

# De voor economische groei relevante partijen moeten elkaar beter weten te vinden

Nederlandse start-ups, mkb'ers en multinationals spreken elkaar zelden écht

Martijn Blom en Jeroen Pliester

**H**olland was het Silicon Valley van de 17e eeuw. Dankzij een houding van 'natuurlijk partnerschap' ontstond er een structurele samenwerking tussen bedrijfsleven, wetenschap, politiek en kunst. Een vergelijkbare aanpak leidt nu in Singapore tot groeiende welvaart — maar helaas niet in Nederland, dat langzaam daalt op vele relevante vergelijkingslijstjes.

We excelleren niet, terwijl we zoveel in huis hebben: grote (lucht)havens, top-universiteiten, een sterk bedrijfsleven, succesvolle multinationals, een bloeiende start-upcultuur, een sterk ontwikkelde financiële sector en ga zo maar door. De echte groeibedrijven kunnen in de Nederlandse polder vaak niet de grote sprong voorwaarts maken. Zeer recente oproepen van SER-voorzitter Wiebe Draijer (waar is onze nationale groeiagenda?) en DNB-president Klaas Knot (waarom vluchten groeibedrijven naar Silicon Valley?) bevestigen de urgentie.

De crux is dat relevante partijen elkaar in onze economie niet goed vinden. Zelden spreken start-ups, mkb'ers en multinationals elkaar écht. Creatievelingen zoals kunstenaars leven al helemaal in hun eigen wereldje. Elke groep spreekt een andere taal. Om de noodzakelijke expansie te realiseren moeten 'ongebruikelijke' partners elkaar de hand reiken. Huidige initiatieven tot samenwerking overschrijden in Nederland zelden de provincie- of sectorgrenzen. Giganten als ASML, DSM en Philips werken wel samen met kleinere partners, maar ons land heeft veel meer nodig dan een paar regionale, ad hoc ecosystemen.

Wij hebben een variant op Google voor ogen: een nationaal platform waarop een mix van bedrijven en organisaties kan

floreren. Zo'n kruisbestuiving ontstaat door een selecte groep veelbelovende start-ups en mkb'ers te verbinden aan grote bedrijven. Andere stakeholders — kwalitatief hoogstaande kennisinstellingen en partijen uit de creatieve sector — kunnen zich eveneens aansluiten.

Zo creëren we een positief klimaat van versnellende groeibedrijven die samen successen vieren en delen, anderen inspireren en genoeg opwaartse kracht kennen om de rest mee naar boven te stuwen. Hierin zet ook het nieuwe initiatief NLevator een veelbelovende stap.

Idealiter spelen overheidsinstellingen een faciliterende rol. Zij kunnen deuren openen die nu gesloten blijven. De TomToms in de dop krijgen dan sneller gehoor als ze aankloppen bij de grote partners. Andersdenkende creatievelingen worden in zo'n omgeving vaker betrokken bij het oplossen van grote uitdagingen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de 'smart highway', een samenwerking tussen kunstenaar/designer Daan Roosegaarde en bouwbedrijf Heijmans.

Dit alles vergt een omslag in onze cultuur van denken en onze structuur

van doen. Gelijkwaardigheid is van groot belang. Grote bedrijven hebben binnen het ecosysteem van winnaars evenveel waarde als veelbelovende start-ups. Het is nodig de juiste regionale houdingen samen te voegen. Wij moeten de koppen bij elkaar steken, een gezamenlijke strategie formuleren en een topteam vormen zodat Nederland die welvaart en dat welzijn kan blijven koesteren.

**Martijn Blom is ondernemer en oprichter De Investeersclub, Jeroen Pliester ondernemer en oprichter ReNEXT.**

