**Schriftelijke vraag**

**Opschrift**

**Nummer:** 2019\_SV\_00267

**Onderwerp:**

**Schriftelijke vraag van raadslid Steve Stevens: Gent: een stad van start-ups en scale-ups -**

**bevoegde schepen - Sofie Bracke - van 17.06.2019 - nr. 2019\_SV\_00267**

**Raadslid(-leden):**

Steve Stevens - Open Vld

**Bevoegd:** Sofie Bracke

**Omschrijving van de vraag**

**Toelichting:**

Gent is een stad van start-ups én scale-ups. In de afgelopen legislatuur werden in Gent

succesvol ‘LevelUp’ events georganiseerd, waarbij start-ups in contact werden gebracht

met venture capital om zo eventueel te kunnen doorgroeien tot een scale-up. Level up is

in het leven geroepen door Gent BC, in samenwerking met een aantal partners,

waaronder start-ups.be. Intussen is Gent BC opgeheven en mikt start-ups.be en scaleups.

eu zijn pijlen op Antwerpen.

**Vraag:**

1. Hoe kunnen we als stad opnieuw inzetten op het tot stand brengen van de match

tussen investeerders en start-ups met groeipotentieel?

2. Wordt het beleid rond Gent als Scale-up stad verdergezet en kracht bijgezet? Zijn

er reeds contacten met FIT geweest?

3. Zijn er cijfers over het aantal start-ups en scale-ups in Gent en hoe goed de stad het

doet ten overstaan van andere steden?

4. Zijn er afdoende inzichten over de noden die onze start-ups/scale-ups ervaren?

**Antwoord**

1. **Hoe kunnen we als stad opnieuw inzetten op het tot standbrengen van de match tussen investeerders en start-ups met groeipotentieel?**

We willen als Stad start-ups zeker helpen bij het aantrekken van investeerders. Je doet dit onder andere door de sterke Gentse spelers zichtbaar op de kaart te zetten. Niets voor niets streven we daarom naar een label als ‘technologiehoofdstad van Europa’. We moeten durven naar buiten komen met deze prachtige ondernemingen.

In navolging van de succesvolle ‘Level Up Sessions’ participeert Stad Gent voor 2019 in ‘The Big Score’. Dit event zal plaats vinden in Gent van 21 tot 23 oktober en wordt gezamenlijk georganiseerd door Startups.be en Scale-ups.eu. Net zoals de ‘Level Up Sessions’ richt het event zich op *matchmaking* tussen techbedrijven enerzijds en toonaangevende kapitaalverstrekkers en internationale investeerders anderzijds, en dit met specifieke aandacht voor “growth stage financing”. Er wordt een platform geboden voor 50 veelbelovende Europese scale-ups en 25 Belgische tech start-ups met groeipotentieel om te pitchen en te netwerken met investeerders, gevestigde innovatieve ondernemingen, potentiële (zaken)partners en andere Europese start- en scale-ups.

Naast ‘The Big Score’ organiseert Startups.be in oktober 2019 tevens de ‘Tech Job Fair Gent’ ism scaleups.eu, Stad Gent en Digipolis. De bedoeling is om (latente) werkzoekenden in contact te brengen met start-ups. Zo wordt de zoektocht naar talent van start-ups aangepakt, één van de belangrijkste potentiele remmen op de groei van start-ups. Startups.be zal de toelage van Stad Gent aanwenden om deze jobbeurs strategisch op te lijnen met de speerpunten van Stad Gent en de Gentse bedrijven. Er wordt gemikt op 200 – 300 deelnemers.

1. **Wordt het beleid rond Gent als Scale-up stad verdergezet en kracht bijgezet? Zijn er reeds contacten met FIT gweest?**

In het bestuursakkoord 2019-2024 spreekt het college de ambitie uit om “het bestaande start-up en scale-upbeleid te versterken”. Daarbij wordt in de eerste plaats verwezen naar de verdere uitrol van het ‘actieplan digitaal ecosysteem’. De populatie van start-ups en scale-ups is echter veel breder dan enkel digitale bedrijven. Daarom wil het stadsbestuur eveneens “samen met alle belanghebbenden de Gentse toekomstgerichte speerpuntdomeinen verder uitbouwen”. Het bestuur kiest “resoluut voor Gent als technologische hoofdstad van Europa “.

Om deze ambitie te realiseren zal Stad Gent verder inzetten op slim verbinden, zowel inhoudelijk als ruimtelijk. Om zowel lokaal als bovenlokaal de inhoudelijke verbinding tussen de verschillende spelers in het Gentse innovatieve ecosysteem te verzekeren wordt de ‘Ghent Economic Board’ opgericht. Op die manier formaliseren we de stakeholderwerking over de verschillende “speerpuntdomeinen” heen (met belangrijke betrokkenen zoals de Universiteit, de Haven, de Vlaamse en federale overheid en de werkgevers- en werknemersorganisaties en andere relevante betrokkenen). Zo creëren we een community om met de bedrijven uit de speerpuntdomeinen beleidsaanbevelingen af te toetsen, beleidsvoorstellen uit te werken en onderling overleg te stimuleren. Het is de bedoeling om via uitwisseling en samenwerking de opportuniteiten en lacunes van het Gentse scale-up ecosysteem in kaart te brengen, met het oogmerk om verder te groeien.

Ook in het ruimtelijk economisch beleid wordt expliciet rekening gehouden met de noden van scale-ups. Tech Lane Ghent (in het zuiden van Gent) en het Wintercircus en De Krook (in het stadscentrum) spelen hierbij een cruciale rol. Met Tech Lane Ghent is in het zuiden van Gent een high techcluster in volle bloei en ontwikkeling. Er gebeurt in Gent internationaal toonaangevend werk rond cleantech (met onder andere Capture) en rond ICT, healthtech en biotechnologie. Het Wintercircus (net zoals De Krook) wordt ontwikkeld als centrum voor innovatie, met specifieke aandacht voor digitale start-ups en scale-ups.

Naast het verbinden en zichtbaar maken van het Gentse innovatie-ecosysteem, wordt ook actief ingezet op het versnellen en verdiepen van de groei van start-ups en scale-ups door verder in te zetten op het verbeteren van de vestigingsfactoren in Gent, zoals bijv. toegang tot talent en kapitaal. Het aanbod van venture capital (VC) spelers in België en specifiek in Gent is eerder beperkt. Daarom zal Stad Gent verder inzetten op het verhogen van de aantrekkelijkheid van het Belgische en Gentse ecosysteem voor bestaande en buitenlandse VC-fondsen. Daartoe werden door een inhoudelijk expert aanbevelingen geformuleerd rond de kapitaalbehoeften van Gentse start-ups en scale-ups en de rol die Stad Gent kan spelen in het aantrekken en beter ontsluiten van kapitaal.

Wat economische citymarketing en acquisitie betreft wordt gericht en proactief ingezet op de (internationale) promotie van de lokale ‘tech’ ecosystemen, wat moet leiden tot een toenemende aantrekkelijkheid voor internationale (tech) ondernemers. Als gevolg wordt de regio ook interessanter voor risicokapitaalverschaffers. We ondersteunen showcases en contactmomenten tussen investeerders en ondernemers en versterken en verankeren bestaande initiatieven (cfr. The Big Score).

1. **Zijn er cijfers over het aantal start-ups en scale-ups in Gent en hoe goed de stad het doet ten overstaan van andere steden?**

In 2016 werd in opdracht van de Stad Gent een studie uitgevoerd door Omar Mohout van SIRRIS (i.s.m. Startups.be), waarin de Gentse *digitale* start-ups en scale-ups in kaart werden gebracht. Er zijn in Gent uiteraard ook heel wat innovatieve start-ups en scale-ups buiten de digitale economie, bijv. in de cleantech, biotech, healthtech en creatieve economie. De Dienst Economie van Stad Gent werkt daarom momenteel samen met Startups.be en Datascouts om een permanente ecosysteemmapping en continue monitoring van start-ups en scale-ups over de verschillende speerpuntdomeinen heen mogelijk te maken. De eerste fase hierin betreft het voeden van het Datascouts-platform met gegevens voor de digitale en creatieve economie. Na een grondige evaluatie van deze eerste fase, wordt beslist of het wenselijk is om deze werkwijze uit te rollen naar de volledige speerpuntwerking van de Dienst Economie met aandacht voor cleantech, circulaire economie, biotech en zogeheten ‘healthtech’. Als onderdeel van de opdracht van Startups.be wordt eind 2019 tevens een ‘trendrapport’ verwacht, waarin een meer recente analyse zal worden aangeleverd van de stand van zaken en eventuele knelpunten en noden in het Gentse start-up/scale-up-ecosysteem.

***Studie SIRRIS en Startups.be (Omar Mohout, 2016)***

Van de naar schatting 350 (*digitale*) start-ups[[1]](#footnote-1) in het Gentse ecosysteem werden er 147 grondig in kaart gebracht (cijfers voor 2015). Met deze *sample size* kunnen de inzichten in dit rapport als representatief beschouwd worden voor het hele ecosysteem. Gemiddeld werden deze bedrijven in 2009 opgericht, wat het Gentse ecosysteem (net als Antwerpen) een iets ‘jonger’ start-up ecosysteem maakt dan bijvoorbeeld Leuven, Hasselt of Brussel. Dat vertaalt zich ook in een iets hoger aandeel start-ups ten opzichte van scale-ups. In de Gentse regio zijn 53% van de digitale bedrijven start-ups en 33% zijn scale-ups (met 7% bedrijven in de deadpool en 9% acquisities)[[2]](#footnote-2). In het landelijk gemiddelde zien we een verhouding van 47% start-ups en 39% scale-ups (naast 8% deadpool en 7% acquisities).





Ondanks het lagere gemiddelde aantal scale-ups in de regio ten opzichte van het landelijk gemiddelde, scoort Gent als regio wel relatief goed voor het aantrekken en/of verankeren van scale-ups binnen het Gentse ecosysteem: Gent vertegenwoordigt 11% van het aantal (digitale) start-ups in België en 8% van het aantal (digitale) scale-ups. Ter vergelijking: maar liefst 51% van de start-ups situeert zich in de steden Brussel, Antwerpen en Gent terwijl ‘slechts’ 35% van de scale-ups zich (nog) in diezelfde steden bevindt.

Gentse start-ups vinden overigens ook iets gemakkelijker de weg naar een overname dan in andere Belgische regio’s: bij 12% van alle acquisities in België gaat het om Gentse bedrijven waarbij Gent op de derde plaats staat na Leuven (20%) en Brussel (16%).



Een groeiend aantal Gentse start-ups haalt externe financiering op. Van de zowat 43 Belgische bedrijven die in 2015 meer dan een miljoen Euro financiering ophaalden, komen er maar liefst 9 uit Gent. Dit vertaalt zich ook in een sterkere en snellere internationalisering van de Gentse bedrijven, waarbij maar liefst 17% van de start-ups en scale-ups in het Gentse ecosysteem minstens één buitenlandse branch hebben (ten opzichte van het Belgisch gemiddelde van 11%). Gent is daarmee koploper en laat Leuven (16%), Hasselt (15%), Antwerpen (11%) en ook Brussel (8%) achter zich.

Ondanks de stijgende trend op vlak van externe financiering voor Gentse start-ups, zien we wel de afwezigheid van echt grote financiële injecties in de regio waardoor Gent de koploper positie van 2013 in termen van totaal opgehaald kapitaal kwijt gespeeld is aan steden met start-ups die wel slagen in het aantrekken van grotere investeringen.

In de vergelijking met andere Vlaamse steden, stellen we vast dat Leuven een veel lager aantal start-ups telt, maar een veel groter aandeel van deze bedrijven doorgroeit tot een mature scale-up (met gemiddeld 33 medewerkers per bedrijf, ten opzichte van 18 in Gent). Ook deze start-up stad kent een sterke inzet op internationalisering (16% van de Leuvense bedrijven heeft een internationaal filiaal) en een zeer groot aandeel in de overnames (20% van alle overgenomen bedrijven komen uit Leuven).

Brussel is veruit de koploper wat betreft het aantal start-ups (31% van alle start-ups) en scale-ups (22%). Het gemiddelde oprichtingsjaar 2008 en een gemiddelde van 20 werknemers per bedrijf geven ook aan dat het in veel gevallen gaat om mature, stabiele bedrijven. Ook bij de acquisities vinden we een groot aantal Brusselse bedrijven terug.

De Gentse regio kent ook een sterke vertegenwoordiging van kennisintensieve bedrijven, met 14% van alle start-ups die spin-offs zijn van universiteiten, waarvan op hun beurt 85% van de UGent, 10% van de KU Leuven en 5% van de VUB.

***Cleantech en circulaire economie***

Via de Cleantech Cluster Regio Gent, dat door Stad Gent wordt ondersteund, worden door de verschillende partners eveneens initiatieven genomen voor het ondersteunen van start-ups/scale-ups.

Een korte opsomming van het aanbod :

* **Capture** : Capture Entrepreneurship program (start-ups) en Business accelerator (scale ups). CAPTURE (Centre for Advanced Process Technology for Urban Resource Recovery) is een open marketplace voor onderzoek, innovatie, training en valorisatie rond hergebruik van grondstoffen in een circulaire economie, met een expliciete focus op water, plastic waste en CO2 utilisatie (de 3 technologie pijplijnen). De nieuwe accelerator die gebouwd wordt op Tech Lane Eiland Zwijnaarde (eerste spadesteek op 23 april 2019) omvat zowel een technologie accelerator als een business accelerator. Het opzet is om een complete waardeketen tot stand te brengen, en zo een unieke positie te verwerven voor het aantrekken van zowel onderzoeksmiddelen als bedrijfsmatige activiteit.
* Stad Gent steunt Capture in 2019 met 30.000 euro voor aanwerven van een manager en daarbinnen bedrijfsgerelateerde activiteiten.
* **Cleantech Flanders SCALE-UP**: samenwerking tussen vijf Europese cleantechclusters uit België, Denemarken, Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Zweden. Het doel is om samen de marktintroductie van innovatieve cleantechproducten of -diensten te versnellen (werd mee bekendgemaakt op Cleantech events in Gent)
* **Circulaire Kick Start** : opleidingstraject voor 10 startende ondernemers, van idee naar business case met start oktober 2019 (Stad steunt door het aanbieden van een ruimte in UCO Balenmagazijn)
* **I²PCC – Internationaliseringsproject China Cleantech**: 5 verschillende businesstrajecten in China voor Oost-Vlaamse bedrijven die willen opschalen (Stad gaf bedrijvenlijst cleantech door).
1. **Zijn er afdoende inzichten over de noden die onze start-ups/scale-ups ervaren?**

Onderzoek toont aan dat **starters** een belangrijke rol weggelegd zien voor de Stad bij het faciliteren van netwerkmomenten. We willen daar verder op blijven inzetten in afstemming met belangenbehartigers zoals Voka en Unizo.

Er wordt ook een adviesgroep opgericht met externe partners, waaronder een aantal starters, om zo samen verder het starters- en bredere ondernemersbeleid in Gent de goeie richting uit te sturen. Een uitdaging binnen dit beleid is de aandacht voor doelgroepen die we tot op vandaag moeilijker bereiken: prestarters, sociale ondernemers, ondernemers met migratieachtergrond, nieuwkomers, …

Verder werken we aan een goeie ondersteuning van het OOG (Ondersteuningspunt Ondernemers) voor (pre)starters. Ook de starterscontracten en de terugbetaling van de inschrijving in het KBO blijken na evaluatie nuttige tussenkomsten van de Stad. Bovendien kijken we hoe we ondernemers in moeilijkheden verder kunnen helpen en hoe we als overheid lokaal en bij starters kunnen aankopen.

Via communicatie en campagnes willen we het imago van Gent als startersstad verder belichten en ondernemerschap (ook bij studenten) stimuleren.

In mijn gesprekken de voorbije maanden met de **scale-up bedrijven** bleek vooral dat de nood aan talent en huisvesting cruciaal zijn voor de groeibedrijven in Gent. Talent is schaars in sectoren waar digitale transformatie cruciaal is. Onze kennisinstellingen zijn goede voedingsbodems. Maar ook van buitenaf moeten we aantrekkelijk zijn voor talenten om naar hier te komen. Belangrijk daarin is dat we voldoen aan internationale standaarden die internationaal talent verwacht als men ergens als expat aan de slag gaat. Het gaat over huisvesting dichtbij de werkcampus, voldoende aanbod aan vrije tijdsbesteding vlakbij en gemakkelijke mobiliteitsoplossingen. Maar evengoed gaat het over eenvoudig cashless kunnen betalen in alle voorzieningen of Engelstalige menukaarten in de restaurants. Het is de internationale uitstraling die daarbij nog verder kan ontwikkelen als stad, zonder onze authenticiteit niet te verliezen.

Wat betreft huisvesting hebben de groeibedrijven steeds meer nood aan meer ruimte. Zij zoeken elkaar op om in hun ecosysteem ook versterkend naar elkaar toe te kunnen werken (bv MeetDistrict, WATT-factory,…). We zullen daarom als stad verder investeren in mogelijkheden om de kantoornood op te vangen. We stimuleren daarbij flexibele/gedeelde invullingen die het ecosysteem versterken, en waarbij verwevenheid, waar ruimtelijk mogelijk, wordt nagestreefd met wonen, dienstverlening en/of een vrije tijdsaanbod. Die aantrekkelijke combinatie kan immers helpen in het aantrekken van (internationaal) talent.

1. Een startup werd daar gedefinieerd als een software-intensieve productbouwer met een schaalbaar business model. Een scaleup is een startup die als naamloze vennootschap staat geregistreerd en/of 10 of meer werknemers telt en/of één of meer buitenlandse vestigingen heeft en/of 10 jaar of ouder is [↑](#footnote-ref-1)
2. Ter duiding: ‘Deadpool’ verwijst naar ondernemingen die de boeken hebben neergelegd; ‘Acquisities’ verwijst naar bedrijven die werden overgenomen. [↑](#footnote-ref-2)