7, No. 4).

Patton, C. V., & Sawicki, D. S. (1993). *Basic methods of policy analysis and planning*. Rijksoverheid (2020). *Maatregelen 12 maart 2020* Geraadpleegd op 03-04-2020 via <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2020/03/12/nieuwe-maatregelen-tegen-verspreiding-coronavirus-in-nederland>

Schumpeter, J. (1942). Creative destruction. *Capitalism, socialism and democracy*, 825, 82-85.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics* 33(2): 141-149.

Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies* 23(9): 1759-1769.

Stegeman, H., Giesbergen, B., (2016). *Meer startende sterren: het toenemende belang van startups in Nederland*. Geraadpleegd op 08-07-2019 via <https://economie.rabobank.com/publicaties/2016/mei/meer-startende-sterren-het-toenemende-belang-van-startups-in-nederland/>. Rabobank.

Strauss, A., & Corbin, J. (1998). *Basics of qualitative research techniques*. Thousand Oaks, California: Sage publications.

Suresh, J., & Ramraj, R. (2012). Entrepreneurial ecosystem: Case study on the influence of environmental factors on entrepreneurial success. *European Journal of Business and Management*, 4(16), 95-101.

Municipality of Groningen (2019). *Coalitieakkoord 2019-2022*. Geraadpleegd op 10-06-2019 via <https://gemeente.groningen.nl/coalitieakkoord>.

Kirchhoff, B.A. (1994). *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism: The Economics of Business Firm Formation and Growth*. Praeger: Westport.

Koster, S., A. van Stel & M. Folkeringa (2012) Star-ups as drivers of market mobility: an analysis at the region-sector level for The Netherlands. *Small Business Economics* 39: 575-585.

Thurik, A. R., Stam, E., & Audretsch, D. B. (2013). The rise of the entrepreneurial economy and the future of dynamic capitalism. *Technovation*, 33(8-9), 302-310.

Vries, R. D. (2010). *DE ROEP OM VERSTERKING VAN HET AEROSPACE-CLUSTER-een onderzoek naar clustervorming en het netwerk van aerospace bedrijven in de Metropoolregio Amsterdam* (Master's thesis).

Wong, P., Ho, Y. & Autio, E. (2005) Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data, *Small Business Economics* 24(3): 335-350.

Yang, R. (2014). Comparing policies. In *Comparative Education Research* (pp. 285-308). Springer, Cham.

8. Bijlagen

8.1 Interview guide

Introductie

Dit onderzoek gaat in op algemene succesfactoren van startup beleid. Ik voer dit onderzoek als afsluiting van mijn master Economic Geography aan de Rijksuniversiteit Groningen. Ik ben geïnteresseerd in perspectieven vanuit verschillende rollen (gemeente en ondernemers) op dit startup beleid. De vragen in dit interview zullen voornamelijk daarover gaan.

Alles wat u zegt zal alleen worden gebruikt voor dit onderzoek. Dit wordt dus niet met anderen gedeeld. Als u liever niet bij naam genoemd wordt, dan zal dit niet gebeuren. Dit kunt u aangeven via de geïnformeerde toestemming die is meegestuurd met deze interview guide. Het interview wordt opgenomen, om zo later het interview te kunnen analyseren. De opnames zullen eveneens niet worden gedeeld. Nadien zullen de uitwerkingen ook worden voorgelegd ter inzage.

Voor we echt beginnen, heeft u nog vragen over het onderzoek of iets anders?

Achtergrondinformatie

Naam participant:

Rol participant:

Introducerende vragen

- Wat is uw rol met betrekking tot het beleid op startups?
- Heeft u een verklaring voor het feit dat jullie gemeente relatief goed scoort op het aantal nieuwe, innovatieve bedrijven per 10.000 inwoners?
- Hebben jullie ook een programma om ondernemers te steunen in hun beginfase door bijvoorbeeld financiële of andere steun?
- Kunt u toelichten hoe het beleid in uw gemeente is opgebouwd?
 - o Waarom op deze manier?

Hoofdvragen

Succes

- Wat zou u, als u één succes zou mogen noemen, het **succes** zijn van het beleid op startups in uw gemeente?
 - o Waarom?
 - o In hoeverre hebben jullie regionale kwaliteiten hiermee te maken?
- Wat is in het huidige of verleden startupbeleid een punt waarvan achteraf is gebleken dat het niet werkt?
 - o Heeft u hier een verklaring voor?
- Wat zijn andere succesvolle delen van uw startupbeleid?

Evolutie startupbeleid

- Hebben jullie ook een duidelijke lijn **in de tijd** gehad waarlangs jullie startup beleid ontwikkelt?
 - o Kunt u verklaren waarom deze volgorde aan is gehouden?

- In welke fase zitten jullie van de startup-ontwikkeling zitten het ecosysteem Rotterdam nu?
- Hebben jullie ook ondernemers in jullie achterhoofd gehouden bij de ontwikkeling van infrastructuur?
- Stelt de gemeente of heeft de gemeente ooit leningen aangeboden aan innovatieve startups?
 - o Waarom?
- Hoe actief is gemeente bezig met het clusteren van deze startups? Hoe pakken zij dit aan?
- Zijn er maatregelen getroffen in jullie gemeente om bureaucratie zoveel mogelijk weg te nemen voor de nieuwe ondernemer?
- Reden dat ik deze vragen stel, is omdat de theorie uitwijst dat er een bepaalde volgorde zou moeten zitten in de ontwikkeling van een entrepreneurial ecosysteem. Hierbij zou er begonnen moeten worden met het opzetten van geschikte infrastructuur en voldoende financiële middelen, en daarna de faciliteiten en het wegnemen van de bureaucratie. Is deze volgorde in lijn met uw visie op een startupontwikkeling?

Faciliterende rol

- Probeert de gemeente een leidende rol in ontwikkeling van startups te nemen of een wat **terughoudende rol**?
 - o Waarom?

Sluitende vragen

- Wat denkt u dat lessen zouden kunnen zijn voor het ontwikkelen van startup beleid in minder succesvolle stedelijke gemeentes?
- Hoe ziet u de toekomst voor zich van de ontwikkeling van startups?
- Denkt u dat startups en daarmee hun innovatieve daadwerkelijk een grote impact hebben op de economie van een regio, zoals die van Rotterdam?
- Heeft u zelf nog aanvullende opmerkingen die nuttig zouden kunnen zijn voor dit onderzoek?

8.2 Codeboek

Categorie	Code
Successen in het beleid	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ecosysteem (inductief) 2. Samenwerking (inductief) 3. Inzet op kapitaalverstrekking
Fase startupbeleid	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beginfase 2. Volwassen fase 3. Scaleup fase (inductief)
Evolutie startupbeleid	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ontwikkeling infrastructuur 2. Financiële middelen beschikbaar stellen 3. Ontwikkeling faciliteiten 4. Wegnemen bureaucratie 5. Communicatie tussen partijen versterken (inductief)
Rol overheid in ontwikkeling ecosyteem	<ol style="list-style-type: none"> 1. Leidend 2. Faciliterend 3. Lening aangeboden 4. Launching customer (inductief)
Lessen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Positieve lessen 2. Negatieve lessen
Aanwezigheid Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ondersteunend programma voor startups 2. Loket voor vragen (inductief) 3. Overig

8.3 Informed consent

Mijn naam is Luuk Meijer. Voor mijn master Economische Geografie aan de Rijksuniversiteit Groningen doe ik onderzoek naar algemene succesfactoren in startup beleid in stedelijke gemeentes in Nederland. In dit onderzoek verdiep ik me in perspectieven van gemeentes, dit keer in gemeente **XXX**, op het startup beleid. Door deze semigestructureerde interviews probeer ik deze perspectieven te verzamelen. Aan de hand van deze perspectieven tracht ik successen in het beleid te vinden, die ook te vinden zijn in andere gemeentes. Het doel hierachter is dat gemeentes hier wellicht van zouden kunnen leren bij het ontwikkelen van beleid op startups.

De interviews worden opgenomen, om ze vervolgens te kunnen transcriberen en coderen. De verzamelde data zullen daarna geanalyseerd worden en gebruikt worden voor mijn afstudeerscriptie. Uw deelname aan dit interview is vrijwillig, en heeft te allen tijde het recht om vragen in dit interview niet te beantwoorden. Met uw gegevens zal vertrouwelijk om worden gegaan. U heeft de mogelijkheid om deze scriptie te ontvangen als deze afgerond is. Tevens is het mogelijk om anoniem deel te nemen aan het onderzoek. Dan zal uw naam niet genoemd worden in het onderzoek, enkel de gemeentenaam.

Wenst u anoniem deel te nemen aan het onderzoek?

.....

De opname zal pas beginnen als u akkoord bent gegaan met deze voorwaarden. Gaat u akkoord met de genoemde voorwaarden?

.....

Door het ingevuld naar mij terug te mailen, gaat u akkoord. Mochten hierover nog vragen zijn, dan hoor ik dat graag. Daarvoor kunt u mij altijd bellen of mailen.

8.4 Overzicht beleidsdocumenten

Groningen

- Gemeente Groningen (2019). *Coalitieakkoord: Gezond, Groen, Gelukkig Groningen*.
- Founded in Groningen (2020) *Founded in Groningen; Plan 2020-2022*.

Amsterdam

- Gemeente Amsterdam (2018). *Coalitieakkoord: Een nieuwe lente en een nieuw geluid*
- Startup Amsterdam (2019). *Startup Amsterdam 2019-2022; Strengthening the startup and scaleup by promoting innovative and sustainable entrepreneurship*

Rotterdam

- Gemeente Rotterdam (2018). *Coalitieakkoord: Nieuwe Energie voor Rotterdam*
- Gemeente Rotterdam (2019). *Up!Rotterdam (2019-2023)*.

Eindhoven

- Gemeente Eindhoven (2018). *Coalitieakkoord: Evenwicht & energie*.
- Brainport Eindhoven, Rijksoverheid, Provincie Noord-Brabant (2018). *Brainport Nationale actieagenda*.

Almere

- Gemeente Almere (2018). *Coalitieakkoord: Liefde voor Almere*.
- Gemeente Almere (2019). *Werken aan een ondernemend Almere, Economische agenda Almere*.

Kerkrade

- Gemeente Kerkrade (2018). *Collegeprogramma 2018-2022, 'Samen aan de slag...'*.
- Parkstad stadsregio Limburg (2020). *Jaarplan 2020*.

Almelo

- Gemeente Almelo (2018). *Coalitieakkoord: Ambitie, Daadkracht en vertrouwen*.

Assen

- Gemeente Assen (2018). *Sterke wijken in een sterke stad; Bestuursakkoord*
- Gemeente Assen (z.d.) *Bestuursakkoord 2018-2022*. Geraadpleegd op 23-03-2020 via <https://www.assen.nl/bestuur/bestuursakkoord>

Middelburg

- Gemeente Middelburg (2018) *Werkprogramma 2018-2022; Toekomstbestendig Middelburg*.