

Evaluatie Valorisatieprogramma's Noord-Brabant

Tabellenboek
Uitgebracht in opdracht van de
Provincie Noord-Brabant
Amersfoort, 20 september 2016

Bureau Bartels B.V.
Postbus 318
3800 AH Amersfoort
Stationsplein 69
3818 LE Amersfoort
T 033 – 479 20 20
info@brtls.nl
www.bureaubartels.nl



Inhoud tabellenboek

BIJLAGE I	VOORTGANG DOELREALISATIE VP'S	1
	VOORTGANG DOELREALISATIE BRIGHT MOVE	1
	VOORTGANG DOELREALISATIE ONDERNEMERSLIFT+	3
	VOORTGANG DOELREALISATIE STARTERSLIFT	5
BIJLAGE II	ERVARINGEN STARTENDE ONDERNEMERS	7
	TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.2	7
	TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.3	11
	TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.4	21
	TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.5	23

BIJLAGE I VOORTGANG DOELREALISATIE VP'S

VOORTGANG DOELREALISATIE BRIGHT MOVE

Schema I.1 Voortgang doelrealisatie valorisatieplan Zuidoost-Brabant

Ondernemerschaps- onderwijs	2012	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
Aantal participerende hogescholen Fontys neemt toe naar 26 ¹	8	14	22	22	Loopt op schema
Aantal docentcoaches van Fontys Hogescholen neemt toe naar 180	23	108	Geen juiste info over	216	(Meer dan) gerealiseerd
Alle studenten in hoger en wetenschappelijk onderwijs komen in aanraking met awareness acties ²	1.660 (w.v. 610 Fontys en 1.050 TU/e)	5.888 (w.v. 4.728 Fontys en 1.160 TU/e)	Geen juiste info over	>35.500 (waarvan minimaal 34.000 bij Fontys en zeker 1.500 bij TU/e)	Loopt voor op schema voor Fontys (hbo), loopt achter op schema voor TU/e
4.880 studenten in hoger en wetenschappelijk onderwijs komen in aanraking met ondernemerschapsonderwijs	1.965 (w.v. 860 Fontys en 1.105 TU/e)	Geen juiste info over	Geen juiste info over	11.200 (waarvan 10.000 bij Fontys en 1.200 bij TU/e)	(Ruimschoots) gerealiseerd
Aandeel afgestudeerden dat gaat ondernemen is jaarlijks 5%	Geen info over	Geen info over	Geen info over	Geen info over	Niet te beantwoorden
Realisatie 40 deelnemers in studenten-incubator ³	20	Geen info over	Geen info over	61	(Ruimschoots) gerealiseerd
Valoriseren van kennis	2012	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
Aantal octrooiaanvragen gefinancierd uit octrooifonds van 6 naar 13	10	Geen juiste info over	32	39	(Ruimschoots) gerealiseerd
Aantal spin-offs van kennisinstellingen van 5 naar 10	Geen info over	Geen info over	Geen info over	8	Op schema

¹ De beoogde doelrealisatie om 26 hogescholen van Fontys te laten participeren is inmiddels niet meer volledig actueel. Dit komt aan de ene kant door het samenvoegen van een aantal hogescholen van Fontys en aan de andere kant omdat Fontys heeft vastgesteld dat het op 22 (van haar inmiddels 28) hogescholen van toegevoegde waarde is dat aandacht wordt besteed aan ondernemerschapsonderwijs. Op de andere hogescholen (waar bijvoorbeeld wordt gedoceerd in de richting van theologie en taal- en letterkunde) is dit minder het geval.

² Per 2015 telde de TU/e 9.700 studenten. Fontys Hogescholen kende in totaal 44.000 studenten. Uit de gesprekken met TU/e volgt dat (praktisch) alle studenten met awarenessacties zijn bereikt over ondernemerschap en ondernemendheid. In die zin lijken de genoemde aantallen in de jaarrapportages van Bright Move hiervan af te wijken.

³ Uit de aangeleverde gegevens van de TU/e volgt dat per (zomer) 2016 zelfs (cumulatief) 68 bedrijven gebruikmaken van de studentenincubator START/UP.

Aantal succesvol gematchde kennisvragen van het MKB uit de regio van 200 naar 300 ⁴	Geen info over	Geen info over	Geen info over	Geen info over	Niet te beantwoorden
Ontwikkelen van 6 Living Labs	3	3	4	4	Op schema
Start-ups ondersteunen	2012	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
Aantal leads na scouting neemt toe van 60 naar 160	225	236	Geen juiste info over	365	(Ruimschoots) gerealiseerd
Aantal gescreende kansrijke ideeën neemt toe van 20 naar 53	79	Geen juiste info over	89	111	(Ruimschoots) gerealiseerd
Aantal spin-offs en start-ups neemt toe van 10 naar 35	30 (w.v. 6 spin-offs TU/e, 4 start-ups Design Incubator en 20 start-ups TU/e en Fontys)	Geen juiste info over	53	69 (w.v. 8 spin-offs TU/e, 21 start-ups TU/e en 40 start-ups Fontys)	(Ruimschoots) gerealiseerd
30 gefaciliteerde starters met de potentie zich te ontwikkelen tot snelle groeiers ⁵	Geen info over	Geen info over	Geen info over	Geen info over	Niet te beantwoorden
Verstrekken van 27 pre-seedleningen	8	20	27	30	(Meer dan) gerealiseerd
Verstrekken van 18 POC-leningen	5	12	17	21	(Meer dan) gerealiseerd
Inspanningen gericht op een directe additionele omzet van 163 miljoen euro	1,0 miljoen euro (schatting)	3,0 miljoen euro (schatting)	6,75 miljoen euro (schatting)	10,83 miljoen euro	Loop achter op schema
Inspanningen gericht op 620 directe arbeidsplaatsen in de regio	Geen info over	80	120	175	Loopt achter op schema
Gerealiseerde vervolgfianciering	Geen info over	Geen info over	Geen info over	32,5 miljoen euro	Geen concrete doelen voor geformuleerd

⁴ Over het aantal succesvol gematchde kennisvragen van het MKB uit de regio zijn geen gegevens opgenomen in de jaarrapportages van Bright Move. Wel is uit de gesprekken met Bright Move naar voren gekomen dat via bijvoorbeeld de (aanpalende) BV Sure Innovation 200 MKB-bedrijven sinds 2012 zijn geholpen met hun kennisvraag. Ook is vanuit de TU/e aangegeven dat het aantal door het bedrijfsleven betaalde studentenuren in de BV SURE Innovation in 2015 is gegroeid tot ruim 5.300 uur.

⁵ In de jaarrapportages van Bright Move komt deze doelstelling niet terug.

VOORTGANG DOELREALISATIE ONDERNEMERSLIFT+

Schema I.2 Voortgang doelrealisatie valorisatieplan 'AgriFood Capital Noordoost-Brabant'

Ondernemerschaps- onderwijs	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
100% van studenten en medewerkers MBO/HBO komen in aanraking met ondernemerschaps- onderwijs ⁶	>5%	10% studenten, 20% docenten	15% studenten, 35% medewerkers	Loopt achter op schema
Topklas Innovatie van 10 naar 30 studenten per jaar	15 per jaar	19 per jaar	20 per jaar	Op schema
Topklas Ondernemen van 15 naar 45 studenten per jaar	21 per jaar	19 per jaar	40 per jaar (25 studenten in Topklas Ondernemen en 15 studenten via aanvullende module 'Ondernemen in het familiebedrijf')	Loopt met de toevoeging van de aanvullende module 'Ondernemen in het familiebedrijf' voor op schema
5 nieuwe leads business creation	Geen info over	Geen info over	40	(Meer dan) gerealiseerd
Valoriseren van kennis	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
Ontwikkeling richting 10 leads per jaar	0	5	8	Voor op schema
8 kennisaccountmanagers ⁷	10 kennisvinders	15 kennisvinders	15 kennisvinders	(Meer dan) gerealiseerd
Werkend IP/IE-systeem ⁸	Verskillende ondersteunende activiteiten vanuit OL+	Verskillende ondersteunende activiteiten vanuit OL+	Verskillende ondersteunende activiteiten vanuit OL+	Gerealiseerd
CoP's rond 6 thema's	3 (Dier, Food, Spacejam)	4 (kennisvinders, biobased economy, bedrijfs- opvolgers in tuinbouw, innoveren in het bedrijfsleven)	5 (biobased economy, marketing Uden, Kenniscentrum Natuur en Leefomgeving, kennisvinders, ICT)	Op schema
2 themabijeenkomsten per jaar per CoP	1	9	18	(Meer dan) gerealiseerd

⁶ Hierbij dient te worden opgemerkt dat Ondernemerslift+ niet goed vergelijkbaar is ten opzichte van de andere valorisatieprogramma's. Dit komt omdat binnen dit valorisatieprogramma - als uitzondering - het mbo is opgenomen. Daarnaast is een grote hogeschool in de regio (Avans) betrokken bij Starterslift. Hierdoor is alleen de HAS betrokken bij Ondernemerslift+. Het bereik van het ondernemerschaps-
onderwijs onder studenten en medewerkers van de hogeschool is daar naar schatting 80%.

⁷ Het team van 15 kennisvinders is onder meer afkomstig vanuit de HAS, Avans Hogeschool, Koning Willem I College, ROC De Leijgraaf, Helicon MBO Den Bosch en ZLTO.

⁸ Hoewel OL+ geen gebruikmaakt van de subsidiefaciliteit van RvO voor IP/IE zijn verschillende ondersteunende activiteiten ontplooid in de richting van de HAS. Dit via onder meer gastcolleges voor alle derdejaars en vierdejaars (in samenwerking met het OctrooiCentrum en Patentwerk Den Bosch), via individuele gesprekken met studenten over zijn of haar product (met als gevolg dat in 2015 in totaal 6 studenten ook merkenrechten hebben aangevraagd) en via het toevoegen van een medewerker van Patentwerk Den Bosch binnen het starterscentrum die alle aanvragen van startend ondernemers scant op IP en hen waar mogelijk ondersteunt.

240 beantwoorde kennisvragen (via kennisportaal)	3	37	101	In 2015 op schema, in de eerste helft van 2016 inmiddels behaald ⁹
5 thematische Design & Innovation Centers	0	1	5 (Insectenlab, Consumerlab, Techniekatelier, Theater van het Talent en Productiehuis)	Gerealiseerd
15 DI-projecten per jaar	0	3 in 2014	12 in 2015	Loopt achter op schema
Start-ups ondersteunen	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
3.400 contacten in 6 jaar ¹⁰	>400	1.131	2.011	Op schema (bij 6 jaar)
500 intakegesprekken ¹¹	65	157	279	Op schema (bij 6 jaar)
40 plaatsen toeleiding incubators ¹²	0	5	20	Op schema
100 nieuwe bedrijven/spin offs ¹³	Nog te vroeg om te beantwoorden	Nog te vroeg om te beantwoorden	Nog te vroeg om te beantwoorden	Nog te vroeg om te beantwoorden
42 pre-seedleningen ¹⁴	0	9	23	Op schema
5 POC-leningen ¹⁵	0	1	4	Op schema
Inspanningen gericht op een directe additionele omzet van 15 miljoen euro ¹⁶	1,86 miljoen euro	4,8 miljoen euro	15,45 miljoen euro	Gerealiseerd
Inspanningen gericht op 200 directe arbeidsplaatsen in de regio	56	104	266	(Meer dan) gerealiseerd

⁹ In 2015 is vanuit Ondernemerslift+ grootschalig ingezet op het ophalen van de kennisvragen onder het (regionale) bedrijfsleven. In de eerste helft van 2016 is een groot deel van deze vragen inmiddels beantwoord en is de beoogde doelstelling van het beantwoorden van 240 kennisvragen behaald.

¹⁰ In het schema weergegeven cijfers hebben betrekking op het starterscentrum .Daarnaast het Competence Center ook enkele honderden contacten op jaarbasis. In het laatste geval gaat het om andere typen ondernemers (namelijk om al gevestigde ondernemers uit het MKB).

¹¹ Voor deze doelstelling heeft een tussentijdse aanpassing plaatsgevonden. In het Addendum wordt namelijk uitgegaan van 1.000 intake- of nazorggesprekken, terwijl in de jaarrapportages wordt uitgegaan van 500 gesprekken.

¹² Dit betreft ondersteunde ondernemers die in de volgende incubators zijn gaan participeren: Pivot Park (Oss), De Ideeënfabriek (Uden) en De Jamfabriek ('s-Hertogenbosch).

¹³ Er is sprake van een pool van (ruimschoots) 100 bedrijven die start-upfase moeten zien te overleven. Op een later moment kan dan ook pas worden vastgesteld of uit deze pool 100 bedrijven/spin-offs voortkomen die de markt op een structurele wijze kunnen betreden.

¹⁴ In het jaarplan van 2016 is de doelstelling van het aantal pre-seedleningen bijgesteld naar 42.

¹⁵ In het jaarplan van 2016 is doelstelling van het aantal POC-leningen bijgesteld naar 5.

¹⁶ De weergegeven bedragen voor 2013 en 2014 zijn ook gebaseerd op het jaarverslag 2015.

VOORTGANG DOELREALISATIE STARTERSLIFT

Schema 1.3 Voortgang doelrealisatie Valorisatieplan West- en Midden-Brabant (VPWMB)

Ondernemerschapsonderwijs	2011	2012	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
25% van studenten en medewerkers kennisinstellingen bereikt met voorlichting over ondernemerschap (20.000)	1.630 studenten, geen medewerkers	18.830 studenten en 40 medewerkers ¹⁷	54.710 studenten en 273 medewerkers ¹⁸	89.218 studenten en 316 medewerkers ¹⁹	137.160 studenten en >316 medewerkers ²⁰	(Meer dan) gerealiseerd
Deelname 750 studenten aan ondernemerschapsonderwijs.	92	1.200	3.935	8.934	14.309	(Meer dan) gerealiseerd
300 studenten die afstuderen in eigen onderneming	14 (Avans)	94 (Avans en NHTV)	147 (Avans en NHTV) ²¹	192 (Avans en NHTV)	228 (Avans en NHTV)	Op schema
Valoriseren van kennis	2011	2012	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
Deelnemende kennisinstellingen ontwikkelen IP-beleid, beheers-eenheid Transfer Office ingesteld ²²	-	TU: verkenning IE-beleid + tijdelijk IE-beleid Venture offices ingesteld ²³ + selectie-commissies ingesteld	TU: tijdelijk IE-beleid Avans: per geval vigerende aanpak NHTV: definitief IP-beleid vastgesteld IE-fonds uit begroting gehaald	Re-design	Nieuwe visies en diverse organisatorische maatregelen bij elke instelling	Bij re-design doelstelling niet reëel gebleken, de resultaten van de re-design beginnen zich nu af te tekenen, zie hoofdstuk paragraaf 2.4
25 uitgewerkte en ontwikkelde initiatieven, waarvan 10 doorgezet naar bestaande bedrijven en 5 naar starters	-	3 business cases, 1 exploitatie (onbekend bij welke KIS)	2 business cases, 1 exploitatie (onbekend bij welke KIS)	Avans: 3 business cases, 2 exploitatie NHTV: 7 gevaloriseerde projecten	Geen informatie over	Bij re-design doelstelling niet reëel gebleken, zie hoofdstuk paragraaf 2.4
Inspanningen gericht op een directe additionele omzet van 7,0 miljoen euro	-	Geen informatie over	Geen informatie over	Geen informatie over	Geen informatie over	Bij re-design doelstelling niet reëel gebleken, zie hoofdstuk paragraaf 2.4

¹⁷ Jaarverslag 2012. Pijler 1 Stimuleren ondernemerschap.

¹⁸ Jaarverslag 2013. Schema 1.3. Resultaten jaar 3.

¹⁹ Jaarverslag 2014. Schema 1.7. Resultaten jaar 4.

²⁰ Over het jaar 2015 zijn geen gegevens beschikbaar over het aantal medewerkers. Vandaar dat op basis van de gegevens over 2014 >316 medewerkers staat aangegeven.

²¹ Jaarverslag 2013. Schema 1.3. Resultaten jaar 3.

²² Term Transfer Office is in de loop der tijd vervangen door Venture Office.

²³ Jaarplan 2014.

Inspanningen gericht op 50 directe arbeidsplaatsen in de regio	-	Geen informatie over	Geen informatie over	Geen informatie over	Geen informatie over	Bij re-design doelstelling niet reëel gebleken, zie hoofdtekst paragraaf 2.4
Ondersteunen startende ondernemers	2011	2012	2013	2014	2015	Voortgang doelrealisatie
Deelname 440 startende ondernemers, waarvan 200 daadwerkelijk omzet gaan genereren ²⁴	86	161	265	343	426	Ligt voor op schema
40 pre-seed leningen (in 4 jaar) ²⁵	-	5	12	31	41	(Meer dan) gerealiseerd
12 POC-leningen (in 4 jaar) ²⁶	-	1	10	21	25	(Meer dan) gerealiseerd
Inspanningen gericht op een directe additionele omzet van 34,2 miljoen euro	1,97 miljoen euro	7,24 miljoen euro	18,04 miljoen euro	41,56 miljoen euro	91,99 miljoen euro	(Meer dan) gerealiseerd
Inspanningen gericht op 570 directe arbeidsplaatsen in de regio	156	271	430	583	625	(Meer dan) gerealiseerd

²⁴ Na toetsing door screeningscommissie toegelaten tot het start-up programma. Doelstelling was 240 vanuit kennisinstellingen en 200 vanuit regio.

²⁵ Metrics-overzichten. Inclusief 17 pre-seedleningen vanuit de revolving middelen van het SKE-programma met een totale omvang van 440.000 euro.

²⁶ Metrics-overzichten. Voor 2016 heeft de provincie Noord-Brabant 450.000 euro aan additionele POC-middelen ter beschikking gesteld.

BIJLAGE II ERVARINGEN STARTENDE ONDERNEMERS

TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.2

Vraag I.4 Respons deelnemers, naar valorisatieprogramma en totaal

Aspect	Bright Move	OL+	Starterslift	Totaal
Bruto steekproef	28	39	40	107
▪ Niet meer gebeld wegens bereiken streefaantal waarnemingen	2	13	14	29
Netto steekproef	26	26	26	78
▪ Non-respons	1	1	1	3
Respons (absoluut)	25	25	25	75
Respons (relatief)	96%	96%	96%	96%

TOELEIDING

Vraag I.6 Bent u het bedrijf gestart vanuit een onderwijsinstelling of los daarvan?

Type start-up	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Start-up vanuit onderwijsinstelling	32%	12%	28%	24%
Start-up vanuit regio	68%	88%	72%	76%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag I.18 Hoe bent u op het spoor gekomen van uw valorisatieprogramma?

Toeleidingskanaal	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Via de onderwijsinstelling	48%	20%	44%	37%
Via andere start-up	4%	16%	16%	12%
Rabobank	0%	16%	0%	5%
Internet	0%	8%	8%	5%
Brainport	16%	0%	0%	5%
(Subsidie)adviseur	12%	4%	0%	5%
Anders	0%	8%	8%	5%
Scout van valorisatieprogramma	0%	8%	4%	4%
Via de BOM of REWIN	4%	8%	0%	4%
Picknick met een klik	0%	8%	0%	3%
Innovation Lab	8%	0%	0%	3%
Via de gemeente/gemeentelijke startersondersteuning	0%	4%	0%	1%
Via een informatiebijeenkomst	0%	0%	4%	1%
Via accountant/administratiekantoor	0%	0%	4%	1%
Via de KvK	0%	0%	0%	0%
Via bericht in blad, krant e.d.	0%	0%	0%	0%
Weet niet	8%	0%	12%	7%

Let op: percentages tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag I.19 Is het u duidelijk wat uw valorisatieprogramma voor uw bedrijf kan betekenen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja, duidelijk	83%	92%	84%	86%
Meeste is wel duidelijk	13%	8%	12%	11%
Nee, is niet (geheel) duidelijk	4%	0%	4%	3%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Uitkomst bij vraag I.19 en I.20:

Het is voor bijna alle respondenten (volledig) duidelijk wat het valorisatieprogramma voor het eigen bedrijf kan betekenen. In een enkel geval was dit niet zo omdat een respondent zich hierin onvoldoende had verdiept (bij Bright Move) of de opzet en inhoud van het programma (financiering en dergelijke) ingewikkeld vond (bij Starterslift).

INFORMATIEVOORZIENING**Vraag II.1 Van welke informatiekanalen van uw valorisatieprogramma maakt u gebruik?**

Informatiekanal	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Medewerkers VP	92%	92%	88%	91%
Bijeenkomsten	24%	52%	64%	47%
Nieuwsbrieven/publicaties van VP	12%	44%	32%	29%
Website van het VP	16%	28%	28%	24%
Sociale media	8%	12%	12%	11%
Weet niet	8%	0%	0%	3%

Let op: percentage tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag II.2 Hoe waardeert u de informatievoorziening van uw valorisatieprogramma?

Aspect	Bright Move (N=22)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=24)	Totaal (N=71)
Gemiddeld rapportcijfer	7,2	7,7	7,4	7,4
Aantal keren onvoldoende	1x	0x	1x	2x

Vraag II.3 Welke meerwaarde heeft u ontleend aan de informatie van uw valorisatie-programma?

Meerwaarde	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Nieuwe kennis opgedaan	32%	48%	52%	44%
Nieuwe contacten met bedrijven	40%	40%	32%	37%
Op hoogte van nieuwe ontwikkelingen (nieuwsitems)	8%	28%	32%	23%
Innovatie-/vernieuwingsprojecten beter kunnen inrichten/uitvoeren	12%	20%	12%	15%
Ideeën voor innovaties/vernieuwingen	12%	8%	4%	8%
Nieuwe contacten met kennis-/onderzoeksinstellingen	8%	4%	8%	7%
Anders	0%	8%	4%	4%
Geattendeerd op evenementen e.d.	0%	4%	0%	1%
Geen meerwaarde	16%	0%	8%	8%
Weet niet	24%	4%	0%	9%

Let op: percentages tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

ONDERNEMERSCHAPSONDERWIJS

Vraag III.1 Bent u tijdens uw studie in aanraking gekomen met ondernemerschap?

Antwoordcategorie	Totaal (N=18)
Ja	61%
Nee	33%
Weet niet	6%
Totaal	100%

Vraag III.2 Heeft u tijdens uw studie informatie en/of onderwijs over ondernemerschap verkregen/genoten?

Antwoordcategorie	Totaal (N=11)
Ja, namelijk:	73%
(Keuze)vakken over ondernemerschap gevolgd	63%
Specifieke ondernemerschapsopleiding gevolgd	25%
Extracurriculaire activiteiten op ondernemerschap gevolgd	12%
Nee	18%
Weet niet	9%
Totaal	100%

Vraag III.3 Hoe belangrijk is het ondernemerschapsonderwijs voor uw bedrijf geweest?

Belang	Totaal (N=8)
(Zeer) belangrijk	50%
Neutraal	38%
(Zeer) onbelangrijk	0%
Weet niet	12%
Totaal	100%

Vraag III.4 en III.5 sterke punten en verbeterpunten van het ondernemerschapsonderwijs:

Sterke punten:

- Les van ondernemers (3 keer genoemd).
- Je leert ondernemersvaardigheden (2).
- Je krijgt zicht op eigen kwaliteiten (1).
- Juiste partijen betrokken (1).

Zwakke punten:

- Inhoudelijk onvoldoende (1 keer genoemd).
- Slechte opbouw lesstof (1).
- Te weinig één-op-één aandacht (1).
- Niet de juiste docenten (1).

TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.3

Vraag IV.0 Hoe heeft u het selectieproces ervaren om ondersteuning vanuit het valorisatieprogramma te verkrijgen?

Oordeel	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
(Zeer) goed	80%	68%	88%	79%
Neutraal	16%	16%	12%	15%
(Zeer) slecht	0%	0%	0%	0%
Weet niet	4%	16%	0%	7%
Totaal	100%	100%	100%	100%

NETWERK(VORMING)

Vraag IVA.1 Heeft u in de afgelopen periode één of meerdere bijeenkomsten van uw valorisatieprogramma bezocht?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	56%	72%	84%	71%
Nee	44%	28%	16%	29%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVA.2 indien bijeenkomsten niet zijn bezocht, waarom niet:

- Bijeenkomsten inhoudelijk niet interessant genoeg (7 keer genoemd).
- Wist niet dat ze bijeenkomsten organiseren (5).
- Te weinig interessante partijen (4).
- Bezoek per definitie weinig bijeenkomsten (3).
- Niet uitgenodigd (2).
- Te ver (2).
- Geen tijd (1).

Vraag IVA.3 Indien ja, hoe belangrijk zijn deze bijeenkomsten voor uw bedrijf (geweest)?

Belang	Bright Move (N=14)	OL+ (N=18)	Starterslift (N=21)	Totaal (N=53)
(Zeer) belangrijk	29%	61%	48%	47%
Neutraal	50%	22%	43%	38%
(Zeer) onbelangrijk	21%	11%	5%	11%
Weet niet	0%	6%	5%	4%
Totaal	100%	100%	100%	100%

VRAAGBAAK

Vraag IVB.1 Heeft u wel eens één-op-één contact gehad met één of meerdere medewerkers van uw valorisatieprogramma?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	88%	100%	92%	93%
Nee	12%	0%	8%	7%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVB.2 Hoe heeft u dit contact ervaren?

Oordeel	Bright Move (N=22)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=23)	Totaal (N=70)
(Zeer) goed	91%	88%	83%	87%
Neutraal	9%	12%	9%	10%
(Zeer) slecht	0%	0%	9%	3%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVB.3 Wat was de meerwaarde voor u van het persoonlijk contact met de medewerker van uw valorisatieprogramma?

Meerwaarde	Bright Move (N=22)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=23)	Totaal (N=70)
Nieuwe kennis opgedaan	41%	48%	61%	50%
Nieuwe contacten met bedrijven	36%	36%	43%	39%
Innovatie-/vernieuwingsprojecten beter kunnen inrichten/uitvoeren	50%	28%	48%	41%
Ideeën voor innovaties/vernieuwingen	18%	16%	13%	16%
Nieuwe contacten met kennis-/onderzoeksinstituten	14%	0%	9%	7%
Nieuwe contacten met andere partijen	0%	8%	4%	4%
Op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen	5%	8%	0%	4%
Geattendeerd op evenementen e.d.	0%	0%	0%	0%
Geen meerwaarde	0%	8%	9%	6%
Weet niet	5%	0%	0%	1%

Let op: percentage tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag IVB.4 Heeft u wel eens telefonisch/per e-mail vragen aan uw valorisatieprogramma gesteld? Zo ja, over welke onderwerpen/vraagstukken?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja, namelijk over:	44%	64%	56%	55%
Financiering of subsidies	91%	50%	43%	59%
Samenwerking o.g.v. innovatie	36%	25%	7%	22%
Wet- en regelgeving	18%	25%	21%	22%
Markt(ontwikkeling)	18%	13%	21%	17%
Huisvesting	9%	19%	21%	17%
Personeel(svoorziening)	9%	19%	7%	12%
Strategie	0%	25%	7%	12%
Potentiële afnemers	0%	0%	21%	7%
Technologie	9%	13%	0%	7%
Anders	0%	6%	7%	5%
Nee, geen vragen gesteld	56%	32%	44%	44%
Weet niet	0%	4%	0%	1%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVB.5 Hoe heeft u de beantwoording van vragen ervaren?

Oordeel	Totaal (N=41)
(Zeer) goed	93%
Neutraal	5%
(zeer) slecht	2%
Weet niet	0%
Totaal	100%

PRIKKELEN/INITIËREN/IDEEVORMING

Vraag IVC.1 Bent u door de activiteiten van uw valorisatieprogramma wel eens geprikkeld tot/op ideeën gekomen voor vernieuwingen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja, namelijk geprikkeld tot/op ideeën gekomen voor:	12%	24%	44%	27%
Betreden nieuwe markten	100%	83%	64%	75%
Nieuwe/verbeterde producten	33%	67%	45%	50%
Nieuwe/verbeterde productieprocessen	0%	17%	9%	10%
Nee	88%	76%	56%	73%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IIVC.2 Door welke activiteit(en) van uw valorisatieprogramma bent u daardoor geïnspireerd/op ideeën gekomen?

Activiteit	Totaal (N=20)
Individuele contacten met medewerkers van VP	50%
Advies/begeleiding vanuit VP	35%
Bijeenkomsten	30%
Training	10%
Koppeling aan/coaching vanuit ervaren ondernemers	5%
Doorverwijzing naar experts	0%
Matchmaking/partnersearch	0%
Website, digitale media, brochures en dergelijke	0%

Let op: percentage tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag IVC.3 Hoe belangrijk is deze inspiratie/ideevorming voor uw bedrijf (geweest)?

Belang	Totaal (N=20)
(Zeer) belangrijk	85%
Neutraal	10%
(Zeer) onbelangrijk	0%
Te recent om te beoordelen	5%
Totaal	100%

ADVIES/BEGELEIDING

Vraag IVD.1 Bent u geadviseerd en/of begeleid door uw valorisatieprogramma?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	56%	68%	76%	67%
Nee	44%	32%	24%	33%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVD.2 indien niet geadviseerd door valorisatieprogramma, waarom niet:

- Bright Move:
 - 55% geen behoefte aan ondersteuning
 - 36% niet om gevraagd
 - 9% verwachten geen toegevoegde waarde van ondersteuning
- Ondernemerslift+:
 - 38% geen behoefte aan ondersteuning
 - 38% niet om gevraagd
 - 13% verwachten geen toegevoegde waarde van ondersteuning
 - 13% weet niet.
- Starterslift
 - 50% niet om gevraagd
 - 33% geen behoefte aan advisering
 - 33% ondersteuning is niet opgepakt, wel om gevraagd

Vraag IVD.3 Op welke terreinen bent u geadviseerd en/of begeleid door uw valorisatieprogramma?

Terrein	Bright Move (N=14)	OL+ (N=17)	Starterslift (N=19)	Totaal (N=50)
Ondernemingsplan	79%	71%	68%	72%
Financiering	86%	59%	37%	58%
Strategie	36%	12%	26%	24%
Ondernemersvaardigheden	0%	24%	42%	24%
Juridische zaken/intellectueel eigendom	7%	18%	21%	16%
Markt(ontwikkeling)	21%	18%	11%	16%
Organisatie	0%	6%	32%	14%
Samenwerking	14%	6%	5%	8%
Human resources	14%	0%	0%	4%
Huisvesting	0%	6%	5%	4%
R&D/technologie	0%	0%	0%	0%

Let op: percentage tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag IVD.4 Hoe belangrijk is deze advisering/begeleiding voor uw bedrijf (geweest)?

Belang	Bright Move (N=14)	OL+ (N=17)	Starterslift (N=19)	Totaal (N=50)
(Zeer) belangrijk	71%	82%	95%	84%
Neutraal	21%	18%	0%	12%
(Zeer) onbelangrijk	0%	0%	5%	2%
Te recent om te beoordelen	0%	0%	0%	0%
Weet niet	7%	0%	0%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVD.5 Bent u in de afgelopen periode door uw valorisatieprogramma 'gekoppeld' aan ervaren ondernemers?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	16%	36%	28%	27%
Nee	84%	64%	72%	73%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVD.6 Hoe belangrijk is deze 'koppeling' aan een ervaren ondernemer voor uw bedrijf (geweest)?

Belang	Bright Move (N=4)	OL+ (N=9)	Starterslift (N=7)	Totaal (N=20)
(Zeer) belangrijk	50%	100%	57%	75%
Neutraal	0%	0%	43%	15%
(Zeer) onbelangrijk	50%	0%	0%	10%
Te recent om te beoordelen	0%	0%	0%	0%
Weet niet	0%	0%	0%	0%
Totaal	100%	100%	100%	100%

DOORVERWIJZING

Vraag IVE.1 Bent u door uw valorisatieprogramma doorverwezen naar andere partijen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja, namelijk naar:	56%	60%	52%	56%
Andere onderneming eigen sector	50%	40%	46%	45%
Andere onderneming buiten eigen sector	43%	27%	46%	38%
Kennis- of onderzoeksinstelling	7%	40%	23%	24%
Andere publieke organisatie die innovatief MKB ondersteunt	14%	40%	15%	24%
Advocaat/juridisch adviseur	14%	13%	31%	19%
Ingenieurs- of adviesbureau	14%	13%	8%	12%
Accountant	0%	13%	15%	10%
Communicatie-/marketingbureau	7%	7%	0%	5%
Nee	40%	40%	48%	43%
Weet niet	4%	0%	0%	1%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVE.2 Hoe belangrijk is deze doorverwijzing voor uw bedrijf (geweest)?

Belang	Totaal (N=42)
(Zeer) belangrijk	62%
Neutraal	33%
(Zeer) onbelangrijk	2%
Te recent om te beoordelen	0%
Weet niet	2%
Totaal	100%

FINANCIERING

Vraag IVF.1 Heeft u in de afgelopen drie jaar financiering gezocht voor uw (startende) bedrijf?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	100%	92%	68%	87%
Nee	0%	8%	32%	13%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.2 Heeft u daarbij ook financiering aangevraagd bij (de fondsen van) Bright Move, Ondernemerslift+ of Starterslift?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=23)	Starterslift (N=17)	Totaal (N=65)
Ja	100%	87%	88%	92%
Nee	0%	13%	12%	8%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.3 indien geen financiering aangevraagd bij de VP-fondsen, waarom niet:

- Konden andere financiering krijgen (2 keer genoemd);
- Alleen op zoek naar subsidies (1);
- Geen partner gevonden (1);
- Te vroeg voor financiering (1).

Vraag IVF.4 Heeft u financiering vanuit uw valorisatieprogramma verkregen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=20)	Starterslift (N=15)	Totaal (N=60)
Ja	100%	75%	100%	92%
Nee	0%	15%	0%	5%
Aanvraag loopt nog	0%	10%	0%	3%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.5 Indien ja, hoe belangrijk is deze financiering voor (het opstarten van) uw bedrijf geweest?

Belang	Bright Move (N=25)	OL+ (N=15)	Starterslift (N=15)	Totaal (N=55)
(Zeer) belangrijk	92%	100%	80%	91%
Neutraal	8%	0%	13%	7%
(Zeer) onbelangrijk	0%	0%	7%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.6 Heeft u getracht om bij andere partijen financiering te verkrijgen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=20)	Starterslift (N=15)	Totaal (N=60)
Ja, namelijk bij:	72%	70%	53%	67%
Bank(en)	61%	50%	75%	61%
Particulieren/informal investors	61%	43%	50%	53%
BOM Capital	17%	21%	0%	15%
Andere participatiemaatschappijen	17%	7%	0%	10%
'Vroege fase financiering'	11%	0%	0%	5%
Anders	11%	0%	0%	5%
Familie	0%	0%	0%	0%
Nee	28%	30%	47%	33%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.7 Bereidheid tot financiering vanuit andere partijen:

Banken: 29% bereid (BM 36%, OL+ 29%, SL 17%), niet bereid 71% (N=37)

Informal investors: 47% bereid (BM 55%, OL+50%, SL 25%), 43% niet bereid (N=32)

BOM Capital: 33% wel bereid, 67% niet bereid (N=9)

Andere participatiemaatschappijen: 100% bereid (N=6)

Vroege Fase Financiering: 67% wel bereid, 33% niet bereid (N=3)

Vraag IVF.8 Hoe groot acht u de kans dat u zonder uw valorisatieprogramma ergens anders ook wel een vergelijkbare financierings(omvang) had verkregen?

Kans	Totaal (N=35)
(Zeer) groot	14%
Niet groot, maar ook niet klein	20%
(Zeer) klein	66%
Weet niet	0%
Totaal	100%

Vraag IVF.9 Hoe beoordeelt u de voorwaarden die uw valorisatieprogramma aan haar financiering verbindt?

Oordeel	Bright Move (N=25)	OL+ (N=15)	Starterslift (N=15)	Totaal (N=55)
(Zeer) positief	24%	93%	73%	56%
Neutraal	64%	7%	7%	33%
(Zeer) negatief	12%	0%	13%	9%
Weet niet	0%	0%	7%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.10 Welk rapportcijfer geeft u per saldo voor de behandeling van uw financieringsverzoek door uw valorisatieprogramma?

Aspect	Bright Move (N=25)	OL+ (N=15)	Starterslift (N=14)*	Totaal (N=54)
Gemiddeld rapportcijfer	7,8	7,8	7,9	7,8
Aantal keren onvoldoende	1x	0x	0x	1x

* Vanuit Starterslift heeft 1 respondent geen rapportcijfer gegeven. Vandaar dat het aantal waarnemingen bij deze vraag op 14 (in plaats van op 15) is gebaseerd.

Vraag IVF.11 Verwacht u dat u de lening van uw valorisatieprogramma conform afspraak kunt aflossen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=15)	Starterslift (N=15)	Totaal (N=55)
Ja, de lening is inmiddels al volledig terugbetaald	4%	0%	13%	6%
Ja, ik verwacht de lening conform afspraak te kunnen aflossen	72%	100%	80%	82%
Nee, we verwachten later te kunnen beginnen met aflossen	12%	0%	7%	7%
Nee, we verwachten meer tijd nodig te hebben om af te lossen	12%	0%	0%	6%
Nee, ik verwacht bepaald percentage van lening terug te kunnen betalen	4%	0%	0%	2%
Weet niet, nu nog te vroeg om te beoordelen	4%	0%	0%	2%

Let op: percentages tellen niet op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag IVF.12 Heeft u aan uw valorisatieprogramma ondersteuning gevraagd bij het vinden van vervolfinanciering?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=15)	Starterslift (N=15)	Totaal (N=55)
Ja	52%	53%	33%	47%
Nee, we hadden (nog) geen behoefte aan vervolfinanciering	20%	20%	40%	25%
Nee, hoewel we wel dergelijke financieringsbehoefte hadden	28%	20%	27%	25%
Weet niet	0%	7%	0%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVF.13 Heeft uw valorisatieprogramma u daarbij ook doorverwezen naar Bom Capital en/of andere financiers?

Antwoordcategorie	Totaal (N=26)
Ja, namelijk naar:	85%
BOM Capital	68%
Andere financiers	64%
Nee	15%
Totaal	100%

Let op: percentages tellen niet allemaal op tot 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren.

Vraag IVF.14 Indien u bent doorverwezen naar BOM Capital en/of andere financiers: wat is daarvan dan het resultaat qua financiering geweest?

Antwoordcategorie	Totaal (N=22)
(Nog) geen aanvraag gedaan	45%
Wel aanvraag/aanvragen gedaan, maar niet gehonoreerd	23%
Wel één of meerdere aanvragen gehonoreerd gekregen	23%
Nog niet bekend, aanvraag loopt / aanvragen lopen nog	9%
Totaal	100%

Vraag IVF.15 Welk rapportcijfer geeft u voor de ondersteuning vanuit uw valorisatieprogramma voor het vinden van vervolfinanciering?

Aspect	Bright Move* (N=10)	OL+ (N=7)	Starterslift (N=4)	Totaal (N=21)
Gemiddeld rapportcijfer	7,4	7,6	7,6	7,5
Aantal keren onvoldoende	0x	0x	0x	0x

* Vanuit Bright Move heeft 1 respondent geen rapportcijfer gegeven. Vandaar dat het aantal waarnemingen bij deze vraag op 10 (in plaats van op 11) is gebaseerd.

Vraag IVF.16 Denkt u dat uw kansen voor het verkrijgen van vervolfinanciering vergroot zijn doordat u met succes een beroep op de fondsen van uw valorisatieprogramma heeft gedaan?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=11)	OL+ (N=7)	Starterslift (N=4)	Totaal (N=22)
Ja	82%	100%	50%	82%
Nee	18%	0%	25%	14%
Weet niet	0%	0%	25%	4%
Totaal	100%	100%	100%	100%

CURSUSSEN/OPLEIDINGEN/TRAININGEN

Vraag IVG.1 Heeft u in de afgelopen periode wel eens deelgenomen aan een opleiding, cursus en/of training die door uw valorisatieprogramma is verzorgd?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	4%	4%	40%	16%
Nee	96%	96%	60%	84%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag IVG.1 Type opleidingen/cursus/training die is gevolgd naar valorisatieprogramma:

Bright Move:

- IP (1 keer genoemd).

Ondernemerslift+:

- Innovation in a Week (1 keer genoemd).

Starterslift:

- Business atelier (2 keer genoemd);
- Sales training (2);
- Business Bites (1);
- Acquisitie (1);
- Businessclass (1);
- Social media works (1);
- Presenteren business cases (1);
- Lean start up missie (1).

Vraag IVG.2 Welk rapportcijfer geeft u voor de opleiding/cursus/training waaraan u binnen uw valorisatieprogramma heeft deelgenomen?

Aspect	Totaal (N=11)
Gemiddeld rapportcijfer	7,7
Aantal keren onvoldoende	0x

* Vanuit Starterslift heeft 1 respondent geen rapportcijfer gegeven. Vandaar dat het aantal waarnemingen bij deze vraag op 9 (in plaats van op 10) is gebaseerd.

Vraag IVG.3 Hoe belangrijk is deze opleiding/cursus/training voor uw bedrijf (geweest)?

Belang	Totaal (N=12)
(Zeer) belangrijk	75%
Neutraal	17%
(zeer) onbelangrijk	0%
Te recent om te beoordelen	0%
Weet niet	8%
Totaal	100%

TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.4

EFFECTEN

Vraag V.1 Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen?

Door activiteiten van BM, OL+, SL ...	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Is slaag-/overlevingskans van mijn bedrijf verbeterd	92%	96%	68%	85%
Is nieuwe kennis voor bedrijf beschikbaar gekomen	60%	84%	80%	75%
Heb ik productinnovaties weten te realiseren	72%	60%	48%	60%
Zijn mijn innovatie-/vernieuwingsprojecten verbeterd	52%	60%	24%	45%
Ben ik meer aan innovaties/vernieuwingen gaan doen	44%	36%	32%	37%
Is de samenwerking met kennis-/onderzoeksinstellingen versterkt	36%	48%	28%	37%
Heb ik een nieuwe onderneming opgericht	32%	20%	40%	31%
Heb ik procesinnovaties weten te realiseren	28%	36%	24%	29%
Heb ik marktinnovaties weten te realiseren	16%	32%	32%	27%
Is de technologische samenwerking met andere bedrijven versterkt	36%	32%	12%	27%
Heb ik een octrooi aangevraagd	24%	8%	8%	13%
Heb ik handelscontacten in het buitenland weten te leggen	12%	12%	12%	12%
Is er bij ons bedrijf niets veranderd	4%	0%	8%	4%

Vraag V.2 In hoeverre hebben de activiteiten van uw valorisatieprogramma al dan niet een impact gehad op de volgende economische grootheden? N=75

Groothed	(Zeer) sterke impact	Redelijke impact	Bepaalde impact	Geen impact	Weet niet
Investerings	35%	23%	9%	29%	4%
R&D-inspanningen	19%	23%	13%	41%	4%
Omzet	19%	15%	23%	41%	3%
Werkgelegenheid	12%	13%	21%	51%	3%
Rendement	3%	16%	17%	60%	4%
Export	0%	5%	8%	81%	5%

Vraag V.2 Bright Move: In hoeverre hebben de activiteiten van uw valorisatieprogramma al dan niet een impact gehad op de volgende economische grootheden? N=75

Groothed	(Zeer) sterke impact	Redelijke impact	Bepaalde impact	Geen impact	Weet niet
Investerings	52%	24%	8%	12%	4%
R&D-inspanningen	36%	32%	8%	20%	4%
Omzet	20%	12%	16%	48%	4%
Werkgelegenheid	20%	28%	24%	24%	4%
Rendement	4%	8%	16%	68%	4%
Export	0%	8%	12%	76%	4%

Vraag V.2 OL+: In hoeverre hebben de activiteiten van uw valorisatieprogramma al dan niet een impact gehad op de volgende economische grootheden? N=75

Groothed	(Zeer) sterke impact	Redelijke impact	Bepaalde impact	Geen impact	Weet niet
Investerings	36%	8%	8%	44%	4%
R&D-inspanningen	12%	16%	12%	56%	4%
Omzet	24%	8%	16%	48%	4%
Werkgelegenheid	16%	4%	16%	60%	4%
Rendement	4%	16%	8%	68%	4%
Export	0%	8%	4%	80%	8%

Vraag V.2 Starterslift: In hoeverre hebben de activiteiten van uw valorisatieprogramma al dan niet een impact gehad op de volgende economische grootheden? N=75

Groothed	(Zeer) sterke impact	Redelijke impact	Bepaalde impact	Geen impact	Weet niet
Investerings	16%	36%	12%	32%	4%
R&D-inspanningen	8%	20%	20%	48%	4%
Omzet	12%	24%	36%	28%	0%
Werkgelegenheid	0%	8%	24%	68%	0%
Rendement	0%	24%	28%	44%	4%
Export	0%	0%	8%	88%	4%

TABELLEN BEHORENDE BIJ PARAGRAAF 4.5

OVERALLOORDEEL DIENSTVERLENING

Vraag VI.1 Welk rapportcijfer geeft u alles overziend voor dienstverlening en ondersteuning die u vanuit uw valorisatieprogramma heeft verkregen in de afgelopen periode?

Aspect	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Gemiddeld rapportcijfer	7,6	7,9	7,3	7,6
Aantal keren onvoldoende	1x	0x	3x	4x

GESIGNALEERDE DUBBELINGEN

Vraag VI.2 Signaleert u doublures in partijen die uw bedrijf kunnen ondersteunen?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	12%	32%	20%	21%
Nee	88%	68%	80%	79%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag VI.2 *gesignaleerde dubbelingen naar valorisatieprogramma (alle 1 keer genoemd):*

Bright Move:

- BM en Qredits.
- BM en RVO.
- BM en BOM.

Ondernemerslift+:

- OL+ en BM.
- OL+ en Brainport.
- OL+ en BOM.
- OL+ en De Jamfabriek.
- OL+ en Parkcampus.

Starterslift:

- SL en Innosport.
- SL en BOM.
- SL en BM en OL+.
- SL en Wonderlab.
- SL en BKKC.
- SL en OL+.

ONDERSTEUNINGSWENSEN VOOR DE TOEKOMST

Vraag VI.3 Mist u nog bepaalde vormen van ondersteuning voor uw bedrijf?

Antwoordcategorie	Bright Move (N=25)	OL+ (N=25)	Starterslift (N=25)	Totaal (N=75)
Ja	36%	40%	32%	36%
Nee	60%	60%	68%	63%
Weet niet/kan dit niet beoordelen	4%	0%	0%	1%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Vraag VI.3 vormen van ondersteuning die gemist worden:

Bright Move:

- Coaching (2 keer genoemd).
- Netwerkbijeenkomsten (1).
- Ondersteuning bij vermarkten (1).
- Ondersteuning bij opbouw team (1).
- Contacten met universiteiten en hogescholen (1).
- Ondersteuning bij opzetten administratie (1).
- Cijfermateriaal regio (1).
- Opbouw ondernemersvaardigheden (1).
- Ondernemend meedenken (1).
- Groeifinanciering (1).

Ondernemerslift+:

- Groeifinanciering (3 keer genoemd).
- Ondersteuning vanuit ervaren ondernemers (1).
- Ook gelden beschikbaar (blijven) stellen als de ontwikkeling van de start-up anders verloopt dan van tevoren werd gedacht (1).
- Doorverwijzingen naar financiers/informal investors (1).
- Expertise bieden op Hightech voor crossover (1).
- Ondernemend meedenken (1).

Starterslift:

- Ondersteuning blijven bieden bij groei bedrijf/commercialisatiefase (2 keer genoemd).
- De mogelijkheid bieden om zelf contacten te zoeken, bijvoorbeeld via een online expertisepool (1).
- Ondersteuning bieden bij (realisatie van) sales (1).
- Netwerkbijeenkomsten (1).
- Ondernemend meedenken (1).