

## Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

### 2065

Vragen van de leden **Veldman** en **Wörsdörfer** (beiden VVD) aan de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat over «*orange carpet*» initiatieven en barrières bij het aantrekken startups en scale-ups naar Nederland (ingezonden 6 februari 2019).

Antwoord van Staatssecretaris **Keijzer** (Economische Zaken en Klimaat) (ontvangen 27 maart 2019) Zie ook Aanhangsel Handelingen, vergaderjaar 2018–2019, nr. 1685

#### Vraag 1

Heeft u tevens signalen ontvangen dat bij de vestiging van startups en scale-ups in Nederland ondernemers nog veel belemmeringen ervaren?

#### Antwoord 1

Nederland is een aantrekkelijk land voor buitenlands ondernemend talent. Dat blijkt onder meer uit de World Competitiveness Rankings 2018<sup>1</sup> (IMD) en de Global Talent Competitiveness Index 2019<sup>2</sup> (Insead) waar Nederland een plaats is gestegen binnen de top 10 van landen met het meest aantrekkelijke vestigingsklimaat voor bedrijven en ondernemend talent. Nederland staat nu respectievelijk op plaats 4 en 8.

Het is mij echter bekend dat startups en scale-ups van buiten de EU soms belemmeringen kunnen ervaren bij vestiging in Nederland. Dit geldt overigens ook voor buitenlandse zelfstandigen die geen startup of scale-up zijn, maar die wel degelijk van toegevoegde waarde kunnen zijn voor de Nederlandse economie. In 2017 is hier in het kader van de City Deal Warm Welkom Talent<sup>3</sup> onderzoek naar gedaan via een klantreisanalyse. Ook via StartupDelta en via de praktijk van de beoordeling van aanvragen hebben mij dergelijke signalen bereikt.

#### Vraag 2

Welke programma's zijn er die gericht zijn op het binnenhalen van buitenlandse bedrijven die vallen onder de definitie van startups en scale-ups? Welke initiatieven worden in de komende twee jaar verder uitgewerkt?

<sup>1</sup> <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2018/>

<sup>2</sup> <https://gtcistudy.com/#>

<sup>3</sup> <https://agendastad.nl/citydeal/warm-welkom-voor-talent-briefing-customer-journey-analyse/>

## Antwoord 2

Er zijn verschillende activiteiten gericht op het binnenhalen van buitenlandse startups, scale-ups en zelfstandigen.

In het kader van de City Deal Warm Welkom Talent is een set aanbevelingen geformuleerd. Deze zijn gericht op betere voorlichting over Nederland als vestigingsland, betere *branding* gericht op startups, betere begeleiding bij vestiging in Nederland en soepelere en snellere procedures. Een deel van deze aanbevelingen is reeds uitgevoerd, zoals het aanbieden van begeleiding en advies door het *Netherlands Point of Entry* bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

Daarnaast is samen met het Ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) speciale startup-branding (*Dutch Spirit Branding*) ontwikkeld. *Dutch Spirit Branding* voor startups zorgt ervoor dat Nederland wordt gezien als interessant ecosysteem waarmee buitenlandse startups, investeerders en tech-talent worden aangetrokken. Hiervoor is een toolkit met promotiemateriaal in de vorm van afbeeldingen, feiten, video's en presentaties ontwikkeld.

StartupDelta onderneemt geen gerichte activiteiten om buitenlandse startups en scale-ups aan te trekken. Hoofddoel is om Nederland het beste ecosysteem te laten zijn en om buitenlands kapitaal aan te trekken. Op deze manier draagt StartupDelta wel indirect bij aan het aantrekken van startups en scale-ups. Ook verbindt StartupDelta bedrijven die interesse in Nederland hebben met bijvoorbeeld regionale acquisitieorganisaties.

Tot slot kan ook de NFIA een rol spelen bij het aantrekken van scale-ups naar Nederland. Zoals in december jl. met uw Kamer<sup>4</sup> gedeeld, richt de NFIA zich op het aantrekken van buitenlandse bedrijven die een positieve bijdrage leveren aan onze economie. Het gaat daarbij om investeringen van ten minste 500.000 euro, of die ten minste 5 fte aan werkgelegenheid creëren binnen drie jaar.

Zie voor de initiatieven die de komende twee jaar worden uitgewerkt het antwoord op vraag 10.

## Vraag 3

Welke departementen en rijksdiensten zijn verantwoordelijk respectievelijk betrokken?

## Antwoord 3

Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) is verantwoordelijk voor het startup- en scale-up beleid en het beleid rond het vestigingsklimaat. Het Ministerie van EZK is ook betrokken bij de beoordeling van buitenlandse ondernemers op toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie. De RVO adviseert in opdracht van EZK de IND hierover en heeft het *Netherlands Point of Entry* ingericht. Hier kunnen ondernemers terecht voor advies en begeleiding. Daarnaast is gezamenlijk met BZ is speciale startup-branding (*Dutch Spirit Branding*) ontwikkeld.

De ministeries van Justitie en Veiligheid (J&V) en Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW) zijn verantwoordelijk voor respectievelijk de toelating en verblijf van vreemdelingen en arbeidsmigratie. De IND is verantwoordelijk voor de behandeling van aanvragen voor verblijfsvergunningen.

Het Ministerie van BZ richt zich primair op het helpen van het internationaliseren van Nederlandse startups en scale-ups, en helpt daarnaast bij het aantrekken van startups en scale-ups naar Nederland via de dienstverlening van de posten (*startup liaison officers*) en via de specifieke *Dutch Spirit Branding* gericht op startups en scale-ups. Daarnaast is BZ beleids- en uitvoeringsverantwoordelijk voor kort verblijf visa en uitvoeringsverantwoordelijk voor machtigingen tot voorlopig verblijf (MVV).

De Kamer van Koophandel beheert het Engelstalige digitale ondernemersplein Business.gov.nl, sinds 2018 in opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK). Hier wordt op één plek informatie ontsloten over ondernemen en vestiging in Nederland. De primaire doelgroep bestaat uit buitenlandse ondernemers die zich in Nederland willen vestigen of al in Nederland gevestigd zijn, en buitenlandse bedrijven die zaken willen doen met Nederland.

<sup>4</sup> Kamerstuk 32 637, nr. 342

#### Vraag 4

Welke financiële middelen worden per departement en rijksdienst ter beschikking gesteld?

#### Antwoord 4

Specifiek voor startups en scale-ups bedragen de kosten van RVO voor de beoordeling van het Nederlands economisch belang van buitenlandse zelfstandigen circa € 650.000. Hiervan is het budget voor het startup-visum € 170.000. Het budget voor het *Netherlands Point of Entry* voor advies en begeleiding bedraagt circa € 285.000.

Voor de instandhouding en ontwikkeling van *business.gov.nl* door de KvK zijn gezien de doelgroep geen financiële middelen specifiek voor het aantrekken van buitenlandse startups en scale-ups geoormerkt. De informatievoorziening is gericht op een bredere doelgroep.

Voor de uitvoeringskosten van regelingen voor startups en zelfstandigen door de IND, geldt dat de IND wordt gefinancierd op basis van aantal behandelde aanvragen. De financiële middelen verschillen dus per jaar. Het zijn bovendien pure uitvoeringskosten, niet gericht op het actief aantrekken van buitenlandse zelfstandigen. De kort verblijf visumafgifte en de MVV-verstrekking voor startups is een klein onderdeel van de bredere visumverlening door BZ. Het is niet mogelijk hier aan te geven hoeveel financiële middelen er specifiek naar visumafgifte voor startups gaan.

De *Dutch Spirit Branding*-activiteiten richten zich op zowel het helpen internationaliseren van in Nederland actieve startups, als op het aantrekken van buitenlandse startups. De kosten voor de *Dutch Spirit*-campagne worden geschat op € 70.000 euro.

#### Vraag 5

Welk departement heeft de coördinerende rol met betrekking tot de «orange carpet» initiatieven?

#### Antwoord 5

De term «orange carpet» kan op verschillende zaken duiden. Bij het aantrekken van buitenlandse startups duidt het op het geheel van maatregelen dat is ingesteld om buitenlandse startups een zachte landing te geven in Nederland («rolling out the orange carpet»). Daar horen bijvoorbeeld bij: het startupvisum en de verblijfsvergunning zelfstandigen, de voor het startupvisum goedgekeurde deskundig begeleiders, de door KvK uitgevoerde voorlichting over procedures, zakendoen en vestiging in Nederland op *business.gov.nl*, de geboden begeleiding door het *Netherlands Point of Entry* bij RVO en de geboden dienstverlening door de expatcenters van gemeenten. Orange Carpet is op *Business.gov.nl* te vinden als 7 stappen om een innovatieve onderneming op te zetten in Nederland. De coördinatie van dit stelsel ligt bij EZK.

De term Orange Carpet kan ook duiden op een *fast track* voor visumaanvragen kort verblijf, indien er een economisch belang is gediend voor Nederland. In 2007 heeft BZ dit Orange Carpet-beleid geïmplementeerd om de bonafide reiziger te faciliteren, als instrument om de BZ-strategie voor excellente consulaire dienstverlening en economische diplomatie te bewerkstelligen. Hierin is BZ coördinerend.

#### Vraag 6

Welke doelstellingen worden gesteld? Welke stappen bent u voornemens te nemen om eerder genoemde doelstellingen te behalen?

#### Antwoord 6

De ambitie van het kabinet is dat het Nederlandse ecosysteem voor startups en scale-ups het sterkste wordt binnen Europa en wereldwijd een top-5 positie behaalt. Dit draagt er aan bij dat de Nederlandse economie concurrerend en innovatief blijft. Getalenteerde buitenlandse ondernemers dragen hieraan in belangrijke mate bij. Met hun internationale oriëntatie, buitenlandse netwerk, culturele diversiteit en ondernemend talent verrijken zij elk startup en scale-up ecosysteem. Het kabinet wil dit talent daarom verwelkomen. Het gaat er daarbij niet om zoveel mogelijk buitenlandse ondernemers aan te trekken; het gaat erom dat de ondernemer van toegevoegde waarde is voor de Nederlandse economie. Er is daarom geen kwantitatieve doelstelling

geformuleerd, maar ik verwacht dat de inspanningen van het kabinet ervoor zullen zorgen dat het aantal startups en scale-ups dat voor vestiging in Nederland kiest zal stijgen.

Zie voor de stappen die ik voornemens ben te nemen om deze doelstellingen te behalen het antwoord op vraag 10.

#### Vraag 7

Welke successen zijn behaald? Kunt u dit zowel cijfermatig ten opzichte van de gestelde doelen als met concrete voorbeelden toelichten?

#### Antwoord 7

Er zijn de afgelopen jaren met succes diverse maatregelen doorgevoerd:

- de invoering van het startupvisum in 2015;
- de inrichting van de Startup Information Desk bij de KVK als eerstelijns contactpunt voor startups, ook voor informatievragen vanuit het buitenland (2014);
- de Engelstalige Startupbox (2015), een tool voor ondernemers met vernieuwende ideeën die toegang tot overheidsregelingen faciliteert. Het aantal gebruikers groeit en staat nu per jaar op bijna 10.000 bezoeken;
- het verbeteren van de doorstroming vanuit het startupvisum naar de verblijfsvergunning voor zelfstandigen (2016);
- de verruiming van het zoekjaar Hoogopgeleiden (2016);
- het Engelstalig Ondernemersplein Business.gov.nl (2017), met op één plek informatie over vestiging en zakendoen in Nederland. In 2018 had deze website 500.000 bezoeken per jaar, de trend is stijgend;
- de mogelijkheid voor kennismigranten, buitenlandse studenten en buitenlandse onderzoekers kunnen om naast hun baan of studie te gaan ondernemen (hybride ondernemerschap, 2017);
- de oprichting van het *Netherlands Point of Entry* bij RVO, voor advies en begeleiding (2018);
- de digitale aanvraag van het startupvisum (2018);
- de digitale aanvraag van het zoekjaar hoogopgeleiden (2018);
- een specifieke Holland Branding lijn (*Dutch Spirit*) voor startups is in 2018 ontwikkeld, getest en toegepast bij startupbeurzen in het buitenland, bijvoorbeeld bij Web Summit in Lissabon, Slush in Helsinki, en CES in Las Vegas. De reacties van bezoekers en vanuit het Nederlandse ecosysteem zijn veelal positief.

Sinds de invoering van het startupvisum in 2015 is het aantal toegelaten startups ieder jaar gestegen, van 25 verleende vergunningen in 2015 naar 120 in 2018. De stijgende trend lijkt zich door te zetten.

#### Vraag 8

Wat is de oorzaak van het eventueel afhaken van bedrijven om zich in Nederland te vestigen?

#### Antwoord 8

Verschillende overwegingen kunnen een rol spelen bij een besluit van een startup of scale-up om zich niet in Nederland te vestigen. Uit de klantreisanalyse van de City Deal Warm Welkom Talent blijkt dat de meest negatieve ervaring optreedt bij het kiezen van de verblijfsvorm, de daadwerkelijke vestiging van het bedrijf en de aanvraag en wachttijd bij het regelen van het verblijfsrecht. Het is mogelijk dat ondernemers juist in deze fases afhaken. Er zijn ook andere factoren die een rol spelen bij de keuze voor een land, zoals de taal, de cultuur, de kosten van levensonderhoud, huisvesting, gezondheidszorg, onderwijs, en de mogelijkheden voor de partner om betaald werk te verrichten. Het is niet bekend in hoeverre buitenlandse startups en scale-ups om deze overwegingen afzien van vestiging in Nederland.

Tijdens de klantreisanalyse is wel gebleken dat wie eenmaal in Nederland gevestigd is ervaart dat de kwaliteit van het leven en het ondernemersklimaat nog beter zijn dan al werd verwacht. Dit onderstreept hoe belangrijk het is Nederland goed op de kaart zetten aantrekkelijk land voor de vestiging van startups en scale-ups.

#### Vraag 9

Welke barrières ondervinden bedrijven die zich in Nederland willen vestigen?

#### Antwoord 9

Uit de klantreisanalyse bleek dat startups en scale-ups op verschillende momenten barrières ondervinden, bijvoorbeeld bij het zoeken naar informatie in het Engels over vestiging in Nederland, complicaties rond het proces van vestiging en de soms lange wachttijden, het ontbreken van voldoende begeleiding, het ontbreken van voldoende Engelstalige informatie over het ondernemen in Nederland als men eenmaal in Nederland is, de positie op de arbeidsmarkt van de partner van de zelfstandige (deze is namelijk niet vrij op de arbeidsmarkt, zoals wel het geval is bij kennismigranten) of bij het openen van een Nederlandse zakelijke bankrekening. Aan het laatstgenoemde wordt inmiddels gezamenlijk met de Nederlandse Vereniging van Banken en de Grootbanken aan een oplossing gewerkt.

Voor een deel zijn deze knelpunten al opgelost, onder meer via [business.g-ov.nl](http://business.g-ov.nl) en het *Netherlands Point of Entry*. Zie hiervoor de antwoorden op vragen 2 en 7.

#### Vraag 10

Welke concrete maatregelen worden vanuit de verantwoordelijke ministeries genomen om een en ander te verbeteren? Welke stappen kunnen ondernemers zelf nemen om een vestiging in Nederland eenvoudig te laten verlopen?

#### Antwoord 10

Voor concrete maatregelen overheid die reeds genomen zijn verwijs ik naar de antwoorden op de vragen 2 en 7.

In de beleidsreactie op het WODC-rapport over de aantrekkelijkheid van Nederland voor Kennismigranten<sup>5</sup>, dat de Staatssecretaris van J&V mede namens mij aan uw Kamer heeft gestuurd, staan enkele maatregelen genoemd waarnaar op dit moment onderzoek wordt gedaan. Dit gaat om een verkenning naar het verruimen van de regeling voor buitenlandse startups en kleine ondernemingen in Nederland, inclusief de mogelijkheid voor sleutelpersoneel van buitenlandse startups om mee te komen met de oprichter van de startup, de mogelijkheid dat gezinsleden van zelfstandigen vrije toegang tot de Nederlandse arbeidsmarkt krijgen en het vergroten van de kennis over al bestaande mogelijkheden voor kennismigranten om een onderneming te starten. Hierover wordt uw Kamer in de tweede helft van 2019 nader geïnformeerd.

Bovendien is een aanpassing in voorbereiding van het puntensysteem voor zelfstandigen, waarbij een bijdrage aan de topsectoren grotere kans geeft op toelating. Ook wordt gezien of gemeenten via het puntensysteem meer invloed kunnen hebben bij de toelating van zelfstandigen, indien zij van toegevoegde waarde zijn voor de regionale economie.

Het Ministerie van BZ zal daarnaast, in het verlengde van het *orange carpet*-beleid, het komende jaar met stakeholders binnen de overheid en uit het bedrijfsleven de mogelijkheden voor verdere maatwerkprogramma's verkennen, voor zowel startups alsook andere bedrijven en sectoren in voor Nederland interessante landen. Daarbij zal ook gekeken worden naar de mogelijkheid voor facilitatie bij korte, oriënterende en netwerkbezoeken aan Nederland in de voorbereidende fase, voorafgaande aan de aanvraag van een startupvisum.

Zoals in de Kamerbrief over acquisitiebeleid en vestigingsklimaat<sup>6</sup> is aangegeven, ontvangen we al enkele jaren signalen dat het openen van een bankrekening voor diverse buitenlandse investeerders moeilijk is. Sinds enige tijd zoekt mijn ministerie samen met andere betrokken partijen, als het Ministerie van Financiën en de NVB, naar een oplossing voor dit knelpunt. Daarbij wordt gekeken naar interne, procesmatige aanpassingen in de aanvraagprocedure voor een bankrekening. Vanzelfsprekend zal de oplossing passen binnen de huidige Europese regelgeving. Het onverkort handhaven van de inhoudelijke toetsing zal hierbij een uitgangspunt zijn.

In bovengenoemde brief is ook aangegeven dat het van belang is dat voor buitenlandse werknemers en bedrijven de (overheids)diensten bereikbaar en toegankelijk zijn. Uit het veld krijgen we signalen dat dit nog niet overal het geval is. De komende periode gaan we, samen met verschillende uitvoerings-

<sup>5</sup> Kamerstuk 30 573, nr. 171

<sup>6</sup> Kamerstuk 32 673, nr. 342

organisaties, bekijken waar mogelijk deze informatievoorziening nog verder te verbeteren is. Ook gemeentes nemen maatregelen door de dienstverlening van expatcenters ook beschikbaar te stellen voor buitenlandse zelfstandigen, naast de buitenlandse werknemers in loondienst.

Ondernemers die overwegen naar Nederland te komen dienen zich uiteraard zo goed mogelijk voor te bereiden. Dit kan op meerdere manieren. Via [business.gov.nl](http://business.gov.nl) is overheidsinformatie te vinden voor onder andere startups, over het *orange carpet* stappenplan en de startupbox. Het Engelstalig Ondernemersplein [business.gov.nl](http://business.gov.nl) wordt ondertussen doorontwikkeld en het informatieaanbod wordt uitgebreid. Voor advies en begeleiding kan men terecht bij het *Netherlands Point of Entry* bij RVO.

#### Vraag 11

Hoe wordt concreet invulling gegeven aan oplossingen van het in uw brief van 21 december 2018 gesignaleerde knelpunt dat weinig Nederlandse startups internationaal actief zijn en dat startups hun internationale netwerk beter moeten ontwikkelen?<sup>7</sup>

#### Antwoord 11

Het is zaak dat startups en scale-ups in Nederland goed op weg worden geholpen en worden begeleid bij hun stappen richting buitenland. Zoals ook aangegeven in het antwoord op vraag 10, werken EZK en BZ gezamenlijk aan het internationale aspect van het startup- en scale-up beleid. BZ richt zich met het postennetwerk met name op het helpen van het internationaliseren van Nederlandse startups en scale-ups naar het buitenland door middel van het ontsluiten van buitenlandse netwerken, kapitaal en kennis in buitenlandse startup en scale-up hubs. Ook kunnen zij terecht bij *business development* coaches met landenexpertise van RVO en bij de handels- en innovatieafdelingen van de posten.

Startups en scale-ups met de potentie en ambitie om hun product of dienst op te schalen en uiteindelijk op de internationale markten te gaan verkopen, worden vanaf dit jaar tevens via het Fastlane-programma van RVO begeleid en geïnformeerd over alle voor hen relevante overheidsinstrumenten in Nederland en Europa. Te denken valt hierbij aan het Eureka Eurostars programma of het SME instrument van de Europese Commissie. Welke instrumenten relevant zijn hangt af van de fase waarin de startups en scale-ups zich bevinden.

BZ focust naast het begeleiden van de individuele startup en scale-up ook op collectieve dienstverlening specifiek gericht op startups en scale-ups. Denk hierbij naast reguliere handels- en innovatiemissies aan gespecialiseerde missies naar strategische startupbeurzen in het buitenland (bijvoorbeeld naar CES in Las Vegas, Computex in Taipei en Slush in Helsinki).

Ook zijn er voor dit jaar zes prioritaire grootstedelijke gebieden ofwel «hubs» aangewezen in Europa (Berlijn, Londen en Parijs), de VS (San Francisco/Los Angeles en New York/Boston) en Azië (Singapore). Op de posten in deze hubs werken startup *liaisons officers*, die Nederlandse startups en scale-ups bedienen door toegang tot netwerken, kennis en kapitaal te ontsluiten. Er zullen in opdracht van BZ in 2019 drie sectorale startup & scale-up missies worden georganiseerd naar de hubs Berlijn, New York/Boston en Singapore. Naar aanleiding van mijn bezoek aan Silicon Valley afgelopen januari en het bezoek van de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking in maart worden verschillende mogelijkheden verkend voor verdere samenwerking met de VS, waaronder het creëren van een «zachte landingsplaats» voor Nederlandse startups in San Francisco en vice versa. Ook wordt samen met de VSNU verkend of Nederlandse academische startups deel kunnen nemen aan een incubatorprogramma in de VS en of Nederlandse studenten stageplaatsen kunnen krijgen bij Nederlandse bedrijven in Silicon Valley. Dit om te leren van internationale voorbeelden en om ondernemerschap te stimuleren. In de startupbrief, die ik voor de zomer aan uw Kamer zal sturen, zal ik u informeren over de uitwerking van deze initiatieven. Daarnaast zetten we Nederland internationaal op de kaart door toonaangevende technologie conferenties naar Nederland te halen. Denk aan CES Unveiled in Amsterdam in september 2018 en de GES 2019 in juni dit jaar.

<sup>7</sup> Kamerstuk 32 637, nr. 343.

Voor Nederlandse startups zijn dit soort conferenties op eigen bodem een mooie gelegenheid om hun internationale netwerk uit te breiden, zonder dure reis- en verblijfkosten te hoeven maken.