

September 2021 - Jaargang 1

# Startup Development Report 2021

Impact van begeleiding op de  
groei van Nederlandse startups



# Voorwoord

**Start-ups dragen in belangrijke mate bij aan nieuwe producten, diensten en kennis. Ze zijn daarmee cruciaal voor innovatie. Maar om grote impact te maken op onze economie en maatschappij moeten start-ups doorgroeien tot scale-up. En dat lukt slechts 16% van alle Nederlandse start-ups (Techleap, 2020<sup>1</sup>).**

In de afgelopen jaren is het aanbod van start-up ondersteuning in Nederland sterk toegenomen. Sinds de oprichting van YesDelft in 2005 zijn er **ruim 100 accelerators** bijgekomen die start-ups collectieve begeleiding bieden in de vorm van supportprogramma's. Daarnaast blijkt, uit onderzoek van de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen, dat het bedrag dat jaarlijks in start-ups wordt geïnvesteerd sinds 2010 is vervijfvoudigd.

Ondanks het toenemende aanbod van start-up ondersteuning en financiering neemt het aantal start-ups dat doorgroeit naar scale-ups niet toe, blijkt uit onderzoek van Erasmus Centre For Entrepreneurship (2020<sup>2</sup>).

Met gepaste trots presenteren we u het allereerste Start-up Development Report. In dit report delen wij inzichten in hoe Nederlandse start-ups groeien en wat de impact van begeleiding en financiering is op de groei van het bedrijf. Het doel van ons initiatief is om te leren welke ondersteuning een positieve impact heeft op de groei van start-ups zodat meer start-ups doorgroeien naar scale-up.

<sup>1</sup> 3 key challenges the state of dutch tech 2020. Techleap. Geraadpleegd op 14 september 2021, van <https://www.techleap.nl/articles/3-key-challenges-the-state-of-dutch-tech-2020/>

<sup>2</sup> Scaleup Dashboard 2020. Erasmus Centre for Entrepreneurship. Geraadpleegd op 14 september 2021, van [https://www.ece.nl/app/uploads/2020\\_ScaleUp\\_Dashboard.pdf](https://www.ece.nl/app/uploads/2020_ScaleUp_Dashboard.pdf)

In de afgelopen twee jaar hebben wij de groei van **660 Nederlandse start-ups** geanalyseerd. Daarnaast hebben wij de impact van begeleiding en financiering op de groei van **187 Brabantse start-ups** onderzocht. Hiervoor hebben wij StartupFramework gebruikt om objectief de voortgang van groei te meten. Het Startup Development Report is tot stand gekomen in samenwerking met de Provincie Noord-Brabant.

We nodigen u van harte uit om kennis te nemen van dit report. Wij doen een oproep om samen met u meer en betere data te verzamelen en daarvan te leren. Het is onze ambitie om jaarlijks een nieuwe editie van het Start-up Development Report te publiceren. Zo dragen we allen bij aan een effectief Nederlands start-up ecosysteem. Waar de focus ligt op start-ups helpen scale-up te worden. En waarbij adviserings- en financieringsinstrumenten daarop naadloos aansluiten.

We wensen u veel leesplezier.

#### **Auteurs**

Gijs van de Molengraft	Gritd
Stephan Botz	Gritd
Gert-Jan Vaessen	Brabantse Ontwikkelings Maatschappij
Job Nijs	Braventure

# Inhoud

## Startup Development Report 2021

1. StartupFramework	5
2. Hoe groeien Nederlandse start-ups: top 5 inzichten	11
3. Wat is de impact van start-up begeleiding op de groei van start-ups	17
4. Conclusies en aanbevelingen	23

### Leeswijzer

In hoofdstuk 1 nemen wij u mee in wat wij verstaan onder StartupFramework. In hoofdstuk 2 nemen wij u mee in de top 5 inzichten van data die wij hebben verzameld onder 660 start-ups. Van deze populatie hebben wij 187 start-ups gedurende 10 weken intensief begeleid. De top 5 inzichten daarvan presenteren wij u in hoofdstuk 3. In hoofdstuk 4 presenteren we u de belangrijkste conclusies en aanbevelingen.



# 1. StartupFramework

Consistent gedrag van het start-up team heeft een grote invloed op de snelheid en efficiëntie waarmee start-ups groeien tot volwassen bedrijven. Sinds 2018 onderzoeken wij hoe consistent Nederlandse start-ups groeien. Uit onze analyse, onder 660 start-ups, blijkt dat ondernemers focus verliezen als zij te veel kapitaal ophalen en te snel het team uitbreiden. Maar wat is nu precies (in)consistent groeien en wat gebeurt er als er te veel kapitaal is of het team te snel wordt uitgebreid? Om dat te analyseren lichten wij eerst StartupFramework toe.

Het StartupFramework is ontwikkeld om consistente groei zichtbaar te maken. Hierdoor kunnen we onderzoeken hoe start-ups groeien en wat de impact van start-upbegeleiding is op de groei van start-ups.

Het model bouwt voort op het onderzoek van Startup Genome (2019<sup>3</sup>) onder 34.000 Amerikaanse start-ups. Daaruit blijkt dat start-ups die consistent groeien een hogere marktadoptie (groei van het aantal klanten) hebben. Daarvoor hebben zij minder middelen (tijd en geld) nodig dan start-ups die inconsistent groeien.

Een start-up groeit consistent als zij de dagelijkse operatie in balans houdt met de marktadoptie. Dit betekent dat het bedrijf al haar middelen inzet om de mijlpalen van de actuele levensfase te behalen.

<sup>3</sup> Global Startup Ecosystem Report 2019. Startup Genome. Geraadpleegd op 14 september 2021, van <https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019>



Het tegenovergestelde van consistente groei is inconsistente groei. Een start-up groeit inconsistent als zij zich gedraagt alsof zij verder is dan dat de marktadoptie aantoont. Dit betekent dat het bedrijf haar middelen inzet in activiteiten die niet bijdragen aan het behalen van de mijlpalen van de actuele levensfase. Uit het onderzoek van Startup Genome blijkt dat inconsistente groei de hoofdreden is waarom 90% van alle start-ups faalt of vastloopt in hun groei.

## 1.1 Levensfasen

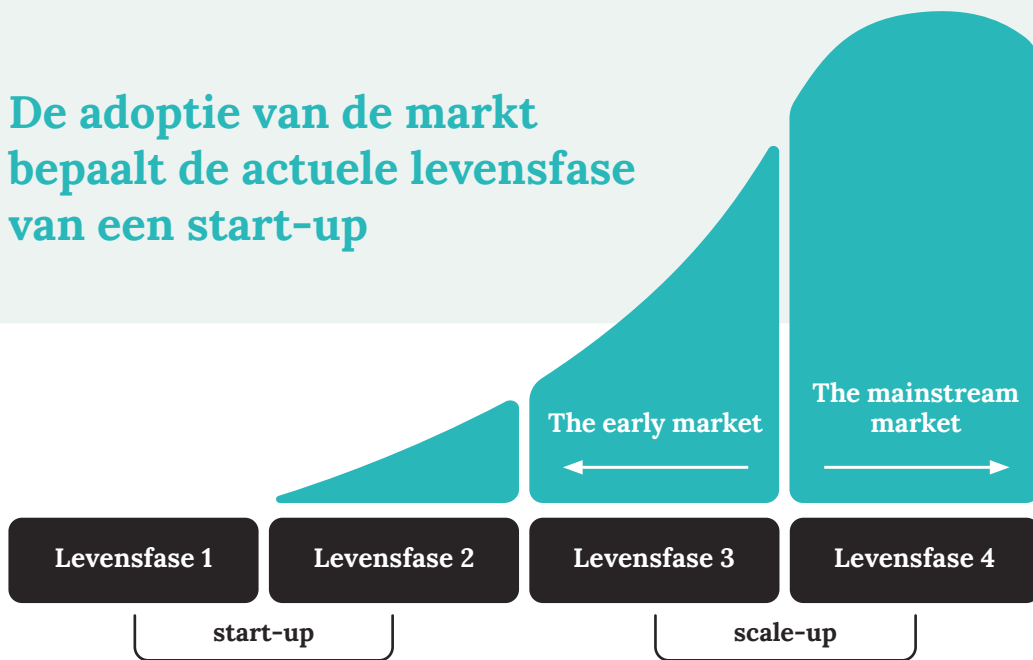
StartupFramework meet ten eerste in welke levensfase een start-up actief is. Start-ups evolueren door vier levensfasen voordat zij transformeren tot een volwaardig bedrijf (Blank, 2005<sup>4</sup>).

De eerste twee levensfasen draaien om het vinden van product-market fit en vragen om een lerende operatie. De derde en vierde levensfasen draaien om het versnellen van groei en vragen om een executiegerichte operatie.

De adoptie van de markt bepaalt de actuele levensfase van een start-up en wordt gemeten op basis van: marktomvang, aantal gebruikers, aantal klanten, % herhalingsaankopen, % verloren klanten en cross-selling. Iedere levensfase heeft andere meetindicatoren die de adoptie van de markt weergeven.

<sup>4</sup> Blank, S. (2005). The four steps to the epiphany: successful strategies for product that win. Published by K & S Ranch.

## De adoptie van de markt bepaalt de actuele levensfase van een start-up



- 1** In de eerste levensfase zijn er nog geen klanten. Er kunnen enkele gebruikers zijn die onderdelen van het product (on)betaald testen in de praktijk (bijvoorbeeld het testen van een Proof of Concept). Het aantal klantinterviews is een belangrijke meetindicator om het eerste klantsegment te ontdekken.
- 2** In de tweede levensfase gebruiken de eerste klanten (de earlyvangelists) de eerste versie van het product (tot 2,5% van de totale markt (TAM)). Het percentage herhalingsaankopen en verloren klanten zijn belangrijke meetindicatoren om product-market fit te bepalen.
- 3** In de derde levensfase gebruiken meerdere klanten (de early adopters) de tweede versie van het product (tot 16,5% van de TAM). De groei van het aantal klanten en de kosten van de acquisitie afgezet tegen de totale waarde die de klant oplevert voor de start-up (CAC/LTV ratio) zijn belangrijke meetindicatoren om de schaalbaarheid van het businessmodel te bepalen.
- 4** In de vierde levensfase gebruiken veel klanten (de early majority) de uitontwikkelde versie van het product (vanaf 16,5% van de TAM). Naast eerdergenoemde meetindicatoren is cross-selling een belangrijke meeteenheid om de totale waarde van de klanten (LTV) te beïnvloeden.

## 1.2 Mijlpalen per levensfase

Tijd en geld zijn schaars, zeker voor start-ups die nog weinig of geen omzet hebben en wel kosten maken. Iedere levensfase heeft drie klantgerichte mijlpalen, welke grotendeels zijn gebaseerd op Customer Development van Steve Blank.



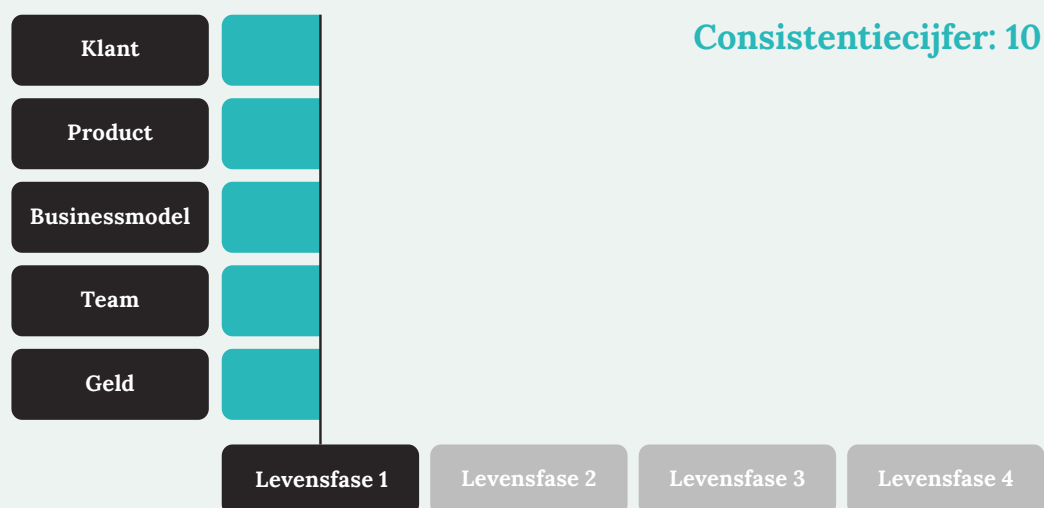
De eerste mijlpaal levert waardevolle input voor de tweede mijlpaal en zo verder. Als een start-up een mijlpaal overslaat of niet volledig afrondt ontstaat er inconsistente groei. StartupFramework meet of de besteding van tijd en geld gericht is op het behalen van de mijlpalen van de actuele levensfase. Hiermee verkrijgen we inzicht in wat goed gaat en waar kansen voor verbetering liggen.



## 1.3 Consistentiecijfer

### Voorbeeld 1: Start-up groeit volledig consistent.

Onderstaand ziet u een bedrijfsfoto van een start-up die in levensfase één actief is met consistentiecijfer 10. Dit betekent dat dit bedrijf nog geen betalende klanten heeft en haar middelen inzet om de mijlpalen van de actuele levensfase te behalen. In de praktijk is dit te herkennen aan een klein team die haar tijd en geld gebruikt voor het toetsen van de commerciële en technische haalbaarheid van hun idee.

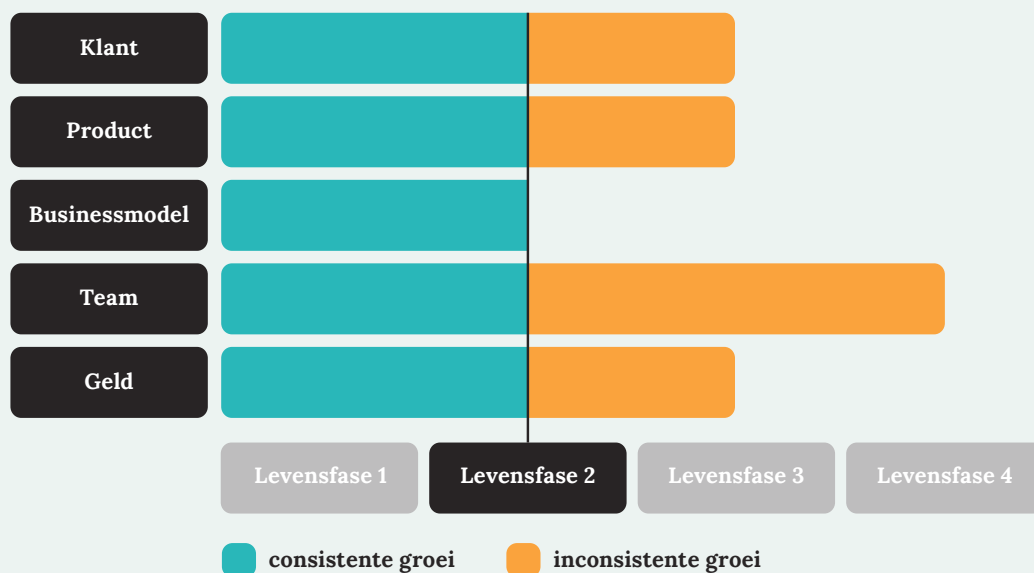


Consistentie wordt uitgedrukt in een consistentiecijfer op een schaal van 1 tot 10. Een start-up scoort een 10 als zij volledig consistent groeit en een lager cijfer naarmate de consistentie afneemt. Bij de consistentiemeeting wordt onderscheid gemaakt tussen de vijf kerndimensies van een start-up: klant, product, businessmodel, team en geld.

### Voorbeeld 2: Start-up groeit inconsistent

Onderstaand een bedrijfsfoto van een start-up actief in levensfase twee met consistentiecijfer 6,4. Dit betekent dat dit bedrijf één of enkele klanten heeft die hetzelfde product afnemen en zich op de kerndimensies klant, team en geld gedraagt alsof zij verder is dan dat de marktadoptie aantoont.

Consistentiecijfer: 6,4



In dit voorbeeld probeert het bedrijf het ontbreken van product-market fit te compenseren met financiering om extra mensen aan te trekken voor het opschalen van verkoop en marketing.

Samengevat meet StartupFramework op basis van marktadoptie de actuele levensfase van de start-up. Consistente start-ups besteden hun middelen aan het behalen van de mijlpalen van de actuele levensfase, inconsistente start-ups slaan mijlpalen over wat het risico van falen vergroot. Nu het model is toegelicht volgen in de volgende hoofdstukken onze inzichten.

## 2. Hoe groeien Nederlandse start-ups: top 5 inzichten

In de afgelopen twee jaar hebben wij de groei van 660 Nederlandse start-ups onderzocht op basis van een self-reporting assessment. De oprichters van start-ups hebben een vragenlijst ingevuld met open- en meerkeuzevragen. Deze vragen gaan over de marktadoptie, focus en activiteiten van het kernteam.

Vervolgens zijn de antwoorden door een algoritme geanalyseerd. Het algoritme bepaalt op basis van marktadoptie de actuele levensfase van de start-up. Daarop bepaalt het algoritme de consistentie ten opzichte van de actuele levensfase op basis van de inzet van middelen op de vijf gedragsdimensies.

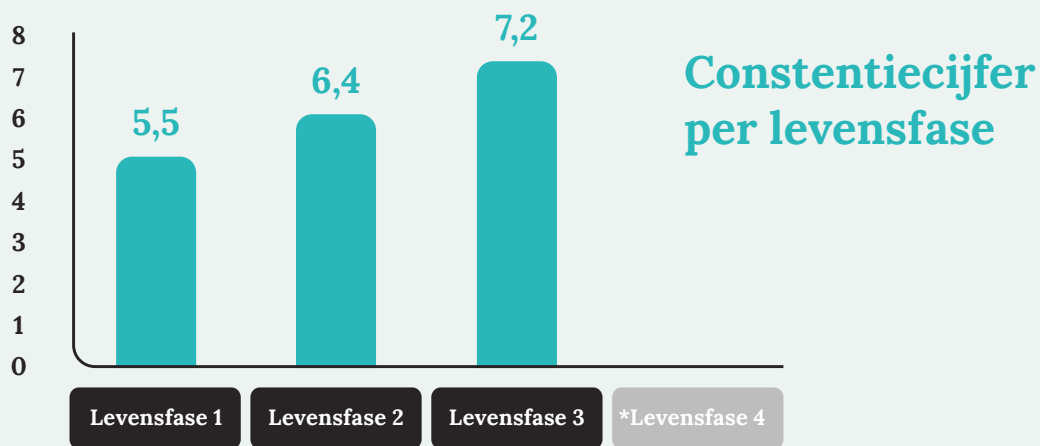
De groei van een start-up wordt uitgedrukt in een consistentiecijfer op een schaal van 1 tot 10. Een start-up scoort een 10 als zij volledig consistent groeit en een lager cijfer naarmate de consistentie afneemt. Onderstaand delen wij onze vijf belangrijkste inzichten in hoe Nederlandse start-ups groeien.

- 1 5% van de Nederlandse start-ups groeit consistent**
- 2 Inconsistente groei komt in iedere sector voor**
- 3 De hoogste inconsistente groei vindt op de gedragsdimensie team plaats**
- 4 Start-ups die zich focussen op één productmarkt combinatie groeien consistent**
- 5 92% van de levensfase 1 start-ups zoekt geld om inconsistente groei te financieren**

1

## 5% van de Nederlandse start-ups groeit consistent

Consistente groei komt nauwelijks voor in Nederland. 95% van de start-ups groeit inconsistent op één of meerdere kerndimensies. Dit is aanzienlijk hoger dan in Amerika waar 70% van de start-ups inconsistent groeit. Onderstaande grafiek laat het gemiddelde consistentiecijfer per levensfase zien en toont aan dat de levensfase drie start-ups (scale-ups) aanzienlijk consistentere groeien dan levensfase één start-ups.



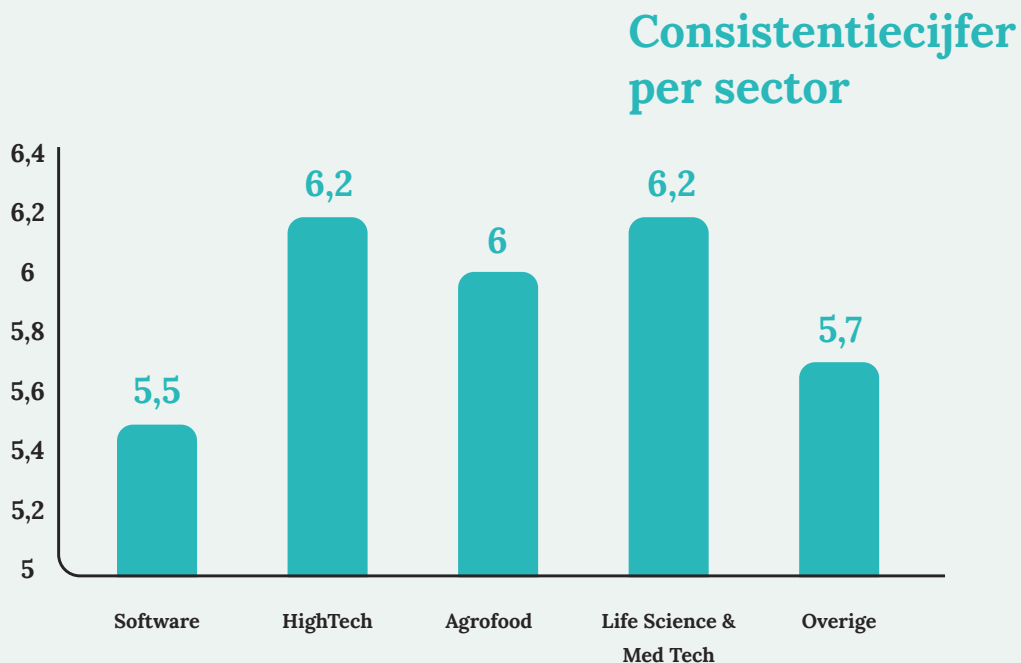
\*Niet meegenomen in het onderzoek

Het is positief om te zien dat het consistentiecijfer per levensfase toeneemt. Echter moeten wij niet vergeten dat slechts een klein percentage levensfase één start-ups uiteindelijk levensfase drie bereikt. Ons onderzoek toont aan dat met name levensfase één start-ups zich gedragen alsof zij verder zijn dan dat de marktadoptie aantoont. In de praktijk is dit te herkennen aan middelen die worden ingezet in verkoop- en marketingactiviteiten en financieringsaanvragen om productie op te schalen.

2

## Inconsistente groei komt in iedere sector voor

Wij hebben de groei van start-ups in meerdere sectoren onderzocht en op basis van onze eerste inzichten zien wij in iedere sector inconsistente groei. Onderstaande grafiek laat het gemiddelde consistentiecijfer per sector zien.

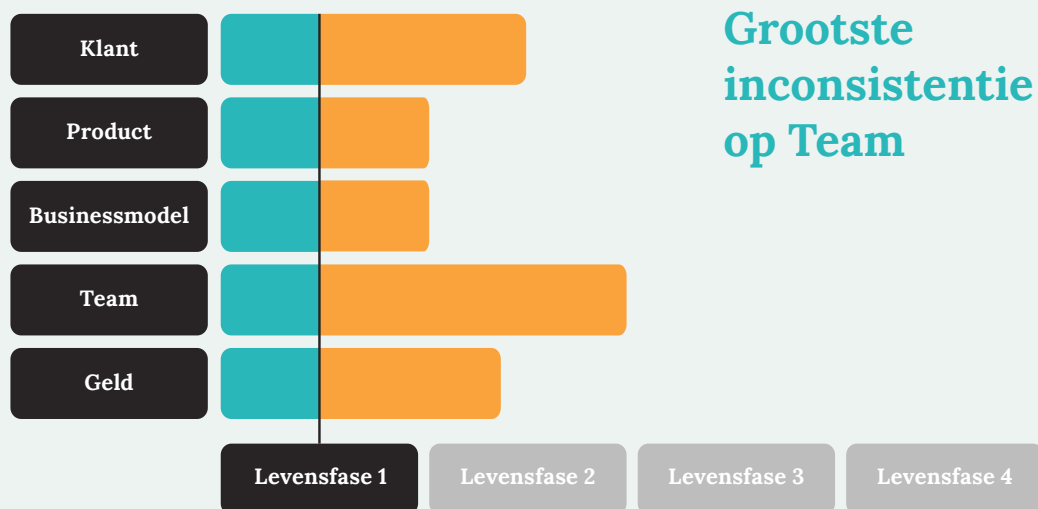


Het hogere consistentiecijfer bij HighTech en MedTech start-ups is met name te verklaren door de aanwezige kennis van productvalidatie en -ontwikkeling. Op de gedragsdimensie product groeien HighTech en MedTech start-ups behoorlijk consistent. Op de gedragsdimensie klant vindt bij deze start-ups de hoogste inconsistente groei plaatst.

3

## De hoogste inconsistente groei vindt op de gedragsdimensie team plaats

In tegenstelling tot HighTech en MedTech start-ups vindt bij andere start-ups de hoogste inconsistente groei plaats op de gedragsdimensie team. Dit heeft te maken met de snelheid waarmee teamleden worden aangetrokken en de activiteiten die de individuele teamleden uitvoeren. Onderstaande grafiek laat het gemiddelde gedrag van een levensfase één start-up zien en toont aan dat een gemiddelde levensfase één start-up zich op de gedragsdimensie team gedraagt alsof zij eind levensfase twee is.

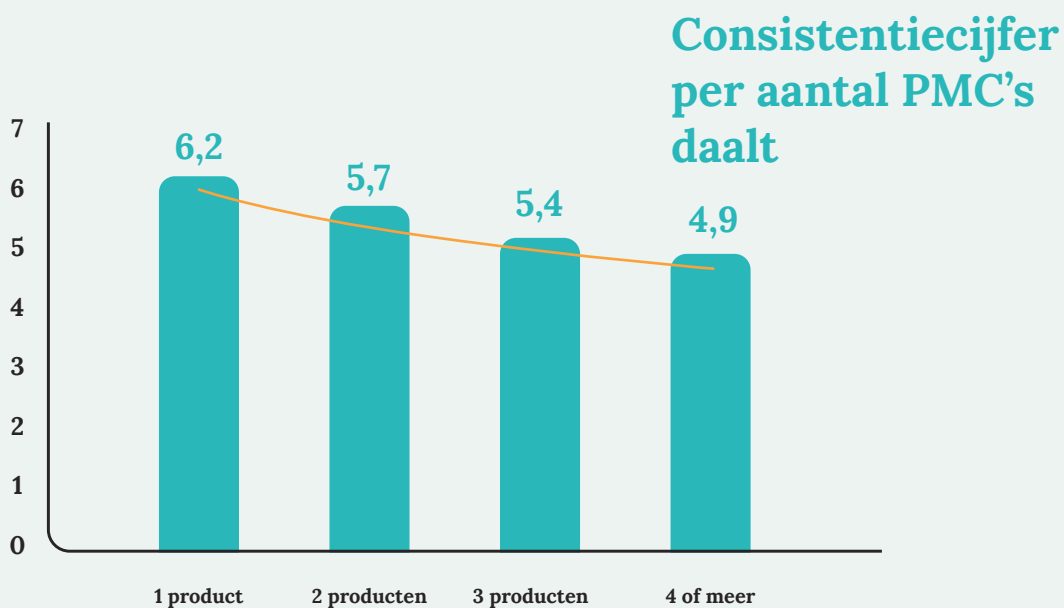


In de praktijk is bij levensfase één start-ups inconsistente groei op de gedragsdimensie team te herkennen aan o.a. te snel en te veel nieuwe teamleden aantrekken en scale-up specialisten aantrekken in plaats van start-up specialisten. Scale-up specialisten zijn cruciaal in levensfasen drie en vier, maar het aantrekken van scale-up specialisten leidt in levensfase één juist tot inconsistente groei.

4

## Start-ups die zich focussen op één product-markt combinatie groeien consistentener

Start-ups die zich focussen op één product-markt combinatie groeien consistentener dan start-ups die meerdere product-markt combinaties (PMC's) tegelijkertijd naar de markt willen brengen. Onderstaande grafiek laat het gemiddelde consistentiecijfer per aantal product-markt combinaties zien en toont aan dat de consistentie afneemt naarmate het aantal product-markt combinaties stijgt.



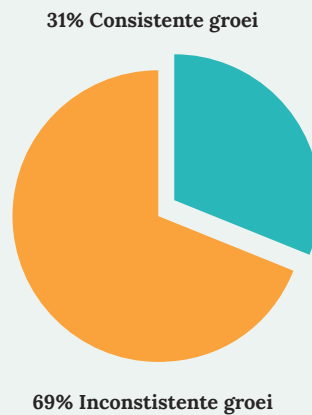
Het merendeel van de Nederlandse start-ups richt zich op meerdere product-markt combinaties tegelijkertijd. We zien dat dit leidt tot inconsistente groei. In de praktijk is dit te herkennen aan o.a. verschillende klantsegmenten, hoge verkoopkosten en een laag percentage herhalingsaankopen. Wij denken dat dit komt omdat start-ups in kansen denken en daarmee iedere klant die interesse toont zo goed mogelijk willen bedienen.

5

## 92% van de vroege fase start-ups zoekt geld om inconsistente groei te financieren

Je zou verwachten dat levensfase één start-ups geld zoeken voor het financieren van activiteiten die leiden tot het behalen van de mijlpalen uit de eerste levensfase. Het tegenovergesteld blijkt waar. 92% van de levensfase één start-ups zoekt geld om activiteiten te verrichten die er in de eerste levensfase niet toe doen en pas in de tweede of derde levensfase relevant zijn. Ruim twee derde deel van de financieringsaanvraag is men voornemens te besteden aan activiteiten die leiden tot inconsistente groei.

**69% van de financieringsaanvraag is niet relevant**





# 3. Wat is de impact van start-up begeleiding op de groei van start-ups

Naast de groei van 660 Nederlandse start-ups hebben wij het afgelopen jaar de impact van begeleiding op de groei van 187 levensfase één start-ups onderzocht. Ons onderzoek heeft zich beperkt tot begeleiding in de vorm van workshops en acceleratieprogramma's.

De impact van begeleiding hebben wij gemeten in groei van consistentiecijfer en levensfase. Het idee hierachter is simpel. Groei van levensfase bewijst dat de marktadoptie toeneemt waardoor de start-up een stap dichterbij scale-up komt. Groei van consistentiecijfer bewijst dat de start-ups haar middelen gericht inzet in het behalen van de mijlpalen van de actuele levensfase. Hierdoor wordt er minder tijd en geld verspeeld aan activiteiten die er in de actuele levensfase niet toe doen. Onderstaand delen wij vijf inzichten in wat de impact van start-upbegeleiding is op de groei van levensfase één start-ups.

- 1 De duur van begeleiding heeft invloed op de groei van levensfase en het consistentiecijfer van de start-up**
- 2 Collectieve begeleiding heeft een hogere impact op het consistentiecijfer dan individuele begeleiding**
- 3 De hoogte van financiering heeft invloed op de groei van het consistentiecijfer van de start-up**
- 4 De inhoud van begeleiding heeft invloed op de groei van het consistentiecijfer van de start-up**
- 5 Het consistentiecijfer daalt binnen twee maanden na afloop van begeleiding**

**1**

## De duur van begeleiding heeft invloed op de groei van levensfase en het consistentiecijfer van de start-up

Wij hebben het effect van de duur van begeleiding gemeten in relatie tot de groei van actuele levensfase en consistentiecijfer. Hierbij hebben wij drie verschillende begeleidingsvarianten vergeleken, te weten een 1 dag workshop, een vijf weken acceleratieprogramma en een tien weken acceleratieprogramma. Onderstaande grafiek toont aan dat de duur van begeleiding invloed heeft op de stijging van de actuele levensfase en het consistentiecijfer.

Ondanks dat het effect van een langdurig programma groter is, zien wij dat de gemiddelde tevredenheid voor kortere programma's hoger is. Ondernemers waarderen een workshop van 1 dag het hoogst. De stijging van het consistentiecijfer is dus niet gekoppeld aan de tevredenheid over een programma.

	Stijging actuele levensfase	Stijging consistentiecijfer
1 dag workshop	0%	0%
5 weken acceleratieprogramma	0%	12%
10 weken acceleratieprogramma	9%	36%

## Begeleiding heeft impact op inconsistentiecijfer

2

## Collectieve begeleiding heeft een hogere impact op het consistentiecijfer dan individuele begeleiding

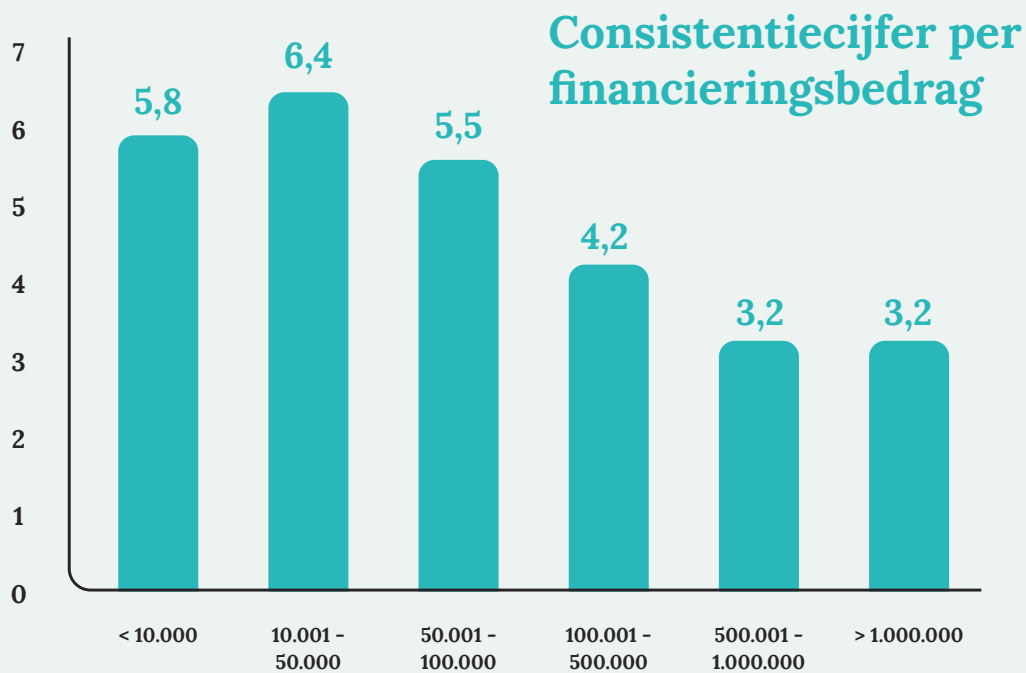
Naast de duur van begeleiding hebben wij het effect van collectieve en individuele begeleiding gemeten op de groei van het consistentiecijfer. De individueel begeleide start-ups waren minder geïnteresseerd dan de collectief begeleide start-ups. In de praktijk uitte zich dat in het niet uitvoeren van de praktijkopdrachten en het opschuiven van coachingsessies. Het consistentiecijfer van de individueel begeleide start-ups toonde geen meetbare groei terwijl het consistentiecijfer van de collectief begeleide start-ups groeide met 36%. Wij verwachten niet dat collectieve begeleiding in alle levensfasen de beste begeleidingsvorm is voor start-ups, maar ons onderzoek toont aan dat in levensfase één collectieve begeleiding een hogere impact heeft op het consistentiecijfer dan individuele begeleiding.



3

### De hoogte van financiering heeft invloed op de groei van het consistentiecijfer van de start-up

De hoogte van financiering heeft invloed op het consistentiecijfer van de start-up. Onderstaande grafiek laat het gemiddelde consistentiecijfer van gefinancierde start-ups zien per financieringsbedrag. De grafiek toont aan dat hogere financieringsbedragen leiden tot een lager consistentiecijfer.



Te snel of te veel kapitaal ophalen maakt dat start-ups in de dagelijkse operatie op meerdere gedragsdimensies voorop gaan lopen op de marktadoptie. Hiermee willen wij niet pleiten voor lagere financieringsbedragen, maar voor financieringscriteria die aansluiten bij de mijlpalen van de actuele levensfase.

4

## De inhoud van begeleiding heeft invloed op de groei van het consistentiecijfer van de start-up

Iedere levensfase vraagt om andere inhoudelijke begeleiding. Afgelopen jaar hebben wij 18 levensfase één start-ups begeleid die voorafgaand aan onze begeleiding hebben deelgenomen aan een scale-upprogramma (bedoelt voor levensfase drie). Wij zien dat het consistentiecijfer van deze start-ups 17% lager is dan vergelijkbare bedrijven die niet hebben deelgenomen aan een scale-upprogramma.

Het is daarom belangrijk om de inhoud van begeleiding af te stemmen op de levensfase van de start-up. Programma's die bij bedrijven levensfase drie kunnen leiden tot groei van het consistentiecijfer, leiden bij bedrijven in levensfase één juist tot daling van het consistentiecijfer.



5

## Het consistentiecijfer daalt binnen twee maanden na afloop van begeleiding

Zoals bovenstaande inzichten aantonen is het mogelijk om het consistentiecijfer van start-ups met verschillende begeleidingsvormen te laten groeien (en te laten dalen). Maar helaas blijft de groei van het consistentiecijfer na afloop van begeleiding niet in stand. Wij hebben het consistentiecijfer van 37 start-ups twee maanden na afloop van begeleiding gemeten. Het gemiddelde consistentiecijfer is bij deze bedrijven met 7% gedaald.





## 4. Conclusies en aanbevelingen

Op basis van deze inzichten is de belangrijkste conclusie dat slechts 5% van de Nederlandse start-ups consistent groeit. Start-upbegeleiding in Nederland maakt nog amper gebruik van de inzichten in levensfasen en consistente groei en is er niet op ingericht om de actuele levensfase en het consistentiecijfer van start-ups te laten groeien.

Het succes van start-ups wordt momenteel vooral afgemeten aan gerealiseerde financieringsrondes en het aantal medewerkers dat er werkzaam is. Deze resultaten lijken op het eerste gezicht heel positief en nuttig, maar zij geven geen inzicht in de gecreëerde waarde in de markt en daarmee ook niet over de kans om een impactvol 'volwassen' bedrijf te worden. Beide meetindicatoren zeggen immers niks over de marktadoptie van de ontwikkelde oplossing.

Ten tweede blijkt dat enkel financiering niet de oplossing is voor levensfase één start-ups. Er wordt in Nederland veel gesproken over het tekort aan vroege fase risicokapitaal. Vraag een levensfase één start-up waar hij behoefte aan heeft en het antwoord is geld. Echter blijkt uit onze inzichten dat financiering onbewust een aanjager van inconsistente groei is. De roep om meer vroege fase kapitaal is te eenzijdig. Het gesprek moet gaan over hoe financiering als instrument ingezet kan worden om de actuele levensfase en het consistentiecijfer van start-ups te laten toenemen.

Tenslotte blijkt uit onze inzichten dat het mogelijk is om met gerichte start-upbegeleiding het consistentiecijfer van start-ups te verhogen. De duur, inhoud en vorm hebben allen impact op de groei van het consistentiecijfer. In de juiste samenstelling kan de impact van start-upbegeleiding op de groei van start-ups gemaximaliseerd worden. Hierbij is het essentieel dat de begeleiding en financiering afgestemd is op de actuele levensfase.

We komen tot de volgende vier aanbevelingen:

### **1 Spreek dezelfde taal**

We begrijpen elkaar beter als we dezelfde woorden en definities gebruiken. Zo voorkomen wij situaties dat start-ups die miljoenen financiering ophalen een scale-up worden genoemd, zonder dat zij betalende klanten hebben.

### **2 Gebruik dezelfde data**

We kunnen de impact van begeleiding beter op waarde schatten als we een standaard gebruiken waarop we groei van start-ups meten. Hierdoor wordt ook een benchmark mogelijk.

### **3 Verzamel structureel data**

We kunnen de impact van begeleiding beter sturen als we structureel data verzamelen over de consistente groei van start-ups en de impact van externe begeleiding op de actuele levensfase en het consistentiecijfer. Hiermee wordt inzicht gecreëerd die het mogelijk maakt om te leren van wat goed gaat en wat beter kan. Dit biedt de mogelijkheid aan acceleratieprogramma's en financiers om zich te specialiseren in levensfase, sector en specifieke mijlpalen.

### **4 Stem de begeleiding en financiering op elkaar af**

Start-ups hebben baat bij een ecosysteem waarbij de begeleiding van verschillende partijen op elkaar is afgestemd zodat zij focus houden op consistente groei. In de provincie Noord-Brabant heeft de samenwerking tussen Braventure en BOM veel inzichten opgeleverd waardoor het aanbod beter op elkaar is afgestemd en meer levensfase één start-ups zijn doorgegroeid naar levensfase twee.



# Auteurs



Ondernemerschap is de aanjager voor verandering. Van duurzame voeding, een gezonde toekomst, klimaatneutrale energie tot de ontwikkeling van kansrijke sleuteltechnologieën. De Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) zorgt dat start-ups die daaraan bijdragen een vliegende start maken en kunnen doorgroeien tot scale-ups, dat ondernemingen in Brabant altijd over de juiste faciliteiten beschikken en dat bedrijven met internationaliseringsambities deze kunnen waarmaken. De afgelopen vier jaar realiseerde de BOM impact samen met meer dan 600 ondernemingen. BOM. Catalyzing Change. | [www.bom.nl](http://www.bom.nl)



Braventure is een samenwerkingsverband van dertien partners waaronder kennisinstellingen, ontwikkelingsmaatschappijen en de provincie Noord-Brabant. Ons gezamenlijke doel is om Brabantse startups te versnellen door middel van kennis, ontwikkeling, community én financiering.

Braventure heeft als missie om Brabant tot de top ondernemende ecosystemen van Europa te laten behoren. We lopen voorop door initiatieven te verbinden, successen te laten zien, het lerend vermogen te vergroten en gezamenlijk oplossingen te ontwikkelen voor blinde vlekken. Daarmee vormen we een voedingsbodem voor innovatieve startups en scale-ups in Brabant die werken aan de oplossingen voor de wereld van morgen. [www.braventure.nl](http://www.braventure.nl)

# Gritd.

We zijn op een missie om het aantal startups dat doorgroeit naar scale-up aanzienlijk te verhogen. Al jaren slaagt slechts een klein percentage van alle startups een scale-up te worden. Bij Gritd weten wij dat startups vastlopen omdat zij inconsistent groeien.

Daarom hebben wij StartupFramework ontwikkeld. Door middel van data-analyse leren wij hoe startups groeien en wat de impact van ondersteuning is op de groei van startups.

Hiermee helpen wij startupadviseurs en -financiers excelleren in startup ondersteuning. Wij bieden data gedreven inzichten, trainingen en content om startupadviseurs en -financiers te helpen het startup ecosysteem te optimaliseren en een positieve impact te hebben op onze economie en maatschappij. | [www.gritd.nl](http://www.gritd.nl)



# Colofon

Gijs van de Molengraft Gritd  
Stephan Botz Gritd  
Gert-Jan Vaessen Brabantse Ontwikkelings Maatschappij  
Job Nijs Braventure

Wil je meehelpen aan Startup Development Report 2022  
neem dan contact op met Gijs van de Molengraft:  
06 8172 7894, [gijs@gritd.nl](mailto:gijs@gritd.nl)

Copyright Start-up  
Development Report,  
Gritd B.V. 2021  
Concept en beeldtaal:  
[Procreate.design](http://Procreate.design)