Uitgangspunten bij de beoordeling

Vertrouwen en positieve grondhouding

De beoordelaar gaat uit van de juistheid van de door de aanvrager verstrekte informatie. De beoordeling betreft geen accountantscontrole en geen fraudeonderzoek. De aangeleverde cijfers worden niet zelfstandig bij derden geverifieerd. Daarnaast vormt een positieve grondhouding het uitgangspunt van de beoordeling. In beginsel wordt verondersteld dat de aanvrager kwalificeert als startup of scale-up, tenzij uit de beoordeling duidelijk blijkt dat de onderneming niet voldoet aan de criteria voor schaalbaarheid en innovatie.

Kritisch waar informatie niet logisch is

De beoordelaar toetst actief op:

- interne inconsistentie (komt bijvoorbeeld de informatie in het ondernemingsplan overeen met hetgeen in de prognoses is opgenomen?);
- logisch verband tussen historische cijfers en prognoses;
- aannames (worden aannames zoals groeipercentages, margeontwikkeling en/of kostenramingen goed onderbouwd en zijn deze logisch en verklaarbaar?);
- tegenstrijdigheden met openbaar beschikbare informatie of claims die niet overeenkomen met algemeen bekende feiten over de onderneming en/of de sector;

Indien aangeleverde informatie niet logisch is, neemt de beoordelaar contact op met de onderneming voor een toelichting. Er wordt geen conclusie in het nadeel van de aanvrager getrokken zonder deze eerst de gelegenheid te hebben gegeven de discrepantie te verklaren.

Het toetsingskader

Hieronder wordt ingegaan op de toetsing op de begrippen schaalbaarheid en innovatie. De kwalificatie als start-up of scale-up berust op twee afzonderlijke criteria: (1) de onderneming beschikt over een schaalbaar en herhaalbaar bedrijfsmodel en (2) er is sprake van innovatie. Beide criteria moeten positief worden beoordeeld; een onderneming die slechts aan één van beide voldoet, kwalificeert niet. Daarnaast moet de aanvrager positief hebben geantwoord op de algemene checkvragen: de onderneming mag niet beursgenoteerd zijn of voor meer dan 25% in handen zijn van een beursgenoteerd rechtspersoon.

Het toetsingskader dient als leidraad voor de beoordeling en verwerking van aanvragen. Het betreft een integrale benadering waarbij de beoordelaar wordt gevraagd om op basis van de indicatoren een totaaloordeel te geven op beide criteria. Bij de toepassing van dit kader geldt het volgende:

- Bij het toetsingskader hoort een aanvullende werkinstructie die nadere praktisch-operationele toelichting biedt. Hierin is opgenomen dat de beoordelaar rekening moet houden met sectorspecifieke factoren, zoals lange investeringsperioden bij deeptech en de fase waarin de onderneming zich begeeft.
- In de eerste periode na invoering wordt actief ervaring opgedaan met het toetsingskader. Op basis van de praktijkervaringen zal de werkwijze met het kader waar nodig verder worden aangescherpt en verbeterd.
- Om een eenduidige en consistente werkwijze te borgen, behandelen de behandelaren in de beginperiode casussen regelmatig gezamenlijk. In situaties waarin twijfel bestaat over de interpretatie of toepassing van het toetsingskader, worden altijd meerdere behandelaren geraadpleegd.

Toetsing op schaalbaarheid

Wettelijke definitie: "Onder het hebben van een schaalbaar en herhaalbaar bedrijfsmodel wordt verstaan het vermogen van een onderneming om de omzet snel te laten groeien zonder ten minste lineaire inzet van meer mensen, meer middelen of hogere kosten, door gebruik te maken van technologie die tot lagere marginale kosten leidt en schaalvoordelen biedt."

Financieel
Financiering - Is er de laatste 60 maanden risicokapitaal verstrekt aan de onderneming?   *Externe risicokapitaalverstrekking in de afgelopen 60 maanden geldt als indicator voor schaalbaarheid, omdat dit een marktvalidatie vormt van het groeipotentieel van de onderneming. Professionele equity-investeringen, angel-kapitaal en achtergestelde leningen worden als sterke signalen gezien; financiering door DGA, familie of banken geldt als minder indicatief. Aanvullend kan het als een positief signaal worden beschouwd wanneer externe partijen hebben aangegeven op (korte) termijn voornemens te zijn risicokapitaal in de onderneming te investeren.*

Kostenstructuur
Is er sprake van lage marginale kosten?
Lage marginale kosten betekenen dat het bijna niets extra kost om één extra eenheid te produceren of één extra klant te bedienen. De directe kosten stijgen dus niet evenredig mee met de omzet. Dit kan gelden voor uiteenlopende businessmodellen: digitale diensten, productiebedrijven met schaalvoordelen, geautomatiseerde processen, platformmodellen, licentiemodellen, enzovoort. Bij het ontbreken van historische data, vanwege de fase waarin de onderneming zich bevindt, zal vooral naar prognoses gekeken worden.
Is er sprake van een stijgende omzet per FTE?
Stijgende omzet per FTE over historische jaren en/of gedurende de prognoseperiode is een indicatie dat groei wordt gedragen door technologie i.p.v. headcount. Een vlakke of dalende reeks is een mogelijke contra indicator voor schaalbaarheid.
Markt
Is er sprake van een grote (internationale) afzetmarkt>
Schaalbare exportmodellen, dienstverlening op afstand of internationale salesstructuren maken groei buiten de thuismarkt mogelijk.
Welke mate van marktvalidatie is er en wat is de concurrentiedynamiek?
De aanwezigheid van meerdere aanbieders in een markt vormt een indicatie dat er daadwerkelijke vraag bestaat en dat het businessmodel door de markt wordt gedragen. Wanneer verschillende ondernemingen zich in dezelfde marktsegmenten bewegen, wijst dit op marktvalidatie: klanten zijn bereid te betalen, het probleem is reëel en de markt heeft voldoende tractie om groei mogelijk te maken. Dit maakt het aannemelijker dat een onderneming kan opschalen binnen een bewezen markt, ongeacht haar individuele concurrentievoordeel.

Toetsing op innovatie

Wettelijke definitie: "Onder innovatie wordt verstaan het ontwikkelen of verbeteren van producten, diensten, processen of technologieën, waarbij sprake is van technische vernieuwing of significante functionele verbetering ten opzichte van de bedrijfstak van de betreffende start-up of scale up."

Innovatie
Is er sprake van eigen ontwikkeling of validatie?
Een onderneming wordt als innovatief beschouwd wanneer zij zelf het initiatief, de regie en het risico neemt of heeft genomen bij de ontwikkeling of validatie van een nieuw of verbeterd product, dienst, proces of businessmodel. Dit kan blijken uit een prototype, MVP of pilot. Ook bij uitbesteding kan sprake zijn van innovatie, mits de onderneming inhoudelijk sturing geeft, over de relevante rechten beschikt en voldoende betrokken is bij het ontwikkelproces. Daarbij wordt meegewogen hoeveel technisch, commercieel of operationeel risico er nog in de innovatie resteert en in hoeverre de onderneming dit risico zelf draagt.
In hoeverre is er sprake van een afwijking van bestaande praktijken?
Een bedrijf is innovatief wanneer het een product, dienst, proces of businessmodel ontwikkelt dat aantoonbaar afwijkt van wat gebruikelijk is binnen de sector of regio en duidelijke waarde toevoegt voor de beoogde doelgroep. Dit kan blijken uit het combineren van bestaande technologieën, een vernieuwend verdienmodel of een structureel andere aanpak. De innovatie hoeft niet uniek te zijn; ook in markten met vergelijkbare oplossingen kan sprake zijn van innovatie. Daarbij wordt meegewogen in hoeverre deze afwijking van bestaande praktijken leidt tot een concreet voordeel ten opzichte van concurrenten, bijvoorbeeld door betere prestaties, lagere kosten, hogere klantwaarde of efficiëntere processen.
Is er sprake van innovatie als onderscheidende factor?
Een onderneming wordt als innovatief beschouwd wanneer de betreffende innovatie een bepalende rol speelt in het mogelijk maken, versterken en/of onderscheiden van het product, de dienst en/of het businessmodel. Daarbij wordt beoordeeld in welke mate de innovatie de kern en drijvende kracht van de onderneming vormt, dan wel een beperkte, operationele functie vervult. Innovaties die substantieel bijdragen aan waardecreatie, marktpositie en schaalbare groei wegen zwaarder dan innovaties met een marginale impact op het functioneren van de onderneming.