



mkb-behoeftenscan TKI Deltatechnologie

In opdracht van

Bestuur TKI Deltatechnologie

Opgesteld door



Dr. Iris Casteren van Cattenburch (CvC Conjunction via
Communications - Erasmus Universiteit Rotterdam)



Drs. Kaja Pohlmann (Kater Producties)

Versie

Finaal, 2025

Inhoudsopgave

Woord vooraf – door het TKI Deltatechnologie	4
Wat en waarvoor is TKI Deltatechnologie?	4
Uitvoerder van TKI innovatieregeling	4
Mkb-beleid	4
1 Inleiding.....	6
1.1 Onderzoeksvraag	6
1.2 Onderzoeksaanpak	6
2 MIT-regelingen.....	7
2.1 MIT TKI Netwerkactiviteiten	7
2.2 MIT TKI Innovatiemakelaars	9
2.3 Andere MIT-regelingen en subsidies	10
3 Toekomst TKI Deltatechnologie	11
3.1 De rol van het mkb in deltatechnologie-innovatie	11
3.2 Behoeften mkb	12
3.2.1 Budget, aanvraagprocedure, experimenteerruimte en ondernemersrisico	12
3.2.2 Bemiddeling.....	14
3.2.3 Vergroten draagvlak.....	15
3.2.4 Samenwerking	16
3.2.5 Visie	17
3.2.6 Overgang mkb – grootbedrijf	18
3.3 TKI Deltatechnologie t.o.v. andere subsidiënten.....	19
3.4 Communicatie en informatievoorziening.....	20
3.5 Interne organisatie	20
3.5.1 Onderlinge afstemming	20
3.5.2 Focus en structuur	20
3.5.3 Budget.....	20
3.5.4 Evaluatie en verantwoording.....	21
3.6 Positionering TKI in veranderend Umfeld	21
4 Reflectie van het TKI op de bevindingen.....	22
5 Conclusie	24
Bronmateriaal	26
Documentstudie.....	26
Interviews.....	26

Woord vooraf – door het TKI Deltatechnologie¹

Wat en waarvoor is TKI Deltatechnologie?

Het Topconsortium voor Kennis en Innovatie (TKI) Deltatechnologie is de aanjager en van samenwerking tussen publieke kennisinstellingen en private partners in de Deltatechnologie en belangenbehartiger van de Deltatechnologie. Het Topconsortium wordt georganiseerd door de Stichting Topconsortium voor Kennis en Innovatie (TKI) Deltatechnologie: vaak ‘de TKI’.

Deltatechnologie omvat alle activiteiten die te maken hebben met schoon en voldoende zoet oppervlaktewater en met bescherming tegen wateroverlast en hoogwater, waaronder – maar niet beperkt tot – (a) het buiten de deur houden van ongewenst water, (b) het zorgen voor water van de juiste hoeveelheid en kwaliteit, ook tijdens droogte (c) het herstellen en beschermen van aquatische en waterafhankelijke terrestrische ecosystemen (d) het duurzame gebruik, inrichting en ruimtelijke planning in de delta, in de stad en op het platteland, in relatie tot waterveiligheid, waterbeheer en (natuur-)bouwkundige aspecten van bouwen op of in slappe bodem.

Uitvoerder van TKI innovatieregeling

Stichting TKI Deltatechnologie is uitvoerder van (voorgangers van) de TKI Innovatieregeling. Gemiddeld is 5M€ per jaar beschikbaar voor publiek-private onderzoeks- en innovatiesamenwerkingsprojecten (PPSen). Inhoudelijk moeten innovatieprojecten in ieder geval aan de volgende eisen voldoen:

- Het betreft onderzoek en innovatie.
- Het betreft een onderwerp passend bij de deltatetechnologie
- Het project past binnen de kennisagenda van de maatschappelijke uitdaging ‘Landbouw-Water-Voedsel’ ([KIA Landbouw-Water-Voedsel](#))
- Er is sprake van daadwerkelijke samenwerking tussen private partijen en publieke kennisinstellingen.

De ~5M€ die per jaar beschikbaar zijn, zijn tot stand gekomen doordat een aantal deelnemers veel energie gestoken hebben in jaarlijkse rapportages over alle publiek-private samenwerkingsprojecten (PPSen). Hierdoor hebben deze partijen recht op een groot deel van de beschikbare middelen en kunnen ze zelf binnen bovenstaande kaders projecten ontwikkelen.

In 2024 en 2025 is 70% van het beschikbare budget op deze wijze geoormerkt. De resterende middelen zijn geoormerkt voor initiatieven met bijzonder bedrijfsbelang.

Mkb-beleid

Op dit moment is er geen eis ten aanzien van deelname van mkb in PPS projecten die door de Stichting TKI Deltatechnologie worden gefinancierd. Wel zijn de deelnemers die beschikken over geoormerkte middelen zich ervan bewust dat deelname van mkb een pré is.

¹ De tekst in dit hoofdstuk is niet geschreven door de onderzoekers, maar door het TKI Deltatechnologie.

De stichting ontvangt wel middelen voor mkb-netwerkactiviteiten en mkb-innovatiemakelaarsactiviteiten, waarmee minimaal 30, respectievelijk 12 bedrijven kunnen worden ondersteund. Deze ondersteuning wordt ingehuurd door de TKI.

Community en belangenbehartiging

De deelnemende aan bovenstaande activiteiten organisaties worden beschouwd als de TKI Deltatechnologie community, Het Kernteam en de Programmacommissie van de TKI zetten strategische en inhoudelijke lijnen uit, het bestuur zorgt voor goede uitvoering. Voor de uitvoering is een beperkt budget beschikbaar, denk hiervoor vooral aan het initiëren en begeleiden van projecten, voorlichten van deelnemers en afstemming met de subsidieverstrekker, de Rijksdienst voor ondernemend Nederland. Belangenbehartiging bestaat naast het bijdragen aan de kennis- en innovatieagenda ‘Landbouw-Water-Voedsel’, activiteiten in het kader van de overkoepelende Topsector Water en Maritiem, advies aan TO2 instituten, NWO en andere subsidieverstrekkers vooral uit pro-deo activiteiten om de sector over het voetlicht te brengen.

Tot slot

Voor de helderheid is het goed te weten dat:

- De stichting alleen bovenstaande middelen ter beschikking heeft. Andere TKIs hebben ook andere taken en bijbehorende middelen en spelregels.
- Het TKI ook geen betrokkenheid heeft bij andere subsidies die op de topsectoren gericht zijn, zoals bijvoorbeeld MIT-haalbaarheidsstudies.
- Er geen middelen zijn voor het inrichten en ter beschikking stellen van proeftuinen, labfaciliteiten etc.,

1 Inleiding

1.1 Onderzoeksvraag

Stichting Topconsortium voor Kennis- en Innovatie Deltatechnologie (hierna: het TKI) is een van de topconsortia voor Kennis- en Innovatie opgericht ten behoeve van de implementatie van het Nederlandse topsectorenbeleid.

Het TKI investeert een aantal jaren in het midden- en kleinbedrijf (mkb), met name door twee Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren (Hierna: MIT) regelingen uit te voeren: MIT netwerkactiviteiten en MIT innovatiemakelaars. Het mkb kan ook gebruik maken van andere MIT subsidies zoals MIT R&D samenwerkingsprojecten en MIT kennisvouchers. Daarnaast neemt het mkb veelvuldig deel aan publiek-private samenwerkingsprojecten (PPS) in het kader van de TKI/PPS regeling die het TKI uitvoert.

Het TKI wil beter inzicht krijgen in de behoeften van het mkb in de Deltatechnologiesector als het gaat om ondersteuning bij innovatie. Sluiten activiteiten van het TKI aan bij de behoefte van het mkb?

De twee regelingen – MIT netwerkactiviteiten en MIT innovatiemakelaars – houden op te bestaan. In de toekomst zullen mkb innovatiemakelaars en netwerkactiviteiten uit de onderzoekspot worden gefinancierd, d.w.z. als hier voldoende noodzaak voor is. M.a.w. de resultaten zijn mede bepalend voor een besluit om al dan niet in te zetten op deze activiteiten of op onderzoek.

NB: Alhoewel de nadruk op MIT netwerkactiviteiten en MIT Innovatiemakelaars lag, zijn tijdens de interviews ook andere MIT regelingen aan de orde gekomen. Deze input hebben we meegenomen in de analyse, waarmee voorliggend leerdocument breder is geworden.

1.2 Onderzoeksaanpak

Ter beantwoording van de onderzoeksvraag hebben wij het ‘narratiefgebaseerd leermodel’ toegepast. Narratiefgebaseerd leren maakt gebruik van het feit dat mensen hun ervaringen definiëren binnen de context van verhalen. Door de ervaringen van uitvoerders en klanten van de huidige regelingen, vertegenwoordigende bedrijven van koepelorganisaties en andere stakeholders op te tekenen, hebben we als het ware een ‘narratieve reis’ gemaakt. De verhalen dienen als 1) methode, 2) structuur en als 3) (bron voor) de synthese en de daarna te ontwikkelen strategie. Daardoor legt de ‘narratieve reis’ niet alleen relevante lessen en patronen in verwachtingen en behoeften bloot, maar geeft daar ook structuur en duiding aan.

Voor het bereiken van inzicht en het ontwikkelen van de synthese hebben we het leeronderzoek uitgevoerd door middel van document-analyse en interviews op basis van een evaluatiekader. Aan de hand hiervan hebben we de opgehaalde verhalen geanalyseerd. Voorliggend document is daarvan de weergave.

Wij hebben de volgende fasen doorlopen:

September	Documentstudie – evaluatiekader ontwikkelen, interviewlijst en interviews voorbereiden
-----------	--

September – oktober	Online interviews, samenvattingen o.b.v. transcripties
Oktober	Analyse en eerste reflectierapport in de vorm van een informatieve PowerPointpresentatie
Oktober	Tussentijdse reflectie; op basis van PowerPointpresentatie
November	Additionele online interviews (3 personen)
December	Oplevering aangevulde reflectiepresentatie en eindrapportage

2 MIT-regelingen

Speciaal voor het mkb is er de MKB-innovatiestimulering Topsectoren (MIT). Met de mkb Innovatieregeling Regio en Topsectoren (MIT) stimuleert het ministerie van Economische Zaken mkb-ondernemers om binnen de topsectoren samen te werken en te innoveren. Hierdoor kunnen mkb-bedrijven makkelijker meedoen met gezamenlijke projecten van overheid en wetenschap. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) is verantwoordelijk voor de uitvoering en de aanvraag loopt via de TKI Deltatechnologie.²

De TKI is uitvoerder van de MIT regelingen voor netwerkactiviteiten en innovatiemakelaars. Andere regeling binnen de MIT worden door andere partijen uitgevoerd.

2.1 MIT TKI Netwerkactiviteiten

Deze regeling betreft een subsidie voor Topconsortia Kennis en Innovatie om netwerkactiviteiten zoals masterclasses, workshops of conferenties te organiseren voor het mkb. Voor het TKI Deltatechnologie wordt deze regeling uitgevoerd door VPdelta, het innovatieprogramma voor een klimaatbestendige omgeving van TU Delft Innovation & Impact Centre. Kernvraag voor VPdelta was: hoe kunnen we het ondernemerschap op het gebied van deltatechnologie versnellen? Op de TU Delft werd al wel veel lesgegeven over dit thema, maar er waren weinig tot geen startups in beeld. Een van de eerste doelen binnen de MIT netwerkactiviteiten was dan ook het opbouwen van een portfolio van 100+ startups.

- Het probleem van de ondernemers was dat ze niet zichtbaar waren bij de overheid, toch de belangrijkste opdrachtgever, en dat de overheid per definitie slecht bereikbaar is als het gaat om innovatie (veel verkeerde aannames). Daarom zijn er vier verschillende fieldlabs ontwikkeld om de bedrijven meer zichtbaarheid te geven.
- Ook de TKI Deltatechnologie-netwerkbijeenkomsten zijn hier nuttig voor, omdat daar de ondernemers (door voorlichting) veel gerichter in gesprek komen met potentiële opdrachtgevers. Resultaten van proeven in de fieldlabs en kennis die wordt opgedaan kunnen daar worden gedeeld met potentiële opdrachtgevers.

² <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/mit>

Doelstelling

De formele doelstelling van de TKI Deltatechnologie-netwerkbijeenkomsten was: ondernemers van elkaar te laten leren. Informeel (en belangrijker, wat wordt onderschreven door verschillende geïnterviewde mkb'ers):

1. In contact brengen van ondernemers met potentiële afnemers. Ondernemers die hulp nodig hebben zijn vaak ingenieurs die veel te technisch over hun product praten en niet de informatie kunnen geven die de overheid nodig heeft om een stap verder te gaan. Onduidelijkheden over bijv. normeringeisen kunnen door overleg tussen beide partijen worden weggenomen.
2. In contact brengen van ondernemers met ondernemers, waardoor gezamenlijke inspanning voor innovaties tot stand komt.

Gebruik van de regeling door mkb'ers

De MIT-regeling Netwerkactiviteiten is niet bij alle geïnterviewde mkb'ers bekend. Zes van de dertien mkb'ers hebben ervan gehoord en vier hebben er gebruik van gemaakt. Gevestigde bedrijven geven aan deze regeling minder of niet interessant te vinden: zij hebben zelf hun netwerk en geen behoefte aan bemiddeling.

Door het merendeel van de geïnterviewde mkb'ers worden de twee doelen wel onderschreven. Bij naam worden genoemd: Green Village en de WaterStraat van VPdelta, waar niet alleen netwerkactiviteiten plaatsvinden maar ook innovaties kunnen worden getoond aan diverse doelgroepen, zoals gemeenten. Dat is voor deze mkb'ers zeer interessant, omdat het vaak moeilijk is om rechtstreeks bij overheden binnen te komen en aandacht te krijgen voor innovatieve oplossingen. Grootbedrijven kunnen gemakkelijker afspraken maken, zijn vaak meer bekend en worden eerder als betrouwbaar gezien.

Ook werken – volgens het merendeel van de geïnterviewde mkb'ers – de netwerkbijeenkomsten goed, omdat ze neutraal terrein bieden (anders dan reguliere beurzen) waar verschillende partijen onafhankelijk van elkaar technologieën kunnen bekijken. Overheden kunnen daar presentaties zien van meerdere innovaties, wat hen veel tijd scheelt. Daardoor biedt het een efficiënte manier voor innovators om in contact te komen met belangrijke stakeholders. Drie geïnterviewden geven aan dat de netwerkactiviteiten de ontwikkeling van hun innovaties aanzienlijk hebben versneld en ook opdrachten hebben opgeleverd.

Een belangrijk extra voordeel van de netwerkbijeenkomsten is dat de innovators die zich daar presenteren zelf onderling een sterk netwerk vormen. De ondernemers leren veel van elkaar en versterken elkaar door ideeën en oplossingen te delen. Dit leidt soms zelfs tot concrete samenwerkingen, waarbij verschillende innovaties worden gecombineerd. Twee van de geïnterviewde mkb'ers hebben elkaar op die manier ontmoet en werken nu samen. Door gezamenlijk op te treden genereren ze meer publiciteit en worden ze beter gehoord door semioverheden en gemeenten.

Volgens de mkb'ers die gebruik maken van de MIT netwerkactiviteiten zijn de netwerkactiviteiten essentieel voor het succes van hun innovaties. De mkb'ers die niet van het bestaan wisten, zijn erg geïnteresseerd om er meer van te weten, maar vullen dan zelf in wat het hun kan opleveren.

- Tip voor het TKI Deltatechnologie: combineer deze regeling met een workshop of cursus over klimaatadaptatie zodat het overheden kan aantrekken en hen tegelijkertijd een integrale blik op hun eigen casussen kan bieden.

Bereik en communicatie

In de loop der jaren is VPdelta wel een begrip geworden: de communicatie is geprofessionaliseerd, (nieuwsbrief met informatie over de MIT-Haalbaarheid en MIT-R&D) en actieve community op LinkedIn). Voor de netwerkbijeenkomsten worden in de regel zo'n 600 ondernemers uitgenodigd.

In de praktijk heeft de trekker MIT-netwerkactiviteiten vooral contact met die ondernemers die zelf actief het contact opzoeken. Omdat hij goed op de hoogte is van de innovaties in het ondernemersbestand (carrousel), kan hij als er een gerichte vraag komt makkelijk verbindingen maken. Dat is in principe landelijk. "En een rasechte ondernemer heeft ons echt niet nodig." – deze uitspraak wordt onderschreven door een aantal geïnterviewde mkb'ers die al lang actief zijn en hun eigen netwerk gebruiken. Drie respondenten geven aan nog nooit te hebben gehoord van de netwerkmogelijkheden die VPdelta biedt.

2.2 MIT TKI Innovatiemakelaars

Deze regeling betreft een subsidie voor Topconsortia Kennis en Innovatie om via een innovatiemakelaar managementadvies te geven aan mkb'ers. Dit advies richt zich op:

- innovatie van producten, processen of diensten;
- het verlenen van technologische bijstand;
- diensten voor het overdragen van technologie.

Net als de MIT-regeling Netwerkactiviteiten is de MIT-regeling Innovatiemakelaars niet bij alle geïnterviewde mkb'ers bekend. Zes van de dertien mkb'ers hebben ervan gehoord en vier hebben er gebruik van gemaakt.

Gevestigde bedrijven geven aan deze regeling minder of niet interessant te vinden: zij hebben zelf hun netwerk en hebben geen behoefte aan bemiddeling door een innovatiemakelaar.

De innovatiemakelaars zijn voor de 4 geïnterviewde mkb'ers die van de regeling gebruik hebben gemaakt wel waardevolle verbinders geweest. Zij noemen hun inhoudelijke betrokkenheid, kennis van het netwerk, kennis van subsidiemogelijkheden, hulp bij het aanvragen van subsidies, het verduidelijken van de aanvraag wanneer dat nodig bleek, en het actief zoeken van sponsors en partners voor opschaling van innovaties.

Een van de mkb'ers geeft aan dat de kennissessies³ voor studenten die hij samen met de innovatiemakelaar organiseert een brede blik gaven op de sector en de uitdagingen die op een hoger niveau liggen, zoals duurzaamheid. Ook voor de jonge generatie, die over het algemeen meer openstaat voor duurzaamheid en innovatie is dat erg belangrijk. "Als mkb'er ben je vaak te veel gericht op je eigen bedrijfsprocessen. Zo'n brede blik helpt je om begrip te krijgen voor de ketenpartners en beter samen te werken."

³ Nota bene: deze kennissessies vinden niet plaats vanuit de TKI of de innovatiemakelaars.

Tot slot geeft een van de mkb'ers aan dat TKI innovatiemakelaars belangrijk zijn voor innovaties die te weinig draagvlak hebben omdat de urgentie of het probleem nog niet zichtbaar is.

2.3 Andere MIT-regelingen en subsidies

Andere regelingen die de mkb'ers gebruiken:

- MKB Idee Subsidie (bij oprichting van een van de bedrijven);
- Haalbaarheidssubsidie RVO (€50.000,-);
- PPS-regeling.

Twee respondenten zijn kritisch over de PPS-regeling van TKI Deltatechnologie, om de volgende redenen:

1. Onderzoeksinstituten zoals Deltares en TNO lijken het meeste te profiteren van deze regeling, waardoor innovatieve mkb-bedrijven geen gelijkwaardige positie krijgen in een consortium (de regeling wordt 'een feestje voor onderzoeksinstituten' genoemd).
2. De subsidievoorwaarden zijn voor het mkb erg ongunstig: deze bedraagt 50% van de totale onderzoekskosten, met een maximum van €60,- per uur.
3. Daarnaast wordt van de mkb-bedrijven verwacht dat ze een even grote "in kind"-bijdrage leveren als de subsidie die ze ontvangen. Bij innovatieve mkb-bedrijven is de financiële ruimte om zelf in onderzoek te investeren beperkt. Met de herziening van de regeling is ook duidelijker geworden hoe (private) deelnemers kunnen worden vergoed en is meer inzicht in de noodzaak van cash-bijdragen ontstaan. Zie eerder genoemd document.
4. Het is ook de vraag waarom onderzoeksinstituten hun R&D volledig betaald krijgen en het mkb dan nog moet bijdragen aan de output van diezelfde instituten. Onder deze voorwaarden is de regeling niet aantrekkelijk voor bedrijven, participeren ze niet of sporadisch, wat de toepasbaarheid van onderzoeksresultaten in de praktijk verschaalt.

Een van de respondenten zou graag zien dat in PPS-projecten het mkb subsidie kan ontvangen voor deelnamekosten. Het mkb heeft externe kosten voor bijvoorbeeld het maken en testen van apparatuur, die nu uit eigen zak betaald moeten worden.

5. Een andere respondent is kritisch over de MIT-regeling die 'voornamelijk geschikt lijkt te zijn voor startups of bedrijven met externe kapitaalinvesteringen.' Voor zelfredzame, middelgrote mkb-bedrijven die zelf hun onderzoek en innovatie financieren biedt deze MIT-regeling te weinig financiële ondersteuning. De respondent geeft aan dat slechts 35% van de onderzoekskosten worden vergoed en andere essentiële taken, zoals rapporten schrijven of vergaderingen niet. Deze mkb'er heeft na verkenning van de mogelijkheden van de MIT-regeling samen met een ander bedrijf uiteindelijk besloten om niet aan de regeling mee te doen omdat deze financieel verre van haalbaar bleek.

Europese subsidies (buiten TKI scope)

Wel heeft deze mkb'er veel succes gehad met het verwerven en benutten Europese onderzoeksprojecten, waarin ze samenwerken met zowel buitenlandse onderzoeksinstituten als andere bedrijven. Dit soort projecten bieden betere condities en sluiten beter aan bij de realiteit van het mkb. In tegenstelling tot de Nederlandse regelingen bieden Europese subsidies zoals de Research and Innovation Actions van de Europese Commissie vaak 100% vergoeding voor alle projectkosten, waardoor zowel mkb's als onderzoeksinstituten op gelijke basis kunnen deelnemen aan projecten. Ook het intellectueel eigendom wordt in deze regeling evenwichtig vastgelegd volgens de standaard consortium overeenkomst. Als een partij in een consortium aan een deel van het onderzoek werkt, dan wordt dat deel van het onderzoek automatisch het IP van die partij.

3 Toekomst TKI Deltatechnologie

3.1 De rol van het mkb in deltatechnologie-innovatie

Innovatie is voor veel mkb-bedrijven in de sector niet alleen interessant en essentieel voor hun voortbestaan, maar - meer dan ooit - essentieel voor de Nederlandse en andere delta's in de wereld. Immers, klimaatverandering en ruimtelijk-economische ontwikkelingen bieden dermate grote uitdagingen dat innovatie cruciaal is om letterlijk ons hoofd boven water te houden. Een op innovatie gericht ecosysteem met veel ruimte voor het mkb is daarom van het grootste belang.

Kenmerkend voor alle geïnterviewde mkb'ers is dat zij innovatie als voorwaarde zien voor het bestaan en blijven bestaan van hun bedrijf. Innovatie vormt niet alleen de kern van hun activiteiten maar ook de manier waarop ze zich kunnen onderscheiden in de markt. Mkb'ers zijn gespecialiseerd in niches, terwijl grootbedrijven zich doorgaans niet op een specifieke markt of technologie richten. Om concurrerend te blijven, moet het mkb steeds nieuwe toegevoegde waarde bieden. Het mkb heeft immers niet de optie om hun prijzen te verlagen, zoals het grootbedrijf wel kan door grotere volumes te produceren.

Een van de respondenten stelt dat het mkb een cruciale rol speelt in innovatie, vooral in een sector zoals de deltatechnologie, omdat grote bedrijven:

“niet goed zijn in innoveren. Die zijn te traag en te bureaucratisch, waardoor creatieve en ondernemende mensen er niet goed tot hun recht komen. Innovaties komen vaak voort uit kleinbedrijven, waar ondernemers flexibel zijn en snel kunnen schakelen.”

Deze respondent stelt dat grootbedrijven voornamelijk gericht zijn op kortetermijnresultaten en de slagkracht hebben om langdurige innovatietrajecten te ondersteunen. Op hun beurt nemen de grootbedrijven vaak wel de innovaties van kleinbedrijven over zodra deze succesvol zijn. Dit kan voordelen hebben, zoals schaalvergroting, maar het leidt ook vaak tot het stopzetten van projecten als ze niet snel genoeg resultaten zien. Dit is een van de redenen waarom het mkb ondersteuning nodig heeft om te kunnen blijven innoveren.

Een punt dat ook andere geïnterviewden maken, is dat innovatie een manier is om te overleven in een competitieve markt. Dit voortdurend innoveren is echter een zoektocht die lang niet altijd succesvol is. Die zoektocht kost ook veel energie: “Als je voorop loopt, dan ontstaat er een levenslange marathon,” aldus een van de respondenten.

Bij die 'levenslange marathon' kan het mkb zeker hulp gebruiken. Voor verschillende onderwerpen hebben de geïnterviewden hun behoeften uitgesproken. Deze behoeften hebben we in de volgende paragrafen van dit hoofdstuk gegroepeerd. Daarnaast hebben de geïnterviewden suggesties gedaan aan het TKI Deltatechnologie, die niet directe 'behoeften' zijn, maar wel richtinggevend kunnen zijn voor het bestuur. Deze suggesties hebben we samengevat in de daaropvolgende paragrafen van dit hoofdstuk.

3.2 Behoeften mkb

3.2.1 Budget, aanvraagprocedure, experimenteerruimte en ondernemersrisico

Voor de meeste mkb'ers is een startsubsidie en experimenteerruimte onmisbaar. Vaak hebben zij een levensvatbaar idee, maar geen middelen om het idee te beproeven. De mkb'ers geven aan veel behoefte te hebben aan haalbaarheidssubsidies (de mogelijkheden van RVO worden expliciet genoemd) en experimenteerruimte (een van de mkb'ers noemt expliciet Rijkswaterstaat, die voor zijn innovatie experimenteerruimte in de IJssel heeft aangeboden).

Specifieke wensen t.a.v. subsidiemogelijkheden en experimenteerruimte:

Meer gelijkwaardigheid mkb-onderzoeksinstituten (zie ook punt 4)

Een van de respondenten uit kritiek op de voorgangers van de PPS-Innovatieregeling samenwerkingsregeling (zie ook punt 2.3), waarvan onderzoeksinstituten zoals Deltares en TNO het meest lijken te profiteren. Voor het mkb krijgen slechts 50% van de totale onderzoekskosten vergoed, met een maximum van €60,- per uur. Daarnaast wordt van de mkb-bedrijven verwacht dat ze een even grote "in kind"-bijdrage leveren als de subsidie die ze ontvangen, terwijl bij innovatieve mkb-bedrijven de financiële ruimte om zelf in onderzoek te investeren beperkt is.

- *Vraag aan TKI Deltatechnologie: Waarom krijgen onderzoeksinstituten hun R&D volledig betaald en moet het mkb dan nog bijdragen aan de output van diezelfde instituten?*
- *Deze mkb'er pleit voor een meer gelijkwaardige regeling in Nederland waaraan innovatieve mkb-bedrijven op dezelfde manier kunnen deelnemen als de kennisinstituten, en dus ook een beter subsidiepercentage krijgen, bijvoorbeeld zoals mogelijk gemaakt door de Europese Commissie.*

Vereenvoudigen

Mkb'ers zijn vaak niet op de hoogte van bestaande subsidieregelingen en lopen aan tegen ingewikkelde aanvraagprocedures. Een aantal mkb'ers maakt om die reden gebruik van een subsidieadviseur.

Een andere geïnterviewde heeft twee keer geprobeerd deze subsidie aan te vragen, maar ondanks dat hij dacht dat zijn innovaties zeer vernieuwend waren, kreeg hij de subsidie niet toegekend (via een andere route kreeg hij wel subsidie, en bleek de innovatie zeer succesvol te worden). Het mislopen van de aanvraag bij de MIT regeling kwam deels door bureaucratische hindernissen, zoals regionale verschillen in beschikbaarheid van subsidies, maar vooral doordat het aanvraagproces van het TKI Deltatechnologie zeer complex was. De respondent geeft aan dat het veel tijd en moeite kostte om de aanvraag van vaak wel tientallen pagina's in te dienen.

- *Oproep van het mkb aan het TKI Deltatechnologie is om de subsidieregelingen beter toe te lichten, te vereenvoudigen en meer begeleiding bij de aanvraag mogelijk te maken, of een pitchmogelijkheid te bieden zoals het televisieprogramma Dragons' Den.*

Meer begeleiding

- *Vanwege de complexiteit van de aanvraagprocedures: organiseerinformatiebijeenkomsten waar TKI-adviseurs mkb'ers direct de weg wijzen (wat kan wel/niet, waar moet je zijn, hoe moet je het aanpakken?);*
- *Zorg voor begeleiding bij het aanvragen van de subsidie;*
- *Zorg voor betere informatie en begeleiding bij het vinden van de juiste instanties. Kunnen accountants hierin een rol spelen, door ondernemers te informeren over subsidies en andere regelingen, net zoals ze doen met fiscale regels?*

Meer maatwerk en vrijheden (zie ook punt 1)

Een van de mkb'ers geeft aan gebruik te hebben gemaakt van de (RVO) MIT-samenwerkingssubsidie. Die draagt voor (maar) 25% bij aan de totale kosten. Om op te schalen moest de mkb'er samenwerken met leveranciers, die niet voor 25% in het project zaten, maar voor de volle 100%. Ook werd aan de samenwerking een verhoudingspercentage van 30/70 gekoppeld, maar de mkb'er had met geen enkele leverancier een samenwerking in deze verhouding. Deze subsidievorm paste dus niet bij dit project. Hij zou de vrijheid moeten kunnen hebben om de diensten en producten die nodig zijn voor opschaling uit het budget te kunnen betalen en er zelf ook nog genoeg over te houden om van te leven.

- *Advies: wees bereid om bij subsidies voor het mkb meer maatwerk en vrijheden te accepteren.*
- *Reflectie: Ook in de PPS-I regeling gelden maximale vergoedingspercentages ook voor ingekochte materialen. Door een onderzoeksorganisatie, die een hoger maximaal percentage kan ontvangen, kent biedt inkoop door een onderzoekorganisatie mogelijk een oplossing.*

Werkkapitaal

In de opschaling van de operaties ontbreekt het mkb'ers vaak aan werkkapitaal. Ze zijn te klein om in hun groei (waarbij veel kosten voor de baten gaan) altijd genoeg kapitaal beschikbaar te hebben. Dat zorgt voor onrust en te weinig focus.

- *Kan TKI Deltatechnologie het mogelijk maken om één plan in te dienen waarmee een mkb-bedrijf subsidie aanvraagt om meerdere onderzoeken tegelijk te doen?*
- *Kan het mkb in PPS-projecten subsidie ontvangen voor deelnamekosten, omdat het mkb externe kosten maakt voor bijvoorbeeld het produceren en testen van apparatuur, die nu uit eigen zak betaald moeten worden?*
- *S.v.p. meer aandacht voor hoe subsidies praktisch uitgevoerd worden, zodat ondernemers niet in financiële moeilijkheden komen door de timing van betalingen (voorfinanciering van grote bedragen is voor mkb'ers vaak lastig).*

Meer publiek-private samenwerking, andere financieringsvormen

Ook aan de voorkant van projecten is publiek-private samenwerking gewenst. Dat vraagt om een financieringsvorm die past bij vernieuwend ondernemen. Twee mkb'ers vinden nadrukkelijk dat het TKI Deltatechnologie meer zou kunnen doen om ketensamenwerking binnen Nederland te stimuleren. Het zou volgens hen vanzelfsprekend moeten zijn dat mkb-bedrijven samen met overheden en onderzoeksinstituten aan tafel zitten om een gezamenlijke strategie te ontwikkelen (zie ook 3.2.6, Visie).

Opvangen van ondernemersrisico's

Een van de (gevestigde) mkb'ers geeft aan dat er heel veel waardevolle ideeën 'op de plank liggen', maar dat eigen R&D-trajecten pas worden gestart nadat onderzocht is of deze haalbaar zijn en goed passen bij het bedrijf. Verdere uitwerking brengt in veel gevallen te veel risico's met zich mee.

- *Vraag aan het TKI Deltatechnologie: is er een soort vangnet in de vorm van een ontwikkelgarantieregeling van de overheid mogelijk, waarbij bedrijven een deel van hun investering terugkrijgen als de innovatie niet slaagt?* De overheid zou dan bij mislukte innovaties toegang kunnen krijgen tot de ontwikkelde kennis en data, die waardevol kunnen zijn voor toekomstige toepassingen. Dit zou kunnen helpen om heel risicovolle innovaties toch van de grond te krijgen.
- Kan TKI Deltatechnologie vangnet zijn voor het gat dat ontstaat tussen subsidiering van productontwikkeling en de uiteindelijke productlancering?

Bundeling onderzoeksmogelijkheden voor studenten

In The Green Village en de WaterStraat kunnen innovatieve bedrijven onderzoek in proefopstellingen laten uitvoeren door studenten van Hogeschool Rotterdam en de TUDelft. Een van de respondenten ziet ruimte voor verbetering in deze vorm van ondersteuning, waarbij het TKI Deltatechnologie misschien een rol kan spelen:

1. *Beschikbaarheid van de studenten (vaak zijn studenten alleen beschikbaar in bepaalde periodes, terwijl proeven soms juist in andere delen van het jaar moeten worden uitgevoerd);*
2. *Universiteiten zijn vaak gericht op fundamenteel onderzoek, terwijl mkb-bedrijven meer gebaat zijn bij praktische oplossingen. Een oplossing zou kunnen zijn om de onderzoeken te bundelen voor meerdere bedrijven, zodat de studenten een breder en aantrekkelijker onderzoek kunnen doen;*
3. *Meer onderwijsprogramma's gewenst die studenten praktisch voorbereiden op innovaties, zoals die in De Green Village, zodat ze beter zijn uitgerust om onderzoek uit te voeren.*

3.2.2 Bemiddeling

Omdat er in de Deltatechnologie vaak sprake is van technische innovaties door ingenieurs die niet geschoold zijn in ondernemen, is voor die doelgroep bemiddeling vanuit de regelingen van het TKI nog steeds zinvol. Dan gaat het niet om het zelf aanbieden van kennis ('leer een bedrijfsplan schrijven'), wat in het verleden wel is gedaan, maar puur om bemiddeling en voorlichting. Andere mkb'ers geven aan dat ingangen bij potentiële klanten van grote waarde zijn. Hiervoor zijn belangrijk:

Netwerkactiviteiten:

1. De netwerkevents van VPdelta, waar overheden en bedrijfsleven elkaar ontmoeten;
2. De proeftuin van duurzame innovaties van The Green Village, waar overheden langskomen om te zien wat voor klimaatmaatregelen er mogelijk zijn in bijv. stedelijk gebied;
3. De bemiddeling van de trekker van MIT Netwerkactiviteiten om bedrijven in contact te brengen met bijv. gemeenteambtenaren die een oplossing zoeken voor een vraagstuk, andere potentiële opdrachtgevers, of bedrijven waarmee samenwerking mogelijk interessant kan zijn.

3.2.2.1.1 Innovatiemakelaars:

4. De bemiddeling van innovatiemakelaars om bedrijven in contact te brengen met potentiële opdrachtgevers of samenwerkingspartners;
5. Ondersteuning van de innovatiemakelaars bij het opzetten van allianties en het lobbyen bij het ministerie wordt als effectief ervaren.

Het merendeel van de geïnterviewde mkb'ers maakt hierbij gebruik van MIT Netwerkactiviteiten en/of MIT Innovatiemakelaars, hoewel de meeste mkb'ers niet op de hoogte zijn dat het TKI Deltatechnologie deze regelingen financiert.

Zij noemen ook andere regelingen zoals de MIT Haalbaarheid en de MIT R&D.

3.2.2.1.2 Geen behoefte aan bemiddeling, maar...

Niet alle mkb'ers hebben behoefte aan bemiddeling. Een aantal 'gevestigde' mkb'ers geven aan geen gebruik te maken van de MIT-regelingen netwerkactiviteiten/innovatiemakelaars omdat ze voldoende ingangen via hun eigen netwerk hebben. Zij vinden de ondersteuning door innovatiemakelaars en netwerkactiviteiten meer geschikt voor jongere, onervaren ondernemers. Zij hebben daarentegen behoefte aan meer oog voor en investeringen in de lange termijn en ondersteuning van innovaties in een breder geheel.

Een ander voorbeeld van gewenste bemiddeling voor deze groep mkb'ers laat zich schetsen aan de hand van onderstaande casus:

In opdracht van de overheid ontwikkelt een bedrijf een product, dat bedoeld is voor jarenlange monitoring van bepaalde grondcondities. Als er wensen zijn om deze systemen aan te passen zoals het invoeren van Europese plaatsbepalingssoftware, dan is daar vaak geen budget voor beschikbaar en wordt van het bedrijf verwacht dat ze deze aanpassingen zelf financieren.

Vraag aan TKI: kan het TKI Deltatechnologie hier een bemiddelende rol in spelen?

3.2.3 Vergroten draagvlak

De innovatiemakelaars worden expliciet genoemd vanwege hun betekenis voor innovaties die te weinig draagvlak hebben wanneer de urgentie of het probleem nog niet zichtbaar is.

De mkb'ers met meer ervaring hebben niet direct behoefte aan de innovatiemakelaars om hen te helpen met draagvlakvergroting, maar wel aan visie en aan ondersteuning die ervoor zorgt dat hun innovatie in een breder geheel past, gericht op het mogelijk maken van innovaties.

3.2.3.1.1 Vraag aan het TKI Deltatechnologie: financiële ondersteuning pilots

Innovaties hebben over het algemeen een lange tijd nodig voordat ze grootschalig kunnen worden toegepast, en gemeenten hebben die tijd niet en zijn vaak terughoudend om nieuwe technologieën direct te omarmen.

- *Kan het TKI Deltatechnologie gemeenten stimuleren om vaker pilots uit te voeren, bijvoorbeeld door hen financieel te ondersteunen? Dit zou mkb-bedrijven helpen om hun innovaties sneller op grotere schaal toe te kunnen passen.*

3.2.4 Samenwerking

Intensiveren samenwerking kennisinstellingen

Een aantal respondenten geeft aan behoefte te hebben aan samenwerking met een onafhankelijk kennisinstituut als KWR of Deltares om onderzoek te doen naar de meerwaarde van hun innovaties op de lange termijn, toepasbaarheid, certificering en mogelijkheden voor opschaling. In een aantal gevallen is ook behoefte aan juridisch advies, wanneer bestaande wetgeving innovaties 'in de weg zit' of zelfs geheel ontbreekt (denk aan Hemel(s)Water van Water Innovation Consulting of de regenwateroplossingen van FieldFactors).

- *Kan het TKI Deltatechnologie een rol spelen in de certificering van innovaties?*

Meer samenwerking 'aan de voorkant'

Een aantal mkb'ers pleit ervoor om aannemers in de driehoek opdrachtgever, ingenieursbureau en aannemer vaker en eerder bij projecten te betrekken, zodat ze kunnen meedenken over de mogelijkheden voor duurzamer materieel en nieuwe technieken. Vaak zijn de plannen al gemaakt als zij worden ingehuurd, waardoor het moeilijk wordt om nog innovatieve of duurzame ideeën toe te voegen. Er zijn contractvormen waarmee dit kan, maar opdrachtgevers zijn daar soms terughoudend in.

Een succesvol voorbeeld van zo'n samenwerking is een raamcontract met Waterschap Rijnland. Hierbij werken vijf aannemers samen om 50 tot 60 poldergemalen te bouwen. In dit contract delen ze kennis met elkaar, wat tijd en geld bespaart. Dit maakt het werk ook aantrekkelijker voor jonge mensen, omdat ze in een omgeving werken waar kennisuitwisseling en innovatie centraal staan.

Vraag aan TKI: kan deze manier van werken vaker worden toegepast in de sector? Het zou mooi zijn als met hulp van TKI Deltatechnologie dit soort processen gefaciliteerd en geborgd kunnen worden door sectorbreed ervaringen met elkaar te delen en van elkaar te leren.

Beoordelingscriteria

De mkb'ers geven aan behoefte te hebben aan zowel ruimere als duidelijkere beoordelings- en evaluatiecriteria voor toekenning van subsidies. Een van de mkb'ers refereert aan een fenomeen

dat hij in de praktijk tegenkomt of van hoort: partijen die subsidies van max € 25.000,- ontvangen waar geen voorwaarden en verplichtingen aan verbonden zijn (“want onder de €25.000,-”), en waar mensen bij wijze van spreken van op vakantie gaan. Dat er aan de ene kant totaal geen controle is en aan de andere kant zulke beperkende voorwaarden gelden.

Dezelfde mkb'er merkt op dat sommige populaire subsidies zich meer op de Randstad richten en minder op de regio (Prins Constantijn Challenges); hij pleit voor meer focus op de regio.

NB: Mkb'ers hebben doorgaans geen grote buffers en zijn in hun levensonderhoud afhankelijker van subsidies dan het grootbedrijf. Vraag aan het TKI Deltatechnologie: kunnen aanvragen minder 'machinaal' worden georganiseerd? Kan het TKI meer rekening houden met de menselijke maat? (Bijv. na sluiting van de subsidieronde wordt er nooit meer omgekeken naar de 'afgewezen' mkb'ers, die soms alleen maar op tijdstip van indienen (vol is vol) en niet op inhoud worden afgewezen).

3.2.5 Visie

3.2.5.1.1 Meer visie en realiteitszin

Twee ondernemers geven aan dat ze visie en realiteitszin bij de overheid missen. Als voorbeeld wordt een aanbestedingsproject in de Krimpenerwaard genoemd, waar het geboden budget niet reëel is. Een ander voorbeeld is het onderwerp 'toepassing van klei in het veenweidegebied' waar volgens de ondernemer momenteel acht verschillende partijen bezig zijn met dezelfde onderzoeksvragen.

- Waarom zouden die onderzoeksvragen niet gecombineerd kunnen worden in één groot onderzoek? Waarom wordt daar niet meer sturing aan gegeven? “Iedereen vertelt zijn eigen verhaal, maar niemand luistert naar het gezamenlijke verhaal.”

3.2.5.1.2 Overheid en markt meer samen optrekken

Ook zouden de overheid en de markt meer met elkaar moeten optrekken, ondanks de problemen die dat oplevert gezien het geldende inkoopbeleid. Er zijn genoeg opgaven en er is veel potentieel in het mkb. De rol van mkb-bedrijven in innovatie is enorm. Het zijn gedreven kleine ondernemers die minder worden beperkt in hun gedachtenpatronen. Geld en begeleiding is vaak een issue.

3.2.5.1.3 Meer samenwerking in de keten

Een andere mkb'er geeft aan veel samen te werken met andere mkb-bedrijven om ketens van gespecialiseerde diensten te vormen. Deze samenwerking stelt hen in staat om gezamenlijk producten en diensten te ontwikkelen die ze aanbieden aan hun klanten, zowel nationaal als internationaal. Deze mkb'er noemt het een 'gemiste kans' dat Nederlandse mkb-bedrijven en onderzoeksinstellingen zelden samenwerken binnen Europese projecten. In tegenstelling tot de meeste Nederlandse regelingen (niet alle), stimuleren de Europese subsidies juist internationale samenwerking, wat volgens de mkb'er essentieel is voor de expansie van de Nederlandse waterkennis naar het (verre) buitenland.

- TKI Deltatechnologie zou meer kunnen doen om deze ketensamenwerking binnen Nederland te stimuleren. Dit zou niet alleen de innovatiekracht binnen Nederland versterken, maar ook de positie van Nederlandse bedrijven op de internationale markt

verbeteren. Veel mkb-bedrijven in de watertechnologie- en deltatechnologiesector kunnen vanwege hun innovatievermogen en kennis van niches binnen de markt waardevolle input leveren voor de ontwikkeling van nieuwe en schaalbare innovaties.

- Kan het TKI Deltatechnologie stimuleren of zelfs initiatief nemen voor het samenbrengen van mkb-bedrijven, overheden en onderzoeksinstellingen voor het ontwikkelen van een gezamenlijke strategie?
- Breng de Nederlandse regelingen meer in lijn met Europese programma's, die veel beter zijn afgestemd op de behoeften van innovatieve bedrijven en door hun constructie zich richten op een gelijkwaardig speelveld tussen onderzoeksinstituten, bedrijven en overheden.
- Oproep aan TKI Deltatechnologie: meer sturen op samenwerking in de driehoek van onderzoeksinstellingen, innovatieve bedrijven en overheid en op die manier het Nederlandse potentieel op het gebied van deltatechnologie beter te benutten, zowel nationaal als internationaal.

Een van de geïnterviewden vindt dat het mkb meer betrokken zou moeten worden bij beleidsvorming over klimaatadaptatie en duurzaamheid. Ze geeft aan dat ondernemers vaak als verkopers worden gezien, terwijl zij juist waardevolle input kunnen leveren op het gebied van klimaatadaptatie en andere duurzaamheidsvraagstukken. "Mkb'ers denken in oplossingen en niet in problemen." Net als de andere geïnterviewden benadrukt deze mkb'er dat creatieve ondernemers niet enkel gericht zijn op winst, maar vanuit een bredere visie werken om bij te dragen aan duurzame oplossingen.

Deze geïnterviewde vindt ook dat waterkwaliteit binnen Nederlands beleid te weinig aandacht krijgt, terwijl het een belangrijk en groeiend probleem is:

- S.v.p. meer focus op dit thema waterkwaliteit binnen de regelingen van TKI Deltatechnologie en extra middelen voor innovaties op dit gebied (NB: in andere landen, zoals Duitsland en België, gelden al veel strengere regels voor het beheer van waterkwaliteit, terwijl Nederland achterloopt. Er zijn in Duitsland veel uitgebreidere testmogelijkheden, waarvan deze ondernemer gebruik heeft gemaakt om haar innovatie gecertificeerd te krijgen. Ze werkt inmiddels samen met een Duitse betonfirma die nu gebruik maakt van haar systeem terwijl zij hun zuiveringssysteem toepast).

Een andere respondent ziet dat de belangstelling voor innovatie met Artificial Intelligence groot is, maar waarschuwt ervoor om op te passen met het subsidiëren van proefballonnetjes: als er geen praktische toepassing is, blijft dat vooral luchtfietsserij:

- Pas AI vooral praktisch toe in bestaande projecten.

3.2.6 Overgang mkb – grootbedrijf

Wanneer mkb-bedrijven snel groeien en daardoor formeel onder 'grootbedrijf' komen te vallen, ontstaat er onduidelijkheid over hun toegang tot subsidies van lopende en toekomstige projecten. Wanneer ben je nou wel en niet mkb? Dat blijkt een grijs gebied te zijn. Als het bedrijf

voorheen kon profiteren van innovatievouchers en advies via innovatiemakelaars, droogt deze ondersteuning op, omdat het niet langer als mkb wordt gezien.

- Gewenst: meer duidelijkheid en begeleiding van TKI Deltatechnologie in deze overgangsfase. “Het zou mooi zijn als je als mkb aan boord stapt, dat er een garantie is dat je tot het einde van de rit ook als mkb behandeld en bekeken wordt.”
- Met name bedrijven die hun mkb-status verliezen hebben behoefte aan betere informatie en begeleiding bij het vinden van de juiste instanties.

3.3 TKI Deltatechnologie t.o.v. andere subsidiënten

De meerderheid van de respondenten is positief over de manier waarop de overheid het bedrijfsleven ondersteunt via het Topsectorenbeleid. Zij zien dat het TKI Deltatechnologie bedrijven helpt om boven op de markt en de ontwikkelingen te blijven zitten en kennis te delen, omdat dat soms erg lastig is als partij alleen.

Twee mkb'ers met veel ervaring in de waterwereld geven aan relatief weinig gebruik te maken van de regelingen van het TKI Deltatechnologie (en dan voornamelijk indirect, bijvoorbeeld als samenwerkingspartner van een kennisinstituut). Zij geven aan de mogelijkheden van het TKI Deltatechnologie beperkt te vinden door:

1. Het ontbreken van een visie op de lange termijn met bijbehorende prioriteiten, budgetten en voorwaarden;
2. Het ontbreken van passende regelingen voor mkb-bedrijven die vooral een investeringspartner zoeken om de volgende stap in het innovatieproces te kunnen zetten, bijv. richting opschaling.

Een van deze respondenten geeft aan wel gebruik te maken van de RVO-regelingen binnen de Topsector Energie, zoals het EAP (Early Adaptors Projecten) en het BEAP (Bundled Early Adaptor Projects), en het RVO-programma Partners voor Water. Hij adviseert het TKI Deltatechnologie een voorbeeld te nemen aan de EAP-aanpak:

1. TKI Deltatechnologie verstrekt momenteel alleen subsidie voor kennisontwikkeling bij universiteiten, terwijl in de PPS-projecten van Partners voor Water en de EAP ook budget is voor onderzoek en opschaling van producten voor mkb'ers (waarmee onkosten dus ook vergoed zijn). Kan in PPS-projecten het mkb subsidie ontvangen voor deelnamekosten? Bijv. om externe kosten voor bijvoorbeeld het maken en testen van apparatuur te dekken?
2. Ander voordeel van de EAP-projecten van het TKI Energie is dat deze projecten alleen doorgaan als de procesindustrie erachter staat. Daarbij gaat de subsidie zowel naar de ondernemer als naar de onderzoeksinstellingen, en wordt het project extern geëvalueerd. Zo weet je zeker dat je een kwalitatief goed project hebt. Dit instrument mist de respondent bij TKI Deltatechnologie.

3.4 Communicatie en informatievoorziening

Enkele mkb'ers werken samen met een subsidieadviseur, die hen op de hoogte brengt van de verschillende subsidieregelingen. Andere bronnen van informatie zijn de nieuwsbrieven van RVO en de Subsidiewijzer. Bedrijven die geen adviseur hebben weten vaak niet van het bestaan van TKI Deltatechnologie. Er blijven op deze manier veel onontdekte innovaties op de plank liggen.

Een van de ondernemers heeft TKI Deltatechnologie gevonden op het internet, maar vond de geboden informatie niet gebruiksvriendelijk (o.a. een lijst van documenten zonder toelichting hoe deze te gebruiken). Hij is ook een keer naar een presentatie van TKI Deltatechnologie geweest, maar vond de uitleg stroperig en vrij ingewikkeld. Het zou fijn zijn als er een tastbaar stappenplan zou zijn, en er via duidelijke buttons een aanvraag ingediend kan worden, in plaats van een mailverzoek voor het ontvangen van een document waarmee de aanvraag gedaan kan worden.

Een betere communicatie en informatievoorziening kunnen ondernemers helpen om inzicht te krijgen in geboden subsidiemogelijkheden en de (door hen als ingewikkeld ervaren) procedures te begrijpen. Aandachtspunt hierbij is wel dat de voorwaarden en selectiecriteria helder moeten worden gecommuniceerd, om een toestroom van te gemakkelijk aangevraagde subsidies te voorkomen.

- Voorlichting: Iemand vanuit TKI Deltatechnologie die aanwezig is bij meetings om direct aan te geven wat wel/niet, en in wat voor mate bepaalde activiteiten onder een mogelijke subsidie kunnen vallen.
- Graag begeleiding bij het aanvragen van de subsidie. En een pleit voor een duidelijkere uitleg over de subsidiemogelijkheden van TKI Deltatechnologie met concrete voorbeelden.

3.5 Interne organisatie

3.5.1 Onderlinge afstemming

Onderling contact tussen de adviseur netwerkactiviteiten en de innovatiemakelaar vindt nu eigenlijk niet plaats. Het zou goed zijn om twee keer per jaar met elkaar te delen wat er in ieders netwerk speelt om kruisbestuiving te kunnen bevorderen en beter te zorgen voor spreiding van de activiteiten over Nederland.

3.5.2 Focus en structuur

Het overleg met het bestuur zou ook meer gestructureerd en inhoudelijker kunnen zijn. Geef aan welke trends vanuit TKI worden gezien, welke prioriteiten op de lange termijn worden gesteld, en welke thema's voor het TKI daarom belangrijk zijn.

3.5.3 Budget

Het budget voor de netwerkactiviteiten (€ 33.000 per jaar) is toereikend. Daarmee kunnen 33 ondernemers worden bereikt. Met meer evenementen organiseren bereik je niet per se meer ondernemers. Het budget wordt gericht ingezet voor events van VPdelta die goed passen bij TKI Deltatechnologie.

Via de MIT-regelingen kunnen ondernemers nu aanspraak maken op ofwel 20k ofwel 300-500k. Daartussen zit een gat (er is geen mogelijkheid voor een bedrag tussen de 40-80k, terwijl dat het benodigde budget is voor bijv. proefopstellingen).

3.5.4 Evaluatie en verantwoording

De organisator van de MIT netwerkactiviteiten geeft aan dat er weinig inhoudelijk contact is met RVO. Controle lijkt de goedkeuring van de rapportage te zijn. Dat zou beter kunnen. Drie jaar geleden werd een invulling niet goedgekeurd omdat VPdelta vooral inzet op de koppeling met potentiële klanten en RVO vooral op onderling netwerken. Dat lijkt nu weer anders te zijn. Het is ieder jaar weer afwachten welke vragen hij krijgt van RVO. Het zou fijn zijn om te weten wat het doel van deze regeling is en hoe deze ingezet moet worden. (Huidige interpretatie doelstelling: 1. het verbinden van MKB-ondernemers met potentiële klanten, 2. hen informeren over de mogelijkheden op het gebied van de MIT Haalbaarheid en MIT R&D, en 3. hen introduceren in business development netwerken).

Voor MIT Netwerkactiviteiten zijn er geen inhoudelijke targets behalve het bereiken van 33 ondernemers (handtekeningen van aanwezigheid). De trekker van MIT Netwerkactiviteiten houdt zoveel mogelijk bij wat de ondernemers doen met de informatie die ze via de netwerkactiviteiten krijgen, maar dat is lastig een op een te bewijzen of aan te voeren in een verantwoording. Wel worden succesvolle trajecten actief gedeeld met de community, om te inspireren en te laten zien wat de ondersteuning kan opleveren.

Een andere kanttekening is dat innovatie vaak een dermate lang traject heeft dat het lastig is om in de verantwoording aan te tonen waar de steun van TKI Deltatechnologie precies toe geleid heeft. Misschien is het een idee om in de verantwoording stil te staan bij de verschillende lessen die geleerd zijn, zodat deze kennis niet verloren gaat.

3.6 Positionering TKI in veranderend Umfeld

Het topsectorenbeleid heeft in de loop der jaren een ontwikkeling meegemaakt. In eerste instantie lag de focus op kennis en innovaties, die directe economische voordelen moesten opleveren. Dit beleid werd omgezet naar meer missiegedreven programma's. Op dit moment is er weer een kentering gaande naar een meer industriegebreven politiek ("we moeten het eerst verdienen voordat we het kunnen verdelen"), waarbij men probeert om de goede elementen van 'het vorige beleid' te behouden en meer impact te creëren in de gouden driehoek op het gebied van de Human Capital Agenda, de Internationaliseringsagenda en de Innovatieagenda.

Deltatechnologie i.r.t. maritiem en watertechnologie

De overheid onderkent dat de maritieme industrie van vitaal belang is voor Nederland, en heeft hiervoor een Strategische Agenda Maritieme Maakindustrie opgesteld (door Marja van Bijsterveld). Dit beschrijft de bescherming van vitale waterinfrastructuur, ondersteuning van maritieme bedrijven en versterking van de sector. Andere voorbeelden van stimuleringsbeleid zijn Project Beethoven (gericht op versterking van ecosystemen rondom bedrijven zoals ASML) en het Groeiplan Watertechnologie (gericht op internationale export en innovatie binnen watertechnologie). Maar deze initiatieven zijn vooral gericht op de maritieme sector en de sector watertechnologie.

- *Ontwikkel dergelijk stimuleringsbeleid voor deltatechnologie.*

Kansen mkb thuishmarkt

Een zich ontwikkelende thuishmarkt is altijd goed voor de export. Voor mkb-bedrijven is het dus heel belangrijk dat die thuishmarkt genoeg kansen biedt. Vernieuwing en innovatie doe je namelijk het liefst dicht bij huis. Tegelijkertijd wordt de belangrijkste export vanuit deltatechnologie vooral door de grotere bedrijven als Boskalis gedaan. Ook zijn de opdrachtgevers in de deltatechnologie vaak overheden. Dat maakt het lastig om bepaalde innovatieregelingen goed in te vullen.

Focus op snelle en grootschalige realisatie

In het nieuwe beleid lijkt de focus te veranderen van kennis-kunde-kassa naar kassa-kunde-kennis. De kassa wordt belangrijk: voordat er verdeeld kan worden moet er eerst worden verdiend. Bij de maakindustrie zit veel technologische innovatie: zorg voor vestigingsbeleid en financieringsbeleid.

Er zal ook meer gefocust worden op hogere TRL levels bij innovatie (dichter bij marktintroductie) om een antwoord te hebben op ontwikkelingen in de buitenlandse markt (China en de Verenigde Staten). Het mkb kan hierin een hele belangrijke schakel zijn, juist omdat ze zo flexibel zijn.

Oproep voor vervolg topsectorenbeleid

- Brede aandacht voor het WTEX10 programma, ('export-maal-10'), dat erop gericht is om mkb'ers effectiever te maken in zaken doen in het buitenland;
- Behoud de signaalfunctie van de topteams (via het topsectorenbeleid spraken ministeries direct met de ondernemers en niet alleen met de brancheverenigingen).

4 Reflectie van het TKI op de bevindingen

De interviews in het kader van dit behoeftenonderzoek hebben belangrijke inzichten opgeleverd. Het mkb dat gebruik heeft gemaakt van netwerkactiviteiten en innovatiemakelaars zijn positief over de activiteiten. Dat deze activiteiten via de TKI liepen is minder bekend.

Naast behoefte aan netwerkactiviteiten en innovatiemakelaars, is duidelijk dat voor veel mkb ondersteuning bij alle fases van onderzoek tot valorisatie wenselijk is.

De inhoudelijke focus (missie) van het TKI is het bevorderen van innovatie in de sector 'deltatechnologie' in het algemeen en de maatschappelijke uitdaging 'Landbouw-Water-Voedsel) in het bijzonder. Binnen deze maatschappelijke uitdaging zijn met name de volgende missies belangrijk, in volgorde van hoog naar laag en op basis van gefinancierde samenwerkingsprojecten.

- Missie 6: Veilige en weerbare delta
- Missie 3: Vitaal landelijk gebied in een klimaatbestendig Nederland
- Missie 5: Duurzaam en veilig gebruik van de Noordzee en andere grotere Wateren
- Missie 1: Veerkrachtige natuur

Projecten moeten bijdragen aan deze missies. Verdergaande focus is onwenselijk om kansrijke innovaties te kunnen blijven steunen. De TKI reserveert soms middelen voor onderwerpen van groter belang.

Aan het begin van dit document is toegelicht waar de TKI van is: Het zwaartepunt ligt op de uitvoering van de PPS-Innovatieregeling. Het karakter van de regeling was sterk gericht op het maximaliseren van de private bijdrage, omdat hiermee de subsidiepot wordt gevuld. De middelen zijn zeker in het verleden geoormerkt voor partijen die veel werk hebben verzet om de TKI subsidiepot te vullen. Het ‘trekkingsrecht’ van deze partijen betekent ook dat deze partijen zelf richting geven aan het onderzoek en de consortia, waardoor de toegankelijkheid voor anderen is beperkt. De verwarring over de PPS regeling is verder vergroot doordat elke TKI vrijheid heeft bovenop de regeling aanvullende eisen en werkwijzen de implementeren en/of ook over andere middelen met weer andere regels beschikken. TKI Deltatechnologie oormerkt inmiddels 30% van de middelen speciaal voor projecten met groot bedrijfsbelang in het kader van ‘bedrijfsleven aan het stuur’ en stimuleert partijen om meer nadruk te leggen op samenwerking en co-creatie. Desalniettemin is een zo groot mogelijke bijdrage van het bedrijfsleven belangrijk omdat dit een belangrijke graadmeter is voor de beleidsmakers.

Feit is dat bedrijven ook in de PPS-Innovatieregeling financieel tegemoet gekomen kunnen worden, binnen de grenzen van de staatssteunregels. Omdat staatssteunregels niet gelden voor organisaties die niet-economische activiteiten uitvoeren, zoals kennisinstellingen, kunnen deze organisaties daardoor een hogere vergoeding krijgen. Dit leidt tot de benoemde onbalans in projecten. Dat de EU hogere vergoedingen hanteert heeft alles te maken met het feit dat de staatsteunregels niet van toepassing zijn voor de EU. Maar ook de EU maakt onderscheid, bijvoorbeeld in *Innovation Actions*. Het TKI zal bij toekomstige herziening van de PPS-Innovatieregeling ervoor strijden om de uitzonderingsruimte die de EU staatsteunkaders voor bedrijven bieden maximaal te benutten.

Het uurtarief van 60€ wordt vaak gebruikt omdat het een tarief is waarbij “geen vragen worden gesteld”. Het is echter ook mogelijk te werken met “loonkosten plus vaste-opslag-systematiek” of “Integrale kostprijs systematiek”.

Het TKI zal de opmerkingen over MIT regelingen waar het TKI geen rol in speelt, d.w.z. MIT R&D Samenwerkingsprojecten aan de uitvoerders van de regelingen doen toekomen. Dit betreft dan de machinale wijze van afhandelen van subsidies, vergoedingspercentages, mkb status-wisseling gedurende de looptijd, etc.

De beoordeling van de projecten die worden gefinancierd door de TKI vinden plaats op basis van een kort projectvoorstel en, sinds enkele jaren, een pitch. De beoordelingscommissie doet i.h.a. verbetervoorstellen. Het komt bijna niet voor dat projecten worden afgewezen.

De uiteindelijke begunstigde/klanten van innovaties in de deltattechnologie zijn vaak publiek. In veel projecten van de TKI nemen publieke partners deel: waterschappen, Rijkswaterstaat, gemeenten, etc. Dit is ook weerspiegelt in het kernteam en de programmacommissie van het TKI. Het TKI bevordert deze bredere samenwerking en ijvert ervoor dat in uitvoeringsprogramma’s ruimte wordt gecreëerd voor het testen van innovaties. In 2022 is een analyse uitgevoerd over het sluiten van de kenniscyclus⁴. De consortiumaanpak zeespiegelstijging⁵ is een mooi voorbeeld waar door het TKI een brede samenwerking is ontstaan die anders niet te realiseren

⁴ <https://tkideltatechnologie.nl/wp-content/uploads/2023/05/Rapportage-Sluiten-van-de-kenniscyclus-1.pdf>

⁵ <https://tkideltatechnologie.nl/2024/12/17/podcasts-consortiumaanpak-zeespiegelstijging-samenwerken-aan-een-van-de-meest-complexe-maatschappelijke-uitdagingen/>

was. Ook het nationaal groeifondsproject 110M€ NL2120⁶ initiatief is een samenwerking die mede door de TKI tot stand is gekomen.

Er zijn door de respondenten nog een aantal andere opmerkingen geplaatst, bijvoorbeeld over een mogelijk faciliterende rol tussen overheid en bedrijven, over certificering, risicofinanciering, etc. Dergelijke vraagstukken vallen buiten de scope van het TKI. Het ondernemersplein⁷ van de kamer van koophandel, subsidiewijzer van RvO⁸, regionale ontwikkelingsmaatschappijen⁹ en gespecialiseerde bureaus kunnen hierbij helpen. Ook de MIT-Innovatiemakelaars kunnen een rol spelen en via MIT-netwerkactiviteiten kan mogelijk ook een bredere training worden verzorgd.

5 Conclusie

Uit de waardevolle opmerkingen van de respondenten komt allereerst naar voren dat diegenen ie gebruik hebben gemaakt van MIT innovatiemakelaars en MIT netwerkactiviteiten hierdoor zijn geholpen. Het signaal van de kleinere bedrijven en startups dat er meer hulp nodig is, is luid en duidelijk, evenals het bericht dat de grotere bedrijven via hun eigen netwerk en in hun klantcontacten innoveren en juist weinig tot geen behoeften hebben waar TKI aan zou kunnen bijdragen.

Als initiatiefnemer van deze behoeftenscan heeft het TKI de deur geopend om naar het TKI te kijken om een grote rol in te spelen. Zoals uit de inleiding en de reflectie blijkt heeft de TKI beperkte middelen om naast de uitvoering van de PPS Innovatieregeling ook andere activiteiten te ontplooiën. De communicatie over de rol van de TKI in het speelveld kan en moet duidelijker. Dit trekt de TKI zich aan.

Conclusies relevant voor andere subsidiënten

Een aantal opmerkingen van de respondenten geldt niet voor het TKI Deltatechnologie, maar meer algemeen voor subsidieregelingen in Nederland waarvan het bedrijfsleven gebruik kan maken. Onderstaande conclusies zijn dan ook niet direct voor het TKI Deltatechnologie relevant, maar wel voor andere gremia die we van harte uitnodigen om de handschoen bij het lezen van dit rapport op te pakken:

1. Het belang van ondersteuning van innovaties in het mkb wordt groter door complexe en grote maatschappelijke opgaven zoals klimaatverandering. Een zich ontwikkelende thuishmarkt is altijd goed voor de export. Voor mkb-bedrijven is het dus heel belangrijk dat die thuishmarkt genoeg kansen biedt, vernieuwing en innovatie doe je namelijk het liefst dicht bij huis.
2. Er is grote behoefte aan meer publiek-private samenwerking, op verschillende punten in innovatietrajecten:
 - a. Aan de voorkant bij het bepalen van focus: waar is innovatie nodig, waarom, welke termijn?
 - b. Bij het formuleren van opdrachten aan het bedrijfsleven;

⁶ <https://www.nl2120.nl/>

⁷ <https://ondernemersplein.kvk.nl/>

⁸ <https://www.rvo.nl/onderwerpen/toelichting-op-subsidie-en-financieringswijzer>

⁹ [ROM's – De regionale ontwikkelingsmaatschappijen in Nederland](#)

- c. Door de regels van de overheid rond aanbestedingen is het moeilijk om al samen te werken in de aanbestedings-, plan- en ontwerpfase. Maak dat gemakkelijker;
3. Visieontwikkeling: verlies kansen niet aan het buitenland (certificering), stimuleer ketensamenwerking internationaal. Leidt tot versterking innovatiekracht en verbetering positie Nederlandse bedrijven op de internationale markt;
4. Subsidieregelingen en politiek beleid kennen vaak een te korte tijdsduur. Effecten van deltatechnologie-innovaties hebben meer tijd nodig dan 3-4 jaar. Meer betrouwbaarheid door een meerjarenplan waarbij ook geld wordt gereserveerd, en meer communicatie over focus en mogelijkheden;
5. Spiegel de aanpak t.b.v. toekomstbestendige innovaties rond deltatechnologie aan werkende voorbeelden (evt. in andere sectoren, zoals in de logistiek: Schiphol/ luchtvaartsector pakt meer regie en werkt met langetermijnplannen). Ontwikkel langetermijnscenario's en stem innovatiekeuzes daarop af, betrek mkb'ers daarbij, i.s.m. ministerie IenW;
6. Bied hulp bij het samenbrengen van de juiste partijen, waarmee een relevant onderzoek opgezet kan worden (bijv. samenwerking in de driehoek van onderzoeksinstituten, innovatieve bedrijven en overheid, en op die manier het Nederlandse potentieel op het gebied van deltatechnologie beter benutten, zowel nationaal als internationaal);
7. Respondenten willen graag in gesprek met bestuur over hoe de regeling in Nederland het innovatieve MKB beter kan ondersteunen.

Nota bene

- Het werk geeft voldoening wanneer er business uit voortkomt, als een ondernemer daadwerkelijk die stap verder kan zetten. Innovatieprojecten zijn in de regel erg onzeker (overheid is onbetrouwbaar) en duren lang. De MIT-subsidies helpen daarbij, maar op een zeker moment is het beter niet meer afhankelijk te zijn van subsidies.

Bronmateriaal

Documentstudie

- Blind, M., Israël, C., Koster, R., Wolf, F. *Jaarrapportages TKI Deltatechnologie 2014 – 2023*. Den Haag: TKI bureau Topconsortium voor Kennis en Innovatie (TKI) Deltatechnologie.
- Hertog, P. den, te Velde, R., Verhagen, P., Brands, D., Stabler, D., Deppe, K., Brouwer, E., Janssen, M. (2023) *Evaluatie van de Mkb-innovatie-stimulering Regio en Topsectoren (MIT)*. Utrecht: Dialogic – SEO.
- Oldenkamp, A., Koster, R. (2014) *MKB in the picture. MKB in relatie tot de topsectoren*. Den Haag: TKI bureau Topconsortium voor Kennis en Innovatie (TKI) Deltatechnologie.
- Website RVO (2024): www.rvo.nl
- Website TKI Deltatechnologie (2024) <https://tkideltatechnologie.nl/>
- Website The Green Village (2024)
- Website VPdelta (2024) <https://vpdelta.tudelftcampus.nl/>

Interviews

Aan de (1-op-1, online) interviews hebben de volgende bedrijven hun medewerking verleend:

1. Aquaflow
2. Bufferblock
3. Civiel 360
4. De Ruimte
5. Fast Hazard
6. Field Factors
7. FloodTags
8. Hatenboer-Water
9. Hemel(s)water
10. Hydrologic
11. KLAEI BV
12. Lintur
13. Nova Innova
14. Reef Systems
15. Rijkswaterstaat
16. Royal Eijkelkamp
17. VPDelta