



## UvA-DARE (Digital Academic Repository)

### Evaluatie innovatievoucherregeling 2005/2006: Eindrapport

Bongers, F.; den Hertog, P.; Kaashoek, B.; Bekkers, R.; Brennenraedts, R.

**Publication date**

2008

**Document Version**

Final published version

[Link to publication](#)

**Citation for published version (APA):**

Bongers, F., den Hertog, P., Kaashoek, B., Bekkers, R., & Brennenraedts, R. (2008). *Evaluatie innovatievoucherregeling 2005/2006: Eindrapport*. Dialogic. <http://dialogic.themaportaal.nl/files/Dialogic%20-%20Evaluatie%20Innovatievoucherregeling%2005-06.pdf>

**General rights**

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

**Disclaimer/Complaints regulations**

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.



# Evaluatie innovatievoucher- regeling 2005/2006

## Eindrapport

**In opdracht van:**

Ministerie van Economische Zaken

**Datum:**

Utrecht, februari 2008

**Auteurs:**

Frank Bongers  
Pim den Hertog  
Bram Kaashoek  
Rudi Bekkers  
Reg Brennenraedts



# Inhoudsopgave

<b>Management summary</b> .....	<b>5</b>
<b>1 Inleiding</b> .....	<b>13</b>
1.1 MKB, innovatie en de innovatievoucher .....	13
1.2 Doel en onderzoeksvragen .....	15
1.3 Onderzoeksaanpak .....	16
1.4 Methodologische uitdagingen .....	18
1.5 Leeswijzer .....	20
<b>2 Bezit en gebruik van vouchers</b> .....	<b>21</b>
2.1 Inleiding .....	21
2.2 Profiel van voucherbezitters .....	21
2.3 Type kennisvragen in 2005 en 2006 .....	32
2.4 Profiel niet- en late verzilveraars .....	38
2.5 Vergelijking profiel voucherbezitters met totale MKB .....	42
2.6 Bekendheid en motieven voor (niet) aanvragen van de vouchers .....	46
2.7 Conclusie .....	50
<b>3 Wisselwerking</b> .....	<b>55</b>
3.1 Inleiding .....	55
3.2 Achtergronden wisselwerking .....	55
3.3 Belemmeringen en drempels bij het aangaan van samenwerking .....	56
3.4 Vindbaarheid kennisinstellingen en initiatief samenwerking .....	58
3.5 Beschikbare kennisinstellingen .....	62
3.6 Samenwerking bij uitvoering van het voucherproject .....	64
3.7 Andere bijdragen van de voucher .....	72
3.8 De innovatievoucher en andere instrumenten .....	73
3.9 Conclusie .....	74
<b>4 Additionaliteit</b> .....	<b>79</b>
4.1 Inleiding .....	79
4.2 Effect van de voucher op opdrachten .....	80
4.3 Effect van de voucher op persistentie .....	87
4.4 Voucher en interne R&D en innovatie .....	93
4.5 Vervolg op het voucherproject .....	97
4.6 Conclusie .....	98

<b>5</b>	<b>Vormgeving en uitvoering</b>	<b>103</b>
5.1	Inleiding	103
5.2	Vormgeving van de voucher	103
5.3	Kennisinstellingen over de voucher	112
5.4	Intermediaire organisaties	115
5.5	Conclusie	116
<b>6</b>	<b>Conclusies</b>	<b>119</b>
6.1	Inleiding	119
6.2	Conclusies hoofdvragen	119
6.3	Overige conclusies	126
6.4	Epiloog	132
	<b>Bijlage 1 Onderzoeksvragen</b>	<b>135</b>
	<b>Bijlage 2 Methodologie</b>	<b>137</b>
	<b>Bijlage 3 Vragenlijst voucherbezitters</b>	<b>143</b>
	<b>Bijlage 4 Vragenlijst referentiegroep</b>	<b>155</b>
	<b>Bijlage 5 Gesprekspartners</b>	<b>163</b>
	<b>Bijlage 6 Begeleidingscommissie</b>	<b>165</b>

# Management summary

In 2004 heeft het ministerie van Economische Zaken (EZ) op advies van het Innovatieplatform de innovatievoucher ingevoerd. Een innovatievoucher is een tegoedbon die de MKB-ondernemer kan gebruiken om onderzoek te laten uitvoeren bij een publieke kennisinstelling. De voucher moet de drempel verlagen voor het MKB om gebruik te maken van beschikbare kennis bij publieke kennisinstellingen. Verder moet de voucher publieke kennisinstellingen stimuleren om kennis meer vraaggericht te ontsluiten. Na de goede ervaringen met de drie pilots in 2004 en 2005 heeft de minister van EZ eind 2005 besloten tot de grootschalige invoering van vouchers. Via een FES-bijdrage is voor zowel 2006 als 2007 een bedrag beschikbaar om jaarlijks 6.000 vouchers uit te geven. Sinds 2006 bestaan er twee soorten vouchers. 3.000 kleine of snuffelvouchers van € 2.500. Iedere MKB-ondernemer kan deze voucher één keer krijgen. En 3.000 grote vouchers van € 7.500, waarvan minimaal 1/3 door de MKB-ondernemer wordt bijgedragen. Grote vouchers kunnen jaarlijks worden aangevraagd.

## Doelstellingen en onderzoeksvragen

De doelstelling van de evaluatie luidt als volgt:

*Het vaststellen of de hoofddoelstelling van de innovatievouchers - het bevorderen van het gebruik van voorhanden kennis bij kennisinstellingen ten behoeve van innovatie door het MKB - gerealiseerd wordt.*

De bovenstaande doelstelling laat zich vertalen in verschillende onderzoeksvragen. Vooraf wordt gesteld dat deze vragen voor kleine en grote vouchers worden beantwoord. Voorts richten de vragen zich hoofdzakelijk op de vouchers die in 2006 zijn verstrekt, maar bij een aantal vragen, bijvoorbeeld effectvragen, is het noodzakelijk om ook de vouchers uit 2005 te betrekken. De vier hoofdvragen van de evaluatie luiden als volgt (zie Bijlage 1 voor een volledig overzicht van onderzoeksvragen):

1. In hoeverre hebben de vouchers geleid tot het verstrekken van opdrachten aan kennisinstellingen die anders niet (of later) verstrekt zouden zijn?
2. Wat is de opbrengst voor de ondernemer van de opdracht aan de kennisinstelling geweest? Met andere woorden: met wat voor soort opdrachten gaat de MKB'er naar de kennisinstelling en wat levert dit de MKB'er op?
3. In hoeverre heeft de samenwerking als gevolg van de voucher geleid tot meer permanente contacten tussen bedrijf en kennisinstellingen?
4. Hoe vervolgt de ondernemer zijn innovatietraject na de vouchers?

## Aanpak

De evaluatieaanpak bestaat uit vier activiteiten, namelijk (1) deskresearch; (2) vragenlijst onder een steekproef van voucherbezitters uit cohorten 2005 en 2006 (experimentele groep); (3) een vragenlijst onder een steekproef MKB'ers die geen voucher bezitten

(referentiegroep); en (4) een interviewronde. Deze aanpak beweegt zich - vooral ten aanzien van de samenstelling van de te enquêteren groep voucherbezitters en de referentiegroep - tussen wat methodologisch gewenst is en wat in de praktijk haalbaar of wenselijk is. Deze evaluatie is geen ex post evaluatie, omdat de vouchers uit ronde 2006 tijdens de evaluatie nog konden worden ingeleverd. Er kan geen natuurlijk experiment uitgevoerd worden met een experimentele groep voucherbezitters en een controlegroep voucheraanvragers die uitgeloot zijn. De loting is in 2006 immers niet meer nodig. Dit lossen we gedeeltelijk op door een referentiegroep samen te stellen van bedrijven die geen voucher bezitten. We zijn ons er echter goed van bewust dat de dimensies voor de samenstelling van deze controlegroep (branche en omvang) geenszins een voldoende verklaring vormen voor het R&D en innovatiegedrag van MKB'ers. Daarom spreken we in het rapport over referentiegroep in plaats van controlegroep. Tussen 2005 en 2006 zijn voorts enkele belangrijke aanpassingen in de voucherregeling doorgevoerd, zoals invoering van de eigen bijdrage en de snuffelvoucher en de stijging van het totaal aantal vouchers. Deze en andere wijzigingen maken dat een vergelijking tussen 2005 en 2006 niet altijd makkelijk te maken is. Zie voor meer informatie over de methodologische achtergrond van dit onderzoek paragraaf 1.4 en Bijlage 2.

### **Hoofdconclusie**

Volgens ons is de innovatievoucher een nuttig en vooral uniek instrument in zijn soort. De kracht van het instrument is gelegen in de laagdrempeligheid en het brede bereik. Zo wordt het instrument ook veel ingezet voor diensteninnovatie.

De additionaliteit van de grote voucher met tijdseffect bedraagt 79,8% en van de kleine voucher met tijdseffect 81,5%. Een vergelijking tussen de additionaliteit van de vouchers 2006 en de vouchers 2005 is lastig vanwege de grote veranderingen die er in 2006 in de voucheropzet hebben plaats gevonden (invoering eigen bijdrage, introductie grote en kleine voucher, aantallen). De voucher wordt met name gebruikt door de meer innovatieve MKB'er. Het is met name de minder innovatieve MKB'er die uiteindelijk de aangevraagde voucher niet verzilverd. Per 31 december 2007 is 59% van de grote vouchers en 54% van de kleine vouchers door kennisinstellingen bij SenterNovem gedeclareerd. Het verzilveringspercentage moet in verband gezien worden met de laagdrempeligheid van het instrument. Het eenvoudig kunnen aanvragen van een voucher kan leiden tot het makkelijk laten liggen van de voucher. Ondernemers gaven aan op grond van tijdgebrek of voortschrijdend inzicht te besluiten toch niet te verzilveren. Wel zou er meer mogelijkheid geboden kunnen worden van extra begeleiding bij het in contact komen met een kennisinstelling voor de minder innovatieve MKB'er. Uit de evaluatie blijkt niet dat de ondernemer die een voucher heeft gebruikt ook zonder een voucher tot herhaalopdrachten overgaat; de ondernemer geeft wel aan in contact te willen blijven met de kennisinstelling. De voucher heeft veel kennisinstellingen aangezet tot een meer actieve benadering van het MKB. De voucher levert daarmee een waardevolle bijdrage aan de wisselwerking tussen het MKB en de kennisinstellingen.

### **Additionaliteit van de innovatievoucher (hoofdvraag 1)**

Onder additionaliteit *met* tijdseffect verstaan we de mate waarin ondernemers met de innovatievoucher opdrachten aan kennisinstellingen verstrekken die zij anders niet of later zouden verstrekken. Wanneer er alleen gekeken wordt naar de mate waarin ondernemers met de voucher opdrachten verstrekken die zij anders niet zouden verstrekken, spreken we van additionaliteit *zonder* tijdseffect. Bij de analyse en duiding van de additionaliteit

met en zonder tijdseffect in 2005 en 2006 moet rekening worden gehouden met wijzigingen die de voucherregeling tussen beide jaren heeft ondergaan en met verschillen in de economische conjunctuur tussen beide jaren. Dit noopt tot voorzichtige uitspraken over verschillen tussen beide jaren. Bij de berekening van de additionaliteit met en zonder tijdseffect zijn voucherbezitters die nog niks hebben gedaan met de voucher of zich nog oriënteren op de kennisinstelling of kennisvraag, ofwel niet- of late verzilveraars, niet meegenomen. Daarnaast heeft er geen meting plaatsgevonden op basis van het feitelijke gedrag van de experimentele en referentiegroep (vanwege het ontbreken van een loting). Dit betekent dat de gevonden additionaliteit hoger zal liggen dan feitelijk het geval is (zoals CPB in eerdere analyses ook heeft vastgesteld).

De additionaliteit van de grote voucher *met* tijdseffect bedraagt in 2006 79,8% tegen 85,1% in 2005. In 2006 is de additionaliteit van de kleine voucher met tijdseffect 81,5%. In 2006 worden dankzij de voucher projecten vaker vervroegd dan in 2005. Dit blijkt uit het feit dat het aandeel tijdseffect in de additionaliteit van de grote voucher tussen 2005 en 2006 stijgt van 18,4 naar 28,1%. Voor de kleine voucher is dat aandeel 20,2%.

De additionaliteit van de grote voucher *zonder* tijdseffect voucher is in 2006 significant lager dan in 2005 (57,4% resp. 69,4%). De additionaliteit zonder tijdseffect voor de kleine voucher is in 2006 65%.

### **Opbrengst van de innovatievoucher (hoofdvraag 2)**

Ruim 90% van de voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben, is van mening dat de bijdrage van de kennisinstelling (in potentie) waardevol is. Slechts een beperkt deel van de bezitters uit 2006 en 2005 is van mening dat de bijdrage van de kennisinstelling niet of nauwelijks tot toegevoegde waarde heeft geleid (5% versus 10%). Daarentegen geven zij vaker aan dat de kennis in potentie waarde vol is, maar dat kennis nog niet is gebruikt voor concrete product/dienst- of procesinnovaties. Dit is niet verwonderlijk: de 2006 ronde heeft nog maar net het innovatietraject achter rug of is zelfs nog bezig. In vergelijking met de referentiegroep (waarvan 65% de voucher niet kent) is vooral opvallend dat binnen die groep een significant groter aandeel van de opdrachtverstrekende bedrijven de bijdrage van kennisinstellingen als waardevol percipieert. In vergelijking met de referentiegroep is vooral opvallend dat binnen die groep een significant groter aandeel van de opdrachtverstrekende bedrijven de bijdrage van kennisinstellingen als waardevol percipieert. Dit kan veroorzaakt worden doordat de referentiegroep andersoortige opdrachten verstrekt (eerder verstrekt en afgerond, omvangrijker) die bovendien uit eigen beweging zijn uitbesteed. Het resultaat van deze opdracht kan al geïmplementeerd/verwerkt zijn (incubatie-effect).

Grote vouchers worden in 54% van de gevallen besteed aan een productinnovatie, terwijl de nadruk bij kleine vouchers meer ligt op diensteninnovatie. Het aandeel projecten waarbij zowel naar proces- als product/dienstinnovatie wordt gekeken, neemt tussen 2005 en 2006 af. Het is mogelijk dat een groot deel van de voucherprojecten meer typen innovaties omvat, maar de focus ligt op het (door)ontwikkelen of testen van een product of dienst. De activiteiten die kennisinstellingen ontplooiën om kennisvragen te beantwoorden bestaan meestal uit (voor)onderzoek. Testen en experimenteren komen meer voor bij instituten en universiteiten, terwijl hogescholen meer marktanalyses uitvoeren: ruim 10% van alle kennisvragen. Van de kleine en grote voucher uit 2006 wordt resp. 6 en 2% ingezet voor marktanalyses.

Opvallend is het verschil in waardering voor de bruikbaarheid van het door de kennisinstelling uitgevoerde (voucher) onderzoek dat optreedt tussen verzilveraars met en zonder R&D: verzilveraars die geen eigen inspanning (kunnen) leveren, waarderen de bijdrage van

kennisinstellingen met gemiddeld een 6,7. Incidentele R&D bedrijven weten met een gemiddeld cijfer van 7,1 de bijdrage van kennisinstellingen beter te waarderen. Ten slotte beoordelen verzilveraars met structurele R&D de bijdrage van kennisinstellingen met gemiddeld een 7,4. Bijna alle voucherbezitters zouden de voucher aanraden aan andere bedrijven.

### **Effect op samenwerking MKB – kennisinstellingen (hoofdvraag 3)**

Zowel kennisinstellingen als het MKB erkennen in interviews dat er sprake is van een kloof, maar deze kloof geldt niet voor elke MKB'er of kennisinstelling in gelijke mate. Praktisch gesproken bestaan er wederzijds uiteenlopende verwachtingen over vorm, snelheid en kostprijs van opdrachtenonderzoek. Overigens ervaren beide partijen zoals blijkt uit interviews dat de voucher de kloof tussen hen verkleint. Dat geldt in mindere mate voor het (vooroplopend) MKB dat al contacten onderhoudt met kennisinstellingen. Verder lijkt de innovatievoucher bestaande informele contacten te formaliseren.

Verzilveraars zijn van mening dat het relatief eenvoudig is om een kennisinstelling te vinden die hen kan helpen met een kennisvraag. Kennelijk trekt de regeling een groep bedrijven aan die grotendeels al weet waar de kennisvraag neer te leggen; en daartoe ook het initiatief neemt (meer nog dan kennisinstellingen zelf). Bedrijven die het is gelukt om contact te leggen met een kennisinstelling (verzilveraars of bedrijven uit de referentiegroep die aan contractonderzoek doen) hebben, logischerwijs, geen extra ondersteuning nodig bij het vinden van kennisinstellingen. Niet-verzilveraars daarentegen, hebben vaak nog niet kunnen ervaren of zij behoefte hebben aan een dergelijke ondersteuning omdat zij simpelweg nog niet met de voucher aan de slag zijn gegaan. Voor hen geldt ook dat het niet kunnen vinden van een kennisinstelling heeft geleid tot vertraging of zelfs niet verzilvering.

Het formuleren van een kennisvraag (vraagarticulatie) is volgens voucherbezitters die in de interviewronde gesproken zijn doorgaans geen probleem voor het MKB, hoewel bedrijven die voor het eerst samenwerken met kennisinstellingen daar iets meer moeite voor moeten doen. Aanvullend zijn geïnterviewde kennisinstellingen van mening dat vraagarticulatie soms wel een probleem is. Het vooraf niet te hoeven uitwerken van de kennisvraag om voor een voucher in aanmerking te komen wordt als zeer laagdrempelig en dus als een kracht van de regeling gezien. Bij vergelijking van beide cohorten is over 2006 significant vaker sprake van een niet of slechts marginaal geformuleerde kennisvraag door verzilveraars.

Er zijn weinig aanwijzingen dat de innovatievoucher een persistent effect heeft op de intensiteit waarmee bedrijven opdrachten verlenen aan kennisinstellingen. Voor zover er persistentie optreedt, is dat vooral aan de orde binnen de regeling zelf, omdat een deel van de bedrijven blijkens rapportages van SenterNovem elk jaar opnieuw een voucher aanvraagt/ontvangt. Daarmee lijkt de drempel elke keer eenmalig verlaagd te worden, maar blijft deze verlaging afhankelijk van de voucher. Bovendien zorgt het terugkeren van dezelfde bedrijven dat de aanwas van nieuwe bedrijven vanaf de onderkant in de toekomst mogelijk kleiner is dan deze zou kunnen zijn. Zolang het aanbod van vouchers de vraag naar vouchers overtreft, lijkt dit probleem zich echter nog niet voor te doen.

Bekijken we persistentie echter breder – dus niet alleen het verstrekken van nieuwe opdrachten, maar als onderdeel van samenwerking tussen MKB en kennisinstellingen – dan blijken de resultaten positiever uit te vallen: ruim 60% van de bedrijven die de voucher verzilverd heeft, verwacht dan in de toekomst meer samen te werken met kennisinstelling (en dat dankzij de voucher), vooral bedrijven met incidentele R&D en bedrijven die net een voucheropdracht hebben verstrekt. Voucherbezitters (cohort 2005) verwachten significant



minder vaak ( $p < 0,05$ ) dat de voucher leidt tot meer samenwerking met kennisinstellingen in de toekomst dan bezitters van een grote voucher of een kleine voucher uit 2006. De kans dat er in de toekomst meer samenwerking komt tussen MKB en kennisinstellingen is als gevolg van de voucher groter dan de kans dat er dankzij de voucher nieuwe opdrachten – een specifieke vorm van samenwerking - worden verstrekt door het MKB. Daar staat echter tegenover dat bedrijven die al veel of weinig samenwerken met kennisinstellingen (koplopers en achterblijvers) deze samenwerking dankzij de voucher niet (verder) lijken op te voeren.

#### **Vervolgtraject van de innovatievoucher (hoofdvraag 4)**

Deze vraag heeft betrekking op hoe de MKB'er zijn innovatietraject vervolgt nadat het voucherproject is afgerond. De gedachte hierachter is dat de MKB'er na afloop van zijn voucheropdracht verder moet gaan met zijn innovatietrajecten. Daarbij kan hij uit verschillende opties kiezen. Van het opnieuw aanvragen van een grote voucher tot het uitvoeren van R&D in eigen beheer of samenwerking met commerciële partners. Uit ons onderzoek blijkt dat voucherprojecten op allerlei manieren worden voortgezet (nieuw onderzoek, nieuwe voucher, uitbreiding partners).

De meeste bedrijven die hun voucher hebben verzilverd, geven aan dat de voucher weinig invloed heeft op het aantal toekomstige opdrachten aan kennisinstellingen. Bedrijven uit cohort 2006 zijn wel significant meer geneigd om nieuwe opdrachten te verstrekken aan kennisinstellingen dan bedrijven uit cohort 2005.

Nieuwe opdrachten worden vooral door koplopers verstrekt (zowel in 2005 als in 2006), terwijl achterblijvers in grote getale geen nieuwe opdrachten verstrekken (tot 95% uit cohort 2005). Hiermee lijkt de voucher vooral opdrachtrelaties die toch al bestaan tussen het (koplopend) MKB en kennisinstellingen te versterken. Het ontbreken van een nieuwe kennisvraag is de belangrijkste reden voor verzilveraars om geen nieuwe opdracht uit te zetten. Voor zover er wel nieuwe, "voucherloze" opdrachten worden verstrekt, gaat het in 43% van de gevallen om vervolgoopdrachten op het voucherproject. Het beeld bij de referentiegroep wijkt weinig af en komt nog het meest overeen met voucherbezitters uit 2005. Ook hier zegt (een iets grotere) meerderheid dat het aantal toekomstige opdrachten gelijk zal blijven. De groep die verwacht meer opdrachten te verstrekken is kleiner, vooral ten opzichte van de voucherbezitters uit 2006. Voucherbezitters geven aan dat een voucherproject eraan bijdraagt dat innovatieprojecten beter gepland kunnen worden (vooral cohort 2005).

Kennisinstellingen gaan steeds vaker over tot systematische nazorg: vooral instellingen die contacten met het MKB regelen via loketten. Steeds meer instellingen nemen een tijd na afloop van het voucherproject contact op met het bedrijf om te vragen naar het vervolg (van 55% onder bezitters van grote vouchers in 2005 tot 74% in 2006).

#### **Enkele andere conclusies**

We noemen ook enkele conclusies over andere relevante onderdelen van de voucherregeling. Voor een volledig overzicht van de conclusies verwijzen we naar paragrafen 6.2 en 6.3 van het rapport.

### *Innovatieprofiel (niet-)bezitters*

De voucherpopulatie (experimentele groep; cohort verzilveraars) omvat relatief veel bedrijven met een meer geavanceerd innovatieprofiel dan de referentiegroep (niet-bezitters), zoals hieronder blijkt. Het eerste getal tussen haakjes betreft de experimentele groep, het tweede getal de referentiegroep:

- *koplopers*: MKB dat structureel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar (sinds 1 januari 2005) nieuwe output genereert (36,9 resp. 16,8%);
- *incidentelen*: MKB dat incidenteel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar nieuwe output genereert (31,9 resp. 28,6%);
- *innovatoren zonder R&D*: MKB dat geen eigen R&D uitvoert, maar in de afgelopen 2,5 jaar wel nieuwe output uit nieuwe producten genereert (5,8 resp. 9,7%);
- *geblokkeerde volgers*: MKB dat structureel of incidenteel aan R&D doet, maar daar in de afgelopen 2,5 jaar geen nieuwe output uit genereert (15,8 resp. 13,5%);
- *achterblijvers*: MKB dat niet aan R&D doet en daar in de afgelopen 2,5 jaar ook geen nieuwe output uit genereert (9,7 resp. 31,4%).

### *Rol kennisinstellingen*

Steeds meer kennisinstellingen professionaliseren de afhandeling van voucheraanvragen door aanpassing van de organisatie, bijvoorbeeld door het instellen of uitbreiden van MKB-loketten of het uitbreiden van het aantal onderzoekers en adviseurs. De loketten richten zich vooral op het stroomlijnen van de voucherprojecten (intake, doorverwijzing, capaciteit vinden, administratieve ondersteuning, management van verwachtingen, acquisitie etc.). De voucher biedt kennisinstellingen de mogelijkheid meer omzet uit opdrachtenonderzoek te halen. Dit mondt uit in het aannemen van meer onderzoekers en adviseurs die op hun beurt weer actiever worden om voucherprojecten te verwerven.

Het feit dat de kennisinstellingen door voucherbezitters slechts beperkt als bron worden genoemd voor bekendheid met de voucher kan er op wijzen dat het vraaggestuurde karakter van het voucherinstrument dominant is en dat aanbodsturing slechts beperkt voorkomt of niet als zodanig door de innovatievoucher aanvragers wordt gepercipieerd. De kennisinstellingen die een centraal loket of centrale verwijzfunctie hebben ingericht, lijken eerder te kiezen voor een meer proactieve benadering dan kennisinstellingen die er vaak ook heel bewust voor kiezen om juist het rechtstreekse contact tussen bedrijf en onderzoekers zo laag mogelijk in de organisatie te beleggen en de voucher te zien als een instrument dat bedrijven en onderzoeker in samenspraak kunnen inzetten.

### *Vormgeving en tussentijdse aanpassingen van de regeling*

Ten aanzien van de vormgeving en tussentijdse aanpassingen van de voucherregeling, zoals uitbreiding naar 6.000 vouchers, invoering kleine voucher, invoering eigen bijdrage, verlenging looptijd en uitbreiding van inwisselbaarheid zijn nauwelijks knelpunten geconstateerd. Er bestaat bij kennisinstellingen enkele twijfel over de opzet en omvang van de kleine voucher. Bij de MKB'er niet. Van de inwisselbaarheid van de voucher bij buitenlandse kennisinstellingen en bij grote bedrijven wordt nauwelijks gebruik gemaakt.

## Overwegingen

Hieronder formuleren wij enkele punten die volgens ons aandacht verdienen ter optimalisering van de regeling. Voor een toelichting op de voor- en nadelen van keuzes die met deze overwegingen samenhangen, verwijzen we naar de epiloog in het slothoofdstuk van dit rapport.

- De evaluatie reikt een aantal keuzen aan die een rol kunnen spelen bij de optimalisering van de voucherregeling. Bij het nemen van deze keuzes kan telkens nagegaan worden welke invloed de beslissing heeft op de verdere optimalisering van de effectiviteit van het instrument.
- De huidige situatie is dat elke ondernemer die aan de MKB definitie en de randvoorwaarden van de regeling voldoet een voucher mag aanvragen. Desondanks blijkt de voucherpopulatie niet geheel representatief te zijn voor de MKB populatie. De regeling trekt relatief veel koplopers. Dat leidt tot de open vraag of meer focus gewenst is.
- De voucher beoogt een permanente gedragsverandering bij gebruikers te bewerkstelligen. Hierbij speelt het dilemma of deze verandering bij de MKB'er en kennisinstellingen ingebakken moet worden zodat samenwerking ook zonder voucher tot stand komt of dat de gedragsverandering in elke voucherronde "opnieuw ondersteund" moet worden. Hieraan gekoppeld is de open vraag of er een maximum moet worden gesteld aan het aantal vouchers dat een bedrijf mag ontvangen of dat een dergelijk maximum niet nodig is.
- Momenteel wordt het succes van de regeling vooral bepaald aan de hand van opdrachtverstrekkingen die zonder de voucher niet of later zouden hebben plaatsgevonden (de additionaliteit). Het ministerie kan overwegen of alleen deze vorm van wisselwerking tussen het MKB en kennisinstellingen gestimuleerd en gemeten moet worden. Wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB bestaat immers uit meer dan alleen opdrachtonderzoek. In het vervolg zou ook meer gekeken kunnen worden naar neveneffecten van de voucher op bijvoorbeeld personeelsmobiliteit, contacten tussen MKB en kennisinstellingen en gezamenlijk R&D en de invloed van de voucher op innovatie.
- Ga na hoe de informatievoorziening over de status van een voucher verbeterd kan worden. Wij doelen hierbij op een gedigitaliseerd "tracking & tracing" systeem waarbij elke voucher nauwkeurig gevolgd kan worden. Dit heeft als bijkomend voordeel dat in een relatief vroeg stadium potentiële niet-verzilveraars aanvullende ondersteuning kunnen krijgen, bijvoorbeeld van Syntens.
- Overweeg met het oog op de balans tussen aanbod- en vraagsturing in hoeverre het noodzakelijk is om met kennisinstellingen afspraken te maken over de wijze waarop zij de voucher actief kunnen vermarkten.



# 1 Inleiding

## 1.1 MKB, innovatie en de innovatievoucher

### *MKB en innovatie*

Bij bedrijven, overheden en kennisinstellingen bestaat grote overeenstemming over de bijdrage die innovatie kan leveren aan de verbetering van de productiviteit en economische groei. Desondanks blijkt dat vooral het MKB – ook in Nederland - er nog onvoldoende in slaagt om innovaties in producten, processen en diensten te realiseren. Beleidsmakers zien dit als een gemiste kans; ook met het oog op de belangrijke economische toegevoegde waarde van het MKB. Immers, het totale Nederlandse MKB kent 4,2 miljoen werknemers en heeft een omzet van circa €750 miljard.<sup>1</sup>

Het innovatievermogen van het MKB is volgens beleidsmakers minder goed ontwikkeld dan feitelijk mogelijk is. Daar zijn verschillende redenen voor aan te wijzen. Zo ontberen veel kleine en middelgrote bedrijven de schaal en kennis om innovatieve activiteiten te ontplooiën. Voor ontwikkeling en toepassing van innovaties zijn deze bedrijven vaak afhankelijk van hun eigen innovatievermogen of directe contacten met partijen uit de omgeving, zoals leveranciers en klanten. Het MKB is gemiddeld genomen dan ook minder geneigd te kijken naar andere partijen die kunnen helpen bij innovatie, zoals hogescholen, universiteiten en grote technologische instellingen. Veel beleidsmakers veronderstellen dat bij kennisinstellingen veel kennis “op de plank” ligt die het MKB zou kunnen verzilveren. Hier maakt het MKB echter onvoldoende gebruik van; mede omdat het MKB de drempel naar deze kennisinstellingen als hoog ervaart, terwijl kennisinstellingen het MKB niet altijd als een natuurlijke gesprekspartner beschouwen. De beschikbare kennis bij instellingen zou in de vorm van innovaties bij het MKB verzilverd kunnen worden in economische en maatschappelijke meerwaarde en waardoor utilisatie en valorisatie van deze kennis ontstaat.

Vanuit het perspectief dat hierboven geschetst wordt, is er volgens beleidsmakers alles aan gelegen om de contacten tussen het MKB en de (publieke) kennisinstellingen te verbeteren. Het MKB dient meer oog te hebben voor innovaties en moeten hun vraag beter leren articuleren. Maar ook de kennisinstellingen dienen een omslag te maken. Zij moeten meer vraaggestuurd werken stimuleren *en* belonen. Er is dus meer behoefte aan een markt van vraag en aanbod waar de aanbieders (kennisinstellingen) en de vragers (MKB) van kennis elkaar ontmoeten.

Overigens past in dit kader wel een belangrijke nuancering. Ten eerste is innovatie niet alleen afhankelijk van kennis die bij universiteiten en andere onderzoeksinstituten “op de plank” ligt. Innovaties komen langs verschillende routes tot stand en innovatieprocessen verlopen minder lineair dan het klassieke beeld dat vaak wordt geschetst (van fundamentele kennis naar toepassing). Ten tweede is een gedeelte van het MKB wel innovatief. Kleine bedrijven worden vaak immers opgericht om innovaties te vermarkten. Grote bedrijven en instellingen hebben dus zeker geen monopolie op innovaties. Ten derde doet

---

<sup>1</sup> Cijfers afkomstig van MKB Nederland.

het beeld dat het MKB alleen kennis “vraagt” en een kennisinstelling alleen kennis “brengt” geen recht aan de weerbarstige praktijk van kennisontwikkeling en –diffusie. Er is eerder sprake van tweerichtingsverkeer dan van eenrichtingsverkeer tussen kennisinstellingen en het MKB. Bovendien werkt het MKB ook onderling samen om innovaties te realiseren. Over het algemeen kunnen we dan ook stellen dat innovatie vaak een complex proces van onderling afhankelijke partijen is en dat innovatie bovendien een dynamische en onvoorspelbare kant heeft.

### *Innovatievouchers*

Ondanks deze nuanceringen kan wel vastgesteld worden dat de kennisuitwisseling en samenwerking tussen het MKB en kennisinstellingen voor verbetering vatbaar zijn; zeker met het oog op het vergroten van het innovatievermogen van het MKB. Met deze ambitie heeft het ministerie van Economische Zaken (EZ) op advies van het Innovatieplatform<sup>2</sup> in september 2004 de innovatievoucher (als pilot) geïntroduceerd.<sup>3</sup> Een innovatievoucher is een tegoedbon die de MKB-ondernemer kan gebruiken om onderzoek te laten uitvoeren bij een publieke kennisinstelling. De voucher moet de drempel verlagen voor het MKB om gebruik te maken van beschikbare kennis bij publieke kennisinstellingen en enkele grote bedrijven met onderzoeksfaciliteiten. Verder moet de voucher publieke kennisinstellingen stimuleren om kennis meer vraaggericht te ontsluiten. Na de goede ervaringen met de drie pilots in 2004 en 2005 heeft de minister eind 2005 besloten tot de grootschalige invoering van vouchers. Via een FES-bijdrage is voor zowel 2006 als 2007 een bedrag beschikbaar om jaarlijks 6.000 vouchers uit te geven. Ook in 2008 is er budget gereserveerd om de voucherregeling te continueren. Er bestaan nu twee soorten vouchers:

1. 3.000 kleine of snuffelvouchers van € 2.500. Iedere MKB-ondernemer kan deze voucher één keer krijgen. De voucher is bedoeld om de eerste kennismaking met een kennisinstelling te stimuleren;
2. 3.000 grote vouchers van € 7.500, waarvan minimaal 1/3 door de MKB-ondernemer wordt bijgedragen. Deze vouchers kunnen jaarlijks worden aangevraagd en hiermee kan de ondernemer voor een uitgebreider vraagstuk bij een kennisinstelling terecht. Grote vouchers kunnen worden gebundeld tot een maximum van tien.

Er worden niet, zoals bij de pilots, vouchers gereserveerd voor gebundelde aanvragen. Na afgifte zijn de vouchers één jaar inwisselbaar bij publieke kennisinstellingen, bedrijven met grote R&D-uitgaven en kennisinstellingen binnen de Europese Unie die voldoen aan de definitie in de regeling. In 2006 en 2007 bleken 6.000 vouchers voldoende om alle aanvragen te kunnen honoreren.

Uit de monitorrapportage van de pilots van SenterNovem<sup>4</sup> blijkt dat de MKB-ondernemers en kennisinstellingen enthousiast zijn over de vouchers. Ook blijkt dat een pluriforme groep MKB'ers wordt aangesproken door de innovatievoucher. Met de vouchers wordt een nieuwe doelgroep bereikt die niet eerder met EZ in aanraking is geweest, bijvoorbeeld via

---

<sup>2</sup> Zie daarvoor ondermeer de publicatie *Reflections on the Dutch Innovation System* (Innovatieplatform, 2004) waarin wordt gepleit voor een voucherregeling: “A voucher system for industry to outsource research. Such a voucher system would have to apply particularly to small and medium sized companies” (p. 102).

<sup>3</sup> Ministerie van EZ (2004), *Subsidieregeling innovatievouchers 2004*, Den Haag.

<sup>4</sup> SenterNovem (2005), *Monitoring Innovatievoucher Pilot 2004. Van kennisvraag tot antwoord*, Den Haag.

de WBSO. Ook het CPB heeft onderzoek gedaan naar effecten van de innovatievouchers uit de pilots.<sup>5</sup> In beide evaluaties oordeelt het CPB positief over de additionaliteit<sup>6</sup> van de vouchers. Bedrijven die de voucher na loting hadden ontvangen, stapten vaker met een kennisvraag naar een kennisinstelling dan bedrijven die een voucher hadden aangevraagd maar werden uitgeloot. Het was ten tijde van de CPB evaluaties nog te vroeg om iets te zeggen over de langere termijn effecten van de vouchers. Over middellange termijn effecten kan CPB wel vaststellen dat het MKB dat een voucher gebruikt vaker een verbetering in het productieproces realiseert. In verband met de relatief korte periode waarin de gebruikers over een voucher beschikken en de beperkte (financiële) omvang van de voucher kan volgens ons niet verwacht worden dat lange termijn effecten zich al gemanifesteerd hebben. Effecten van de voucher op feitelijke innovatie van processen, producten en diensten en daaraan gerelateerde indicatoren als omzet, winst en marktaandeel zijn zeer beperkt. De innovatievoucher beoogt ook veel meer houding en gedrag van het MKB ten aanzien van innovatie te veranderen, bijvoorbeeld door bewustwording, agendering van innovaties en verbetering van samenwerking tussen MKB en kennisinstellingen. Ook kan onderzocht worden welke motieven MKB'ers hebben om samen te werken met kennisinstellingen en welke opbrengsten zij daarbij verwachten en realiseren. Deze evaluatie richt zich dus ook op dit laatste type "zachte" indicatoren.

De vraag is aan de orde onder welke condities de regeling voortgezet kan worden en op welke wijze mogelijke knelpunten in de regeling weggenomen kunnen worden.<sup>7</sup> Daartoe is deze evaluatie uitgevoerd zodat voeding gegeven kan worden aan de besluitvorming over de toekomstige inrichting van de innovatievoucher.

## 1.2 Doel en onderzoeksvragen

De doelstelling van de evaluatie luidt als volgt:

*Het vaststellen of de hoofddoelstelling van de innovatievouchers - het bevorderen van het gebruik van voorhanden kennis bij kennisinstellingen ten behoeve van innovatie door het MKB - gerealiseerd wordt.*

Afgeleide doelstellingen van de evaluatie betreffen het bepalen van de bijdrage van innovatievouchers aan:

- Het ontwikkelen van een kennismarkt voor het MKB en kennisinstellingen;
- Het stimuleren van vraaggericht werken door kennisinstellingen;
- Het stimuleren van vraagarticulatie door het MKB;
- Het stimuleren van intermediaire organisaties om kennisinstellingen en het MKB met elkaar in contact te brengen.

---

<sup>5</sup> CPB (2007), *De effectiviteit van de innovatievouchers 2004 en 2005. Effect op innovatieve output van bedrijven*, No. 140, Den Haag. CPB (2005), *De effectiviteit van de innovatievoucher 2004*, no. 95, Den Haag.

<sup>6</sup> Additionaliteit betreft opdrachten van het MKB voor kennisinstellingen die zonder de voucher niet verstrekt zouden zijn.

<sup>7</sup> Kabinet Balkenende IV reserveert tot 2011 opnieuw budget voor de innovatievouchers (*Samen werken, Samen leven. Beleidsprogramma Kabinet Balkenende IV 2007-2011*).

De evaluatie moet ook bouwstenen aanleveren voor verdere beleidsontwikkeling ten aanzien van de innovatievoucher. Aandachtspunten daarbij zijn:

- De noodzaak om bedrijven die baat kunnen hebben bij contacten met kennisinstellingen extra ondersteuning vanuit SenterNovem en Syntens te bieden;
- Behoefte aan flankerend beleid gericht op kennisinstellingen en intermediairs;
- Eventuele aanpassing van condities waaronder de vouchers verstrekt.

De bovenstaande doelstellingen laten zich vertalen in verschillende onderzoeksvragen. Vooraf wordt gesteld dat deze vragen voor kleine en grote vouchers moeten worden beantwoord. Voorts richten de vragen zich hoofdzakelijk op de vouchers die in 2006 zijn verstrekt, maar bij een aantal vragen, bijvoorbeeld effectvragen, is het noodzakelijk om ook de vouchers uit 2005 te betrekken.

De vier hoofdvragen van de evaluatie luiden als volgt:

1. In hoeverre hebben de vouchers geleid tot het verstrekken van opdrachten aan kennisinstellingen die anders niet (of later) verstrekt zouden zijn?
2. Wat is de opbrengst voor de ondernemer van de opdracht aan de kennisinstelling geweest? Met andere woorden met wat voor soort opdrachten gaat de MKB'er naar de kennisinstelling en wat levert dit de MKB'er op?
3. In hoeverre heeft de samenwerking als gevolg van de voucher geleid tot meer permanente contacten tussen bedrijf en kennisinstellingen?
4. Hoe vervolgt de ondernemer zijn innovatietraject na de vouchers?

Vervolgens is er een aantal onderzoeksvragen geformuleerd waarin onder andere de volgende onderwerpen aan bod komen:

- Profiel van de (niet-)gebruikers en bezitters van de innovatievoucher en redenen waarom de innovatievoucher (niet) wordt gebruikt;
- De rol van uitvoerings- en kennisinstellingen, in het bijzonder toegankelijkheid van kennisinstellingen en de wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB;
- Inrichting en tussentijdse aanpassingen van de regeling.

In Bijlage 1 staat een volledig overzicht van de onderzoeksvragen van deze evaluatie.

### **1.3 Onderzoeksaanpak**

Om de uiteenlopende onderzoeksvragen te beantwoorden, is een weg bewandeld die enerzijds zo veel mogelijk rekening houdt met methodologische spelregels die gangbaar zijn voor dit type evaluatieonderzoek en anderzijds rekening houdt met praktische gegevens die zorgen dat soms gekozen moest worden voor een haalbare in plaats van een ideale onderzoeksaanpak. In deze paragraaf schetsen we de gevolgde onderzoeksaanpak. Deze aanpak bestaat uit vier centrale activiteiten, namelijk (1) deskresearch; (2) een vragenlijst onder een steekproef van voucherbezitters uit cohorten 2005 en 2006 (experimentele groep); (3) een vragenlijst onder een steekproef MKB'ers die geen voucher bezitten (referentiegroep); en (4) een interviewronde. In de volgende paragraaf staan we stil bij enkele methodologische uitdagingen in deze aanpak; vooral wat betreft activiteiten (2) en (3).



## 1. *Deskresearch*

Deskresearch bestaat voornamelijk uit het verzamelen en analyseren van bestaande bronnen over de innovatievoucher. Het gaat hier bijvoorbeeld om eerdere CPB evaluaties van de innovatievoucher, SenterNovem voortgangs- en monitoringsrapportages over de innovatievoucher en andere publicaties en websites over de voucher (artikelen, kamerbrieven, etc.). Deze deskresearch levert enerzijds informatie op om onderzoeksvragen te beantwoorden en anderzijds inhoudelijke input voor latere onderzoeksactiviteiten (bijvoorbeeld voor vragenlijsten). Parallel daaraan is een verkenning op internet uitgevoerd. Niet alleen om informatie over de voucher te achterhalen, maar ook om te kijken op welke wijze kennisinstellingen via hun website bezoekers informeren over de mogelijkheid om een innovatievoucher in te wisselen. Hiervoor is een steekproef onder alle aangesloten kennisinstellingen uitgevoerd en zijn uiteindelijk veertig instellingen virtueel bezocht.

## 2. *Vragenlijst experimentele groep*

In 2005 en 2006 hebben ongeveer 7.000 MKB'ers een voucher ontvangen. Om een beeld te krijgen van hun ervaringen met de vormgeving en de gevolgen van de voucher is besloten om uit deze populatie een steekproef te trekken en deze steekproef telefonisch een vragenlijst over de voucher voor te leggen. Deze vragenlijst staat in Bijlage 3. De steekproefprocedure (uitgevoerd door Dialogic) verliep op hoofdlijnen als volgt (Zie Bijlage 2 voor een uitgebreide beschrijving):

SenterNovem heeft ons drie bestanden aangeleverd met gegevens over alle voucherbezitters uit 2005 (twee rondes) en 2006. Deze drie bestanden zijn door ons bewerkt en samengevoegd. Alle voucherbezitters met een onduidelijk KvK-nummer zijn uit het bestand verwijderd. Hierdoor blijven er 6.923 cases over (voucherbezitters cohort 2005 en 2006). Vervolgens zijn cases geschrapt die (1) meer dan één keer in het bestand voorkomen (538 bedrijven)<sup>8</sup>; (2) bereikt zijn in een eerdere belactie van SenterNovem in juni 2007 (1.809 bedrijven); (3) hun voucher uiteindelijk geweigerd hebben of waarvan SenterNovem de voucher ingetrokken heeft (samen 248 bedrijven); en (4) later door Dialogic geïnterviewd worden (12 bedrijven). Het bestand is vervolgens gesplitst en gerandomiseerd in een set voor 2005 (559 bedrijven) en een set voor 2006 (3.844 bedrijven). Tot slot is het bestand van 2006 gesplitst (50%-50%). Hierdoor ontstaat één set voor de evaluatie en één set voor een klanttevredenheidsonderzoek dat SenterNovem voornemens is uit te voeren; ook onder voucherbezitters.

De gevolgde steekproefprocedure garandeert dat er voldoende spreiding bestaat over kenmerken als type voucher, cohort, grootteklasse en branche, maar kent ook enkele beperkingen, bijvoorbeeld het risico van vertekening, waar we in de volgende paragraaf en in Bijlage 2 op terugkomen. De telefonische enquête is in oktober 2007 door SenterNovem afgenomen. De nagestreefde respons is 500; ofwel 150 uit cohort 2005 en 350 uit cohort 2006. Deze respons is gerealiseerd: 149 uit cohort 2005 en 369 uit cohort 2006 (samen 518).

---

<sup>8</sup> Het gaat hierbij vooral om MKB'ers die zowel in 2005 als in 2006 een voucher bezaten.

### 3. *Vragenlijst referentiegroep*

Om beter zicht te krijgen op ondermeer de bekendheid van de voucher onder de gehele MKB populatie, maar ook om de mogelijke bijdrage van de voucher aan R&D, innovatie en samenwerking tussen kennisinstellingen en het MKB beter te duiden, is besloten een referentiegroep MKB'ers samen te stellen. Deze referentiegroep bevat MKB'ers die *geen* voucher bezitten. Wanneer er immers (significante) verschillen gevonden worden tussen de groep voucherbezitters en deze referentiegroep, bijvoorbeeld ten aanzien van samenwerking met kennisinstellingen, kunnen deze wellicht te herleiden zijn tot het voucherbezit. We gaan hier echter omzichtig te werk, omdat de gevolgde steekproefprocedure voor het samenstellen van deze referentiegroep enkele beperkingen heeft. We komen daar in de volgende subparagraaf op terug. Allereerst de gevolgde steekproefprocedure voor het samenstellen van de referentiegroep.

Op basis van de respons onder de voucherbezitters (zie punt 2) is een steekproefkader voor de referentiegroep ontwikkeld. Dit kader omvat twee dimensies, namelijk branche (BIK code) en grootteklasse. Gecombineerd leveren deze twee dimensies een celvulling op waarbij het de bedoeling is dat de steekproef onder de referentiebezitters wat betreft celvulling zo veel mogelijk overeenkomt met de groep voucherbezitters. TNS NIPO heeft met dit kader een steekproef getrokken uit het landelijk KvK bestand en vervolgens in november en december 2007 de bedrijven uit deze steekproef gebeld. Deze bedrijven kregen een kortere vragenlijst voorgelegd dan de voucherbezitters (zie bijlage 4). De steekproef is ook nog gecontroleerd voor KvK-nummer. Dit om te voorkomen dat bij een steekproef uit het KvK-bestand ten behoeve van de referentiegroep respondenten worden opgenomen die wel een voucher bezitten. De laatste groep is immers ook vertegenwoordigd in het landelijke KvK-bestand. Op een aantal punten wordt de groep voucherbezitters vergeleken met deze groep niet-bezitters. De respons bedraagt 571. Een weging op de variabelen branche en klasse bleek niet noodzakelijk.

### 4. *Interviewronde*

Tot slot zijn er enkele tientallen telefonische en face-to-face interviews gehouden onder uiteenlopende partijen die als bedenker, uitvoerder of gebruiker betrokken zijn bij de voucherregeling: beleidsmakers, uitvoeringsinstellingen, kennisinstellingen en bedrijven. Tijdens deze interviews is ondermeer stilgestaan bij het effect van de voucher op kennisinstellingen en het MKB en de wijze waarop vouchers ingrijpen op de wisselwerking tussen deze instellingen en het MKB. (Zie bijlage 5 voor de lijst met gesprekspartners).

## 1.4 **Methodologische uitdagingen**

Het evaluatieonderzoek beweegt zich - vooral ten aanzien van de samenstelling van de te enquêteren groep voucherbezitters en de referentiegroep - tussen enerzijds wat methodologisch gewenst is en anderzijds wat in de praktijk haalbaar of wenselijk is. Dat leidt ertoe dat er beslissingen moeten worden genomen of er omstandigheden zijn die ertoe leiden dat niet altijd de meest ideale aanpak gevolgd kan worden. We staan kort bij enkele van deze zaken stil. Meer informatie over deze aandachtspunten staat in Bijlage 2.

1. Tijdens de evaluatie van de innovatieregeling 2006 konden vouchers uit deze ronde nog ingewisseld worden. Deze evaluatie is dus geen zuivere ex post evaluatie. Sommige definitieve cijfers kunnen dus ook niet worden gepresenteerd of zijn pas op het laatste moment in dit rapport opgenomen, bijvoorbeeld het definitieve percentage voucherbezitters dat zijn voucher (niet) heeft verzilverd.

2. In 2006 is de loting niet meer nodig (alle aanvragers ontvangen een voucher) waardoor geen natuurlijk experiment<sup>9</sup> kan worden uitgevoerd met een experimentele groep voucherbezitters en een controlegroep voucheraanvragers die uitgeloot zijn. Deze mogelijkheid had CPB in haar eerdere evaluaties van de innovatievouchers uit 2004 en 2005 wel. In onze evaluatie lossen we deze tekortkoming op door een referentiegroep samen te stellen van bedrijven die geen voucher bezitten (en ook nooit hebben aangevraagd). We zijn ons er echter goed van bewust dat de dimensies waarop deze groep wordt samengesteld geenszins een voldoende verklaring vormen voor het R&D en innovatiegedrag van MKB'ers. We moeten dus voorzichtig te werk gaan wanneer er gesproken wordt over causale verbanden tussen het wel of niet bezitten van een voucher en R&D, innovatie, bedrijfseconomische performance die gebaseerd zijn op verschillen tussen de experimentele en de referentiegroep. Dit is ook de reden waarom we in het rapport spreken over referentiegroep en de term controlegroep, die meer methodologische zuiverheid suggereert, vermijden.
3. De administratieve lasten voor MKB'ers om deel te nemen aan deze en andere onderzoeken over de voucher worden zo veel mogelijk beperkt. Ten eerste moeten daardoor de vragenlijsten beknopt blijven. Ten tweede mogen voucherbezitters niet vaker dan één keer een vragenlijst beantwoorden over de innovatievoucher. Het steekproefkader voor deze evaluatie werd vanwege een eerder onderzoek daardoor verkleind (zie punt 2 paragraaf 1.3). Mogelijk leidt deze beperking tot een (kleine) vertekening van de resultaten (zie Bijlage 2 voor een uitleg).
4. De referentiegroep wordt ook gevraagd naar hun ervaringen met het uitbesteden van opdrachtonderzoek aan kennisinstellingen. Bij voorkeur lijken deze opdrachten zoveel mogelijk op voucheropdrachten, bijvoorbeeld wat betreft omvang, looptijd en type kennisvragen dat daar aan ten grondslag ligt. Het zal duidelijk zijn dat aan al deze voorwaarden moeilijk kan worden voldaan. Het is immers goed mogelijk dat in de referentiegroep relatief meer ondernemers zitten die geen opdrachten verstrekken aan kennisinstellingen. Om toch enigszins vergelijkbare referentieprojecten te gebruiken bij het beantwoorden van de vragenlijst hebben de respondenten uit de referentiegroep een korte toelichting gehad.
5. De kans bestaat dat, zoals in elk sociologisch onderzoek, respondenten sociaal wenselijke antwoorden geven. Zo is het goed mogelijk dat voucherbezitters die hun voucher nog niet gebruikt hebben, zeggen dat alsnog te willen doen. Ook wanneer de kans daarop klein is. Het gevolg is dat sommige resultaten vertekend zullen zijn. Daar waar we het vermoeden hebben dat het aan de orde is, melden we dat.
6. Tussen 2005 en 2006 zijn enkele belangrijke aanpassingen in de voucherregeling doorgevoerd: de loterij is niet meer nodig, de eigen bijdrage werd ingevoerd, het aantal vouchers steeg naar 6.000, het aantal deelnemende kennisinstellingen nam toe en de kleine voucher werd ingevoerd. Deze wijzigingen maken dat een vergelijking tussen 2005 en 2006 niet goed te maken is. Bovendien kunnen eventuele veranderingen in het gedrag van MKB'ers niet tot één wijziging worden herleid, omdat de bijdrage van deze wijziging niet te isoleren is ten opzichte van andere aanpassingen. Om toch enigszins

---

<sup>9</sup> Zie voor een uitgebreide beschouwing over gecontroleerde en natuurlijke experimenten in beleidsevaluatie: Webbink, H.D. (2006), "Causale effecten van beleid. Over gecontroleerde en natuurlijke experimenten", in: *Justitiële Verkenningen*, jrg. 31, nr. 8, p. 72-84. Dit artikel staat ook kort stil bij de innovatievoucher (2004/2005) als mogelijkheid voor een natuurlijk experiment.

tegenoet te komen aan de wens tot vergelijken worden tussen 2005 en 2006 alleen grote vouchers vergeleken. Overigens is een aantal facetten van de regeling (redelijk) constant gebleven waardoor een vergelijking toch mogelijk is.

7. De hierboven beschreven aanpassingen kunnen omschreven worden als endogene factoren die de werking en effecten van de voucher kunnen beïnvloeden. Het gaat immers om aanpassingen van de regeling zelf. Er zijn echter ook exogene factoren die deze werking en de bijdrage van de voucher aan R&D, innovatie en samenwerking beïnvloeden en deze factoren kunnen per cohort uiteenlopen. Een goed voorbeeld daarvan betreft de conjuncturele ontwikkeling, maar ook de wisselende aandacht voor onderzoek en innovatie in de politiek, media en het bedrijfsleven. Ook hier speelt het attributieprobleem: veranderingen in de werking en effectiviteit van de regeling kunnen niet herleid worden tot afzonderlijke factoren.
8. Om de representativiteit van de steekproef voor de experimentele groep en de referentiegroep te bepalen, zijn twee controles uitgevoerd. Ten eerste is de populatie voucherbezitters met de respons voucherbezitters vergeleken (waarbij we tegelijkertijd *sampling error* en *response bias* bij deze groep hebben gecontroleerd). Ten tweede is de respons bij de voucherbezitters vergeleken met de respons bij de referentiegroep. Al met al concluderen we dat er geen sprake is van een ontoelaatbare vertekening van de steekproef en van de respons, en dat er geen noodzaak is tot correctie (bijvoorbeeld via weging).

## 1.5 Leeswijzer

Het volgende hoofdstuk schetst een overzicht van de bezitters en gebruikers van de innovatievoucher en het soort kennisvragen dat zij met de voucher willen beantwoorden. Het derde hoofdstuk staat stil bij de wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB. In het bijzonder komt aan de orde op welke wijze de voucher deze wisselwerking beïnvloedt. Het vierde hoofdstuk gaat in op de vraag of het bezit van een voucher leidt tot verstrekking van opdrachten aan kennisinstellingen door het MKB die anders niet, later of in een andere omvang verstrekt zouden worden (additionaliteit). Vooral op dit punt kan de voucher haar meerwaarde bereiken, omdat een hoge additionaliteit betekent dat de voucher daadwerkelijk iets toevoegt in de relatie tussen kennisinstellingen en het MKB. Hoofdstuk 5 gaat over de vormgeving en uitvoering van de regeling. In dit hoofdstuk gaan we in op een aantal specifieke eigenschappen van de innovatievoucher, zoals de omvang en de eigen bijdrage. Daarbij wordt apart stilgestaan bij een aantal aanpassingen dat tussen 2005 en 2006 is doorgevoerd. In het laatste hoofdstuk volgen de conclusies en een epiloog.

## 2 Bezit en gebruik van vouchers

### 2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk schetsen we hoe de groep voucherbezitters en -gebruikers is samengesteld. Welke kenmerken hebben voucherbezitters in termen van bedrijfsomvang en sector? Daarnaast wordt gekeken naar kenmerken die gerelateerd zijn aan het innovatievermogen van de bedrijven, zoals de R&D capaciteit en de omzet uit nieuwe producten en diensten. Op deze manier wordt een profiel geschetst van voucherbezitters (paragraaf 2.2). Om aan deze kenmerken meer betekenis te geven, heeft een vergelijking met een groep bedrijven die geen voucher bezit de voorkeur. Bestaan er verschillen in bedrijfskenmerken - bedrijfsomvang, sector, R&D intensiteit - tussen MKB met en zonder voucher? (paragraaf 2.5). Naast het profiel van voucherbezitters wordt in paragraaf 2.3 een analyse gepresenteerd van het type kennisvragen dat voucherbezitters stellen aan kennisinstellingen. Deze informatie biedt een handvat om uitspraken te doen over het soort kennisvragen dat kenmerkend is voor de groep voucherbezitters en -gebruikers. De vierde paragraaf gaat in op de groep voucherbezitters die hun voucher nog niet heeft verzilverd; ofwel de bezitters, maar (nog) niet-gebruikers (niet- en late verzilveraars). In paragraaf 2.6 bespreken we de bekendheid met de voucher: hoe wisten voucheraanvragers van het bestaan van de regeling? Wat zijn motieven om een grote dan wel kleine voucher aan te vragen? En - de andere kant van de medaille - wat zijn motieven van MKB'ers om geen innovatievoucher aan te vragen? Waar mogelijk wordt een vergelijking gemaakt tussen 2005 en 2006. Daarmee worden onderzoeksvragen 5 tot en met 9 beantwoord (zie Bijlage 1). De laatste paragraaf is een conclusie.

### 2.2 Profiel van voucherbezitters

Eén van hoofdvragen van deze evaluatie richt zich op het profiel van voucherbezitters: welk type bedrijven gebruikt een voucher? Om deze vraag te beantwoorden, worden bedrijven getypeerd naar grootteklasse, sector, regio en R&D intensiteit en type innovatieprofiel. In deze paragraaf staan we stil bij de kenmerken van voucheraanvragers en -winnaars<sup>10</sup>, hoofdzakelijk in de 2006 ronde en de pilotrondes van 2005 (2005-1 en 2005-2). De belangrijkste bronnen zijn administratieve gegevens en de daarop gebaseerde tussentijdse monitorrapportages van SenterNovem. Immers, deze bronnen gaan uit van de totale populatie van voucherbezitters. Aanvullend wordt gekeken naar de verdelingen die volgen uit de belronde die SenterNovem in het kader van deze evaluatie uitvoerde onder voucherbezitters. Deze belronde of telefonische enquête (N=518) betreft een steekproef uit het bestand voucherbezitters 2005 en 2006 (zie paragraaf 1.3 en Bijlage 2). Om die reden is het vervolgens relevant te bekijken in hoeverre beide bronnen vergelijkbare achtergrondkenmerken laten zien. Hiernavolgend bekijken we de bedrijfsomvang, de jaaromzet, de sector, de geografische spreiding en het innovatieprofiel van voucherbezitters (verzilveraars en niet- of late verzilveraars).

---

<sup>10</sup> In 2006 ontvingen alle aanvragers die voldeden aan de randvoorwaarden een voucher. In 2005 was er nog sprake van loting.

### 2.2.1 Bedrijfsomvang

In de volgende tabel staat een overzicht van de bedrijfsomvang (in termen van aantal werknemers) van de voucherbezitters uit 2006 afgezet tegen eerdere voucherronden.<sup>11</sup>

Aantal werknemers				
	2005-1 (2e pilotronde)	2005-2 (3e pilotronde)	2006 Kleine voucher	2006 Grote voucher
0-1	26	24	42	29
2-5	21	23	25	24
6-10	18	13	11	12
11-20	7	14	9	13
21-50	18	14	9	13
51-250	10	12	4	9
Gemiddeld aantal werknemers	18	18	10	17,6

Tabel 1. Aantal werknemers, uitgesplitst naar voucherronde (2005 en 2006) (%)

Uit de tabel volgt dat het aantal kleine bedrijven, de zelfstandige zonder personeel (ZZP-er) of het MKB met één werknemer, in 2006 is toegenomen. Dit geldt vooral voor de kleine voucher: de snuffelvoucher is in 42% van de gevallen in 2006 aangevraagd door bedrijven met één of geen enkele werknemer, tegen 29% bij de grote voucher. Het is echter lastig vast te stellen dat hier een cohortverschil optreedt. In 2005 werd de snuffelvoucher nog niet aangeboden. Het is dus mogelijk dat een deel van de 2005 winnaars een kleine voucher aangevraagd zou hebben indien die bestond. Dat is echter niet meer te achterhalen. Bovendien, vanaf de 2006 ronde is er sprake van een eigen bijdrage: bezitters van de grote innovatievoucher betalen minimaal 1/3 van het voucherbedrag zelf (ofwel 2.500 euro). In hoofdstuk 5 komen deze aanpassingen van de voucher uitgebreider aan de orde. Feit blijft dat zowel voor de kleine als grote voucher geldt dat veel van de bezitters tot het kleine MKB behoren. Zo geldt voor de kleine voucher dat ongeveer tweederde van de bezitters maximaal vijf werknemers heeft. Bij de grote vouchers is dat ruim de helft.

In de belronde onder voucherbezitters in onze evaluatie is eveneens gevraagd naar de bedrijfsgrootte. De groep respondenten met een kleine voucher in 2006 heeft een gemiddeld aantal werknemers van 12,7 (N=183). Dat is iets hoger dan het gemiddelde van de totale populatie. Dat geldt eveneens voor de respondenten met een grote voucher uit 2006: een gemiddelde van 19,4 (N=186)<sup>12</sup>. De respondenten die in 2005 een voucher bezitten, hebben in de belronde een lager gemiddelde ten opzichte van de totale populatie voucherbezitters 2005, namelijk 11,6 werknemers (N=149). Ter volledigheid zijn in de onderstaande tabel spreidingen weergegeven over de klassen zoals ook SenterNovem die heeft gehanteerd bij tussentijdse rapportages.

<sup>11</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen innovatievouchers 2006. Kenmerken van de aanvragers*, Den Haag.

<sup>12</sup> Eén respondent meldde een bedrijfsomvang van 346 (ronde 2006, grote voucher). Deze omvang valt buiten de MKB definitie. Waarschijnlijk hebben we hier te maken met een bedrijf dat tussen de aanvraag van de voucher en deze evaluatie is overgenomen of gefuseerd. Voor de volledigheid is dit bedrijf niet uit de analyse gehaald.

Aantal werknemers			
	2005 (2 <sup>e</sup> en 3 <sup>e</sup> pilotronde)	2006 Kleine voucher	2006 Grote voucher
0-1	24	34	31
2-5	31	27	26
6-10	11	9	8
11-20	17	14	12
21-50	13	12	12
51-250	3	4	11
Gemiddeld aantal werknemers	11,6	12,7	19,4

Tabel 2. Aantal werknemers, uitgesplitst naar voucherronde (2005 en 2006) onder de gebelde groep voucherbezitters (%)

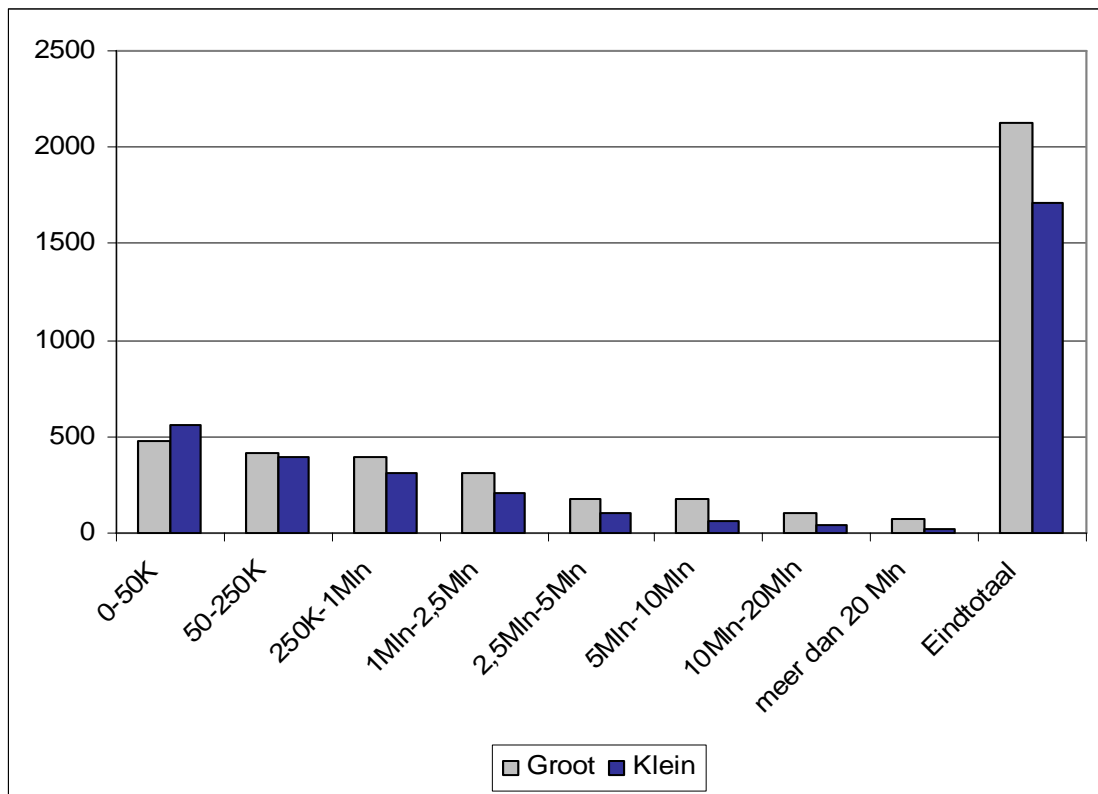
De afwijkingen met de totale populatie voucherbezitters zijn beperkt. Wel ligt het percentage van gesproken bedrijven met meer dan 50 werknemers beduidend lager dan het percentage in de totale voucherpopulatie (3% versus 12%). In paragraaf 2.5.1 zetten we deze gegevens af tegen de landelijke MKB populatie.

### 2.2.2 Jaaromzet

Volgens de definitie van de Europese Commissie is de jaaromzet van een bedrijf van doorslaggevend belang bij het bepalen of een bedrijf binnen de MKB categorie valt.<sup>13</sup> Daarbij hanteert de Commissie de driedeling: micro onderneming, kleine onderneming en de middelgrote onderneming. Een bedrijf valt in de categorie micro onderneming indien een jaaromzet van gelijk aan of minder dan 2 miljoen euro wordt behaald. Bij een jaaromzet van gelijk aan of kleiner dan 10 miljoen euro wordt gesproken van een kleine onderneming. En, ten slotte, in het geval van een jaaromzet van gelijk aan of minder dan 50 miljoen euro, gaat het om de middelgrote onderneming.

De administratieve gegevens van SenterNovem bevatten eveneens informatie over de jaaromzet van betrokken bedrijven. Het is zodoende mogelijk om te kijken of we een patroon kunnen herkennen in de omzet van aanvragers: blijken MKB ondernemingen met een hogere omzet vaker een grote voucher aanvragen? Zien we verschillen tussen voucherbezitters uit 2005 en 2006? De gegevens staan in de volgende figuur.

<sup>13</sup> Europese Commissie (2005), *De nieuwe definities van KMO's. Informatiebrochure en modelverklaring*, Brussel.

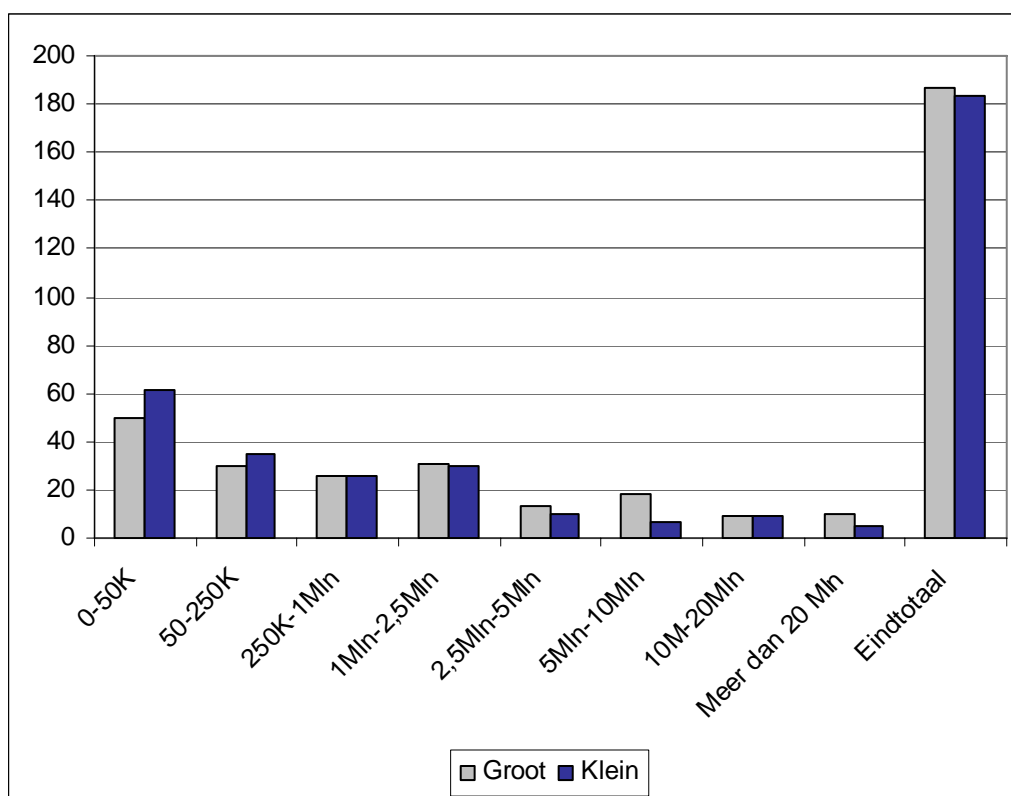


Figuur 1. Jaaromzet naar klassen (2006), uitgesplitst naar type voucher. (bron: administratieve data SenterNovem)

In het geval van de pilots (2004, 2005-1 en 2005-2) lag de gemiddelde jaaromzet van voucheraanvragers tussen de 3 en 4 miljoen euro. Een opmerkelijk verschil, door SenterNovem gerapporteerd, zit in de gemiddelde omzet van MKB'ers met een individuele of gebundelde voucher, respectievelijk 3 miljoen euro en 4,7 miljoen euro (2005-1). Dit verschil wordt in de hand gewerkt door het lage percentage bedrijven met minder dan 50.000 euro omzet in de groep van gebundelde voucheraanvragers. Een inhoudelijke interpretatie is lastig te geven aan dit verschil, aangezien de derde pilot een relatief lage omzet laat zien van bedrijven die een gebundelde voucher hebben aangevraagd: 2,4 miljoen euro.

Ook voor de respondenten van onze belronde hebben we de jaaromzetten op een rij gezet (zie volgende figuur). De figuur laat een soortgelijk patroon zien als de totale populatie. Met andere woorden: de responsgroep is wat betreft omzet een representatieve afspiegeling van alle voucherbezitters in de 2006 ronde. Dat is op zich niet verwonderlijk, aangezien de steekproef mede op basis van omzet is getrokken.





Figuur 2. Jaaromzet naar klassen van de respondenten (2006), uitgesplitst naar type voucher.

### 2.2.3 Sector

Uit een recente studie blijkt dat de innovatievoucher één van de regelingen binnen het innovatie-instrumentarium is waar de dienstensector bovengemiddeld gebruik van maakt.<sup>14</sup> Dat blijkt ook uit de monitorrapportages van SenterNovem, waarbij uitgegaan is van de BIK-code van ieder bedrijf. Met stip op één staat namelijk 'overige zakelijke dienstverlening', gevolgd door groothandel en handelsbemiddeling, en de computerservice/IT.<sup>15</sup> Om een beter zicht te krijgen op de verdeling naar sector binnen de voucherrondes, is de onderstaande tabel opgenomen.

<sup>14</sup> Hertog, P. den & B. Kaashoek (2007). *Mapping innovation policy in services (IPPS). Country report The Netherlands*. Utrecht: Dialogic.

<sup>15</sup> MKB in de productie van landbouw- en aquacultuur-producten is uitgesloten van de voucherregeling.

	2004	2005-1	2005-2	2006	
				Klein	Groot
Ov. Zakelijke dienstverlening	24	20	24	24	21
Groothandel en handelsbemiddeling	11	15	13	11	11
Computerservice, IT	10	8	7	10	8
Machine- en apparatenindustrie	7	11	7	6	8
Bouwnijverheid	4	9	3	4	4
Research	4	4	8	3	4
Metaalproductenindustrie	5	3	4	4	6
Financiële instellingen	4	4	4	4	5
Medische en optische apparatenindustrie	4	4	2	2	2
Rubber- en kunststofindustrie	-	-	-	2	3
Auto- en opleggerindustrie	3	-	2	-	-
Uitgeverijen, drukkerijen, reproductie	-	-	-	2	2
Cultuur, sport en recreatie	-	-	-	2	2
Handel, reparatie auto's	-	-	-	4	-
Chemische industrie	-	-	-	-	3
Ov. Elektronische apparaten	-	-	-	-	2
Voedingsmiddelenindustrie	-	-	-	-	2
Detailhandel (incl. reparatie)	-	-	-	2	-
Overige dienstverlening	-	-	-	2	-
Glas, aardewerk-, cement-, kalkindustrie	-	-	-	2	-

Tabel 3. Vertegenwoordiging van sectoren binnen de voucherregeling, uitgesplitst naar voucherronde (%)

In de tabel staan sectoren die het grootste deel van de gebruikersgroep per voucherronde vertegenwoordigen (respectievelijk opgeteld tot 76%, 78%, 74%, 78% en 83% van de totale gebruikersgroep). Opvallend is de prominente positie van "overige zakelijke dienstverlening". De toevoeging 'overige' geeft aan dat specifieke sectoren binnen de dienstverlening een aparte BIK code hebben. Zo vallen facilitaire diensten, bijvoorbeeld maaltijden- en drankverstrekking, onder een aparte noemer: dienstverlening ten behoeve van het spoor, en financiële dienstverlening. Tot de overige zakelijke dienstverlening, waar veel vouchergebruikers onder blijken te vallen, behoren onder andere juridische dienstverlening, accountancy- en boekhoudkundige bureaus, belastingconsulenten, markt-opinie- en onderzoeksbureaus en economische adviesbureaus. Ook Nederlandse architecten-, ingenieurs- en overige technisch ontwerp teken- en adviesbureaus vinden hun plek binnen de zakelijke dienstverlening. Dat geldt eveneens voor bedrijven die zich bezighouden met HRM services: uitzendbureaus, arbeidsbemiddeling en het testen, werven en selecteren van personeel. Tenslotte hebben bedrijven die gespecialiseerd zijn in de reiniging van gebouwen en transportmiddelen het etiket overige zakelijke dienstverlening opgeplakt gekregen. We hebben hier te maken met een brede subsector van de Nederlandse diensteneconomie. Hoe kunnen we verklaren, naast de breedte van de sector, dat de innovatievoucher zo veel bedrijven uit de overige zakelijke dienstverlening trekt?

Een eerste verklaring is de totale omvang van deze sector. SenterNovem meldt terecht dat de sector overige zakelijke dienstverlening een groot deel van het Nederlandse MKB beslaat. Daarbij is uitgegaan van cijfers van MKB-Nederland. Ten tweede speelt mogelijk het aanbod van innovatie-instrumenten een rol waar de overige zakelijke dienstverlening in

het MKB verder gebruik van kan maken. Andere R&D- en innovatiestimulerende regelingen, bijvoorbeeld de WBSO, benadrukken *technische* innovatie. Een analyse van SenterNovem<sup>16</sup> en ander onderzoek naar diensteninnovatie<sup>17</sup>, tonen aan dat overige zakelijke dienstverlening minder is gericht op niet-technologische innovatie. Ten slotte meldt SenterNovem in hetzelfde rapport dat het gros van de bedrijven binnen de genoemde sector een ingenieurs- en/of adviesbureau is. Deze partijen zijn in essentie bezig met adviseren over en het deels ontwerpen van innovatieve producten, diensten of het verbeteren van processen bij klanten, doorgaans andere bedrijven (ook MKB). SenterNovem stelt daarom dat de overige zakelijke dienstverlening vorm en inhoud geeft aan het absorptievermogen van nieuwe technologieën binnen het MKB.

In de top 10 van sectoren binnen de innovatievoucher regeling komen naast overige zakelijke dienstverlening ook de groothandel, computerservices, research en financiële instellingen naar voren. De industrie is relatief goed vertegenwoordigd door machine- en apparatenindustrie en de metaalproductenindustrie. Een aanvullende analyse, uitgevoerd door SenterNovem in 2007 waarbij de drie pilots onder de loep zijn genomen, wijst uit dat in de 2<sup>e</sup> en 3<sup>e</sup> pilot aanvragers van gebundelde vouchers nog vaker afkomstig waren uit de overige zakelijke dienstverlening (respectievelijk 25% en 35%)<sup>18</sup>.

Bij de steekproeftrekking voor de belronde onder voucherbezitters uit 2005 en 2006 is rekening gehouden met de sector, op basis van BIK codes (zie Bijlage 2). Het is dan ook te verwachten dat er weinig verschillen bestaan tussen de bovenstaande tabel, die gebaseerd is op de totale populatie, en analyses op basis van de respons. In de volgende tabel is de top 10 van sectoren gepresenteerd, waarbij een onderscheid is gemaakt tussen de 2005 ronde, 2006 kleine vouchers en 2006 grote vouchers.

---

<sup>16</sup> SenterNovem (2005), *Monitoring innovatievoucher pilot 2004*, Den Haag.

<sup>17</sup> Zie onder andere Hertog, den P. & J. Segers (2005). *Use of national R&D schemes by service firms. The Dutch case*. RENESER Working paper.

<sup>18</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen en resultaten innovatievouchers pilot 2004, 2005 en 2005 tweede fase*, Den Haag.

Top 10 sectoren (%)		
2005 (2e en 3e pilotronde)	2006 Kleine voucher	2006 Grote voucher
Ov. Zakelijke dienstverlening (24)	Ov. Zakelijke dienstverlening (25)	Ov. Zakelijke dienstverlening (19%)
Groothandel en handelsbemiddeling (15)	Groothandel en handelsbemiddeling (10)	Groothandel en handelsbemiddeling (15%)
Computerservice, IT (8)	Computerservice, IT (8)	Research (10)
Machine- en apparatenindustrie (6)	Handel, reparatie auto's (6)	Machine- en apparatenindustrie (9)
Research (5)	Machine- en apparatenindustrie (5)	Computerservice, IT (8)
Metaalproductenindustrie (5)	Research (4)	Financiële instellingen (5)
Voedingsmiddelenindustrie (5)	Bouwnijverheid (4)	Bouwnijverheid (5)
Bouwnijverheid (3)	Financiële instellingen (3)	Metaalproductenindustrie (5)
Financiële instellingen (3)	Detailhandel (incl. reparatie) (3)	Ov. Elektronische apparaten (2)
Detailhandel (incl. reparatie) (3) <sup>19</sup>	Metaalproductenindustrie (2) <sup>20</sup>	Medische en optische apparatenindustrie (2) <sup>21</sup>

Tabel 4. Vertegenwoordiging van sectoren binnen de belronde onder voucherbezitters (cohort 2005 en 2006), uitgesplitst naar voucherronde (%)

Ook uit de belronde blijkt de overige zakelijke dienstverlening de meeste afnemers van innovatievouchers te leveren. Naast deze *usual suspects* zijn de volgende sectoren ook ruim vertegenwoordigd: groothandel, computerservice en IT bureaus, research en financiële instellingen. Vanuit de industrie zijn vooral de machine- en apparatenindustrie en metaalproductenindustrie goed vertegenwoordigd in de responsgroep (cohorten 2005 en 2006). Geconcludeerd kan worden dat de overeenkomsten wat betreft sector tussen respondenten uit onze belronde en de totale populatie groot zijn.

#### 2.2.4 Geografische spreiding

SenterNovem heeft op basis van de vestigingsplaats van voucherbezitters een plot gemaakt waarbij is aangegeven of een gemeente: (i) 1 voucherbezitter; (ii) 2-5 voucherbezitters; of (iii) 6 of meer voucherbezitters kent<sup>22</sup>. De onderstaande figuur laat de plots van SenterNovem (2007, p.6)<sup>23</sup> zien.

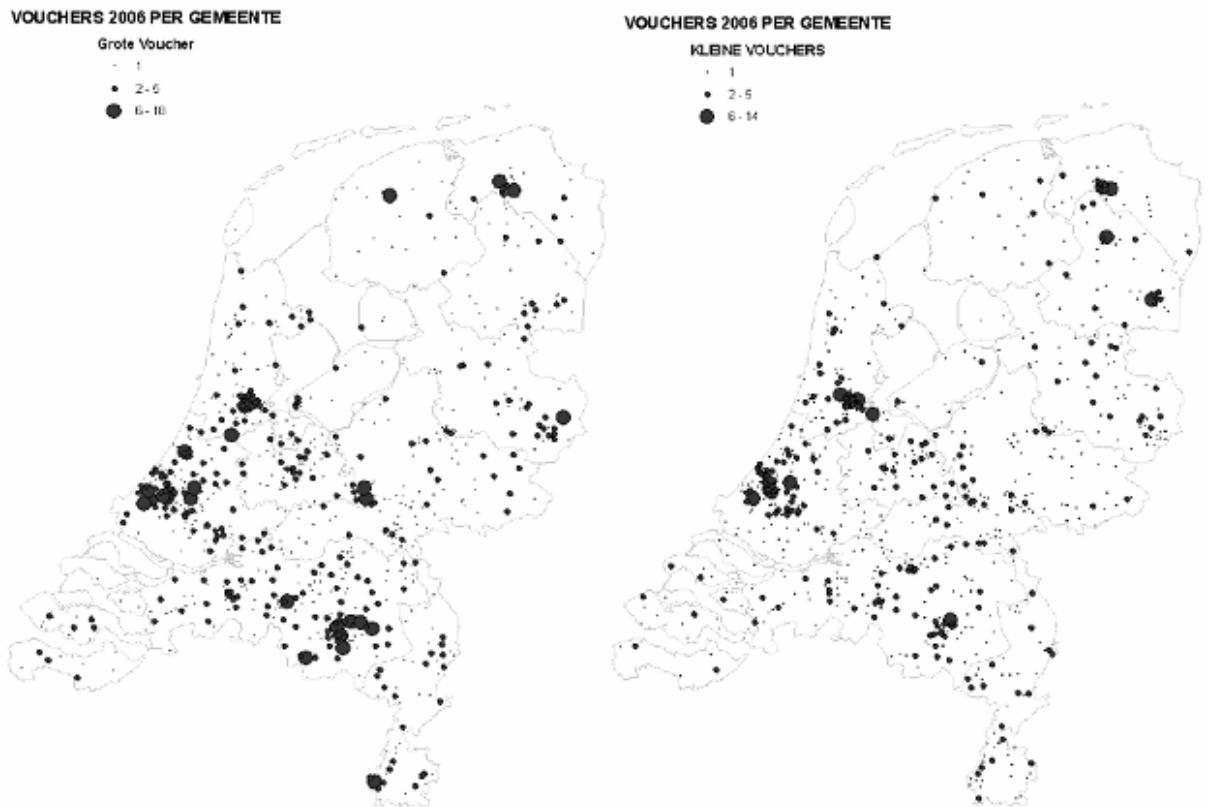
<sup>19</sup> De rubber- en kunststofindustrie en medische en optische apparatenindustrie hebben dezelfde score als de detailhandel en hebben zodoende recht op een gedeelde 10<sup>e</sup> plaats.

<sup>20</sup> Dezelfde score geldt voor de rubber- en kunststofindustrie, cultuur, sport en recreatie, overige dienstverlening, houtindustrie en vervaardiging van artikelen (geen meubelen).

<sup>21</sup> Vervaardiging van meubelen, overige goederen n.e.g. komt eveneens in 2% van de gevallen voor.

<sup>22</sup> De range van het aantal voucherbezitters verschilt per type voucher: bij grote vouchers zijn er maximaal 18 bezitters (grote cirkel: 6-18), terwijl bij kleine vouchers het maximum 14 is (grote cirkel: 6-14).

<sup>23</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen innovatievouchers 2006. Kenmerken van de aanvragers*, Den Haag.



Figuur 3. Verdeling voucherbezitters 2006 over gemeenten (SenterNovem, 2007)

De plots voor zowel de kleine als grote voucher tonen enkele concentratiegebieden. Deels is dit te verklaren door clustervorming. Denk bijvoorbeeld aan de prominente dienstensector in de Randstad of de hightech bedrijvigheid in de regio Eindhoven. Voorts kan het deels verklaard worden uit de economische omvang van een regio (meer bedrijven dus ook meer voucherbezitters). Daar komt bovendien bij dat de regionale positie van kennisinstellingen aantrekkingskracht heeft op bedrijven uit diezelfde regio. Een kennisinstelling trekt MKB'ers met een innovatievoucher die in de buurt gevestigd zijn. De mate waarin kennisinstellingen actief zijn om voucherprojecten te verwerven, kan ook een bepalende factor zijn (zie paragraaf 2.5.3). Causaliteit is hier niet uit af te leiden: enerzijds kan een voucher worden aangevraagd door bedrijven die al nauwe banden hebben met kennisinstellingen (bijvoorbeeld spin-offs van kennisinstellingen of hoogopgeleide starters). Anderzijds kan een voucherbezitter bij het zoeken naar een kennisinstelling de geografische nabijheid laten prevaleren.

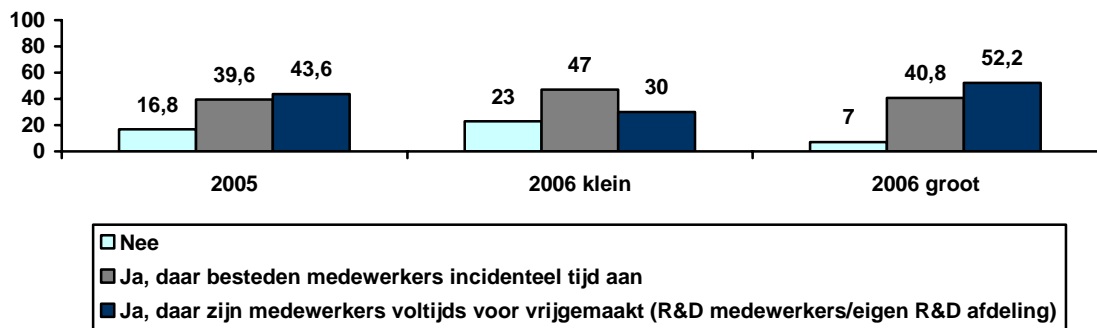
### 2.2.5 Innovatieprofiel

Onder beleidsmakers, onderzoekers en bedrijven bestaat overeenstemming over de significante bijdrage van innovaties aan de verbetering van productiviteit en economische groei. In dit verband is het interessant te achterhalen welk innovatieprofiel voucherbezitters al hebben. Komen vouchers vooral terecht bij het innovatieve MKB (zogenaamde koplopers) of juist bij bedrijven met een zwak ontwikkeld innovatief vermogen (zogenaamde achterblijvers)?

Om een beter zicht te krijgen op het zogenaamde innovatieprofiel van voucherbezitters, kijken we in deze subparagraaf naar een aantal innovatiekenmerken van de ondernemers. Ten eerste bieden de administratieve gegevens van SenterNovem de mogelijkheid om te

onderzoeken in hoeverre voucherbezitters eerder gebruik hebben gemaakt van innovatiegerelateerde regelingen van SenterNovem, bijvoorbeeld de WBSO.<sup>24</sup> Ondanks de beperkte definitie van R&D is eerdere deelname aan de WBSO een proxy voor een hoger innovatieprofiel. Deze bedrijven zijn immers al bezig met structurele R&D. Uit een recente analyse van SenterNovem<sup>25</sup> blijkt dat in de 2006 ronde 53% geen WBSO aanvraag heeft gedaan. Daarnaast heeft 67% nooit van een andere regeling van SenterNovem (buiten de WBSO) gebruik gemaakt. En, bovendien, is 44% van de voucheraanvragers absoluut nieuw voor SenterNovem als uitvoerende organisatie. Anders gesteld: de voucher wordt niet alleen bemachtigd door bedrijven die bekend zijn met dit soort innovatie-instrumentarium.

Een andere manier om het R&D- en innovatieprofiel van voucherbezitters in kaart te brengen, is hen te vragen of zij zelf doen aan onderzoek en ontwikkeling voor het ontwikkelen of duidelijk verbeteren van producten, diensten of processen. Die vraag hebben we voorgelegd aan 518 gebelde vouchergebruikers.



Figuur 4. Eigen R&D capaciteit (%)

Duidelijke verschillen zijn op te merken tussen kleine voucher- en grote voucherbezitters. Daar waar kleine voucherbezitters nog in 23% van de gevallen geen eigen personele R&D capaciteit te hebben, reserveert het overgrote deel van de grote voucherbezitters (samen 93%) op zijn minst incidenteel personele capaciteit voor eigen onderzoek en ontwikkeling. In tegenstelling tot de overlapcijfers met WBSO gebruikers, laten deze cijfers zien dat een groot deel van de vouchergebruikers oog heeft voor innovatie; namelijk in termen van medewerkers die, al dan niet structureel, aan R&D doen.

Hoe ervaren kennisinstellingen de innovativiteit van kennisvragers uit het MKB? Daarover hebben we in onze gespreksronde vragen gesteld. Iedere kennisinstelling antwoordt anders op de vraag welke type MKB'er, in termen van innovatievermogen, aanklopt met een voucher. Een enkele universiteit geeft aan overwegend samen te werken met koplopers, terwijl een andere universiteit stelt dat juist deze groep geen voucher nodig heeft: een

<sup>24</sup> De WBSO is een fiscale regeling om een deel van de loonkosten voor R&D werkzaamheden te compenseren. Deze regeling is meer gericht op technologische innovatie. De R&D werkzaamheden moeten gericht zijn op technisch onderzoek of de ontwikkeling van technisch nieuwe producten, productieprocessen of programmatuur.

<sup>25</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen innovatievouchers 2006. Kenmerken van de aanvragers*, Den Haag.

MKB'er met een sterk innovatieprofiel komt er zonder voucher ook wel, is dan de gedachte. Uit alle antwoorden is op te maken dat de diversiteit hoog is. Wageningen Universiteit en Researchcentrum (WUR) beschrijft dit aan de hand van een piramide schets: 10% van de voucher verzilveraars bij de WUR is een topinnovatief bedrijf, 30% behoort tot de middenmoot en 60% loopt achter.

Al met al hebben we op basis van het bovenstaande nog geen duidelijk innovatieprofiel van de vouchergebruiker gevonden. Sterker nog, er heerst een diffuus beeld en sommige uitkomsten, zoals de hoge mate van R&D capaciteit en de lage omzet uit innovatie, sporen niet met elkaar. Dit alles vraagt om een nuancering; een typologie van innovatieprofielen<sup>26</sup>. Een aanzet staat in de volgende tabel.<sup>27</sup>

	Definitie	Aantal respondenten (N)	Gemiddeld aantal werknemers	Eerder contact met kennisinstellingen (%)
Achterblijvers	MKB <b>zonder R&amp;D capaciteit</b> en zonder innovatieve output in de afgelopen 2,5 jaar <sup>28</sup>	50	15	38,0
Geblokkeerde volgers	MKB <b>met R&amp;D capaciteit</b> , maar zonder innovatieve output in de afgelopen 2,5 jaar	82	6	48,8
Incidentelen	MKB met <b>incidentele</b> R&D capaciteit en met innovatieve output in de afgelopen 2,5 jaar	165	15	61,2
Innovatoren zonder eigen R&D	MKB <b>zonder R&amp;D capaciteit</b> , maar met innovatieve output in de afgelopen 2,5 jaar	30	8	20,0
Koplopers	MKB met <b>structurele</b> R&D capaciteit en met innovatieve output in de afgelopen 2,5 jaar	191	19	69,6

Tabel 5. Typologie van MKB innovatieprofielen

De achterblijvers, waarvan we weten dat ze geen eigen R&D capaciteit hebben, noch incidenteel noch structureel, vermarkten geen vindingen (producten/diensten). Dit lijkt logisch, hoewel deze lineaire benadering niet vanzelfsprekend is. Zo zijn er ook bedrijven die andere innovatiestrategieën hanteren, zoals het opkopen van andere innovatieve

<sup>26</sup> Deze typologie is tot stand gekomen door uit te gaan van twee startvariabelen: eigen R&D capaciteit (binair: Ja/Nee) en innovatieve output in de afgelopen 2,5 jaar (binair: Ja/Nee). Om een extra nuancering aan te brengen, is de groep die op beide variabelen positief scoort (eigen R&D én innovatieve output) opgesplitst naar een incidentele versus structurele R&D capaciteit. Bij het ontwerp van de typologie hebben we rekening gehouden met voldoende celvulling (N>25).

<sup>27</sup> Parallel aan deze typologie is een poging gedaan om op basis van R&D capaciteit en het procent van de omzet uit innovaties een typologie aan te maken. Aangezien de typologie op basis van die vragen geen goede dekking in alle cellen (types binnen de typologie) gaf, is afgezien van het gebruik. Daar komt bij dat de 0-waarde (door codering) meerdere interpretaties kent: "Weet niet/Geen idee" en "Geen omzet uit innovatie".

<sup>28</sup> Innovatieve output is een bevestiging op de vraag: "heeft uw bedrijf in de periode 1 januari 2005 tot heden één of meerdere producten of diensten op de markt gebracht of één of meerdere productieprocessen in gebruik genomen die voor uw bedrijf duidelijk nieuw of duidelijk verbeterd waren?".

bedrijven of die nadrukkelijk R&D activiteiten uitbesteden. Zo laat de groep innovatoren zonder eigen R&D wel een positief beeld zien als we kijken naar innovatieve output, maar hebben zij zelf geen R&D capaciteit beschikbaar of in gebruik. Daarnaast zijn er bedrijven die wel aan R&D activiteiten doen maar desondanks niets vermarkten. Dit kunnen bijvoorbeeld bedrijven zijn die R&D verrichten voor interne bedrijfsvoering en productietechnologie. In de typologie worden die bedrijven geblokkeerde volgers genoemd: de inspanningen zijn er wel, de revenuen (nog) niet. Ten slotte MKB'ers die zowel eigen R&D capaciteiten als een gunstige output hebben: de incidentelen en koplopers. Een onderscheid tussen deze twee typen hebben we bewust gemaakt, omdat er mogelijk verschillen zijn tussen de bedrijfskenmerken en gedragingen van innovatieve bedrijven met een incidentele of structurele R&D inspanning. Naast de bedrijfsomvang blijkt bijvoorbeeld een verschil op te treden in de mate waarin eerder contact is geweest met kennisinstellingen. De indeling koplopers, incidentelen, innovatoren zonder R&D, geblokkeerde volgers en achterblijvers gaan we verder in dit onderzoek toepassen als achtergrondvariabele: kunnen we variatie in antwoorden verklaren op basis van de innovatietypologie?

Samenvattend ziet deze typologie er als volgt uit (tussen haakjes staat de respons uit de belronde onder voucherbezitters):

- *koplopers*: MKB dat structureel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar (sinds 1 januari 2005) nieuwe output genereert (36,9%);
- *incidentelen*: MKB dat incidenteel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar nieuwe output genereert (31,9%);
- *innovatoren zonder R&D*: MKB dat geen eigen R&D uitvoert, maar in de afgelopen 2,5 jaar wel nieuwe output uit nieuwe producten genereert (5,8%);
- *geblokkeerde volgers*: MKB dat structureel of incidenteel aan R&D doet, maar daar in de afgelopen 2,5 jaar geen nieuwe output uit genereert (15,8%);
- *achterblijvers*: MKB dat niet aan R&D doet en daar in de afgelopen 2,5 jaar ook geen nieuwe output uit genereert (9,7%).

Een vergelijkbaar innovatieprofiel stellen we in paragraaf 2.5.3 vast voor de referentiegroep.

## 2.3 Type kennisvragen in 2005 en 2006

In deze paragraaf beantwoorden we de vraag met wat voor type kennisvraag de voucherbezitter aanklopt bij kennisinstellingen en wat de opbrengst is voor de MKB'er van de voucheropdracht die hij heeft verstrekt aan een kennisinstelling. In de onderstaande subparagrafen werken we uit in hoeverre vouchers gericht zijn op:

- type van de innovatie: product, dienst, proces en technologische versus niet-technologische kennis (paragraaf 2.3.1);
- thema van de innovatie: onderzoeksonderwerpen (paragraaf 2.3.2);
- fasen van de innovatie: fundamentele/industriële kennisontwikkeling, ontwerpen product, proces en dienst, productiefase, en commercialisatie van het product, proces en dienst (paragraaf 2.3.3).



### 2.3.1 Type innovatie

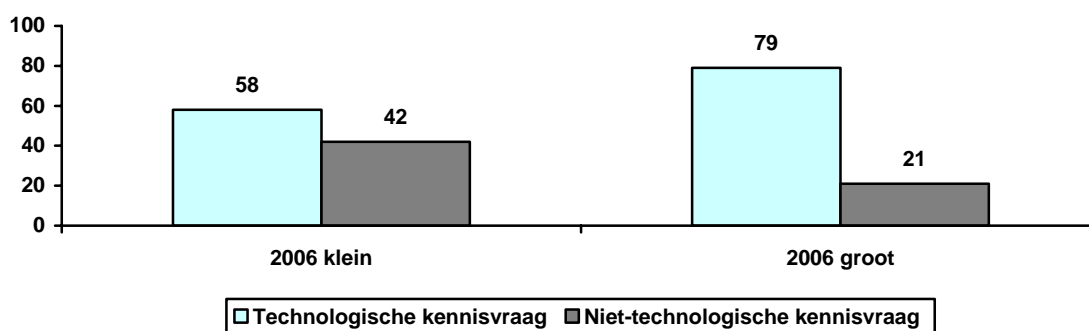
De vraag werken we ten eerste uit door te kijken naar het type innovatie dat centraal staat: gaat het de ondernemer om een procesinnovatie, het (gedeeltelijk) ontwikkelen van een nieuw product of om een nieuwe dienst? Ook een combinatie van beide is mogelijk. De volgende tabel geeft de spreiding weer<sup>29</sup>.

	2005-1	2005-2	2006		
		Individueel	Gebundeld	Klein	Groot
Productinnovatie	45	57	46	36	54
Dienstinnovatie	-	-	-	26	12
Procesinnovatie	27	32	39	29	25
Combinatie product/dienst en proces	28	11	14	9	9

Tabel 6. Type innovatie in termen van product-, dienst- en procesinnovatie, uitgesplitst naar voucherronde (%)

In de 2005 rondes (2<sup>e</sup> en 3<sup>e</sup> pilot) is geen onderscheid gemaakt tussen product- en dienstinnovaties. Opvallend is vervolgens dat het aandeel gecombineerde innovaties tussen 2005 en 2006 afneemt. Een duidelijke verklaring is hier niet voor gegeven. Enerzijds kan een definitiekwestie spelen: in hoeverre kunnen we spreken van een combinatie tussen innovaties van producten/diensten en processen? Het is mogelijk dat een groot deel van de voucherprojecten meer types innovaties omvat, maar de focus ligt op het (door)ontwikkelen of testen van een product of dienst. Deze insteek zorgt ervoor dat een streepje wordt gezet achter de optie product (of dienst).

Grote vouchers worden in 54% van de gevallen besteed aan een productinnovatie, terwijl de nadruk bij kleine vouchers meer ligt op diensteninnovatie. Eerder in dit hoofdstuk hebben we verondersteld dat diensteninnovaties (kunnen ook producten zijn) meer gericht zijn op niet-technologische kennis en innovatie. Uitgaande van deze stelling en de bovenstaande tabel kunnen we verwachten dat kleine vouchers in mindere mate ingezet worden om technologische kennis “in te kopen”. Is dat ook het geval? In de onderstaande tabel hebben we de verdeling technologische kennis – niet-technologische kennis afgezet tegen de soort vouchers dat in de 2006 ronde is uitgegeven.



Figuur 5. Technologische kennisvraag versus niet-technologische kennisvraag in 2006 (%)

<sup>29</sup> Gebaseerd op: SenterNovem (2007), *Aanvragen en resultaten innovatievouchers pilot 2004, 2005 en 2005 tweede fase*, Den Haag. SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van declaraties*, Den Haag.

Onze veronderstelling wordt bevestigd: kleine vouchers worden inderdaad in meer gevallen ingezet om een niet-technologische kennisvraag te beantwoorden, terwijl grote vouchers in 79% gericht zijn op technologische kennis. SenterNovem voegt daar bovendien aan toe dat gebundelde vouchers in het laatste jaar nog sterker worden ingezet voor technologische kennis: maar liefst 91% van de gebundelde vouchers wordt besteed aan een onderzoek dat in essentie technologisch van aard is. Dat effect van bundeling op het type kennisvraag komen we ook tegen in de derde pilot (2005-2), waar bundeling is geïntroduceerd. 96% van de voucherbezitters die specifiek bundeling voor ogen had<sup>30</sup>, heeft een technologische kennisvraag gesteld. Voor individuele vouchers in de 2005 rondes blijkt eveneens de nadruk te liggen op technologische kennisvragen. Het gaat respectievelijk om 83% (2005-1) en 84% (2005-2, niet gebundelde vouchers) van de voucher verzilveraars.

### 2.3.2 Thema van de innovatie

Van voucherbezitters uit 2005 (derde pilot) en 2006 is bekend welk onderwerp centraal staat in de kennisvraag<sup>31</sup>. SenterNovem heeft daarbij de hoofdingelingen van de BSI codering gehanteerd. Op deze manier verkrijgen we inzicht in populaire onderzoeksonderwerpen (domeinen) en kunnen we bovendien verschillen zoeken tussen de rondes (2005-2 en 2006) en kleine/grote vouchers. Immers, in de vorige paragraaf hebben we gevonden dat kleine vouchers in meerdere mate een niet-technologische kennisvraag bevatten en gericht zijn op diensteninnovaties. Zien we deze parallel ook in de BSI domeinen? Met andere woorden: spreken kleine voucherbezitters vaker onderzoekers aan die werkzaam zijn binnen een onderzoeksdomein als bestuurlijke wetenschap<sup>32</sup>. En werken onderzoekers uit de technische wetenschappen, bijvoorbeeld elektrotechniek, regel- en computertechniek en productietechniek, vaker samen met bedrijven die een grote voucher hebben aangevraagd? In de onderstaande figuur hebben we de resultaten gepresenteerd; uitgesplitst naar de 2005 ronde, kleine voucher 2006 en grote voucher 2006. Wat betreft 2005 geldt dat voucherprojecten zijn verdeeld over diverse domeinen: van de technische onderwerpen tot sociale en geesteswetenschappen, en landbouw, bosbouw en visserij<sup>33</sup>. De voucher wordt dus breed ingezet. Een aantal onderzoeksdomeinen is ruim vertegenwoordigd, zoals meten, testen en instrumenten, regel en computertechniek, productietechniek en goederen en diensten technologiegebieden.

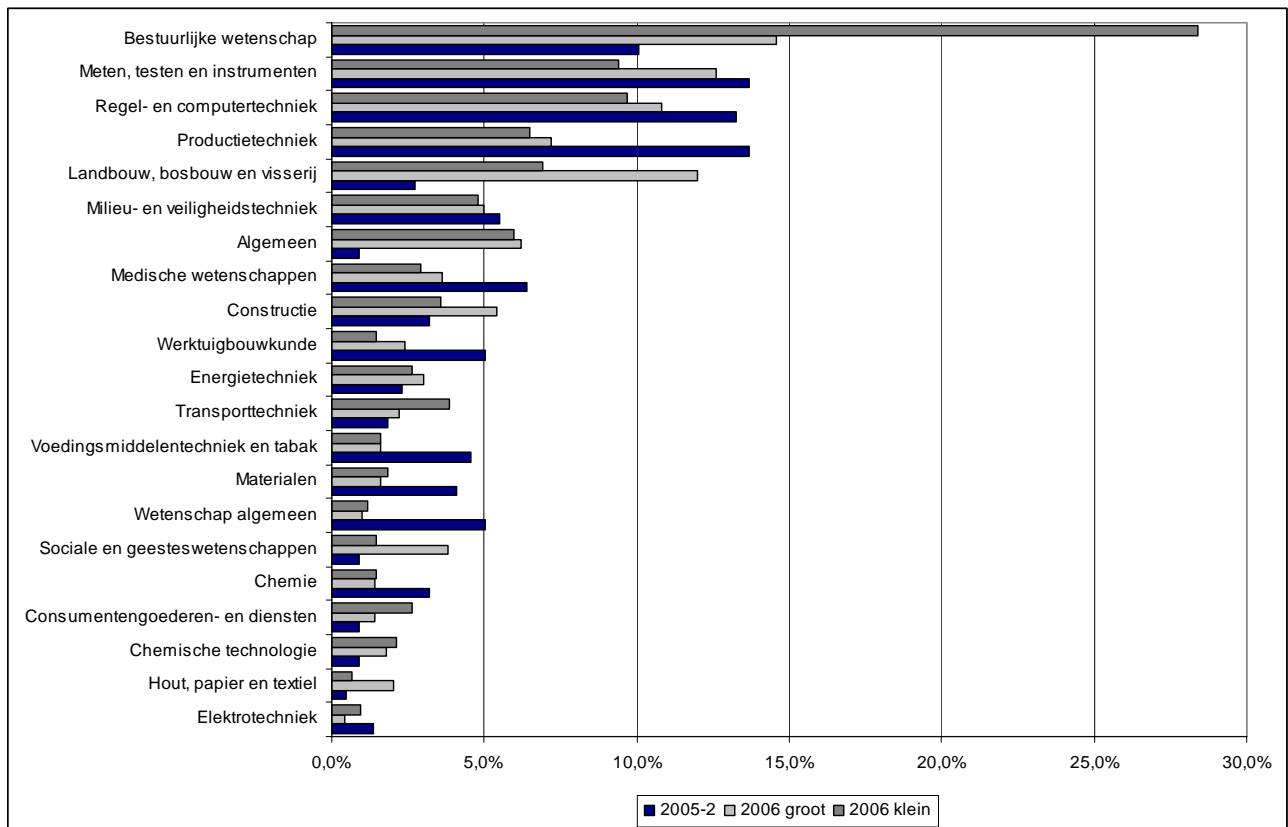
---

<sup>30</sup> In de derde pilot is een aantal vouchers gereserveerd voor bundelprojecten. In 2006 is deze bundeling nog steeds een optie, maar kan dit ook gedurende het proces worden vormgegeven. Denk bijvoorbeeld aan twee bedrijven die met een soortgelijke vraag aankloppen bij een kennisinstelling, waarna de kennisinstelling een samenwerking voorstelt. Op die manier wordt de overlap uit de twee soortgelijke kennisvragen gesneden en kunnen aanvullend meer 'meters gemaakt worden'.

<sup>31</sup> Gebaseerd op: SenterNovem (2007), *Aanvragen en resultaten innovatievouchers pilot 2004, 2005 en 2005 tweede fase*, Den Haag. / SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van declaraties*, Den Haag.

<sup>32</sup> Onder bestuurlijke wetenschap worden ook economische en bedrijfskundige disciplines meegerekend.

<sup>33</sup> Hoewel MKB ondernemers werkzaam in de productie van landbouw- en aquacultuur-producten zijn uitgesloten van deelname, zijn er wel vouchers ingewisseld die gaan over het BSI domein landbouw, bosbouw en visserij. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven in de machine- en apparatenindustrie die werken voor de primaire sector (landbouwmachines als maaidorsers), maar daar zelf niet onder vallen.



Figuur 6. Op welke inhoudelijke domeinen hebben kennisvragen betrekking (2005-2 en 2006)? (%) (bron: administratieve data SenterNovem)

In tegenstelling tot de 2005 pilotronde, zien we in 2006 een duidelijke piek bij bestuurlijke wetenschap. Zoals we eerder hebben verondersteld, hangt dit mogelijk samen met de prominentere rol van de dienstensector (overige zakelijke dienstverlening) en de nadruk op dienstinnovatie en niet-technologische kennisvragen. De uitsplitsing naar grote en kleine voucher versterkt dit beeld: kennisvragen gericht op bestuurlijke wetenschap, waar onder andere marketing, personeelsmanagement, en supply chain management onder vallen, komen twee keer zo veel voor bij kleine voucherprojecten. In de technische domeinen daarentegen domineren grote voucherbezitters het veld. Een opmerkelijk gegeven in dit kader is trouwens dat in het domein van sociale en geesteswetenschappen grote voucherbezitters juist veel voorkomen.

Ten aanzien van de innovatievoucher loopt een discussie over de vraag of de voucher niet breder ingezet kan worden, bijvoorbeeld om een bijdrage te leveren aan belangrijke beleidsdoelstellingen ten aanzien van duurzaamheid, sociale innovatie en ICT. Het is echter goed te realiseren dat de huidige innovatievoucher geenszins uitsluit dat er projecten rondom deze onderwerpen worden gestart. Een inventarisatie van SenterNovem toont dat ook aan<sup>34</sup>:

<sup>34</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties*, Den Haag.

- 10% van de voucherprojecten heeft een duurzaamheidskarakter ofwel een kennisvraag die bijdraagt aan een duurzame samenleving of waarbij duurzaamheid een belangrijk criterium is in de oplossing van de kennisvraag;
- 9% van de voucherprojecten bevat kenmerken van sociale innovatie;<sup>35</sup>
- 10% van de projecten heeft een ICT kennisvraag;
- 9% van de projecten heeft een kennisvraag op het gebied van landbouw of bosbouw (niet de primaire landbouwers, want deze zijn uitgesloten van de regeling);
- ruim 1% van de vouchers is aangevraagd door bedrijven in de zorgsector.

### 2.3.3 Fasen van de innovatie

In deze subparagraaf werken we het type kennisvraag uit in de fase waarin de innovatie verkeert als zij met een voucher ondersteund gaat worden. Voucherprojecten kunnen aan het begin van innovatieprocessen worden gepositioneerd (bijvoorbeeld haalbaarheidsonderzoek) of aan het einde van een innovatieproces (bijvoorbeeld het testen van een product). De fasering vanuit innovatieproces hangt zodoende sterk samen met de bijdrage die een kennisinstelling kan leveren: is er behoefte aan bijvoorbeeld het testen van een nieuw product, of aan een verkennend onderzoek om de kans van slagen van marktintroducties in te schatten?

SenterNovem<sup>36</sup> heeft een aantal activiteiten, en dus indirect fasen in het innovatieproces, gedefinieerd: (i) fundamentele/industriële kennisontwikkeling; (ii) ontwerpen product; proces en dienst; (iii) productiefase; en (iv) commercialisatie van product, proces en dienst. De onderstaande tabel laat zien hoe voucherprojecten zijn verspreid over deze vier fasen.

	2005-1	2005-2	
		Individueel	Gebundeld
Onderzoek	9	51	75
Ontwerp	57	37	17
Productie	24	10	8
Commercialisatie	10	2	0

Tabel 7. Kennisvragen 2005 naar fase in het innovatieproces (%)

Opmerkelijk is het grote verschil tussen de twee pilots (2005-1 en 2005-2) en de verschillen tussen individuele en gebundelde vouchers in de derde pilotronde (2005-2). Allereerst blijkt dat het aandeel onderzoek, dat kan verkennend of fundamenteel onderzoek betekenen, veel voorkomt in de 2005-2, daar waar in de voorgaande pilot nauwelijks animo was voor onderzoek. In die ronde lag de nadruk immers op (technisch) ontwerp (57%). Helaas is er in secundaire bronnen geen verklaring gegeven voor dit

<sup>35</sup> Sociale innovatie is de vernieuwing van de arbeidsorganisatie en het maximaal benutten van competenties van medewerkers, gericht op het verbeteren van de (bedrijfs)prestaties en ontplooiing van talent. Een aantal kennisvragen richt zich op meer dan één van de genoemde aspecten in deze lijst.

<sup>36</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen en resultaten innovatievouchers pilot 2004, 2005 en 2005 tweede fase*, Den Haag.

verschil. We willen echter meegeven dat de verschuiving niet louter het effect hoeft te zijn van de vraagzijde: bedrijven die een kennisinstelling benaderen met een specifieke kennisvraag. Het is ook mogelijk dat een actieve houding van kennisinstellingen, bijvoorbeeld het actief aanbieden van een marketingscan (valt onder de noemer onderzoek) de bovenstaande resultaten beïnvloedt (zie ook paragraaf 5.3). Een aanvullende analyse van SenterNovem brengt nog relevante zaken aan het licht. Zo nemen instituten (als onder andere TNO) en universiteiten een groot deel van de experimenten voor hun rekening, terwijl het hoger onderwijs een prominentere rol speelt bij de uitvoering van voor- en literatuuronderzoek<sup>37</sup>.

In 2006 heeft SenterNovem een verfijnde indeling gebruikt. Er is in hun analyse onderscheid gemaakt tussen (fundamenteel) onderzoek, voor- en literatuuronderzoek, ontwerp en prototyping, testen en ten slotte het uitvoeren van een marktanalyse. De resultaten zijn hieronder gepresenteerd. Kleine vouchers blijken meer dan grote vouchers te worden ingezet voor literatuuronderzoek en een voorstudie (27% versus 17%). Dit is niet verwonderlijk, aangezien de kleine voucher een kleinere omvang heeft en de stempel *snuffelvoucher* heeft gekregen. Een oriënterend onderzoek past bij dat introducerende karakter. De verschillen in fundamenteel onderzoek zijn minimaal. Grote vouchers worden echter wel meer gebruikt voor het ontwerp van producten, diensten, processen en prototypes en testing. De volgende tabel is gebaseerd op een declaratie-analyse van SenterNovem<sup>38</sup>.

	2006	
	Klein	Groot
(Fundamenteel) onderzoek	30	32
Voor- en literatuuronderzoek	27	17
Ontwerpen van een product, proces of dienst, prototype	11	19
Testen, experimenten, metingen en doorrekeningen	9	17
Marktanalyse	6	2
Anders	17	13

Tabel 8. Kennisvragen 2006 naar fase in het innovatieproces (%)

Wanneer we bovenstaande activiteiten relateren aan type instelling blijkt dat hogescholen relatief veel marktanalyses uitvoeren (ruim 10%), terwijl instituten en universiteiten meer aan testen en experimenteren: bij instituten is dat ruim 20%. (Voor)onderzoek en literatuuronderzoek komt bij universiteiten en hogescholen ongeveer even vaak voor.

Wanneer we stilstaan bij opdrachten die vallen onder de noemer onderzoek, wat leveren kennisinstellingen dan op? Zoals uit de bovenstaande tabel blijkt, is er sprake van zowel oriënterend of vooronderzoek (bijvoorbeeld op basis van literatuur) als compleet onderzoek. Daarnaast kan een kennisinstelling een deelonderzoek uitvoeren. Een dergelijk onderzoek gaat verder dan vooronderzoek en maakt doorgaans deel uit van een groter onderzoeksproject van de ondernemer, waarbij andere onderzoeksdelen door eigen R&D personeel worden uitgevoerd. SenterNovem<sup>39</sup> heeft een informatieve uitsplitsing gemaakt, waarbij per type kennisaanbieder na te gaan is hoe voucherprojecten zijn verdeeld over voor-, deel- en complete onderzoeken.

<sup>37</sup> Zie voetnoot 36.

<sup>38</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties*, Den Haag.

<sup>39</sup> Zie voetnoot 36.

	2005-1			2005-2		
	Voor	Deel	Compleet	Voor	Deel	Compleet
Technische universiteiten	7	6	7	3	3	10
Overige universiteiten	2	7	11	5	3	14
Hogescholen	8	3	7	5	3	15
TNO	6	9	18	6	6	22
Private kennisinstellingen	0	1	0	0	0	2
Buitenlandse kennisinstellingen	-	-	-	0	0	2
Overige kennisinstellingen	1	6	1	1	2	1

Tabel 9. Voor-, deel- en complete onderzoeken in 2005, uitgesplitst naar type kennisinstelling (%)

Er is een toename van volledige projecten: van 44% naar 66% van alle onderzoeksopdrachten. Sommige typen kennisinstellingen dragen hun steentje extra bij, zoals TNO en hogescholen. In de interviews met kennisinstellingen hebben we ook gevraagd wat voor type onderzoek afgeleverd wordt. Sporen de uitspraken van de gesprekspartners met de bovenstaande tabel? Uit de interviews komt niet zozeer een verschil naar voren tussen kennisinstellingen, maar wordt (niet onverwacht) het verschil aangehaald tussen de kleine en grote innovatievoucher (zie voor een uitleg paragraaf 5.2.2).

## 2.4 Profiel niet- en late verzilveraars

### 2.4.1 Omvang en redenen voor niet-gebruik van een voucher

Wanneer bedrijven een voucher krijgen, betekent dat niet dat deze voucher ook gebruikt gaat worden. In ronde 2006 zijn 6.000 grote en kleine vouchers verstrekt (zie hoofdstuk 5). In juni 2006 bleek dat een aanzienlijk deel van de vouchers nog niet verzilverd was. Per 31 december 2007 is 59% van de grote vouchers en 54% van de kleine vouchers door kennisinstellingen gedeclareerd bij SenterNovem.<sup>40</sup> Dit aandeel kan nog groeien, omdat er na 1 januari 2008 alsnog declaraties kunnen binnenkomen. EZ houdt (in beperkte mate) rekening met het feit dat niet alle vouchers zullen worden verzilverd door het jaarlijkse subsidieplafond hoger vast te stellen (meer verplichtingen aan te gaan) dat de kasdekking toelaat. Dit noemt men 'bruteren'. Een deel van de voucherbezitters zal de voucher uiteindelijk niet gebruiken. Daar zijn verschillende redenen voor aan te wijzen.

In de pilots 2005-1 en 2005-2 is het aandeel niet-verzilveraars 34% (2005-1) en 50% (2005-2). Dit hoge percentage roept de vraag op waarom deze voucherbezitters hun voucher uiteindelijk niet gebruiken. In deze paragraaf kijken we naar het profiel van de bezitters maar niet-gebruikers. Kunnen we op basis van bedrijfseigenschappen, zoals grootteklasse, sector en R&D intensiteit, een ander type MKB'er herkennen? Is het mogelijk om vanuit die kennis het niet verzilveren van een voucher te verklaren?

Naar aanleiding van het geringe aantal declaraties van vouchers uit 2006 door kennisinstellingen heeft SenterNovem voucherbezitters waarvan werd verondersteld dat zij nog geen project hadden lopen, telefonisch benaderd. Dit leidde tot enige verwarring. Er bestaat – zoals eerder gesteld – namelijk een vertraging tussen het moment waarop de ondernemer zijn voucher inwisselt bij een kennisinstelling en het moment waarop de kennisinstelling de verzamelde vouchers declareert bij SenterNovem. Deze laatste is bij de belactie onder ondernemers uitgegaan van de door kennisinstellingen gedeclareerde

<sup>40</sup> Bron: e-mail van SenterNovem.

vouchers. Het gevolg was dat een groep ondernemers is gebeld die het voucherproject wel had afgerond (en dus niet tot de niet-verzilveraars behoorden), maar waarvan de kennisinstelling de voucher nog niet had gedeclareerd bij SenterNovem. Dit wordt bevestigd door de cijfers van deze belactie, want daaruit blijkt dat 40% van de gebelde voucherbezitters het project wel had afgerond (zie de volgende tabel). Dit leidde tot verwarring onder de ondernemers en ook tot een aantal klachten van ondernemers (soms oplopend tot enkele tientallen telefoontjes) richting kennisinstellingen. De exacte verhouding tussen verzilveraars en niet-verzilveraars is daardoor lastig te bepalen. Bovendien is deze verhouding permanent onderhevig aan veranderingen, omdat er continu projecten worden afgerond en gedeclareerd.

Status	Soort voucher		Bedrijf			Totaal
	Groot	klein	micro	klein	middel	
Oriëntatiefase	13%	20%	16%	17%	15%	16%
Onderhandelingsfase	10%	8%	10%	8%	8%	9%
Uitvoeringsfase	19%	17%	19%	17%	19%	18%
Afrondingsfase	16%	18%	16%	22%	11%	17%
Afgerond	42%	37%	40%	36%	48%	40%

Tabel 10. Voortgang van niet-verzilveraars, uitgesplitst naar type voucher en bedrijf (%)<sup>41</sup>

De geselecteerde bedrijven bleken dus in 40% van de gevallen wel hun voucher te hebben verzilverd. Verder verkeert 35% van de zogenaamde niet-verzilveraars in de uitvoerende of afrondende fase, waardoor het weinig zin heeft om eigenschappen van deze MKB'ers uit te lichten om zodanig een profiel van "de niet- of late verzilveraar" in kaart te brengen. Deze MKB'ers ronden hun project hoogstwaarschijnlijk binnen de looptijd van de voucher nog af. Een kwart van de ondervraagden blijkt nog wel in een beginstadium te verkeren: zij oriënteren zich nog (waar kan ik mijn voucher inwisselen? Welke kennisinstelling is het meest geschikt voor mijn kennisvraag?) of zijn op dit moment in onderhandeling met een kennisinstelling. Denk daarbij aan het stadium van vraagarticulatie en het zoeken naar een match tussen kennisvraag en expertise van onderzoekers binnen de kennisinstelling. Wat opvalt in de tabel is het verschil tussen kleine en grote voucherbezitters: bij 20% van de kleine vouchers is de bezitter zich nog aan het oriënteren. Het lijkt er op alsof de MKB'er in die fase blijft hangen. Wat is er aan de hand? Welke argumenten voert de ondernemer op voor zijn vertraging? Resultaten staan in de onderstaande tabel.

Reden van vertraging	Soort voucher		bedrijf			totaal
	groot	klein	micro	klein	middel	
Er kan geen geschikte kennisinstelling gevonden worden	30%	39%	33%	38%	39%	35%
Contact met kennisinstelling verloopt moeizaam	16%	21%	18%	21%	17%	18%
Geen overeenstemming over eventuele onderzoeksvraag	20%	14%	16%	13%	39%	17%
Onderzoek kennisinstelling verloopt moeizaam	11%	15%	15%	10%	6%	13%
Problemen met onderhandeling	7%	2%	4%	6%	0%	4%
Anders	16%	9%	14%	13%	0%	12%

Tabel 11. Redenen voor vertraging van niet-verzilveraars, uitgesplitst naar type voucher en bedrijf (%)<sup>42</sup>

<sup>41</sup> SenterNovem (2007), *Analyse belactie verzilvering innovatievouchers*, Den Haag.

De meeste uitlopers verklaren het lastig te vinden om een geschikte kennisinstelling te vinden. Dit geldt vooral voor bedrijven die nog in de oriëntatiefase zitten. MKB'ers met uitloop in de overige fasen zijn niet gevraagd naar dit argument. Om die reden is de verklarende factor mogelijk nog groter. Daar komt bij, zo rapporteert SenterNovem, dat een deel van de voucherbezitters met het traject is gestopt toen een kennisinstelling niet gemakkelijk te vinden was. Een verdere uitsplitsing van de redenen voor vertraging van nieuwe verzilveraars naar fase (oriëntatie, onderhandeling, uitvoering en afronding) levert weinig aanvullende informatie op. Zo wordt het antwoord "het contact loopt moeizaam" opgevoerd door MKB'ers die in de onderhandelingsfase zitten. Ondernemers met vertraging die nog bezig zijn met de uitvoering geven aan dat het onderzoek moeizaam verloopt.

Naast redenen voor uitloop heeft SenterNovem, bij bedrijven die aangaven helemaal af te zien van verzilvering, gevraagd naar de redenen daarvoor. In 45% van de gevallen zegt de voucherbezitter geen tijd te hebben om daadwerkelijk over te gaan tot opdrachtverlening. Mogelijk is de tijd die nodig is voor vraagarticulatie, het vinden van de juiste kennisinstelling en het onderhouden van contacten onderschat. SenterNovem benadrukt bovendien dat er sprake kan zijn van prioritering: op het moment zijn andere zaken van groter belang voor de ondernemer. Ook is het mogelijk dat de MKB'er bij nader inzien geen echte kennisvraag voorhanden had (15%). Enkele ondernemers (7%) wilden met de voucher kennis inkopen die niet binnen de voucherregeling valt, bijvoorbeeld de aanschaf van software of deelname aan een cursus. In 10% van de gevallen gaat het om ontwikkelingen als ziekte van de ondernemer, faillissementen of overnames. Enkele voucherbezitters reiken andere redenen aan waarom afgezien wordt voor verzilvering, bijvoorbeeld het kwijt geraakt zijn van de voucher. In paragraaf 3.3 wordt verder ingegaan op belemmeringen en drempels bij het aangaan van samenwerking (niet specifiek gerelateerd aan niet- en late verzilveraars).

#### *2.4.2 Eigenschappen van niet- en late gebruikers*

Om het profiel van de groep niet- en late gebruikers (ofwel niet- en late verzilveraars) samen te stellen, gebruiken we gegevens uit de belronde onder voucherbezitters die in het kader van deze evaluatie is gehouden (zie paragraaf 1.3). De groep niet- en late verzilveraars is namelijk een deelverzameling binnen de groep voucherbezitters. In deze gegevens is een onderscheid te maken tussen voucherbezitters die:

- nog geen actie hebben ondernomen in het kader van de voucherregeling;
- zich oriënteren, maar nog niet zijn overgegaan tot opdrachtverlening;
- onlangs een opdracht hebben verstrekt;
- midden in de uitvoering van het onderzoek zitten;
- hun traject hebben afgerond.

---

<sup>42</sup> Zie vorige voetnoot.



De eerste twee groepen rekenen we tot de niet- en late verzilveraars.<sup>43</sup> De verdeling van respondenten over deze categorieën is als volgt:

	2005	2006	
		Klein	Groot
Heeft nog geen gebruik gemaakt van de voucher	14,8	20,2	14,5
Oriënteert zich op de kennisvraag en/of kennisinstelling, maar heeft de voucher nog niet ingewisseld	0	4,4	7,5
Heeft een kennisinstelling onlangs een opdracht verstrekt	1,3	0,5	3,8
Voert samen met een kennisinstelling het onderzoek uit	10,1	18,0	28,0
Heeft het voucherproject afgerond	69,8	56,3	44,1
Weet niet/geen antwoord	4,0	0,5	2,2

Tabel 12. Voortgang van respondenten, uitgesplitst naar type voucher (%)

Een substantieel deel van de respondenten met een voucher uit 2006 blijkt deze nog niet verzilverd te hebben bij een kennisinstelling. Zelfs uit cohort 2005 zegt ongeveer 30% de voucher nog niet verzilverd te hebben. Dit laatste vraagt om een verklaring, want deze voucher had namelijk al verzilverd moeten zijn. Eén van de verklaringen is dat bedrijven die uiteindelijk hun voucher uit 2005 niet verzilverd hebben ook in deze belronde benaderd zijn. Ten tweede is het mogelijk dat de respondent geen onderscheid heeft gemaakt tussen het totale onderzoeksproject (dat zich over meer jaren kan uitstrekken) en het vouchergedeelte daarbinnen. In het 2006 cohort zijn nog relatief veel ondernemers bezig met de uitvoering van het onderzoek; bij grote innovatievouchers is dat sterker aan de orde dan bij kleine innovatievouchers.

	Gemiddeld aantal medewerkers	Dominante sectoren
Heeft nog geen gebruik gemaakt van de voucher (N = 86)	16,4	Groothandel en handelsbemiddeling, Overige zakelijke dienstverlening, Computerservice, IT
Oriënteert zich op de kennisvraag en/of kennisinstelling, maar heeft de voucher nog niet ingewisseld (N = 22)	21,1	Groothandel en handelsbemiddeling, Overige zakelijke dienstverlening
Heeft een kennisinstelling onlangs een opdracht verstrekt (N = 10)	9,1	Groothandel en handelsbemiddeling, Overige zakelijke dienstverlening
Voert samen met een kennisinstelling het onderzoek uit (N = 100)	14,1	Groothandel en handelsbemiddeling, Overige zakelijke dienstverlening
Heeft het voucherproject afgerond (N = 289)	13,9	Groothandel en handelsbemiddeling, Overige zakelijke dienstverlening
Weet niet/geen antwoord (N = 11)	24,2	Groothandel en handelsbemiddeling, Overige zakelijke dienstverlening

Tabel 13. Eigenschappen van niet-verzilveraars: bedrijfsgrootte (aantal werknemers) en sectoren

Echt duidelijke verschillen tussen de verzilveraars en niet-verzilveraars zijn lastig te vinden: de dominante sectoren komen nagenoeg overeen in alle categorieën en het

<sup>43</sup> Deze indeling wijkt dus iets af van de indeling die SenterNovem hanteert omdat we het moment van verzilvering niet exact laten samenvallen met het moment waarop een MKB zijn voucher formeel inlevert bij een kennisinstelling of het moment waarop de kennisinstelling zijn ontvangen voucher(s) declareert bij SenterNovem.

gemiddeld aantal medewerkers biedt ook weinig houvast. Een aanvullende analyse, waarbij gezocht is naar een relatie tussen al dan niet verzilvering en het innovatieprofiel (zie paragraaf 2.2) levert ook geen patroon op. Er is dus op basis van onze analyse geen onderscheiden profiel te maken van de groep niet- en late verzilveraars ten opzichte van MKB'ers die wel tot opdrachtverlening zijn overgegaan. Mogelijk speelt bias een rol: het is namelijk niet zo dat niet-verzilvering per definitie toe te schrijven is aan het handelen van de ondernemer. In sommige gevallen speelt het handelen van kennisinstellingen of de interactie tussen beide partijen. Bovendien is het belangrijk te melden dat kennisinstellingen niet in alle gevallen bij SenterNovem melden dat een project afgerond is. Het onderscheid tussen niet-verzilvering en verzilvering is om die reden wellicht minder gemakkelijk te bepalen dan op voorhand gedacht wordt.

## **2.5 Vergelijking profiel voucherbezitters met totale MKB**

In deze paragraaf gaan we in op de vraag welk type MKB (grootteklasse, sector en innovatieprofiel) is onder- of oververtegenwoordigd onder de voucherbezitters. Deze vraag beantwoorden we door de voucherbezitters te vergelijken met de totale Nederlandse MKB populatie. Daarbij letten we op grootteklasse, sector en het innovatieprofiel. De twee eerstgenoemde eigenschappen van het Nederlandse MKB herleiden we van CBS Statline. De derde eigenschap – het innovatieprofiel – vergelijken we met gegevens uit de belronde die TNS NIPO in het kader van deze evaluatie heeft uitgevoerd onder een groep MKB'ers die geen voucher bezit (de referentiegroep) (Zie bijlage 2).

### *2.5.1 Bedrijfsomvang*

CBS Statline biedt de mogelijkheid om per periode de spreiding van ondernemingen naar bedrijfsomvang op te zoeken; voor 2005 en 2006 (peildatum 1 januari van die jaren) hebben we dat gedaan. Uit de onderstaande tabel is af te leiden dat de kleine ondernemingen ondervertegenwoordigd zijn in de totale groep van innovatievoucher bezitters. Zo bestaat de totale MKB populatie in Nederland (2006) voor ruim 52% uit zelfstandig ondernemers zonder personeel of bedrijven met één werknemer. Kijken we vervolgens naar het percentage voucherbezitters in de 2006 ronde dan zien we een andere vertegenwoordiging: 42% in het geval van kleine vouchers en 29% wat betreft grote vouchers. Een soortgelijke situatie zien we voor bedrijven met 2-5 werknemers, alhoewel het verschil minder groot is.

<b>Aantal werknemers</b>				
	2005	Ondervertegenwoordiging	2006	Ondervertegenwoordiging
0-1	51	Ja	52,6	Ja
2-5	31,3	Ja	30,6	Ja
6-10	8,6	Nee	8,1	Nee
10-20	4,6	Nee	4,5	Nee
21-50	2,6	Nee	2,5	Nee
51-250 <sup>44</sup>	1,9	Nee	1,7	Nee

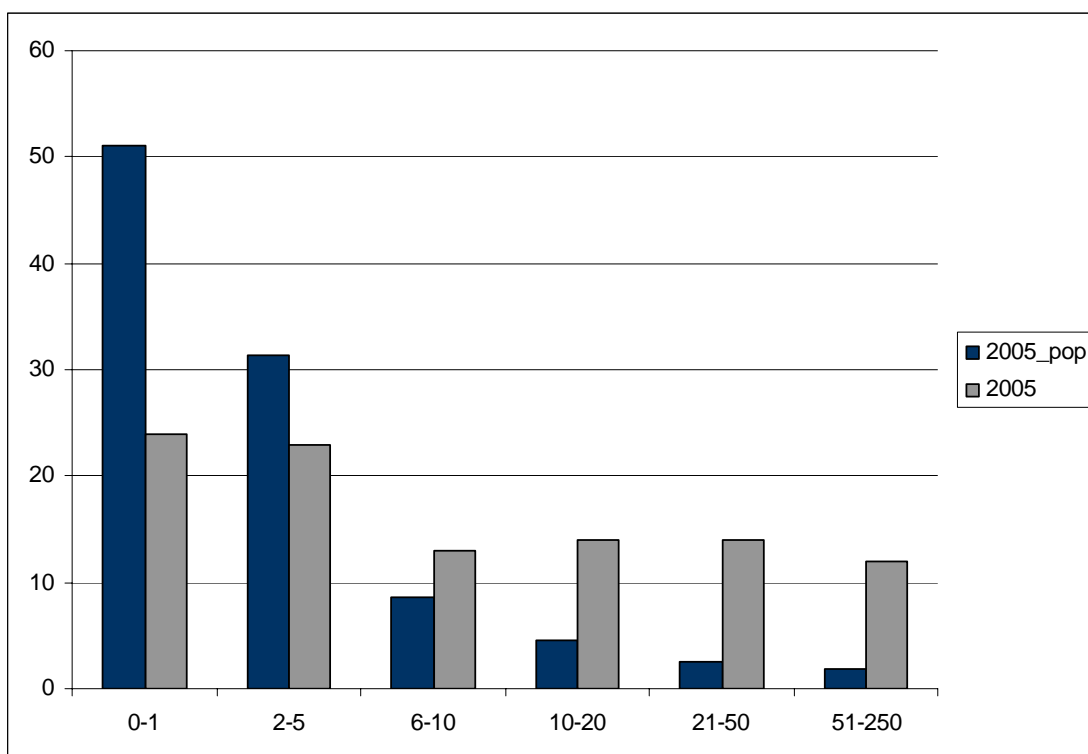
Tabel 14. Aantal werknemers, uitgesplitst naar 2005-2006 (%). Afgeleid van Statline, 2007<sup>45</sup>

Uit de figuren hieronder blijkt dat relatief weinig kleine bedrijven deelnemen aan de voucherregeling.<sup>46</sup> Grotere MKB ondernemingen zijn oververtegenwoordigd in de regeling. Het 2006 beeld kunnen we iets nuanceren aan de hand van de tweedeling kleine/grote innovatievoucher: ondervertegenwoordiging van kleine ondernemers is minder aan de orde bij kleine innovatievouchers.

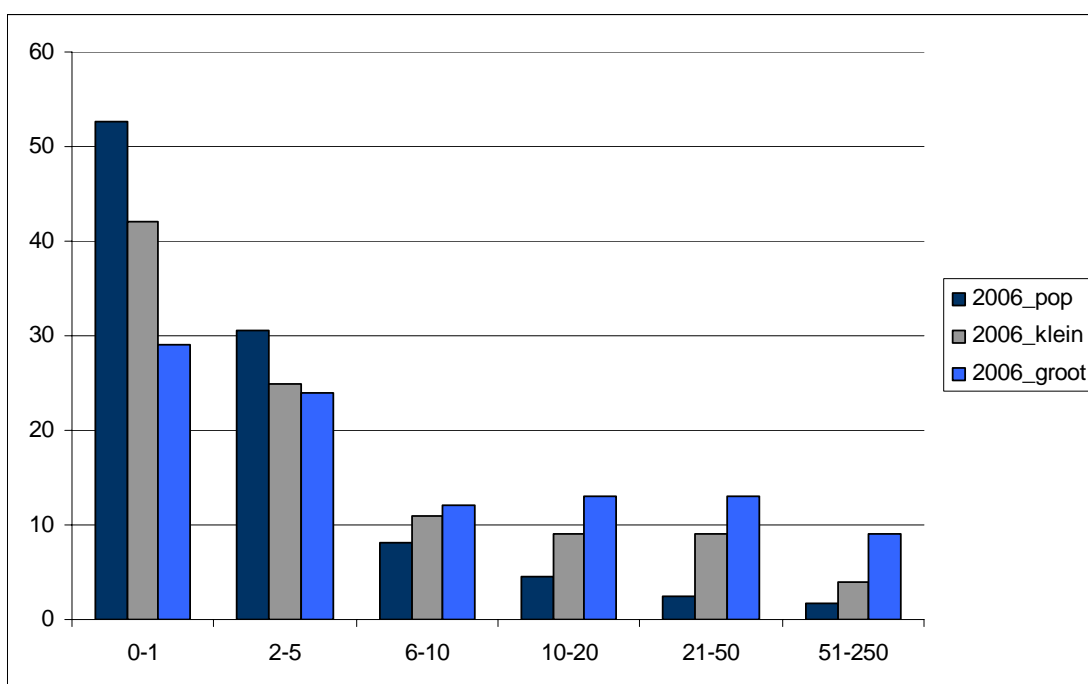
<sup>44</sup> CBS hanteert voor de laatste categorie het label '>100'. Het is daardoor goed mogelijk dat bedrijven onder deze noemer vallen die niet binnen de definitie horen van MKB. Dat geldt voor bedrijven met meer dan 250 werknemers. Op basis van de huidige datasets kunnen we niet corrigeren voor die ondernemingen. Gezien het geringe percentage ondernemingen met meer dan 50 werknemers, is de impact daarvan klein.

<sup>45</sup> De vraag of er sprake is van ondervertegenwoordiging wordt beantwoord door een vergelijking te maken met gegevens uit tabel 1.

<sup>46</sup> Gebaseerd op administratieve data van SenterNovem.



Figuur 7. Verdeling aantal werknemers MKB populatie Nederland afgezet tegen verdeling aantal werknemers in de voucherpopulatie (2005)



Figuur 8. Verdeling aantal werknemers MKB populatie Nederland afgezet tegen verdeling aantal werknemers in de voucherpopulatie (2006)

### 2.5.2 Sector

Wat betreft bedrijfsomvang blijkt het profiel van niet-bezitters af te wijken van dat van voucherbezitters. De niet-bezitters zijn vaak zelfstandigen zonder personeel. Dat is niet verwonderlijk omdat innovatie en investeringen in voucherprojecten tijd en geld kosten. Hoe zit het met de sectoren waarin niet-bezitters werkzaam zijn? Is het zo dat enkele sectoren structureel buiten het gebruik van de regeling vallen? Eerder in dit hoofdstuk is gesteld dat enkele sectoren goed vertegenwoordigd zijn: overige zakelijke dienstverlening, groothandel, computerservices, research, financiële instellingen, machine- en apparaten- en de metaalproductenindustrie. Enerzijds kan gesteld worden dat het profiel van niet-bezitters wordt gekenmerkt door sectoren die totaal, of zo goed als, ontbreken in de voucherpopulatie. Anderzijds zijn er sectoren die wel vertegenwoordigd zijn maar die een ondervertegenwoordiging laten zien. Wederom is gebruik gemaakt van CBS Statline om het profiel van voucherbezitters te vergelijken met de totale MKB populatie; waarbij sector is uitgesplitst naar het niveau van afdelingen (2-digit). De onderstaande tabel laat de top-10 zien van sectoren in Nederland.

	2005	2006
Overige zakelijke dienstverlening	15,3%	15,8%
Landbouw en jacht	13,2%	12,4%
Detailhandel (incl. reparatie)	11,5%	11,1%
Bouwnijverheid	10,3%	10,9%
Groothandel en handelsbemiddeling	8,1%	8,0%
Gezondheids- en welzijnszorg	5,6%	5,7%
Horeca	5,1%	4,9%
Overige dienstverlening	3,8%	3,9%
Handel, rep auto's, motorfietsen	3,0%	2,9%
Onderwijs	2,7%	2,7%

Tabel 15. Verdeling over sectoren, uitgesplitst naar 2005-2006 (%)

Net als onder voucheraanvragers blijkt overige zakelijke dienstverlening de grootste groep te vormen. Deze sector is overigens wel oververtegenwoordigd binnen de regeling. Zo was het aandeel overige zakelijke dienstverlening in 2005-1 en 2005-2 respectievelijk 20% en 24% tegen 15,3% van de totale MKB populatie in Nederland. Enkele sectoren die een duidelijke ondervertegenwoordiging laten zien, zijn detailhandel, horeca en overige dienstverlening. De sector landbouw en jacht komen we niet tegen omdat zij buiten de voucherregeling vallen. Daarnaast zijn er diverse sectoren die een klein deel van het Nederlandse MKB vertegenwoordigen. Ter illustratie hebben we een selectie opgesomd: textielindustrie, milieudienstverlening, leer-, lederwaren-, schoenindustrie, voorbereiding tot recycling, zand-, grind-, klei-, zoutwinning, tabakverwerkende industrie en turfwinning.

### 2.5.3 Innovatieprofiel

Net als is gedaan bij de groep voucherbezitters (zie paragraaf 2.2.5) wordt een typologie van innovatieprofielen gemaakt voor de groep MKB'ers die geen voucher bezit (de referentiegroep). Deze typologie bestaat ook uit koplopers, innovatoren zonder eigen R&D, incidentelen, geblokkeerde volgers en achterblijvers. Aangezien we deze innovatieprofielen niet kunnen afleiden van CBS Statline worden zij gedestilleerd uit de belronde onder de referentiegroep. De resultaten staan in de volgende tabel.

	Voucherbezitters N=518	Referentiegroep N=571
Koplopers	36,9	16,8
Incidentelen	31,9	28,6
Geblokkeerde volgers	15,8	13,5
Innovatoren zonder eigen R&D	5,8	9,7
Achterblijvers	9,7	31,4
Totaal	100	100

Tabel 16. Verdeling van innovatieprofielen, voucherbezitters versus de referentiegroep

We kunnen de gebelde groep voucherbezitters en de referentiegroep ook vergelijken op omvang en sector, maar dan zal blijken dat deze sterk overeenkomen. De referentiegroep is immers samengesteld op basis van de gegevens over deze twee dimensies uit de groep voucherbezitters. Dit om beide groepen zo veel mogelijk op elkaar te laten lijken. De bovenstaande tabel laat echter zien dat de referentiegroep aanzienlijk meer achterblijvers omvat en aanzienlijk minder koplopers.

Dit brengt ons twee conclusies. Ten eerste is de groep voucherbezitters meer actief op het terrein van R&D en innovatie in vergelijking met een op basis van omvang en sector vergelijkbare populatie MKB'ers zonder voucher. Dit betekent dat voucherbezitters doorgaans meer innovatieve ondernemingen zijn dan niet-bezitters. Ten tweede – en dat is een meer methodologische conclusie – is een onderzoek naar effecten van de voucher op basis van een vergelijking tussen de experimentele en de referentiegroep dus niet zonder meer mogelijk. Alleen al op de dimensie innovatieprofiel zijn beide groepen te verschillend om conclusies over causale verbanden te trekken. Het was vooraf echter niet mogelijk om het innovatieprofiel vast te stellen van de groep voucherbezitters, omdat informatie daarover niet is verzameld. Dit resultaat bevestigt dus ons tweede punt uit paragraaf 1.4.

## 2.6 Bekendheid en motieven voor (niet) aanvragen van de vouchers

Naast de verschillen in achtergrond, zoals bedrijfsomvang, sector en innovativiteit (2.2 en 2.4), zijn er mogelijk andere verklaringen waarom MKB'ers geen voucher gebruiken, bijvoorbeeld omdat zij geen prioriteit geven aan innovatie of de vouchers te klein vinden. Bovendien is het mogelijk dat het gebruik van andere regelingen, zoals de WBSO, als motief wordt opgegeven waardoor de innovatievoucher overbodig lijkt.

We bespreken allereerst de bekendheid, waarbij de vraag centraal staat hoe ondernemers met en zonder een voucher van de regeling afwisten. Een aantal bronnen van de bekendheid met de innovatievoucher regeling is in de volgende tabel opgesomd waarbij we een uitsplitsing naar 2005-2006 presenteren. Het is immers mogelijk dat voor een cohort de bekendheid vooral gegenereerd wordt door een of enkele bronnen. Denk bijvoorbeeld aan een periode van structurele media-aandacht of een promotie van kennisinstelling waarbij alle contacten uit het MKB zijn aangeschreven. In deze tabel staat ook hoe de referentiegroep, ofwel MKB'ers die geen voucher hebben maar die wel in het kader van deze evaluatie gebeld zijn (zie Bijlage 2), hebben gehoord van de voucher.

	2005	2006	Referentiegroep
Via onze accountant of belastingadviseur	7,4	5,7	7,5
Collega-ondernemers	10,1	6,2	10,1
Via onze brancheorganisatie	4,7	4,6	11,1
Via SenterNovem	21,5	17,3	18,6
Via Syntens	8,1	11,7	6,5
Via media (inclusief vakbladen)	8,1	13,8	15,6
Via een onderwijs/kennisinstelling (MBO/ROC, hogeschool, universiteit, TNO)	10,1	6,8	2,5
Anders, namelijk ...	28,2	26,0	25,1
weet niet / geen antwoord	2,0	7,9	3,0

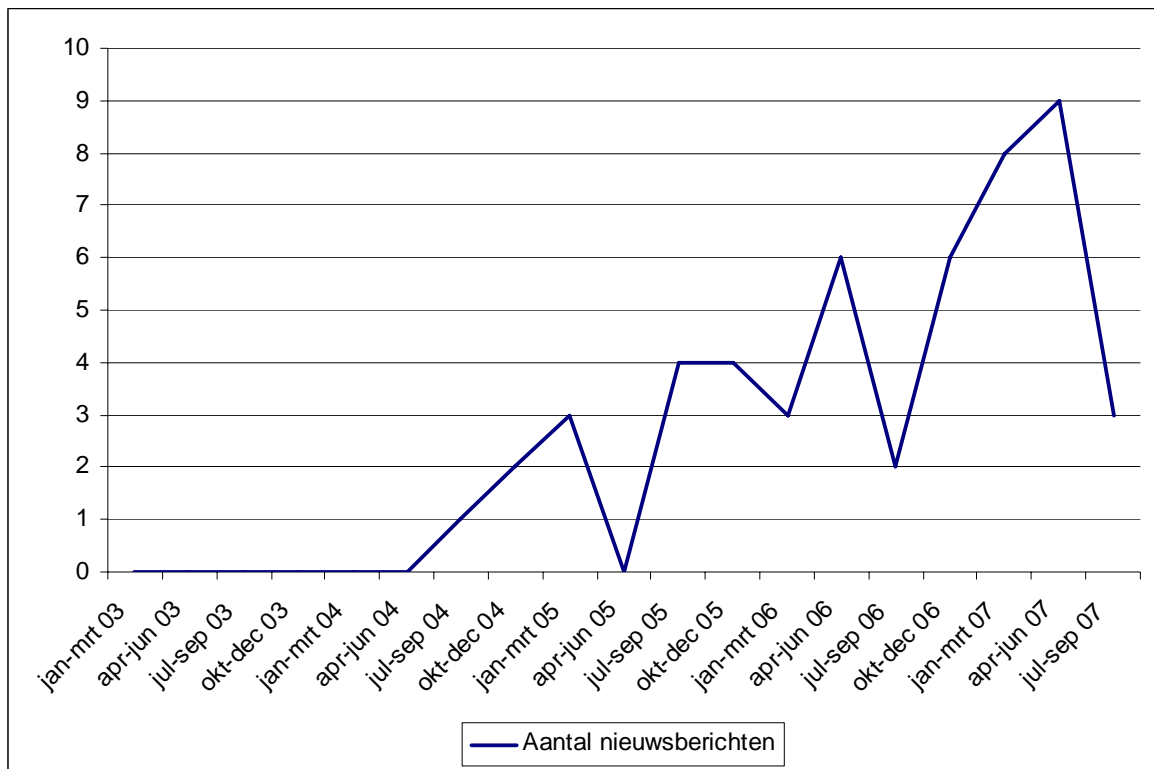
Tabel 17. Bronnen van bekendheid met de regeling, uitgesplitst naar 2005-2006 en referentiegroep (n=199) (%)

Voor beide cohorten geldt, hoewel een lichte daling zichtbaar is, dat SenterNovem een belangrijke bron is voor de bekendheid onder MKB'ers. Verder zijn de veranderingen tussen 2005 en 2006 verschillen niet groot: bekendheid via collega-ondernemers en via kennisinstellingen zijn licht afgenomen, terwijl we een toename zien van bekendheid via Syntens en de media.

Navraag bij de referentiegroep levert op dat 199 van de 571 respondenten (35%) wel van het bestaan van de voucher wist. Van deze groep heeft overigens bijna 32% in één van de ronden een voucher aangevraagd (n=63), waarvan het grootste deel in ronde 2007 (40%). 68% van de bedrijven die de voucher kent (n=136), heeft dus nooit een voucher aangevraagd. Ongeveer 31% van deze groep heeft wel overwogen een voucher aan te vragen, maar dat uiteindelijk niet gedaan. De belangrijkste redenen waarom men geen voucher heeft aangevraagd, zijn het gebrek aan tijd, belangstelling of een kennisvraag (resp. 13, 19 en 10%).

Als we kijken naar media, klopt het dat het aanbod van nieuwsberichten over de innovatievoucher is toegenomen de afgelopen jaren. De onderstaande uitdraai van LexisNexis (2007), waarbij is gekeken naar nieuwsberichten uit de Volkskrant, Financiële Dagblad, Trouw, NRC Handelsblad, Algemeen Dagblad en het Parool, bevestigt dat. Het aantal nieuwsberichten met de treffer "innovatievoucher" is geteld. Aandacht via de media is vanzelfsprekend ruimer dan de onderstaande figuur laat zien, aangezien ook in regionale kranten en vakbladen geschreven wordt over de innovatievoucher. Denk bijvoorbeeld aan best practices die worden uitgelicht of een interview met vertegenwoordigers van kennisinstellingen.<sup>47</sup>

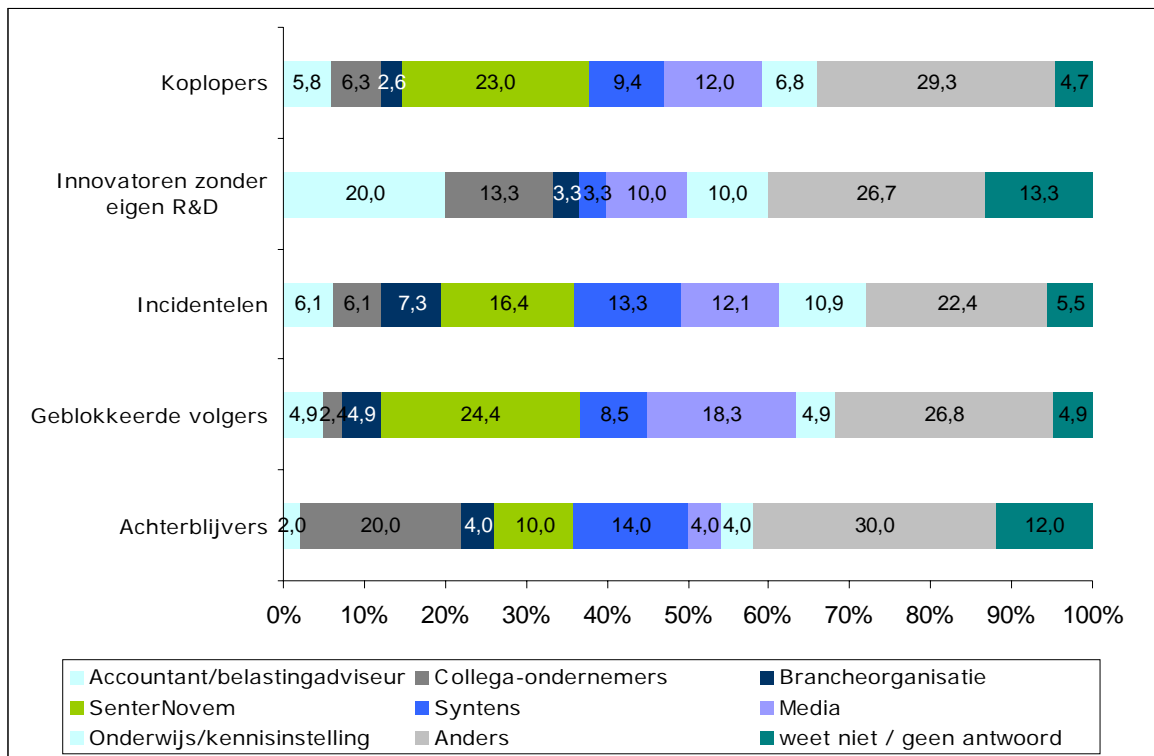
<sup>47</sup> Een voorbeeld is het recente artikel "Vouchers als ruggesteuntje bij zoeken naar innovaties" in het Brabants Dagblad, 13 oktober 2007.



Figuur 9. Aantal nieuwsberichten per kwartaal over de innovatievoucher regeling, 2003-2007. Bron: LexisNexis, bewerkt door Dialogic, 2007

Omdat we nu slechts twee cohorten vergelijken, is het lastig om uitspraken te doen over trends: in welke mate worden bepaalde bronnen belangrijker of juist minder belangrijk? Metingen in de toekomst onder nieuwe cohorten kunnen dat wellicht blootleggen. Opvallend is bovendien de grote groep van respondenten, zowel in 2005 als 2006, die van mening is op een andere wijze bekend geworden te zijn met de voucherregeling (28,2% en 26%). De antwoorden op de categorie "anders, namelijk..." hebben we gecategoriseerd. Uit die slag blijkt dat externe adviseurs, naast de accountants en belastingadviseurs, een grote rol spelen. Het gaat dan om subsidie- en organisatieadviseurs. Daarnaast wordt de rol van netwerken erkend, zowel zakelijke als persoonlijke netwerken. Enkele ondernemers noemen de rol van hun vorige werkgever, het eerdere gebruik van een voucher en de rol van de Kamer van Koophandel. Interessant is de aanvullende vraag of de verschillende type MKB'ers, naar innovatieprofiel op een andere manier bekend zijn geworden met de regeling. Is het bijvoorbeeld zo dat koplopers in meerdere mate door kennisinstellingen worden benaderd waar misschien al contacten mee zijn, en achterblijvers door accountants of collega-ondernemers? De uitsplitsing is in de onderstaande figuur weergegeven.





Figuur 10. Bronnen van bekendheid met de regeling, uitgesplitst naar innovatieprofielen (%)

Achterblijvers, bedrijven zonder eigen R&D capaciteit, worden inderdaad in meerdere mate door collega-ondernemers gewezen op de regeling, vergeleken met de andere innovatieprofielen. Dit principe van “ondernemers leren van ondernemers”, waarbij bijvoorbeeld ondernemerscafé’s worden georganiseerd, kan er in toenemende mate voor zorgen dat achterblijvers geënthousiasmeerd worden. Opvallend is daarnaast het duidelijk ontbreken van een patroon als we kijken naar kennisinstellingen. De veronderstelling dat koplopers door kennisinstellingen op de hoogte worden gebracht, gaat dus niet op.

Er zijn diverse redenen te bedenken waarom een ondernemer een voucher aanvraagt. Een MKB’er kan een concreet probleem hebben, geformuleerd als kennisvraag. Echter, een deel van de voucherbezitters heeft op voorhand geen kennisvraag geformuleerd. Er spelen dus mogelijk andere redenen bij de aanvraag van een voucher. De respondenten hebben we, naast het hebben van een concreet probleem, alternatieve redenen voorgelegd: de onderneming wilde de eerste stap zetten in de samenwerking met kennisinstellingen, nieuwsgierigheid naar de innovatievoucher heeft geleid tot aanvraag, of goede ervaringen met een eerdere voucherronde hebben de doorslag gegeven<sup>48</sup>. Uit de onderstaande tabel blijkt dat van deze argumenten, goede ervaringen en nieuwsgierigheid het minste aan de orde zijn. Een opmerkelijk resultaat is bovendien dat voucheraanvragers in 2005 vaker een concreet probleem hadden. Dit is mogelijk te verklaren door olievlekwerking en het bekender worden van de innovatievoucher regeling. De wil om samen te werken met kennisinstellingen is daarentegen toegenomen; dat geldt zeker voor de grote voucher.

<sup>48</sup> Deze categorie is enkel aangeboden aan het cohort 2006. Een hoge respons op deze categorie zegt iets over persistentie: MKB’ers blijven terugkomen bij de kennisinstelling en gebruiken daarvoor wederom een innovatievoucher als additioneel middel. In hoofdstuk 5 wordt verder ingegaan op persistentie effecten van deze regeling.

	2005	2006	
		Klein	Groot
Mijn bedrijf had een concreet probleem	31,5	28,4	19,4
Mijn bedrijf wilde samenwerken met een kennisinstelling	24,2	33,9	42,5
Mijn bedrijf was nieuwsgierig naar de innovatievoucher	10,7	12	15,3
Mijn bedrijf heeft goede ervaring opgedaan met een eerdere innovatievoucher (bijv. in 2005)	-	5,5	1,1
Anders, namelijk ...	32,9	18,6	30,6
weet niet / geen antwoord	0,7	3,3	1,1

Tabel 18. Reden voor de aanvraag van een innovatievoucher, uitgesplitst naar 2005-2006 (%; N=518)

Naast de bovengenoemde redenen wordt aangehaald dat bedrijven de voucher gebruiken als middel voor cofinanciering: onderzoeksprojecten in samenwerking met kennisinstellingen die al gepland zijn, worden mede gefinancierd met een innovatievoucher. Daarnaast wordt gemeld dat een voucher het financieel aantrekkelijk maakt om de stap richting contractonderzoek te zetten. In deze gevallen gaat het zodoende om MKB'ers die nog geen onderzoeksplan hebben klaarliggen maar waarvoor de financiële drempel aanzienlijk wordt verlaagd. Een aantal respondenten geeft aan dat de innovatievoucher wordt gebruikt om het innovatievermogen van de onderneming een impuls te geven of dat er juist voortdurend gedaan wordt aan innoveren waarbij de innovatievoucher één van de pogingen is. Vaak is de reden ook het ontbreken van eigen middelen, los van financiële middelen, denk bijvoorbeeld aan personele capaciteit of de restricties in tijd die ondernemers vaak kennen. Een enkeling vraagt een voucher aan puur om het aanvragen van subsidie: "kijken of het lukt om een subsidie binnen te krijgen". Dit getuigt weinig van inhoudelijke argumenten. Daarentegen, ten slotte, heeft één MKB'er een specifieke (contract)cursus aan een kennisinstelling voor ogen gehad. Helaas voor die ondernemer staat de regeling een dergelijke invulling niet toe.

## 2.7 Conclusie

Op basis van de voorgaande paragrafen kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- Het aandeel kleine bedrijven in termen van aantal medewerkers, de zelfstandige zonder personeel (ZZP-er) of MKB met één werknemer, is relatief groot in de voucherpopulatie (24% tot 34% over de voucherrondes). Kleine bedrijven maken overigens meer gebruik, relatief gezien, van de kleine voucher dan van de grote innovatievoucher. Zo is het gemiddeld aantal werknemers van kleine voucherbezitters 12,7 (2006 ronde), bij grote voucherbezitters is dat 19,4 (2006 ronde). Uit landelijke cijfers blijkt dat grotere MKB ondernemingen relatief gezien oververtegenwoordigd te zijn in de regeling. Het 2006 beeld kunnen we iets nuanceren aan de hand van de tweedeling kleine/grote innovatievoucher: ondervertegenwoordiging van kleine ondernemers is minder aan de orde bij kleine innovatievouchers. Kijkend naar jaaromzetten treedt dezelfde verdeling op: relatief veel bedrijven met een omzet van minder dan 50.000 euro, waarbij dat aandeel groter is voor bedrijven met een kleine voucher op zak.
- In de top 10 van sectoren binnen de innovatievoucher regeling, komen naast overige zakelijke dienstverlening, ook de groothandel, computerservices, research en financiële instellingen naar voren. De industrie is relatief goed vertegenwoordigd door machine- en apparaten- en de metaalproductenindustrie.
- De dienstverlenende sector maakt veel gebruik van de regeling. Hoe komt dat? Allereerst door de totale omvang van deze sector. Zo maakt overige zakelijke dienstverlening 15,8% van alle MKB uit in 2006 (CBS, 2007). Ten tweede speelt

mogelijk het aanbod van innovatie-instrumenten een rol waar de overige zakelijke dienstverlening in het MKB verder gebruik van kan maken. Andere R&D- en innovatiestimulerende regelingen, bijvoorbeeld de WBSO, benadrukken technische innovatie, waar dienstverlenende bedrijven in mindere mate op gericht zijn. Ten slotte bestaat het gros van de bedrijven binnen overige zakelijke dienstverlening uit ingenieurs- en/of adviesbureaus. Deze partijen zijn in essentie bezig met adviseren over en het deels ontwerpen van innovatieve producten, diensten of het verbeteren van processen bij klanten, doorgaans andere bedrijven (ook MKB).

- De innovatievoucher laat een geografische spreiding over Nederland zien, hoewel concentratiegebieden herkenbaar zijn. Deels is dit te verklaren door clustervorming, denk bijvoorbeeld aan de prominente dienstensector in de Randstad of de hightech bedrijvigheid in de regio Eindhoven. Ook speelt de grote, economische omvang van sommige regio's mee (meer bedrijven dus ook meer voucherbezitters) en de aantrekkingskracht van kennisinstellingen op nabijgelegen bedrijven.
- Een typologie voor innovatieprofielen is aangemaakt op basis van eigen R&D capaciteiten van bedrijven en de mate waarin het bedrijf tot innovaties komt: *koplopers*: MKB dat structureel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar (sinds 1 januari 2005) nieuwe output genereert (36,9% van de voucherbezitters); *incidentelen*: MKB dat incidenteel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar nieuwe output genereert (31,9% van de voucherbezitters); *innovatoren zonder R&D*: MKB dat geen eigen R&D uitvoert, maar in de afgelopen 2,5 jaar wel nieuwe output uit nieuwe producten genereert (5,8% van de voucherbezitters); *geblokkeerde volgers*: MKB dat structureel of incidenteel aan R&D doet, maar daar in de afgelopen 2,5 jaar geen nieuwe output uit genereert (15,8% van de voucherbezitters); *achterblijvers*: MKB dat niet aan R&D doet en daar in de afgelopen 2,5 jaar ook geen nieuwe output uit genereert (9,7% van de voucherbezitters).
- Als gekeken wordt naar de spreiding over de innovatieprofielen voor de groep voucherbezitters en de referentiegroep valt op dat de groep voucherbezitters meer actief is op het terrein van R&D en innovatie. Dit betekent dat voucherbezitters doorgaans meer innovatieve ondernemingen zijn dan niet-bezitters (*koplopers*). Ten tweede is een onderzoek naar effecten van de voucher op basis van een vergelijking tussen de experimentele en de referentiegroep dus niet zonder meer mogelijk. Alleen al op de dimensie innovatieprofiel zijn beide groepen te verschillend om conclusies over causale verbanden te trekken. Het was vooraf echter niet mogelijk om het innovatieprofiel vast te stellen van de groep voucherbezitters, omdat het voucheraanvraagformulier daar geen vragen over stelt.
- 53% van de innovatiebezitters uit 2006 heeft geen WBSO aanvraag ingediend. Daarnaast heeft 67% nooit van een andere regeling van SenterNovem (buiten de WBSO) gebruik gemaakt. 44% van de voucheraanvragers is absoluut nieuw voor SenterNovem als uitvoerende organisatie. Anders gesteld: de voucher wordt niet alleen bemachtigd door bedrijven die bekend zijn met dit soort innovatie-instrumentarium.
- Grote vouchers worden in 54% van de gevallen besteed aan een productinnovatie, terwijl de nadruk bij kleine vouchers meer ligt op diensteninnovatie. Het aandeel projecten waarbij zowel naar proces- als product/dienstinovatie wordt gekeken, neemt tussen 2005 en 2006 af. Het is mogelijk dat een groot deel van de voucherprojecten meer types innovaties omvat, maar de focus ligt op het (door)ontwikkelen of testen van een product of dienst. De activiteiten die kennisinstellingen ontplooiën om kennisvragen te beantwoorden bestaan meestal uit

(voor)onderzoek. Testen en experimenteren komen meer voor bij instituten en universiteiten, terwijl hogescholen meer marktanalyses uitvoeren: ruim 10% van alle kennisvragen.

- In tegenstelling tot de 2005 pilotronde, zien we in 2006 een duidelijke piek bij bestuurlijke wetenschap (niet alleen bestuurswetenschappen/bestuurskunde, maar ook economische en bedrijfskundige disciplines). Kennisvragen gericht op bestuurlijke wetenschap, waar onder andere marketing, personeelsmanagement, en supply chain management onder vallen, komen twee keer zo veel voor bij kleine voucherprojecten. In de technische domeinen daarentegen domineren grote voucherbezitters het veld. Een uitsplitsing naar de fase binnen het innovatieproces waar het voucherproject op gericht is, wijst uit dat zowel kleine als grote vouchers relatief vaak (respectievelijk 30% en 32%) worden ingezet voor (fundamenteel) onderzoek. Een kleine voucher wordt daarnaast vaker gebruikt voor voor- en literatuuronderzoek (27% versus 17%), grotere vouchers worden daarentegen in meerdere mate ingezet voor product-, proces- of dienstontwerpen (en prototypes) (11% versus 19%) als ook het testen, experimenteren, meten en doorberekenen van producten (9% versus 17%). De kleine voucher wordt daarnaast vaker ingezet voor marktanalyses in vergelijking met de grote voucher (6% resp. 2%).
- Ten aanzien van de innovatievoucher loopt een discussie over de vraag of de voucher niet breder ingezet kan worden, bijvoorbeeld om een bijdrage te leveren aan belangrijke beleidsdoelstellingen ten aanzien van duurzaamheid, sociale innovatie en ICT (verbredingvoorstellen). Uit de analyse van onderwerpen die binnen de huidige innovatievouchers worden geadresseerd, blijkt dat duurzaamheid, sociale innovatie en ICT al aan de orde komen.
- Per 31 december 2007 is 59% van de grote vouchers en 54% van de kleine vouchers door kennisinstellingen gedeclareerd bij SenterNovem. Dit aandeel kan nog groeien, omdat er na 1 januari 2008 alsnog declaraties kunnen binnenkomen. Voorts wordt vanuit het perspectief van financieel beheer door EZ rekening gehouden met het niet verzilveren van vouchers. Een niet verzilverde voucher wordt niet uitbetaald en dus gaat er geen publiek geld verloren.
- Waarom hebben sommige voucherbezitters de voucher nog niet ingewisseld? De meeste uitlopers verklaren het lastig te vinden om een geschikte kennisinstelling te vinden. Daarnaast antwoorden MKB'ers die in de onderhandelingsfase zitten dat het contact moeizaam verloopt: ondernemers met vertraging die nog bezig zijn met de uitvoering geven aan dat het onderzoek moeizaam verloopt.
- Sommige voucherbezitters zien helemaal af van gebruik. Hoe komt dat? In 45% van de gevallen zegt de voucherbezitter geen tijd te hebben om daadwerkelijk over te gaan tot opdrachtverlening. Mogelijk is de tijd die nodig is voor vraagarticulatie, het vinden van de juiste kennisinstelling en het onderhouden van contacten onderschat. Ook heeft een deel van de bezitters bij nader inzien geen echte kennisvraag voorhanden (15%). Enkele ondernemers (7%) wilden met de voucher kennis inkopen die niet binnen de voucherregeling valt, bijvoorbeeld de aanschaf van software of deelname aan een cursus. In 10% van de gevallen gaat het om ontwikkelingen als ziekte van de ondernemer, faillissementen of overnames.
- SenterNovem is een belangrijke bron voor de bekendheid van de voucher onder MKB'ers. Bekendheid via Syntens en de media is tussen 2005 en 2006 toegenomen. Een analyse van media-aanbod, waarbij gekeken is naar het aantal krantenartikelen met de term 'innovatievoucher' laat zien dat er inderdaad in toe-

nemende mate aandacht voor de regeling is. Verder attenderen subsidieadviseurs en organisatieadviseurs bedrijven op het bestaan van de voucherregeling. Ook spelen persoonlijke netwerken een rol, zowel zakelijke als persoonlijke. Enkele ondernemers noemen de rol van hun vorige werkgever, het eerdere gebruik van een voucher en de rol van de Kamer van Koophandel.

- Bedrijven vragen hoofdzakelijk een innovatievoucher aan omdat ze een concreet probleem hebben of willen samenwerken met kennisinstellingen.
- De voucher wordt ook gebruikt als middel voor cofinanciering: onderzoeksprojecten in samenwerking met kennisinstellingen die al gepland zijn, worden mede gefinancierd met een innovatievoucher. Bovendien wordt ook gemeld dat een voucher het financieel aantrekkelijk maakt om de stap richting contractonderzoek te zetten. In deze gevallen gaat het zodoende om MKB'ers die nog geen onderzoeksplan hebben klaarliggen, maar waarvoor de financiële drempel aanzienlijk wordt verlaagd. Een aantal respondenten geeft aan dat de innovatievoucher wordt gebruikt om het innovatievermogen van de onderneming een impuls te geven of dat er juist voortdurend gedaan wordt aan innoveren waarbij de innovatievoucher één van de pogingen is. Vaak is de reden ook het ontbreken van eigen middelen, los van financiële middelen: denk bijvoorbeeld aan personele capaciteit of de restricties in tijd die ondernemers vaak kennen.
- Uit de antwoorden van de referentiegroep blijkt dat 199 van de 571 respondenten (35%) wel van het bestaan van de voucher wist. Van deze groep heeft overigens bijna 32% in één van de ronden een voucher aangevraagd (n=63), waarvan het grootste deel in ronde 2007 (40%). 68% van de bedrijven die de voucher kent (n=136), heeft dus nooit een voucher aangevraagd. Ongeveer 31% van deze groep heeft wel overwogen een voucher aan te vragen, maar dat uiteindelijk niet gedaan. De belangrijkste redenen waarom men geen voucher heeft aangevraagd, zijn het gebrek aan tijd, belangstelling of een kennisvraag (resp. 13, 19 en 10%).



## 3 Wisselwerking

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we in op wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB. De hamvraag die daarbij aan de orde komt, is of de innovatievouchers de drempel voor kennisuitwisseling tussen kennisinstellingen en het MKB verlagen. Leiden innovatievouchers er daadwerkelijk toe dat kennisinstellingen zich eerder of verder openstellen voor kennisvragen vanuit het MKB? Welke initiatieven en maatregelen hebben de verschillende categorieën kennisinstellingen daartoe ontplooid en hoe ervaren bedrijven deze maatregelen?

Eerst behandelen we enkele achtergronden van het fenomeen wisselwerking (paragraaf 3.2). Vervolgens gaan we in op de vraag in hoeverre zowel MKB als kennisinstellingen belemmeringen of drempels ervaren bij het aangaan van samenwerking en in hoeverre de voucherregeling bijdraagt aan een eventuele vermindering hiervan (paragraaf 3.3). Daarmee beantwoorden we onderzoeksvragen 10 tot en met 13 (In Bijlage 1 staat een overzicht van de onderzoeksvragen). Vervolgens komt de vraag aan de orde of – in het kader van de voucherregeling – kennisinstellingen en bedrijven elkaar voldoende kunnen vinden en waar het initiatief tot samenwerking nu ligt (paragraaf 3.4). Hiermee wordt onderzoeksvraag 25 afgedekt. Voorts komt de vraag aan de orde of de juiste kennisinstellingen op de lijst van toegelaten instellingen staan die bedrijven kunnen inschakelen in het kader van een toegewezen voucher (paragraaf 3.5). Deze paragraaf adresseert onderzoeksvragen 22 en 23. Hierop volgend besteden we aandacht aan de wijze waarop de samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven in de praktijk gestalte krijgt, de knelpunten die daarbij worden ervaren en de uiteindelijke waardering van deze samenwerking (paragraaf 3.6). Daarna gaan we nog apart in op enkele neveneffecten van het gebruik van de voucherregeling op de wijze waarop MKB en kennisinstellingen tegen elkaar aankijken (paragraaf 3.7) en schetsen we kort het relatieve belang van de voucherregeling ten opzichte van het overige instrumentarium gericht op het tot stand brengen van samenwerking tussen kennisinstellingen en MKB (paragraaf 3.8). De afsluitende paragraaf is een conclusie (paragraaf 3.9).

### 3.2 Achtergronden wisselwerking

Voordat we ingaan op de wijze waarop het innovatievoucher instrument uitwerkt op de wisselwerking tussen kennisinstellingen en MKB schetsen we eerst nog enkele achtergronden van wisselwerking.

Het innovatievoucher instrument staat niet op zichzelf, maar is onderdeel van een bredere en langduriger inspanning om de wisselwerking tussen kennisinfrastructuur en bedrijven - en meer specifiek het MKB - te verbeteren. Een goed ontwikkelde wisselwerking tussen kennisinstellingen (universiteiten, hogescholen en publieke onderzoeksinstituten) en bedrijfsleven/maatschappelijke organisaties wordt algemeen gezien als een belangrijke randvoorwaarde om te komen tot een effectief innovatiesysteem en een concurrerende kenniseconomie. Het fenomeen wisselwerking tussen kennisinstellingen en het bedrijfsleven lijkt zo "oud als de weg naar Rome". Voor de Tweede Wereldoorlog werden in Nederland al pogingen gedaan om de kloof tussen kennisinstellingen en het bedrijfsleven te slechten, bijvoorbeeld met de oprichting van TNO als centrum voor toegepast

natuurwetenschappelijk onderzoek. Echter, het thema duikt al enkele decennia met enige regelmaat op en staat in verschillende bewoordingen op de agenda van vooral het innovierend bedrijfsleven, beleidsmakers en innovatieonderzoekers. Het tot stand komen van wisselwerking vergt een inspanning van beide kanten. In deze evaluatie wordt zowel gekeken naar de mate waarin kennisinstellingen zich openstellen voor het innovatievoucher instrument en hiermee actief aan de slag gaan alsook naar de vraag of en zo ja hoe het MKB er in slaagt om met de innovatievoucher in de hand de relatie met kennisinstellingen aan te gaan c.q. te verdiepen.

Er zijn veel verschillende vormen waarin de wisselwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven vorm kan krijgen. Eerder zijn tien categorieën van mechanismen voor wisselwerking onderscheiden: mobiliteit van mensen, samenwerking in R&D, contractonderzoek en –advisering, samenwerking bij onderwijs en training, intellectueel eigendom, spin-offs en ondernemerschap, delen van faciliteiten, publicaties, deelname aan conferenties en professionele netwerken en besturen en overige informele contacten en netwerken.<sup>49</sup>

De innovatievoucher is te beschouwen als een prikkel die primair beoogt contractonderzoek en –advisering te stimuleren. Het MKB verschilt in de mate waarin ze reeds contact onderhoudt met kennisinstellingen. Vooral uit de interviews met verzilveraars en kennisinstellingen is gebleken dat de voucher ook wordt ingezet in al bestaande (vaak nog niet geformaliseerde) kennisrelaties en lang niet altijd neerslaat bij bedrijven die nog geen enkele kennisrelatie onderhouden met kennisinstellingen. De verschillende vormen van wisselwerking komen dus naast elkaar voor en kunnen niet los van elkaar worden gezien. Zo kan de innovatievoucher ingezet worden in een bestaande kennisrelatie of kan de innovatievoucher ook effect hebben op andere vormen van wisselwerking zoals mobiliteit van mensen. In hoofdstuk 4 zal daarom nog kort worden gewezen op bijkomende effecten van de inzet van de innovatievoucher anders dan financiering van contractonderzoek aan kennisinstellingen door het MKB (uitbesteding van R&D) zoals gedragsveranderingen ten aanzien van het uitvoeren van R&D of houding ten aanzien van de kennisinstellingen.

Met het creëren van wisselwerking gaan ook kosten gepaard en op enig moment is de vraag aan de orde of de transactiekosten van het aangaan van kennisrelaties opwegen tegen de behaalde voordelen. Meer wisselwerking is niet zondermeer te kwalificeren als goed.

### **3.3 Belemmeringen en drempels bij het aangaan van samenwerking**

Basisidee achter de invoering van de voucherregeling is dat MKB en kennisinstellingen onvoldoende tot samenwerking komen, dat kennisrelaties onvoldoende aanwezig zijn en dat er in veel gevallen drempels overwonnen moeten worden om tot samenwerking te komen. We moeten deze constatering inhoud geven en onszelf vragen stellen als: ervaren alle bedrijven en kennisinstellingen die drempels? Waar bestaan die drempels nu precies uit? Zien bedrijven en kennisinstellingen verschillende drempels? In welke mate draagt de voucherregeling bij aan een vermindering van die drempels?

Uit de interviews met kennisinstellingen is naar voren gekomen dat zij verschillende drempels of belemmeringen ervaren bij het tot stand brengen van kennisuitwisseling met

---

<sup>49</sup> Dialogic (2003), *Naar een meetlat voor wisselwerking*, Utrecht.



het MKB. Deze worden overigens lang niet altijd in gelijke mate door de verschillende kennisinstellingen ervaren en spelen historie en sector waarin kennisinstellingen actief zijn ook een rol. Ook kan de beeldvorming over en weer (naast feitelijke drempels) een rol spelen. Universiteiten hebben over het algemeen meer ervaring met het samenwerken met grotere bedrijven en het uitvoeren van omvangrijker onderzoeksprogramma's, daar waar veel hogescholen traditioneel gezien meer contact hebben met het (regionale) MKB. ROC's ontberen veelal een infrastructuur om kennisuitwisseling met bedrijven vorm te geven. Ook de publieke kennisinstellingen als TNO en de GTI's verschillen in de mate waarin zij al daadwerkelijk met het MKB aan de slag zijn. TNO lijkt na een lang leertraject inmiddels behoorlijk toegerust om het MKB te bedienen, daar waar andere intermediaire kennisinstellingen meer moeite lijken te hebben om aansluiting te vinden bij de praktijkvragen uit het MKB. In sectoren waar relatief veel kleinschalige bedrijvigheid is gekoppeld aan een goed ontwikkelde kennisinfrastructuur bestaan er vaak al uitgebreide contacten tussen (een deel van) het MKB en de kennisinstellingen, bijvoorbeeld de HAS in de land- en tuinbouw. Drempels die door enkele kennisinstellingen genoemd worden, zijn mentale en soms ook culturele afstand tussen de onderzoekers in de kennisinstellingen en de MKB'er en de uiteenlopende verwachtingen over factoren als snelheid waarmee kennisvragen opgelost kunnen worden, de vorm waarin antwoorden op kennisvragen wordt opgeleverd, de daarbij behorende kosten en in een enkel geval de eigendomsrechten.

Het merendeel van de gesprekspartners in de kennisinstellingen geeft aan dat de innovatievouchers een positieve uitwerking hebben op de wisselwerking met het MKB. Diverse kennisinstellingen geven aan dat zij veel nieuwe contacten met het MKB opdoen (soms tot 50% meer of voor één hogeschool zelfs verzevenvoudiging), dat de drempelvrees door de voucherregeling is verminderd, ook in financiële zin. De voucher wordt ook in belangrijke mate ingezet bij al bestaande contacten en helpt dan om te komen tot een zakelijke (minder vrijblijvende) kennisrelatie aangezien de MKB'er ook daadwerkelijk iets heeft te bieden. De vraag is dan wat wel en niet moet worden toegerekend aan de vouchers. Zo heeft de voucherregeling zeker bijgedragen aan het creëren van centralere ingangen (MKB loketten) bij (groepen van) kennisinstellingen en communiceert een aanzienlijk deel van de kennisinstellingen inmiddels veel intensiever met het MKB (zie ook paragraaf 5.3). Dit loopt echter parallel met bijvoorbeeld processen als de inrichting van de lectoraten aan de hogescholen. Deze beschikken vaak al over contacten met het MKB, bijvoorbeeld in de vorm van stagevoorzieningen en –contacten. Zij willen die samenwerking verbreden en zien de vouchers als hulpmiddel om een kijkje in de keuken van de bedrijven te krijgen en ook meer vraaggestuurd onderzoek op te zetten. Belangrijk is ook dat een aanzienlijk deel van de voucherbezitters al samenwerkt met de kennisinstellingen en niet de drempels lijkt te ervaren die andere MKB'ers wel ervaren (zie verder paragraaf 3.6). Mogelijk is hier sprake van een vertekend beeld omdat we hierbij primair kijken naar de verzilveraars, waar het aannemelijk lijkt dat juist de niet- of trage verzilveraars in vergelijking met de verzilveraars relatief vaker op knelpunten stuiten of deze verwachten.

Uit de interviews met verzilveraars blijkt dat ten minste een deel van vooral het vooroplopende en innovatieve MKB al beschikt over goede relaties met kennisinstellingen en dat hier de voucher helpt om te komen tot een verzakelijking van een bestaande informele samenwerkingsrelatie. Voor deze MKB'ers, die feitelijk al een ingang hebben gevonden, zijn de inspanningen als actieve campagnes van kennisinstellingen, centrale loketten of ontbijtsessies minder relevant aangezien zij vooral beogen nieuwe kennisrelaties tot stand te brengen. Tegelijkertijd is in een aantal interviews met verzilveraars ook gewezen op de vaak meer praktische instelling van MKB'ers (in vergelijking met onderzoekers van kennisinstellingen) en de in de ogen van sommige MKB'ers forse tarieven van kennisinstellingen waardoor niet alleen de voucher snel is uitgeput, maar ook vervolgonderzoek als te kostbaar kan worden ingeschat. In paragraaf 3.4 gaan we nader in

op de vraag hoe bedrijven en kennisinstellingen tot elkaar komen. In paragraaf 3.6 besteden we aandacht aan onder andere eventuele knelpunten in samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen. In paragraaf 2.4.1 is al ingegaan op redenen van niet- en late vouchergebruikers.

### **3.4 Vindbaarheid kennisinstellingen en initiatief samenwerking**

Deze paragraaf beschrijft de oriëntatiefase bij het inzetten van de voucher door bedrijven. Weten MKB en kennisinstellingen elkaar bij het gebruik van de innovatievoucher letterlijk voldoende te vinden en wie neemt het initiatief om te komen tot samenwerking?

Een veronderstelling waarom het MKB minder samenwerkt met kennisinstellingen dan bijvoorbeeld grote bedrijven is dat het in de praktijk lastig zou zijn voor een MKB'er om te weten waar hij met zijn kennisvraag terecht kan. Dit lijkt mee te vallen, althans voor de verzilveraars van de vouchers. Zoals af te lezen is uit tabel 19 geeft 89% van de verzilveraars (gemiddelde over beide cohorten) te kennen dat zij zeer of redelijk eenvoudig een kennisinstelling wist te vinden die de kennisvraag kon beantwoorden. De percentages voor de bedrijven uit de referentiegroep die een samenwerkingsverband met een kennisinstelling kennen (dat is een beperkt aandeel uit de referentiegroep en het kan hier gaan om opdrachten aan kennisinstellingen die mogelijk anders van aard en omvang zijn dan de vouchertrajecten van de voucher verzilveraars) liggen op een vergelijkbaar niveau en wijken niet significant af van de verzilveraars.

De verschillen tussen de cohorten 2005 en 2006 zijn beperkt en niet significant. In 2006 had een iets groter aandeel aanvragers redelijke moeite om de juiste kennisinstelling te vinden in vergelijking met 2005. De verschillen tussen grote en kleine voucherbezitters tussen 2006 en 2005 zijn eveneens gering. De aanvragers van de kleine vouchers lijken iets minder vaak moeite te hebben een kennisinstelling te vinden. Bij andere uitsplitsingen (innovatieprofiel, bedrijfsgrootte, bedrijven met/zonder eerder contact met kennisinstellingen, bedrijven met meer/minder omzet uit innovatieve producten en branches) zijn geen opmerkelijke afwijkende patronen waar te nemen. Wellicht wijst het relatief geringe aantal verzilveraars dat niet weet waar of bij welke kennisinstelling aan te kloppen er op dat kennelijk een groep bedrijven door de regeling wordt aangetrokken die grotendeels al weet waar ze de kennisvraag moet neerleggen. Er kan sprake zijn van een zekere selectiviteit waardoor bijvoorbeeld de wat meer geavanceerde bedrijven deelnemen aan de regeling die al langer met een kennisvraag rondlopen en zich ook al enigszins georiënteerd hebben waar die kennisvraag te beleggen. Dit is ook het beeld dat naar voren komt uit gesprekken met voucherbezitters en dit wordt bovendien bevestigd door de verdeling van innovatieprofielen over de experimentele groep (voucherbezitters) en de referentiegroep (zie paragraaf 2.5.3). Enkele voucherbezitters hebben van de diensten van Syntens of een brancheorganisatie gebruik gemaakt om de geschikte kennisinstelling te vinden, maar de meeste ondernemers gaven aan zelf de kennisinstellingen te hebben geïdentificeerd of voort te bouwen op een bestaande (kennis)relatie.

Een speciale groep vormt uiteraard de groep niet- of late verzilveraars, ofwel voucherbezitters (cohort 2006) die hun voucher nog niet ingewisseld hebben bij een kennisinstelling (zie paragraaf 2.4). Uit onderzoek van SenterNovem<sup>50</sup> onder de groep van niet-verzilveraars blijkt dat de meeste vertraging wordt opgelopen bij het zoeken naar een

---

<sup>50</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties*, Den Haag.

kennisinstelling. Een deel van deze niet-verzilveraars geeft aan hierdoor zelfs gestopt te zijn met het project. Waar de vindbaarheid van kennisinstellingen onder verzilveraars nauwelijks een probleem lijkt, geldt dit dus juist wel voor de niet- en late verzilveraars.

	Soort voucher				Referentie-groep (n=68)
	Groot 2005 (n=121)	Klein 2006 (n=147)	Groot 2006 (n=141)	Totaal (n=399)	
Zeer eenvoudig	57,9%	51,8%	48,2%	52,4%	41,2%
Redelijk eenvoudig	31,4%	40,9%	37,6%	36,8%	45,6%
Redelijk moeilijk	5,0%	5,1%	8,5%	6,3%	4,4%
Zeer moeilijk	5,8%	2,2%	5,7%	4,5%	7,4%

Tabel 19. Was het eenvoudig om een kennisinstelling te vinden die uw kennisvraag kon beantwoorden?, in %, uitgesplitst naar soort voucher en referentiegroep

Tevens is zowel aan de verzilveraars als de bedrijven in de referentiegroep die een onderzoeksopdracht hebben gegeven aan een kennisinstelling gevraagd in hoeverre zij behoefte hebben aan ondersteuning bij het vinden van de juiste kennisinstelling en de juiste contactpersoon daarbinnen. 88% van de verzilveraars en 93% van de genoemde subgroep binnen de referentiegroep gaf aan hieraan geen behoefte te hebben. Dit verschil is niet significant. Binnen de groep verzilveraars zijn ook geen significante verschillen gevonden naar bijvoorbeeld innovatieprofiel of tussen grote en kleine vouchers. We hebben zodoende een vrij consistent beeld gevonden waaruit blijkt dat voor bedrijven die het is gelukt om contact te leggen met een kennisinstelling, al dan niet via de innovatievoucher, geldt dat extra ondersteuning (makelen & schakelen) niet noodzakelijk is. Aangezien het hier juist de bedrijven betreft die een voucher hebben verzilverd of op een andere wijze contractonderzoek hebben uitgezet, is die uitkomst niet verwonderlijk. Niet-verzilveraars daarentegen hebben vaak nog niet kunnen ervaren of zij behoefte hebben aan een dergelijke ondersteuning omdat zij simpelweg nog niet met de voucher aan de slag zijn gegaan. Het is echter aannemelijk dat een deel van hen juist door onvoldoende ondersteuning nog niet tot verzilvering is gekomen. Dat is ook één van de observaties in het onderzoek van SenterNovem onder niet-verzilveraars. Om die reden is het goed mogelijk dat wanneer de groep van bedrijven die gebruik maakt van de innovatievouchers zich in de loop der jaren verder uitbreidt, ook de minder geavanceerde bedrijven in beeld komen en er meer behoefte zou kunnen ontstaan aan begeleiding.

Kijken we meer specifiek naar de wijze waarop verzilveraars de voor hen relevante kennisinstellingen identificeren dan blijkt dat veruit de grootste categorie – gemiddeld genomen 62% - op eigen kracht op zoek gaat naar een kennisinstelling c.q. het eigen netwerk inzet. Deze categorie scoort vele malen hoger dan andere uitgevraagde categorieën zoals SenterNovem, Syntens, kennisaanstellingen die zichzelf aanbieden, de media, via collega ondernemers of brancheorganisaties en een aanzienlijke categorie anders. In tabel 20 is een aantal categorieën samengevoegd in verband met de soms geringe celvulling van sommige categorieën. Weergegeven is de uitsplitsing naar innovatieprofiel. Hieruit komt onder andere naar voren dat onder de verzilveraars de 'innovatoren zonder eigen R&D' en 'incidentelen' significant vaker gebruik maken van SenterNovem en Syntens als kanaal om een kennisinstelling te vinden, daar waar de 'geblokkeerde volgers' en 'koplopers' (beide groepen hebben eigen R&D capaciteit) significant vaker op eigen kracht de gekozen kennisinstelling vindt. Hoewel een aantal ondernemers wellicht geneigd is om het tot stand brengen van een kennisrelatie ten onrechte aan zichzelf toe te schrijven, kan het niet anders dan dat een belangrijk deel van de verzilveraars - en daarbinnen dus vooral de bedrijven met eigen R&D en al dan niet succesvol in termen van innovatieve output - al beschikt over contacten en netwerken met kennisinstellingen. Vervolgens wordt binnen die relatie het voucherinstrument geïntrodu-

ceerd, bijvoorbeeld om de relatie te formaliseren in de vorm van een bescheiden onderzoeksopdracht.

Overigens bestaan er significante verschillen tussen de wijze waarop de verzilveraars van de kleine en de grote vouchers in 2006 (niet in tabelvorm weergegeven) komen tot een keuze voor een kennisinstelling. 52% van de verzilveraars van kleine vouchers en 74% van de verzilveraars van de grote vouchers in 2006 geven aan de kennisinstelling op eigen kracht te hebben gevonden. Verzilveraars van kleine vouchers maken in vergelijking met de verzilveraars van de grote vouchers in 2006 significant vaker gebruik van het SenterNovem of Syntens kanaal (18% tegen 9%) alsook van de overige kanalen (30% tegen 18%). Ook het feit dat de kennisinstellingen slechts beperkt als bron worden genoemd (niet weergegeven) kan er op wijzen dat het vraaggestuurde karakter van het voucherinstrument dominant is en dat aanbodsturing slechts beperkt voorkomt of niet als zodanig door de innovatievoucheraanvragers wordt gepercipieerd. Zoals te verwachten maken verzilveraars die al vaker hebben samengewerkt met kennisinstellingen alsook verzilveraars die incidenteel en zeker die structureel medewerkers op R&D hebben zitten (niet weergegeven) significant (veel) vaker gebruik van het rechtstreekse kanaal.

Innovatieprofiel						
	Achterblijvers (n=33)	Innovatoren zonder eigen R&D (n=25)	Geblokkeerde volgers (n=64)	Incidentelen (n=136)	Koplopers (n=141)	(ref-groep (n=68))
Via SenterNovem of Syntens	12,1%	28,0%	9,4%	16,2%	6,4%	2,9%
Zelf op zoek gegaan / via eigen netwerk	36,4%	44,0%	70,3%	56,6%	73,0%	39,7%
Anders	51,5%	28,0%	20,3%	27,2%	20,6%	57,4%

Tabel 20. Hoe heeft u de gekozen kennisinstelling gevonden?, % uitgesplitst naar innovatieprofiel en referentiegroep

Uit de vergelijking met de referentiegroep volgt dat er wel degelijk verschillen zijn in de manier waarop kennisinstellingen worden gevonden. Voor de vouchertrajecten geldt overall gezien, los van de innovatieprofielen die bovenstaand zijn gepresenteerd, dat kennisinstellingen vergeleken met de referentiegroep vaker direct wordt gevonden (62% versus 40%). De referentiegroep gebruikt bovendien nauwelijks de intermediaire kracht van SenterNovem of Syntens (3%, terwijl dat onder verzilveraars 12% is). Juist het vinden de kennisinstellingen via andere routes heeft de overhand als we kijken naar de opdrachtrelaties van bedrijven uit de referentiegroep en kennisinstellingen. Uitgaande van de spreiding over de antwoordcategorieën van tabel 20, kan geconcludeerd worden dat de referentiegroep, wat betreft de manier waarop kennisinstellingen worden gevonden, het meeste lijkt op de groep achterblijvers. Deze observatie is niet verwonderlijk, aangezien uit paragraaf 2.5.3 blijkt dat binnen de referentiegroep veel bedrijven als achterblijver gedefinieerd kunnen worden.

Ook in de interviewronde onder verzilveraars is gevraagd waar het initiatief lag als het gaat om het vinden van de juiste kennisinstelling en onderzoeker(s) en in hoeverre bedrijven geholpen zijn bij het formuleren van de kennisvraag. Hoewel in enkele gevallen een intermediair (Syntens, brancheorganisatie) een rol hierbij speelde, is slechts één van de geïnterviewde bedrijven geholpen met de articulatie van de kennisvraag. Het betrof hierbij een voorbeeld van een bundeling van vouchers die door Syntens tot stand is gebracht.

In de interviews geven de kennisinstellingen deels een enigszins ander beeld. De meerderheid van de geïnterviewde kennisinstellingen geeft aan dat het initiatief voor een

voucherproject meestal ligt bij de bedrijven en dat de kennisinstelling vooral reactief te werk gaat. Verschillende kennisinstellingen geven echter ook aan dat zij de voucherregeling actief aanbevelen aan ondernemers. Dit doen ze op verschillende manieren zoals het actief onder de aandacht brengen van de vouchers via de eigen onderzoekers (nadat de onderzoekers zijn geïnformeerd over deze mogelijkheid), via de website en via netwerkachtige bijeenkomsten. Een aantal kennisinstellingen – vooral hogescholen – benadert potentiële vouchergebruikers proactief. In een aantal gevallen heeft dat het karakter van het actief werven van potentiële vouchergebruikers. Een meerderheid van de gesprekspartners van kennisinstellingen geeft aan dat de voucheraanvragers nog ondersteund worden bij de formulering van de kennisvraag of dat een ‘vertaling’ of ‘specificatie’ van de vraag van de ondernemer nodig is. Soms maakt dit element onderdeel uit van het voucherproject, soms wordt de definiëring van de kennisvraag juist in de fase voorafgaand aan het eigenlijke voucherproject gedaan. De kennisinstellingen die een centraal loket of centrale verwijfsfunctie hebben ingericht, lijken eerder te kiezen voor een meer proactieve benadering dan kennisinstellingen die er vaak ook heel bewust voor kiezen om juist het rechtstreekse contact tussen bedrijf en onderzoekers zo laag mogelijk in de organisatie te beleggen en de voucher te zien als een instrument dat bedrijven en onderzoeker in samenspraak kunnen inzetten. Een proactief gebruik van het voucherinstrument is op zichzelf geen probleem, zolang het vraaggestuurde karakter van het instrument behouden blijft. Bij creatief of oneigenlijk gebruik van de voucherregeling - bijvoorbeeld wanneer trainingen actief aan de man worden gebracht waarbij de voucher als betaalmiddel wordt geaccepteerd – is het gevaar reëel dat de vraagarticulatie erbij inschiet (zie ook paragraaf 5.3).

Bovengeschetst beeld komt ook naar voren uit een aparte webscan waarbij we voor 40 willekeurige kennisinstellingen (verspreid over de zeven subgroepen of typen kennisinstellingen die SenterNovem op haar website onderscheidt) zijn nagegaan hoe zij zich via hun websites presenteren richting MKB en of zij daarbij apart aandacht besteden aan de voucherregeling. Enkele uitkomsten zijn:

- 12 van de 40 kennisinstellingen hebben een loketfunctie voor MKB'ers of ondernemersloket ingericht;
- 5 van de 40 kennisinstellingen hebben een specifieke webpagina ingericht over de innovatievoucher;
- 6 van de 40 kennisinstellingen bieden op de website de mogelijkheid voor het achterlaten van contactgegevens aan (naam, adres, telefoonnummer, emailadres) om interesse kenbaar te maken;
- het gemiddeld aantal hits bij de zoekfunctie van de individuele kennisinstellingen is 0,85 (# range: 0-6);
- 6 van de 40 kennisinstellingen verwijzen naar de website van SenterNovem over de voucherregeling.

Voorbeelden van kennisinstellingen die nadrukkelijk aandacht besteden aan de voucherregeling via hun website zijn onder andere TNO, Wageningen Universiteit en Researchcentrum, Hogeschool van Arnhem en Nijmegen, Technische Universiteit Delft, Rijksuniversiteit Groningen en Universiteit Utrecht. Uiteraard geldt dat dit een beperkte scan is waar niet alle kennisinstellingen zijn meegenomen. Hierdoor is het bijvoorbeeld ook lastig een vergelijking te maken tussen de verschillende subgroepen van kennisinstellingen. In paragraaf 5.3 gaan we nog nader in op de wijze waarop de inbedding van de voucher geregeld is binnen de kennisinstellingen.

### 3.5 Beschikbare kennisinstellingen

SenterNovem publiceert een lijst Nederlandse en buitenlandse kennisinstellingen die vouchers mogen declareren, namelijk: (1) universiteiten (inclusief academische ziekenhuizen), (2) hogescholen, (3) MBO-instellingen, (4) publieke onderzoeksinstituten (TNO, GTI's), (5) buitenlandse EU instellingen die vergelijkbaar zijn met voorgaande categorieën, (5) onderzoeksinstituten gelieerd aan voorgaande categorieën, (6) privaatrechtelijke onderzoeksorganisaties zonder winstoogmerk; en (7) onderzoeksafdelingen van bedrijven met minimaal 60 miljoen euro aan uitgaven voor R&D. Bij elkaar gaat het dus om honderden instellingen waar een voucher kan worden ingewisseld.<sup>51</sup> Deze lijst is voor de regeling 2006 tot stand gekomen na uitbreiding met kennisinstellingen in een aantal EU-landen (naast Vlaanderen en Noordrijn-Westfalen) waar vouchers ingewisseld kunnen worden.

Uit de registratie van SenterNovem blijkt hoe de innovatievouchers neerslaan over de verschillende categorieën kennisinstellingen. Figuur 11 toont het beeld voor de eerste drie pilots en separaat voor de gebundelde vouchers die vanaf 2005 beschikbaar zijn gekomen. We geven hier de spreiding van de vouchers over de kennisinstellingen voor de eerste pilot mee – deze pilot had plaats in 2004 en valt strikt genomen buiten de onderhavige evaluatie – als referentiepunt. SenterNovem rapporteerde<sup>52</sup>:

*“Uit de analyses blijkt dat in de eerste en tweede pilot de meeste vouchers bij TNO werden ingeleverd. In de derde pilot viel TNO onder het kopje “instituten”. Nadere analyse laat zien dat tijdens de derde pilot de meeste vouchers (90% van de gevallen) in deze categorie bij TNO werden ingeleverd. In de tweede en derde pilot hadden MKB-ondernemers ook de mogelijkheid om de vouchers bij private kennisinstellingen in te leveren. De ondernemers hebben relatief weinig gebruik gemaakt van de kennis van private kennisinstellingen. In de tweede pilot werden slechts drie individuele vouchers bij een private kennisinstelling (DSM) ingeleverd. In de derde pilot werden in totaal vier individuele vouchers bij private kennisinstellingen ingeleverd. De vouchers werden ingezet bij: Akzo Nobel, Corus, Thales Nederland BV en DSM.*

*Tenslotte konden vouchers in de derde pilot ook bij kennisinstellingen in Noordrijn-Westfalen en Vlaanderen worden ingeleverd. Ook hiervan hebben de ondernemers relatief weinig gebruik gemaakt, in totaal zijn twee individuele vouchers bij een kennisinstelling in Vlaanderen ingeleverd en zijn twee individuele vouchers bij een kennisinstelling in Noordrijn-Westfalen ingeleverd.”<sup>53</sup>*

Voorts lijken de drie technische universiteiten het nieuwe fenomeen innovatievoucher iets sterker te hebben opgepakt dan de algemene universiteiten en lijken de laatste vanaf de derde pilot bezig met een inhaalslag. Dit kan ook te maken hebben met het type bedrijf dat de voucher aantrekt. Enigszins speculerend zou de regeling bij aanvang wellicht meer in technologie geïnteresseerde bedrijven hebben aangetrokken en heeft mogelijk een verschuiving plaatsgevonden naar bedrijven met andersoortige kennisvragen nadat ‘ontdekt’ is dat de kennisvragen niet zoals bij veel andere instrumenten uit het

---

<sup>51</sup> [www.senternovem.nl](http://www.senternovem.nl).

<sup>52</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen en resultaten innovatievouchers. Pilots 2004, 2005 en 2005 tweede fase*, Den Haag, p. 11.

<sup>53</sup> In paragraaf 5.2 gaan we kort in op de mate waarin het Nederlandse MKB gebruik maakt om ook bij deze toegevoegde “kennisinstellingen” vouchers in te wisselen.

innovatiebeleid technologisch van aard behoeften te zijn (zie ook paragraaf 2.2). Bij de gebundelde innovatievouchers valt op dat het vooral de instituten zijn – met als centrale speler TNO – die relatief goed scoren. Zij zijn wellicht meer dan de universiteiten gewend aan en gebaat bij onderzoeksprojecten van enige tienduizenden euro's die extra omzet genereren en meer dan de individuele voucherprojecten gelijkenis vertonen met reguliere onderzoeksprojecten in opdracht van derden.

<b>Pilot 1 Individuele vouchers</b>		<b>Pilot 2 Individuele vouchers</b>	
<b>Type kennisinstelling</b>	<b>Percentage</b>	<b>Type kennisinstelling</b>	<b>Percentage</b>
Technische universiteiten	20%	Technische universiteiten	20%
Overige universiteiten	22%	Overige universiteiten	20%
Hogescholen	23%	Hogescholen	18%
TNO	26%	TNO	33%
Overige kennisinstellingen	10%	Overige kennisinstellingen	8%
<i>Totaal</i>	<i>100%</i>	Private kennisinstellingen	1%
		<i>Totaal</i>	<i>100%</i>

<b>Pilot 3: Individuele vouchers</b>		<b>Pilot 3: Gebundelde vouchers</b>	
<b>Type kennisinstelling</b>	<b>Percentage</b>	<b>Type kennisinstelling</b>	<b>Percentage</b>
Technische universiteiten	15%	Technische universiteiten	14%
Overige universiteiten	22%	Overige universiteiten	11%
Hogescholen	23%	Hogescholen	18%
Instituten	36%	Instituten	57%
Vlaanderen Nordhein-WF	2%	<i>Totaal</i>	<i>100%</i>
Private kennisinstellingen	2%		
<i>Totaal</i>	<i>100%</i>		

Figuur 11. Typen kennisinstellingen waar bedrijven in pilot 1 (2004), pilot 2 (begin 2005) en pilot 3 (2005) vouchers hebben ingewisseld alsmede aandeel van de verschillende typen kennisinstellingen bij de ingewisselde gebundelde vouchers (2005)<sup>54</sup>

Voor cohort 2006 kan een voorlopige lijst worden opgesteld, omdat kennisinstellingen tot en met 31 december 2007 vouchers kunnen declareren bij SenterNovem. Bij het verschijnen van dit rapport waren de definitieve cijfers nog niet bekend. Op 1 december 2007 waren 2.610 vouchers gedeclareerd (28,9%) over de volgende instellingen.

<b>Type kennisinstelling</b>	<b>Grote voucher</b>	<b>Kleine voucher</b>
Technische universiteiten	16	15
Overige universiteiten	22	15
Hogescholen	23	45
Instituten	33	20
Buitenland	3	2
Private kennisinstellingen	2	0
MBO	1	3
<i>Totaal</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Tabel 21. Type kennisinstellingen waar bedrijven voucher hebben ingewisseld (cohort 2006).<sup>55</sup>

<sup>54</sup> Zie voetnoot 4.

Uit deze tabel kan worden afgeleid dat het beeld voor de grote voucher weinig afwijkt van eerdere jaren. Ten aanzien van de kleine voucher kan worden vastgesteld dat deze vooral ingeleverd wordt bij hogescholen. Vooral niet-technische universiteiten en instituten ontvangen minder kleine vouchers, terwijl het MBO nu wel meer meedoet.

Uit het onderzoek naar de groep niet-verzilveraars blijkt dat een aantal van hen aandringt de lijst van toegelaten kennisinstellingen aan te passen.<sup>56</sup> Zo geven zij enerzijds aan dat er op de lijst ook hogescholen voorkomen die niets met de vouchers doen of er niet van af lijken te weten. Anderzijds geeft een aantal van hen aan dat zij ook de voucher graag zouden willen inwisselen bij commerciële bedrijven, bijvoorbeeld (maar niet uitsluitend!) consultancy bedrijven.

Ook in de gesprekken met bedrijven, kennisinstellingen, vertegenwoordigers van brancheorganisaties, uitvoeringsinstellingen en beleidsmakers is gehint op uitbreiding van typen spelers. Zo is bijvoorbeeld gesuggereerd dat vouchers ook inwisselbaar zouden moeten zijn bij spin-offs van universiteiten. Daar zitten zoals een van de gesprekspartners aangaf "zeer relevante toepassingen, terwijl de bedrijven vaak moeite hebben om rond te komen. Spin-offs zitten bovendien in vergelijking met de universiteiten veel dichterbij de applicaties en de prototypes." Daarnaast is verschillende malen gesuggereerd om ook commerciële adviesbureaus als partijen waar de voucher ingeleverd kan worden toe te laten. Uiteraard komt daarmee het hele uitgangspunt van de voucherregeling in het geding, te weten interactie genereren tussen *publieke* kennisinstellingen en MKB. Aangezien veel MKB'ers in de praktijk makkelijker samenwerken met commerciële adviesbureaus dan met kennisinstellingen - en de eerste veelal fungeren als 'vertalers' van academische naar meer praktisch georiënteerde kennis - is zelfs gesuggereerd om een getrapte voucher mogelijk te maken waarbij de commerciële adviesbureaus de kennis primair halen bij de publieke kennisinstellingen en de MKB'ers primair schakelen met de adviesbureaus.

Een meer praktische opmerking die gemaakt is naar aanleiding van de lijst van kennisinstellingen is dat een uitsplitsing naar vakgebieden meer dan naar kennisinstellingen bedrijven zou helpen die niet weten waar ze hun specifieke kennisvraag moeten beleggen.

In paragraaf 5.2 gaan we kort in op de mate waarin het Nederlandse MKB gebruik maakt om ook bij deze toegevoegde "kennisinstellingen" vouchers in te wisselen.

### **3.6 Samenwerking bij uitvoering van het voucherproject**

In deze paragraaf kijken we naar de wijze waarop de samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven in de praktijk gestalte krijgt, de vraagarticulatie, de knelpunten die daarbij worden ervaren en de uiteindelijke waardering van deze samenwerking. Zoals al in hoofdstuk 2 naar voren kwam, heeft een beperkt deel van het cohort voucher uit 2006 het voucherproject, binnen de experimentele groep, nog niet helemaal afgerond (44% van de kleine voucherbezitters en 56% van de grote voucherbezitters). Het grootste deel van de voucherbezitters heeft het voucherproject echter inmiddels afgerond en dit biedt een goede basis om te bezien hoe de samenwerking tussen MKB en betrokken kennisinstelling in de

---

<sup>55</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties*, Den Haag.

<sup>56</sup> SenterNovem (2007), *Analyse belactie verzilvering innovatievouchers*, Den Haag.



praktijk is verlopen en wordt gewaardeerd. Uit hoofdstuk 2 kwam naar voren gemiddeld over beide cohorten heen 58% van de voucherbezitters (verzilveraars en niet-verzilveraars) al een vorm van samenwerking met een kennisinstelling heeft gehad voordat een innovatievoucher werd aangevraagd. Dit bevestigt de eerdergenoemde observatie dat voor een flink aantal vouchergebruikers de innovatievouchers een hulpmiddel is in een al bestaande samenwerkingsrelatie. Dit geldt significant vaker voor de grotere vouchergebruikers (vanaf 11 werknemers), de gebruikers van grote vouchers versus de gebruikers van kleine vouchers (cohort 2006), de 'koplopers', 'incidentelen' en in iets mindere mate de 'geblokkeerde volgers'. Van de groep vouchergebruikers (verzilveraars en niet-verzilveraars) met eigen R&D (op structurele en incidentele basis) kende bijna twee op de drie gebruikers al een vorm van samenwerking met een kennisinstelling voordat de voucher werd aangevraagd. Zoals te verwachten, kennen aanvragers van de snuffelvoucher gemiddeld minder vaak al een dergelijke relatie. Niettemin kent ook van deze subgroep 50% enige vorm van samenwerking met een kennisinstelling voordat het voucherproject aanvangt. Verder valt op dat vooral grote bedrijven voorafgaand aan het ontvangen van de voucher al samenwerkten met kennisinstellingen. Dat loopt op tot 76,5% van de vouchergebruikers (verzilveraars en niet- of late verzilveraars) voor bedrijven met meer dan 49 medewerkers. Voor het kleine MKB (maximaal negen medewerkers) schommelt dat voor beide cohorten rond de 50 procent.

### *3.6.1 Vraagarticulatie en motivatie*

In de huidige opzet hoeft een voucheraanvrager als startpunt van de wisselwerking vooraf geen duidelijke kennisvraag te formuleren. Aan de éne kant wordt deze laagdrempeligheid gezien als een kracht van de regeling. Deze laagdrempeligheid voorkomt dat bedrijven met weinig ervaring door het moeten formuleren van een kennisvraag alsnog een drempel ervaren bij de aanvraag. Aan de andere kant kan het ontbreken van een duidelijke kennisvraag vooraf het doel van de innovatievoucher gedeeltelijk ondermijnen. De voucher kan immers een bewustwordingsproces op gang brengen bij het MKB. Wanneer een innovatieproces niet ad hoc verloopt, is de kans op succes groter. Het invullen van een aanvraagformulier kan gezien worden als een eerste fase van (het nadenken over) innovatie.<sup>57</sup>

Uit de interviews blijkt dat over het algemeen vraagarticulatie noodzakelijk is. Echter, als bedrijven al een samenwerkingsrelatie met de kennisinstelling hebben, is dat in mindere mate aan de orde. Een kennisvraag is dan bijvoorbeeld een resultaat van eerder onderzoek of de onderzoeker heeft eerder al meegedacht over de vraagstelling. Voucherbezitters die de eerste keer langskomen bij een kennisinstelling hebben vaker een minder goed gearticuleerde vraag. Daar komt bij dat de procedure om een voucher aan te vragen, niet ingericht is op het concreet definiëren van een kennisvraag en het nadenken over de uitvoering van voucherprojecten. Enerzijds komt dit ten goede aan de laagdrempeligheid van de regeling (zie hoofdstuk 5), anderzijds leidt dit tot niet volledig uitgekristalliseerde vragen. In een enkel interview heeft de respondent, werkzaam bij het MKB loket van de universiteit, verondersteld dat ondernemers die een voucher lang op de plank laten liggen, een minder goed gearticuleerde kennisvraag hebben. Anders gezegd, voucherbezitters met een heldere vraagstelling voor ogen, komen over het algemeen sneller in actie om de voucher te verzilveren.

---

<sup>57</sup> Zoals gesuggereerd in: Dolfma, W. (2007), "*De innovatievoucher nader bekeken*", in: *ESB*, jrg. 92, blz. 476.

Een voortgangsrapportage van SenterNovem (2006), waarbij vraagarticulatie en het leggen van contact met kennisinstellingen centraal staat, laat geen onderbouwing zien van de bovenstaande veronderstelling<sup>58</sup>. De rapportage is gebaseerd op telefonische interviews met 135 winnaars van de grote innovatievoucher en 245 kleine voucherbezitters. Er is een drietal fasen gedefinieerd waarin een voucherproject zich op het moment van het interview kon bevinden: fase 1 (nog niks gedaan), fase 2 (op zoek naar een kennisinstelling, maar er is nog geen daadwerkelijk contact/overeenkomst en fase 3 (er is contact met de kennisinstelling). Als de hypothese uit de interviews zou kloppen, dan bevinden meer ondernemers zich in fase 3 indien vooraf een heldere en goedgearticuleerde kennisvraag voorhanden zou zijn. SenterNovem bevestigt dit echter niet: het al dan niet hebben van een kennisvraag vóór aanvraag van de voucher is niet gerelateerd aan de fase waarin het vouchertraject zich bevindt. Van alle ondervraagden met een kleine innovatievoucher zegt overigens 48% vooraf een duidelijke kennisvraag te hebben en 45% heeft een globaal idee. Bij de grote voucher is dat respectievelijk 64% en 32%. Met het oog op vraagarticulatie profielen, wijst de interviewronde van SenterNovem uit dat kleine voucherontvangers minder tijd (ongeveer 10 uur) hebben besteed aan de articulatie van hun vraag, vergeleken met grote voucherontvangers (ongeveer 45 uur). Dat de kennisinstelling vervolgens een duidelijke rol speelt, blijkt zowel uit de interviews als de voortgangsrapportage van SenterNovem: in fase 3 is 23% van de kleine voucher kennisvragen en 40% van de grote voucher vragen fijn geslepen door de kennisinstelling.

Zoals in paragraaf 3.3 al aangestipt, is in de interviews met overwegend de kennisinstellingen een aantal keren genoemd dat veel bedrijven een voucher aanvragen zonder te beschikken over een duidelijke kennisvraag. Zoals uit onderstaande tabel is af te leiden geeft 67% van de voucherbezitters (verzilveraars en niet-verzilveraars, cohort 2005 en 2006 samen) aan te beschikken over een specifieke kennisvraag. 33% heeft geen geëxpliciteerde kennisvraag of slechts enkele ideeën. Vertegenwoordigers van de kennisinstellingen hebben juist in de interviews aangegeven dat bij de inzet van de innovatievouchers veelal sprake is van een intake waar de kennisvraag precisering behoeft en de verwachtingen over en weer op elkaar moeten worden afgestemd. Waarschijnlijk speelt hier een rol dat het identificeren van een concreet probleem door een bedrijf waarbij hulp van een kennisinstelling mogelijk zou kunnen bijdragen aan de oplossing ervan door een kennisinstelling niet altijd wordt aangemerkt als een helder afgebakende of geoperationaliseerde kennisvraag door de kennisinstelling.

	Soort Voucher				
	Groot 2005 (n=149)	Klein 2006 (n=183)	Groot 2006 (n=186)	Totaal (n=518)	Ref groep (N=68)
Nee of enkele niet uitgewerkte ideeën	26,2%	36,1%	34,9%	32,8%	25,0%
Ja, we wisten al precies waarvoor we de voucher wilden gebruiken	73,8%	63,9%	65,1%	67,2%	75,0%

Tabel 22. Mate waarin voucheraanvragers bij de aanvraag al duidelijk voor ogen hadden waarvoor ze de voucher wilden gebruiken, percentage van alle aanvragers, naar soort voucher 2005 en 2006.

Bij vergelijking tussen beide cohorten is over 2006 significant vaker sprake van niet of slechts marginaal geformuleerde kennisvraag (36% tegen 26% van vouchergebruikers,

<sup>58</sup> SenterNovem (2007), *Analyse belactie verzilvering innovatievouchers*, Den Haag.

verzilveraars en niet-verzilveraars). Dit kan samenhangen met de introductie van de kleine voucher en het gelijktijdig toenemen van het totaal aantal beschikbare vouchers waardoor bedrijven wellicht het gevoel hebben gekregen dat een geëxpliciteerde kennisvraag minder gevraagd kon worden c.q. noodzakelijk was om de voucher te kunnen bemachtigen. Verder is het niet verrassend te noemen dat ‘achterblijvers’ en meer nog ‘innovatoren zonder eigen R&D’ significant vaker geen of slechts een marginaal geëxpliciteerde kennisvraag hebben. Opmerkelijker is wellicht dat ‘incidentelen’ juist significant vaker (77%) naar hun eigen idee een duidelijke kennisvraag hebben. Dit zijn bedrijven die zich waarschijnlijk eerder bewust zijn van hun kennisvragen, maar niet in de comfortabele positie verkeren dat zij daar op een meer permanente basis zelf (zoals de ‘koplopers’) aandacht aan kunnen besteden. Ze zijn wellicht sterker aangewezen op het formuleren van een duidelijke kennisvraag richting kennisinstellingen. De vergelijking tussen de experimentele en referentiegroep levert een dusdanig klein verschil op dat we niet kunnen spreken van significantie.

Kijken we naar het oordeel van de verzilveraars over de motivatie van de kennisinstelling om de kennisvraag daadwerkelijk te beantwoorden – een belangrijke voorwaarde voor het tot stand brengen van een succesvolle samenwerking, dan lijkt het hier in de perceptie van de gebruikers (en hier is het gevaar van sociaal wenselijke antwoorden reëel) in de meerderheid van de gevallen niet aan te ontbreken. 46% van de vouchergebruikers oordeelt dat de kennisinstellingen behoorlijk en 43% van de gebruikers zelfs heel gemotiveerd zijn om de kennisvraag van de bedrijven te beantwoorden.

### 3.6.2 Knelpunten

Ook uit de antwoorden op de vraag aan verzilveraars naar de eventueel door ondernemers ervaren knelpunten in de aanloop naar of tijdens de uitvoering van de vouchers in de samenwerking met de kennisinstellingen is het merendeel van de verzilveraars opvallend positief (zie tabel 23). 67% van de gebruikers geeft aan geen knelpunten te ervaren. Voor de overige 33% van de ondernemers geldt dat ze tenminste één knelpunt hebben ervaren. Van de genoemde acht knelpunten springt er geen enkele echt uit. Meest genoemd worden de lange doorlooptijd, organisatorische knelpunten of communicatieproblemen. Ook bij de antwoorden op deze vraag is een zekere bias waarschijnlijk. In de eerste plaats treedt bij de verzilveraars waarschijnlijk een selectie-effect op. De bedrijven die relatief snel de voucher ook daadwerkelijk inzetten, weten waarschijnlijk beter waarvoor ze hem willen gebruiken en hoe ze ermee om moeten gaan. In de tweede plaats kan het als sociaal wenselijk door respondenten gezien worden om geen knelpunten te benoemen. Het gaat immers om een presentje (voor de grote vouchers 2006 deels) en het ervaren van knelpunten kan ook als teken van zwakte worden gepercipieerd.

	Soort voucher			
	Groot 2005 (n=121)	Klein 2006 (n=137)	Groot 2006 (n=141)	Totaal (n=399)
Geen knelpunten	65,3%	75,2%	61,7%	67,4%
Wel knelpunten	34,6%	24,8%	38,3%	32,6%

Tabel 23. Door voucheraanvragers ervaren knelpunten in de samenwerking met de kennisinstelling, % naar soort voucher.

Opvallend genoeg ervaren verzilveraars van kleine vouchers in 2006 significant minder frequent dan de verzilveraars van de grote vouchers (25% tegen 38%) knelpunten. Op een vergelijkbare manier geven de innovatieklassen ‘geblokkeerde volgers’, ‘incidentelen’ en ‘koplopers’ (allen verzilveraars) significant vaker dan met name de groep ‘achterblijvers’ aan knelpunten te ervaren in de uitvoering van de opdracht door kennisinstellingen (35%, 42% en 40% tegen 9%). Dit geldt eveneens voor de R&D uitvoerende verzilveraars. Ook

zij betonen zich significant vaker kritisch (39% en 41% tegen 18%). Dit kan er op duiden dat juist de meer geavanceerde bedrijven zich kritisch (durven) uitlaten over kennisinstellingen en de voucher, daar waar vooral achterblijvers veel minder een referentiekader hebben. Verzilveraars die innovatiever zijn en/of zelf aan R&D doen, hebben wellicht meer uitgekristalliseerde verwachtingen over de samenwerking met kennisinstellingen of zijn wat veeleisender op dit punt.

Het merendeel van de referentiegroep (86%) heeft geen ervaring met het verstrekken van betaalde opdrachten aan (semi-)publieke kennisinstellingen. Een aanzienlijk deel van deze subgroep (36%) geeft aan geen kennisvraag voorhanden te hebben. Ruim 20% geeft aan weliswaar een kennisvraag te hebben maar deze met eigen onderzoek te beantwoorden (17%) of deze te laten beantwoorden door een private partij (3%). Nog eens ruim 9% noemt 'geen tijd/andere prioriteiten' als reden voor het niet uitbesteden van onderzoek. Het resterende deel van de respondenten geeft andere, deels niet gespecificeerde redenen, aan om niet tot het verstrekken van een betaalde opdracht aan een kennisinstelling over te gaan of weet het niet. Dit geeft eens te meer aan dat voor veel bedrijven de vraag wel of niet een opdrachtrelatie met een publieke kennisinstelling aan te gaan (nog) niet opportuun is, de voucherregeling daardoor selectief is en in meerdere mate bedrijven aantrekt met een aanwezige kennisvraag en innovatief karakter. Dat blijkt eveneens uit de spreiding van innovatieprofielen over de groep voucherbezitters en de referentiegroep (zie paragraaf 2.5.3): voucherbezitters kunnen in 37% van de gevallen als koploper bestempeld worden, onder de referentiegroep is dat 17%. De groep achterblijvers komen we daarentegen vaker tegen binnen de referentiegroep. Zo valt 31% van de referentiegroep onder dit innovatieprofiel en 10% van de voucherbezitters.

Uit de gesprekken die gevoerd zijn met bedrijven (verzilveraars) bleek dat het merendeel van de bedrijven geen of nauwelijks knelpunten ervaren. Als er al knelpunten genoemd zijn dan hadden die betrekking op de hoge uurtarieven, de doorlooptijd en het feit dat slechts een ruw prototype is ontwikkeld. In de gesprekken met kennisinstellingen zijn meer knelpunten genoemd. Meest genoemd zijn de gebrekkige vraagarticulatie aan de kant van de bedrijven en het soms onrealistische verwachtingenniveau aan de kant van de ondernemer wat een kennisinstelling redelijkerwijs kan doen voor het relatief bescheiden bedrag van een grote en zeker een kleine voucher. In een aantal gevallen is geconstateerd dat een categorie bedrijven opportunistisch gedrag vertoont en een voucher aanvraagt zonder een begin van een kennisvraag te hebben en te weten waar de voucher te besteden. Dat leidt ertoe dat kennisinstellingen in dergelijke gevallen veel tijd kwijt zijn aan vraagarticulatie en management van verwachtingen. Dit is nijpender naarmate bedrijven dichter tegen de verloopdatum van de toegekende voucher bij een kennisinstelling aankloppen. Ook zorgen incidenteel meerdere vouchers door verschillende BV's onder één holding voor onduidelijkheid of is een instelling op de qui vive voor mogelijk misbruik van de voucher. Van dat laatste is bijvoorbeeld sprake wanneer een aanvrager voorstelt aan de kennisinstelling om hem/haar voor 2.500 euro in te huren (en zo de eigen bijdrage bij een grote voucher te omzeilen) of een onderneming die met gebruikmaking van verschillende BV's probeert te komen tot een gebundeld vouchertraject dat feitelijk wordt uitgevoerd voor één ondernemer. Daarnaast zijn genoemd de culturele afstand tussen kennisinstelling en bedrijven en de moeite die bedrijven soms hebben om bij de juiste persoon uit te komen. Echter, het dominante beeld, ook uit de gesprekken is dat de knelpunten geenszins overheersen.

Een ander aspect van samenwerking is de vraag in hoeverre via voucherprojecten daadwerkelijk een direct contact tot stand wordt gebracht tussen bedrijf en de onderzoeker op de werkvloer. Dit blijkt in het merendeel van de verzilverde voucherprojecten te worden gerealiseerd. Gezien voor 2005 en 2006 samen heeft 90% van de verzilveraars gemiddeld

genomen direct contact gehad met de onderzoeker van de kennisinstelling. Het percentage onder de beperkte subgroep in de referentiegroep die een opdracht heeft verstrekt aan een kennisinstelling ligt met 87% op een vergelijkbaar niveau. Uiteraard betekent dit niet dat de bemoeienis van een tussenpersoon zich beperkt tot 10% van de verzilveraars. Het gaat er om dat in 9 van de 10 gevallen een rechtstreeks contact wordt gerealiseerd tussen de partij met een kennisvraag en de onderzoeker die met deze vraag aan de slag gaat. Intermediairs kunnen een rol spelen bij het tot stand brengen van dit contact, maar in 10% van de gevallen blijft het daartoe ook bij en in 90% van de gevallen komt een rechtstreeks contact tussen bedrijf en (onderzoeker van) kennisinstelling tot stand, met of zonder tussenkomst van een intermediair. Dit gemiddelde aandeel van 90% ligt significant (iets) hoger voor de verzilveraars van grote vouchers, aanvragers met eigen R&D en aanvragers die een groter aandeel van hun omzet uit nieuwe producten halen. De categorie 'achterblijvers' (qua innovatieprofiel) heeft significant vaker (36% van de gevallen) alleen via een tussenpersoon zoals een MKB loket of coördinator contact gehad.

### 3.6.3 Nut bijdrage kennisinstelling

Wij hebben de verzilveraars uit de cohorten 2005 en 2006 de vraag voorgelegd of de bijdrage van kennisinstellingen aan het voucherproject tot nu toe waardevol is geweest voor de onderneming. Bij de antwoordmogelijkheden is een onderscheid gemaakt tussen geen of nauwelijks waarde, in potentie waardevol of waardevol. In het laatste geval helpt de bijdrage te innoveren, een stap verder te komen in het innovatieproces of voorkomt dat mijn bedrijf een doodlopende weg inslaat (zie tabel 24).

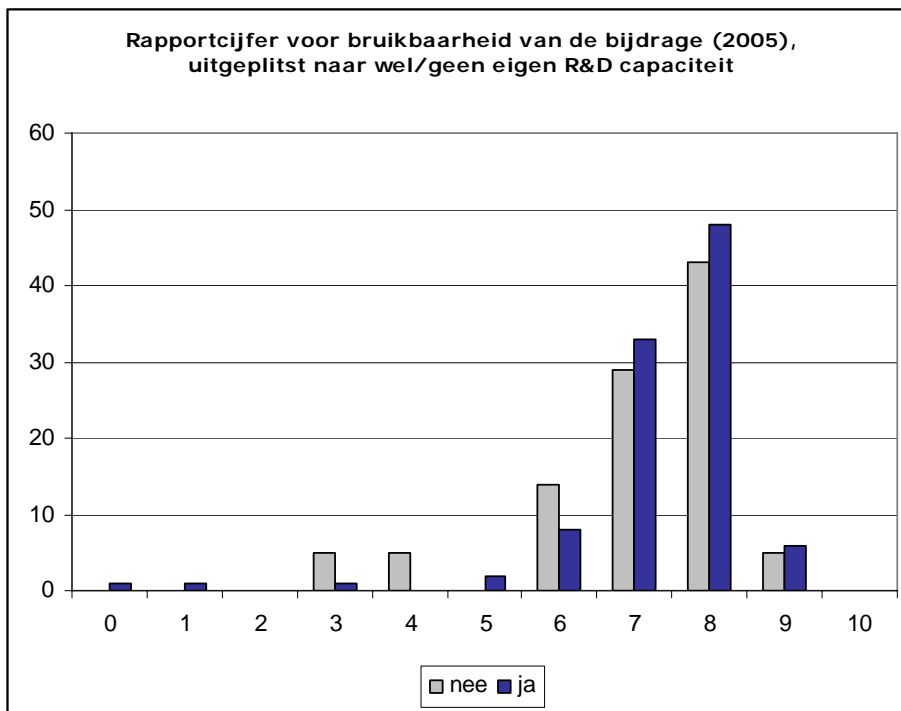
	2005	2006	2006	Totaal	Ref groep
	Groot (n=121)	Klein (n=137)	Groot (n=141)	(n=399)	(n= 68)
Nee, hun bijdrage heeft geen of nauwelijks waarde.	9,9%	4,4%	5,0%	6,3%	5,9%
Ja, in potentie waardevol	81,0%	83,9%	78,0%	81%	55,9%
Ja, waardevol	9,1%	11,7%	17%	12,8%	29,4%
Weet niet	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,8%

Tabel 24. Bijdrage van de kennisinstelling, uitgesplitst naar voucherronde en referentiegroep (%).

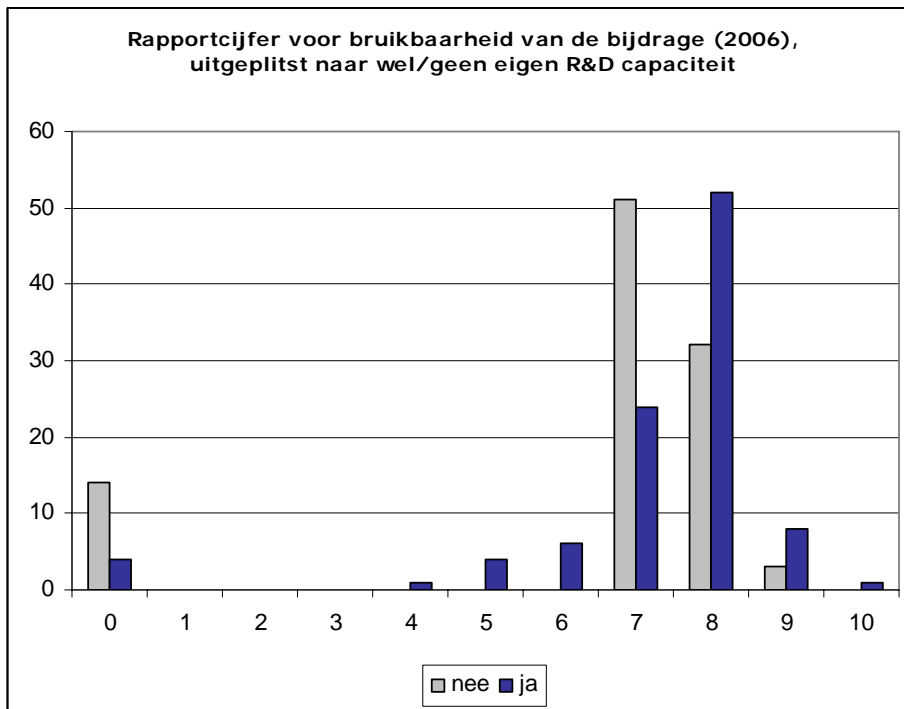
De tabel toont weliswaar verschillen tussen vooral de beide cohorten en beperkt tussen de verzilveraars van kleine en grote vouchers in 2006 maar deze verschillen zijn niet significant. In vergelijking met de referentiegroep is vooral opvallend dat een significant groter aandeel van de bedrijven dat een opdracht heeft verstrekt aan een kennisinstelling de bijdrage van de kennisinstelling ook als waardevol percipieert. Dit heeft te maken met het feit dat dit wellicht onderzoeksopdrachten zijn die van een andere orde (eerder, substantiëler) zijn, die uit eigen beweging zijn geïnitieerd en die in vergelijking met de verzilverde voucheropdrachten wellicht al enige tijd zijn afgerond.

Ook als we kijken naar het rapportcijfer dat bedrijven hebben gegeven voor de bruikbaarheid van de kennisinstelling, krijgen we zicht op de waardering. In lijn met het bovenstaande resultaat, valt te verwachten dat de gegeven waardering door de referentiegroep hoger ligt ten opzichte van de voucher verzilveraars. Dat blijkt in lichte mate ook zo te zijn: 7,2 (gemiddelde rapportcijfer – verzilveraars) versus 7,4 (gemiddelde rapportcijfer – referentiegroep). Het verschil is echter niet schokkend. Ook de vergelijking tussen de gemiddelde rapportcijfers van grote en kleine voucherbezitters, en het 2005 en 2006 cohort laten minimale, niet significante, verschillen zien. Als we de rapportcijfers uitsplitsen naar het al dan niet hebben van eigen R&D capaciteit, zien we echter *wel* een interessant en significant verschil: verzilveraars die geen eigen inspanning (kunnen)

leveren, waarden de bijdrage van kennisinstellingen met een 6,7. Incidentele R&D bedrijven weten met een gemiddeld cijfer van 7,1 de bijdrage van kennisinstellingen beter te waarderen. Ten slotte beoordelen verzilveraars met structurele R&D de bijdrage van kennisinstellingen met een 7,4. Een genuanceerd beeld, weergegeven aan de hand van de spreiding over rapportcijfers (0-10) is gepresenteerd in de twee onderstaande tabellen (uitgesplitst naar jaartal en wel/geen eigen R&D capaciteit). Voor 2005 geldt dat er meer consistentie zichtbaar is tussen de data en de veronderstelling dat MKB'ers met eigen R&D capaciteit een hogere waardering toekennen aan de bijdrage van kennisinstellingen. De data over 2006 laten een minder consistent beeld zien. Desondanks blijkt uit de figuur (2006) dat bedrijven zonder R&D capaciteit de bijdrage in meerdere mate als ruim voldoende (rapportcijfer 7) waarderen, terwijl bedrijven met R&D capaciteit dit eerder als goed bestempelen (rapportcijfer 8).



*Figuur 12. Rapportcijfer voor bruikbaarheid van de bijdrage (2005), uitgesplitst naar wel/geen eigen R&D capaciteit.*



Figuur 13. Rapportcijfer voor bruikbaarheid van de bijdrage (2006), uitgesplitst naar wel/geen eigen R&D capaciteit.

De waardering van kennisinstellingen blijkt eveneens uit het feit dat ondernemers de innovatievoucher aanbevelen aan collega-bedrijven. Uit cohort 2005 antwoordt 95% bevestigend op de vraag of de vouchers aangeraden wordt aan collega-bedrijven. In 2006 is dat percentage 97%; zowel voor kleine als grote innovatievouchers. Voor beide cohorten hebben we ook uitgevraagd, uitgaande van de hoge waardering, of de bijdrage van kennisinstellingen er ook toe heeft geleid dat een concrete innovatie is gerealiseerd die anders niet gerealiseerd zou zijn. In het 2005 cohort is 46% van de vouchergebruikers (verzilverders en niet-verzilverders) het hiermee eens. 44% van de respondenten is hier negatief over en 10% weet het niet. In de 2006 groep is er eveneens verdeeldheid, alleen is het aantal respondenten dat zegt geen idee te hebben veel groter (respectievelijk 28% en 26% voor de kleine en grote voucher). Dit is te verklaren door het incubatie-effect: de 2006 lichte is nog bezig met een traject of heeft dat recent afgerond. Voor hen is het moeilijker te bepalen of (al) een innovatie gerealiseerd is. Overigens is het gevonden resultaat groot, zeker in het licht van een eerdere bevinding van CPB, waarin gesteld wordt dat er geen aanwijzingen zijn dat de voucher daadwerkelijk additionele innovaties oplevert behalve een klein effect op procesinnovaties.<sup>59</sup> Mogelijk spelen hier sociaal wenselijke antwoorden of een wellicht ruimte interpretatie van het begrip innovatie mee.

In de interviews is zowel aan bedrijven als aan kennisinstellingen gevraagd naar de mate waarin de verwachtingen van de bedrijven van de innovatievoucher aansloten bij de verwachtingen die de kennisinstelling had en vice versa. Bedrijven gaven in meerderheid aan dat de verwachtingen over en weer in de regel goed op elkaar aansloten. Als er sprake was van een mismatch van verwachtingen betrof dit vooral de mate van concreetheid of

<sup>59</sup> CPB (2007), *De effectiviteit van de innovatievouchers 2004 en 2005. Effect op innovatieve output van bedrijven*, No. 140, Den Haag.

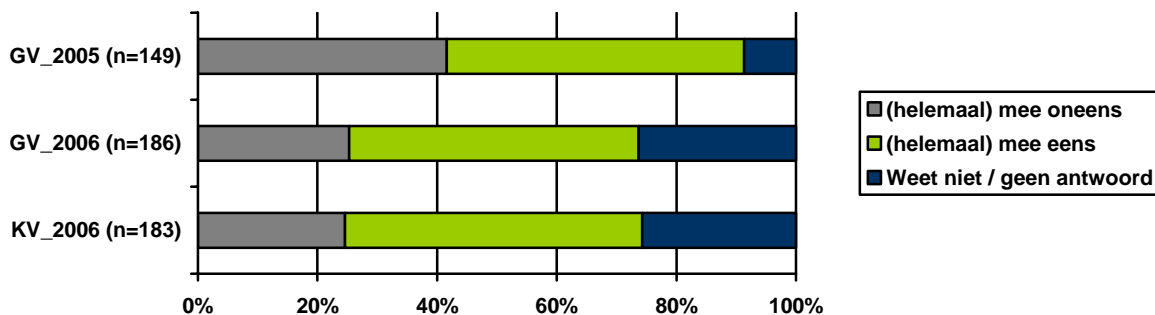
praktische bruikbaarheid van het door de kennisinstelling geleverde kennis, al dan niet in de vorm van een prototype. Kennisinstellingen zijn in de gesprekken die we met hen gevoerd hebben kritischer. Hoewel een deel van de kennisinstellingen aangeeft dat de verwachtingen over en weer op elkaar aansluiten wordt telkens gewezen op het belang van een goede intake, het duidelijk formuleren van de vraag van bedrijven en het managen van verwachtingen in termen van doorlooptijd en type resultaat. Voor een goede match is het ook belangrijk dat een kennisinstelling tijdig herkent dat een vraag bij een ander type kennisinstelling thuishoort en bereid is ondernemers door te verwijzen. Bij deze verwijfsfunctie spelen ook de (nieuw gecreëerde) MKB lokettenten een belangrijke rol (zie paragraaf 5.3). Zij willen primair een bedrijf helpen met een kennis- of onderzoeksvraag en zeker indien ze actief zijn voor verschillende typen kennisinstellingen zullen zij op zoek gaan naar de juiste kennisinstelling. Punten waarop de verwachtingen volgens de gesprekspartners ook nog wel eens uiteenlopen zijn aspecten als geheimhouding (onderzoekers prefereren openheid, bedrijven geheimhouding) of de wens van bedrijven om met een voucher contractonderwijs of trainingen of de inzet van een student te financieren.

### **3.7 Andere bijdragen van de voucher**

Nu we enig inzicht hebben in de wijze waarop voucheraanvragers en kennisinstellingen tot elkaar komen en hoe de feitelijke samenwerking verloopt, wijzen we in deze paragraaf op enkele ruimere effecten van de voucherregeling. Daarbij gaat het in belangrijke mate over wijzigingen in gedrag en houding van bedrijven richting kennisinstellingen en vice versa. Juist het tot stand brengen van een meer structurele gedragsverandering en een grotere bereidheid om te komen tot samenwerking tussen MKB en kennisinstellingen is immers wat wordt beoogd met het voucherinstrument. In hoofdstuk 4 gaan we dieper in op de effecten van de voucher regeling wanneer we stilstaan bij de additionaliteit en de mogelijke effecten van de regeling op economisch presteren van bedrijven.

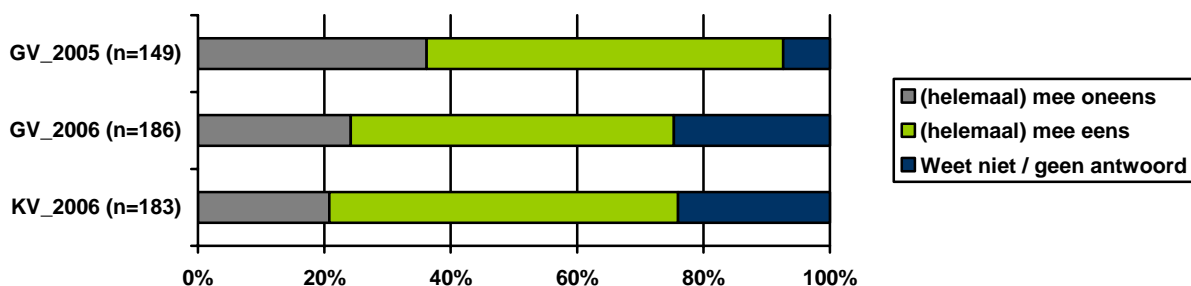
De ervaringen die bedrijven met kennisinstellingen hebben opgedaan bij de vouchertrajecten maakt dat (voor de cohorten 2005 en 2006 samen) 50% van de bedrijven aangeeft nu beter te weten wat de kennisinstellingen hen te bieden heeft. Desondanks komt naar voren dat nog altijd 30% van de vouchergebruikers het juist (helemaal) niet eens is met de stelling dat "Dankzij de voucher weet mijn bedrijf nu beter wat kennisinstellingen ons kunnen bieden". Kijken we naar uitsplitsing naar jaar en type voucher dan is er nauwelijks onderscheid tussen de kleine en grote voucher in 2006. Wel is er een significant verschil tussen de cohorten 2005 en 2006. Voor de bedrijven behorend tot cohort 2005 is de categorie weet niet / geen antwoord aanzienlijk kleiner dan voor de 2006 vouchers (9% versus 26%), wederom een indicatie dat het voor een aanzienlijk groep bedrijven uit cohort 2006 moeilijk is om een dergelijk oordeel te vellen.





Figuur 14. Dankzij de voucher weet mijn bedrijf nu beter wat kennisinstellingen ons kunnen bieden, % uitgesplitst naar de 2005 en 2006 vouchers.

Op een vergelijkbare manier is voucherbezitters (verzilveraars en niet-verzilveraars) gevraagd in hoeverre het gebruik van de vouchers ertoe bijdraagt dat het bedrijf nu beter weet hoe met een kennisinstelling kan worden samengewerkt. 36% van de voucherbezitters geeft aan dat de voucher hieraan niet heeft bijgedragen, 54% van de bedrijven geeft aan dat de voucherregeling hier wel aan heeft bijgedragen. Ook hier zien we dat de groep weet niet/geen mening voor het cohort 2006 24% (kleine voucher) en 25% (grote voucher) significant groter is dan voor de 2005 vouchers (7%). Dit illustreert dat een aantal bedrijven nog zo midden in het proces van het feitelijk benutten van de voucher zit, dat het voor hen moeilijker is de effecten op de iets langere termijn in te schatten. Daarnaast bestaat de groep "weet niet" voor ongeveer twee derde uit niet-verzilveraars.



Figuur 15. Dankzij de voucher weet mijn bedrijf nu beter hoe we met een kennisinstelling kunnen samenwerken, % uitgesplitst naar de 2005 en 2006 vouchers.

### 3.8 De innovatievoucher en andere instrumenten

Om een eerste indruk te krijgen van het relatieve belang van de innovatievouchers ten opzichte van andere instrumenten om de kenniskloof tussen MKB en kennisinstellingen te dichten - en ruimer het innovatie-instrumentarium - is in de interviews zowel aan bedrijven als kennisinstellingen gevraagd dit relatieve belang aan te geven. De meerderheid van de geïnterviewde bedrijven ziet de vouchers als een laagdrempelig instrument dat ook voor gebruikers van technologie toegankelijk is (en niet alleen voor ontwikkelaars en pure innovatoren) en dat kan dienen als een belangrijke eerste stap op weg naar (betaalde) samenwerking met de kennisinstellingen. De geavanceerdere instrumenten als een IOP, IPC of innovatieprogramma zijn een (te) grote stap. Een deel van de ondervraagde bedrijven

maakt daarnaast gebruik van de WBSO (die bij toekenning qua omvang als belangrijker wordt aangemerkt), maar voor een flink aantal bedrijven is de voucher - conform het eerder geschetste beeld – het enige instrument waarvan gebruik wordt gemaakt. Daarmee zou het voucherinstrument zich kunnen ontwikkelen tot het nieuwe instapinstrument voor bedrijven naast (en in veel gevallen voor) de WBSO. In hoofdstuk 2 is aangegeven in hoeverre er overlap bestaat WBSO-gebruikers en vouchergebruikers: 53% van de voucherbezitters doet geen beroep op de WBSO.

De ondervraagde kennisinstellingen benadrukken dat er specifiek voor het MKB niet zo heel veel regelingen bestaan en dat de voucher regeling een belangrijk instrument is voor het eerste stapje naar een kennisinstelling. De regeling - zo wordt aangegeven – kan ertoe bijdragen dat beide partijen ervaring met elkaar opdoen. De regeling heeft als bijkomend voordeel voor de bedrijven dat ze niet gedwongen worden vooraf uitgebreide projectplannen te schrijven. Overigens geven enkele instellingen aan dat op basis van de voucherregeling een flink aantal nieuwe contacten wordt gelegd (waar in een aantal individuele gevallen inmiddels ook aanzienlijke geldstromen gepaard gaan). Regelingen die in relatie tot de voucherregeling worden genoemd zijn onder andere de RAAK-regeling (waarbij de vouchers een logisch vervolg hierop kunnen zijn), de WBSO, de regionale vouchers in onder andere Limburg en de LNV-vouchers (waarmee gebundeld wordt om ook in de agrarische ketens en netwerken tot bundeling van vouchers te kunnen komen bijvoorbeeld). Een onverwacht element is ook dat een aantal kennisinstellingen en ook bedrijven aangeeft dat sommige kennisinstellingen graag vouchers inwisselen omdat ze er intern mee kunnen scoren (het wordt bijgehouden) of omdat onderzoeksgroepen voor bijvoorbeeld veel grootschaliger onderzoeksprojecten industriële relevantie moeten aantonen of bedrijven na voucherprojecten kunnen oplijnen tot industriële partners in grotere onderzoeksprojecten.

### **3.9 Conclusie**

Over de innovatievoucher en wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB kunnen wij naar aanleiding van de voorgaande paragrafen het volgende concluderen:

- Het bevorderen van wisselwerking tussen kennisinstellingen en het bedrijfsleven maakt al een aantal decennia onderdeel uit van het Nederlandse innovatie- en kennisbeleid. De innovatievoucher is daarom ook geen instrument op zichzelf. Evenmin is betaalde opdrachtonderzoek, hetgeen de voucher stimuleert, het enige middel om kennisuitwisseling tussen kennisinstellingen en het MKB vorm te geven. Wisselwerking neemt vele gedaanten aan, bijvoorbeeld in de vorm van gemeenschappelijke publicaties, afstudeeronderzoeken, personele mobiliteit en spin-offs.
- Zowel kennisinstellingen als het MKB erkennen in interviews dat er sprake is van een kloof, maar deze kloof geldt niet voor elke MKB'er of kennisinstelling in gelijke mate. Voor zover er een kloof bestaat, wordt deze vooral veroorzaakt door een culturele en mentale afstand tussen kennisinstellingen en het MKB. Praktisch gesproken bestaan er wederzijds uiteenlopende verwachtingen over vorm, snelheid en kostprijs van opdrachtenonderzoek. Kennisinstellingen – in het bijzonder universiteiten - richten zich bovendien meer op grote bedrijven en onderzoeksprogramma's. De afstand tussen MKB en hogescholen is kleiner, terwijl ROC's onvoldoende uitgerust zijn om kennisvragen uit het MKB af te handelen. MKB loketten aan kennisinstellingen verkleinen de afstand. Overigens ervaren beide partijen blijkens interviews dat de voucher de kloof tussen hen verkleint. Dat geldt in mindere mate voor het (voorlopig) MKB dat al contacten onderhoudt

met kennisinstellingen. Verder lijkt de innovatievoucher bestaande informele contacten te formaliseren.

- Een deel van de voucherbezitters heeft al op de een of andere manier samengewerkt met een kennisinstelling voordat een innovatievoucher werd aangevraagd. Dat de innovatievoucher een hulpmiddel is om bestaande relaties te formaliseren, geldt voornamelijk voor vouchergebruikers met meerdere werknemers (vanaf 11 werknemers), gebruikers van de grote innovatievoucher, bedrijven met eigen R&D, koplopers, incidentelen en in iets mindere mate de geblokkeerde volgers.
- Verzilveraars zijn van mening dat het relatief eenvoudig is om een kennisinstelling te vinden die hen kan helpen met een kennisvraag. Kennelijk trekt de regeling een groep bedrijven aan die grotendeels al weet waar de kennisvraag naar te leggen; en daartoe ook het initiatief neemt (meer nog dan kennisinstellingen zelf). Bedrijven die het is gelukt om contact te leggen met een kennisinstelling (verzilveraars of bedrijven uit de referentiegroep die aan contractonderzoek doen) hebben, logischerwijs, geen extra ondersteuning nodig bij het vinden van kennisinstellingen. Niet-verzilveraars daarentegen hebben vaak nog niet kunnen ervaren of zij behoefte hebben aan een dergelijke ondersteuning omdat zij simpelweg nog niet met de voucher aan de slag zijn gegaan. Voor hen geldt ook dat het niet kunnen vinden van een kennisinstelling heeft geleid tot vertraging of zelfs niet verzilvering.
- In de meeste gevallen (62%) komt de verzilveraar op eigen kracht of via een eigen netwerk terecht bij de juiste kennisinstelling; hoewel dat iets minder vaak geldt voor bezitters van kleine vouchers (52%). Een duidelijk verschil komt aan het licht als gekeken wordt naar de innovatieprofielen: koplopers vinden zelf hun weg, terwijl achterblijvers op allerlei andere manieren aan de contacten komen. Innovatoren zonder eigen R&D maken relatief veel gebruik van de intermediaire kracht van Syntens en SenterNovem.
- Gezien het feit dat de kennisinstellingen door voucherbezitters slechts beperkt als bron worden genoemd voor bekendheid met de voucher kan er op wijzen dat het vraaggestuurde karakter van het voucherinstrument dominant is en dat aanbodsturing slechts beperkt voorkomt of niet als zodanig door de innovatievoucher aanvragers wordt gepercipieerd. De kennisinstellingen die een centraal loket of centrale verwijzfunctie hebben ingericht lijken eerder te kiezen voor een meer pro-actieve benadering dan kennisinstellingen die er vaak ook heel bewust voor kiezen om juist het rechtstreekse contact tussen bedrijf en onderzoekers zo laag mogelijk in de organisatie te beleggen en de voucher te zien als een instrument dat bedrijven en onderzoeker in samenspraak kunnen inzetten. Een pro-actief gebruik van het voucherinstrument is op zichzelf geen probleem, zolang het vraaggestuurd karakter van het instrument behouden blijft.
- Er doen honderden kennisinstellingen mee aan de voucherregeling, maar dat betekent niet dat de voucher ook bij honderden instellingen wordt ingewisseld. Het beeld voor de grote voucher wijkt weinig af van eerdere jaren. De meeste vouchers worden bij instituten en hogescholen ingeleverd. Ten aanzien van de kleine voucher kan worden vastgesteld dat deze vooral ingeleverd wordt bij hogescholen. Vooral niet-technische universiteiten en instituten ontvangen minder kleine vouchers. Het MBO ontvangt relatief meer, maar nog steeds erg weinig in absolute zin, kleine vouchers ten opzichte van grote vouchers. In de categorie (niet-universitaire) kennisinstituten blijkt ongeveer 90% van de vouchers bij TNO terecht te komen.

- Bij buitenlandse kennisinstellingen, private kennisinstellingen en ROC's worden nauwelijks voucher ingeleverd. Er zijn geluiden om de inwisselbaarheid te vergroten tot ander MKB, maar dat tast het oorspronkelijk doel van de voucherregeling aan, namelijk de wisselwerking tussen publieke kennisinstellingen en privaat MKB te vergroten. Ook wordt gepleit om naast kennisinstellingen ook kennisgebieden te ontsluiten via uiteenlopende kanalen.
- Het formuleren van een kennisvraag (vraagarticulatie) is volgens voucherbezitters doorgaans geen probleem voor het MKB, hoewel bedrijven die voor het eerst samenwerken met kennisinstellingen daar iets meer moeite voor moeten doen. Aanvullend zijn kennisinstellingen van mening dat vraagarticulatie soms wel een probleem is. Het vooraf niet te hoeven uitwerken van de kennisvraag om voor een voucher in aanmerking te komen wordt als zeer laagdrempelig en dus als een kracht van de regeling gezien. Een goede vraagarticulatie is overigens geen garantie voor een vlot verloop van het voucherproject, zo blijkt uit eerder onderzoek van SenterNovem. Er wordt vooraf nagedacht over de kennisvraag. Van alle onderzochten met een kleine innovatievoucher zegt 48% vooraf een duidelijke kennisvraag te hebben en 45% heeft een globaal idee. Bij de grote voucher is dat respectievelijk 64% en 32%. Kleine voucherontvangers besteden doorgaans minder tijd (ongeveer 10 uur) aan de articulatie van hun vraag, vergeleken met grote voucherontvangers (ongeveer 45 uur). Kennisinstellingen – over de gehele linie goed gemotiveerd om de kennisvraag te beantwoorden - spelen vervolgens een duidelijke rol bij het verscherpen van de vraag en het vinden van een match met de expertise van onderzoekers.
- Bij vergelijking tussen beide cohorten is over 2006 significant vaker sprake van een niet of slechts marginaal geformuleerde kennisvraag door verzilveraars. Dit kan samenhangen met de introductie van de kleine voucher en het gelijktijdig toemenen van het totaal aantal beschikbare vouchers waardoor bedrijven wellicht het gevoel hebben gekregen dat een geëxpliciteerde kennisvraag minder gevraagd kon worden c.q. noodzakelijk was om de voucher te kunnen bemachtigen. Verder hebben achterblijvers en meer nog innovatoren zonder eigen R&D significant vaker geen of slechts een marginaal geëxpliciteerde kennisvraag. Opmerkelijk is dat incidentelen juist significant vaker (77%) naar hun eigen idee een duidelijke kennisvraag hebben. Dit zijn bedrijven die zich waarschijnlijk eerder bewust zijn van hun kennisvragen, maar niet in de comfortabele positie verkeren dat zij daar op een meer permanente basis zelf (zoals de koplopers) aandacht aan kunnen besteden.
- Tweederde van de voucherbezitters (verzilveraars) ervaart geen knelpunten tijdens de uitvoering van een voucherproject. Voor zover er knelpunten bestaan, hebben deze betrekking op de doorlooptijd, organisatie en communicatie. Bedrijven met eigen R&D geven vaker aan knelpunten te ervaren. Dit kan er op duiden dat juist de meer ervaren bedrijven, in termen van eigen en uitbesteedde R&D activiteiten, zich kritischer (durven) uitlaten over kennisinstellingen en de voucher, daar waar vooral achterblijvers veel minder een referentiekader hebben. Verzilveraars die innovatiever zijn en/of zelf aan R&D doen, hebben wellicht meer uitgekristalliseerde verwachtingen over de samenwerking met kennisinstellingen of zijn wat veeleisender op dit punt. Kennisinstellingen wijzen er op dat de kwaliteit van het voucherproject en dus ook van de uiteindelijke wisselwerking gediend is met een goede intake van de MKB'er waarbij wederzijdse verwachtingen goed worden uitgesproken en afgestemd.

- Uit de gesprekken die gevoerd zijn met bedrijven (verzilveraars) bleek dat het merendeel van de bedrijven geen of nauwelijks knelpunten ervaren. Als er al knelpunten genoemd zijn dan hadden die betrekking op de hoge uurtarieven, de doorlooptijd en het feit dat slechts een ruw prototype is ontwikkeld. In de gesprekken met kennisinstellingen zijn meer knelpunten genoemd. Meest genoemd zijn de gebrekkige vraagarticulatie aan de kant van de bedrijven en het soms onrealistische verwachtingenniveau aan de kant van de ondernemer wat een kennisinstelling redelijkerwijs kan doen voor het relatief bescheiden bedrag van een grote en zeker een kleine voucher. In een aantal gevallen is geconstateerd dat een categorie bedrijven opportunistisch gedrag vertoont en een voucher aanvraagt zonder een begin van een kennisvraag te hebben en te weten waar de voucher te besteden.
- Het merendeel van de referentiegroep (86%) heeft geen ervaring met het verstrekken van betaalde opdrachten aan (semi-)publieke kennisinstellingen. Een aanzienlijk deel van deze subgroep (36%) geeft aan geen kennisvraag voorhanden te hebben. Ruim 20% geeft aan weliswaar een kennisvraag te hebben maar deze met eigen onderzoek te beantwoorden (17%) of deze te laten beantwoorden door een private partij (3%). Nog eens ruim 9% noemt 'geen tijd/andere prioriteiten' als reden voor het niet uitbesteden van onderzoek. Het resterende deel van de respondenten geeft andere, deels niet gespecificeerde redenen, aan om niet tot het verstrekken van een betaalde opdracht aan een kennisinstelling over te gaan of weet het niet. Dit geeft eens te meer aan dat voor veel bedrijven de vraag wel of niet een opdrachtrelatie met een publieke kennisinstelling aan te gaan (nog) niet opportuun is, de voucherregeling daardoor selectief is en in meerdere mate bedrijven aantrekt met een aanwezige kennisvraag en innovatief karakter.
- Ruim 90% van de voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben, is van mening dat de bijdrage van de kennisinstelling (in potentie) waardevol is. Slechts een beperkt deel van de bezitters uit 2006 en 2005 is van mening dat de bijdrage van de kennisinstelling niet of nauwelijks tot toegevoegde waarde heeft geleid (5% versus 10%). Daarentegen geven zij vaker aan dat de kennis in potentie waardevol is, maar dat kennis nog niet is gebruikt voor concrete product/dienst- of procesinnovaties. Dit is niet verwonderlijk: de 2006 ronde heeft nog maar net het innovatietraject achter rug of is zelfs nog bezig. Enig incubatie-effect is te verwachten.
- In vergelijking met de referentiegroep is vooral opvallend dat binnen die groep een significant groter aandeel van de opdrachtverstrekken bedrijven de bijdrage van kennisinstellingen als waardevol percipieert. Dit kan veroorzaakt worden doordat de referentiegroep andersoortige opdrachten verstrekt (eerder verstrekt en afgerond, omvangrijker) die bovendien uit eigen beweging zijn uitbesteed. Het resultaat van deze opdracht kan al geïmplementeerd/verwerkt zijn (incubatie-effect).
- Ook het rapportcijfer dat bedrijven hebben gegeven voor de bruikbaarheid van het onderzoek levert inzicht op in de waardering van kennisinstellingen. Opvallend is het verschil in waardering voor de bruikbaarheid van het door de kennisinstelling uitgevoerde (voucher) onderzoek dat optreedt tussen verzilveraars met en zonder R&D: verzilveraars die geen eigen inspanning (kunnen) leveren, waarderen de bijdrage van kennisinstellingen met gemiddeld een 6,7. Incidentele R&D bedrijven weten met een gemiddeld cijfer van 7,1 de bijdrage van kennisinstellingen beter te waarderen. Ten slotte beoordelen verzilveraars met structurele R&D de bijdrage van kennisinstellingen met gemiddeld een 7,4. Bijna alle voucherbezitters zouden de voucher aanraden aan andere bedrijven.

- De ervaringen die bedrijven met kennisinstellingen hebben opgedaan bij de vouchertrajecten maakt dat (voor de cohorten 2005 en 2006 samen) 50% van de bedrijven aangeeft nu beter te weten wat de kennisinstellingen hen te bieden heeft. De vouchergebruikers uit 2005 zijn daar meer zeker van dan vouchergebruikers uit 2006. Hetzelfde beeld komt naar voren uit de antwoorden op de vraag in hoeverre de voucher ertoe heeft geleid dat het bedrijf beter weet hoe met een kennisinstelling samengewerkt kan worden. Ook hier zien we dat de groep weet niet/geen mening voor het cohort 2006 24% (kleine voucher) en 25% (grote voucher) significant groter is dan voor het 2005 vouchercohort (7%). Dit illustreert dat een aantal bedrijven nog zo midden in het proces van het feitelijk benutten van de voucher zit, dat het voor hen moeilijker is de effecten op de iets langere termijn in te schatten.
- In vergelijking met andere innovatie-instrumenten wordt de innovatievoucher door het veld beschouwd als een laagdrempelig instapinstrument (eenvoudig formulier, geen noodzaak een compleet projectplan uit te schrijven) dat bovendien uniek is in zijn soort. Deze laagdrempeligheid bevordert dat er een nieuwe aanwas van ondernemingen komt die voorheen geen gebruik maakte van innovatie-instrumenten.

## 4 Additionaliteit

### 4.1 Inleiding

De innovatievoucher beoogt het innovatieve gedrag van ondernemers te stimuleren, vooral van ondernemers die dat gedrag anders niet of later zouden vertonen. Eén van de mogelijke maatstaven om deze gedragsverandering te bepalen, is of ondernemers met de innovatievoucher opdrachten aan kennisinstellingen verstrekken die zij anders niet of later zouden verstrekken. Hoe vaker ondernemers dat doen, hoe hoger de zogenaamde additionaliteit van de innovatievoucher.<sup>60</sup> In dit hoofdstuk wordt deze additionaliteit (en aanverwante aspecten) voor voucherbezitters uit 2006 en 2005 gemeten. Daarmee beantwoorden wij de eerste hoofdvraag van deze evaluatie over additionaliteit (zie bijlage 1). Wij leggen daarbij nadruk op de additionaliteit *met* tijdseffect.<sup>61</sup>

In de volgende paragraaf behandelen wij de additionaliteit van de innovatievoucher uit 2006, 2005 en waar mogelijk 2004. Daarbij merken wij wel op dat de vergelijking van de additionaliteit tussen 2004, 2005 en 2006 niet op alle punten even gemakkelijk is vanwege *exogene* en *endogene* factoren (Zie ook Bijlage 2). Exogene factoren betreffen bijvoorbeeld verschillen in de economische conjunctuur in 2005 en 2006 die van invloed kunnen zijn op de mate waarin het MKB contractonderzoek uitbesteedt aan derden, bijvoorbeeld kennisinstellingen. In 2006 ging het economisch beter dan in 2005, hetgeen een positieve invloed kan hebben op de omvang van het contractonderzoek van bedrijven aan kennisinstellingen. Endogene factoren betreffen wijzigingen in de voucherregeling zelf. In 2006 is de innovatievoucher gesplitst in een kleine en een grote voucher. Bovendien levert de MKB'er sinds 2006 een eigen bijdrage van minimaal 2.500 euro bij de grote voucher en is het aantal grote vouchers toegenomen tot 3.000. Overigens komen de tussentijdse aanpassingen in het volgende hoofdstuk nog aan de orde. De genoemde factoren kunnen op elkaar ingrijpen en kunnen bovendien ook invloed hebben op de additionaliteit. Het is echter niet mogelijk om het effect van de factoren op de additionaliteit te isoleren omdat een mogelijke verandering van de additionaliteit sinds 2005 niet te herleiden is tot één of enkele exogene en endogene factoren.

De derde paragraaf van dit hoofdstuk behandelt de vraag of de opdrachtverlening van een voucherbezitter aan de kennisinstelling eenmalig is of dat er sprake is van blijvend meer opdrachten aan kennisinstellingen, ook wanneer er geen sprake is van een voucheropdracht (het zogenaamde persistentie-effect). In de vierde paragraaf behandelen we de relatie van de innovatievoucher met bijvoorbeeld bedrijfseconomische resultaten en R&D inspanningen. De laatste paragraaf is een conclusie.

---

<sup>60</sup> Zie ook: CPB (2005), *De effectiviteit van de innovatievoucher 2004*, No. 95, Den Haag. CPB (2007), *De effectiviteit van de innovatievoucher 2004 en 2005. effect op innovatieve input en innovatieve output van bedrijven*, no. 140, Den Haag.

<sup>61</sup> Het naar voren halen van opdrachten is beleidsmatig gesproken winst, omdat het MKB (waarvan de beleidstheorie veronderstelt dat het achterloopt bij andere bedrijven wat betreft contacten met kennisinstellingen) sneller handelt. Een argument tegen deze keuze is dat de opdracht dus ook zonder voucher verstrekt zou worden.

## 4.2 Effect van de voucher op opdrachten

In deze paragraaf komen drie mogelijke effecten van voucherbezit aan de orde, namelijk: het effect van de voucher op het wel/niet verstrekken van opdrachten aan kennisinstellingen, het effect op de tijdsplanning van het verstrekken van opdrachten aan kennisinstellingen en het effect op de omvang van de opdrachten.

### *Effect voucher op wel/niet verstrekken en de tijdsplanning van een opdracht*

Een gedachte die ten grondslag ligt aan de innovatievoucher is dat de kans dat een ondernemer die een voucher bezit een opdracht verstrekt aan een kennisinstelling die hij anders niet of wellicht later verstrekt zou hebben, toeneemt. Dit impliceert dat de voucher het gedrag van de ondernemer ten aanzien van opdrachtverstrekking aan kennisinstellingen en innovatie verandert, of beter gesteld *vergroot* en *versnelt*. De verwachting is dus dat de voucher een positief effect heeft op het aantal opdrachten. De voucher subsidieert immers de kosten van een kennisopdracht. De investering van de ondernemer richt zich bij de kleine voucher vooral op de tijd benodigd voor het bedenken en plaatsen van de opdracht. Bij de aanpassing van grote voucher wordt deze investering sinds 2006 uitgebreid met een eigen bijdrage van minimaal 2.500 euro.

Wij hebben aan cohorten 2005 en 2006 die hun voucher verzilverd hebben de vraag voorgelegd of zij de voucheropdracht die zij aan een kennisinstelling hebben verstrekt ook zouden hebben verstrekt wanneer zij *geen* voucher hadden ontvangen. Het is daarbij noodzakelijk om voor 2006 een uitsplitsing te maken naar de kleine en grote voucher, omdat de kleine voucher in 2005 niet bestond. Voucherbezitters die toch al van plan waren een opdracht te verstrekken aan een instelling kunnen dankzij de innovatievoucher besluiten die opdracht in de tijd naar voren te halen en binnen de voucherperiode uit te voeren. Dit wordt door beleidsmakers ook als een vorm van additionaliteit beschouwd. Er is daarom aan de respondenten uit cohorten 2005 en 2006 die de opdracht zonder voucher wel verstrekt zouden hebben aan een kennisinstelling gevraagd of zij die opdracht op hetzelfde moment, later of zelfs eerder<sup>62</sup> zouden hebben gegeven. De resultaten van beide vragen over additionaliteit staan in de volgende tabel.

Na de volgende tabel behandelen we eerst de additionaliteit *met* tijdseffect, omdat deze vanuit beleidsperspectief het meest relevant is. Het eerder uitzetten van opdrachten wordt door beleidsmaker als een toevoeging aan de effectiviteit van het instrument beschouwd.

<b>A. 'Stel dat u de aangevraagde voucher in 2005/2006 niet had gekregen. Zou u dan de betreffende opdracht toch hebben verstrekt aan een kennisinstelling?'</b>											
<b>Additionaliteit <i>zonder</i> tijdseffect</b>											
2005 (grote voucher) (n=121)			2006 (grote voucher) (n=141)			2006 (kleine voucher) (n=137)					
Ja	nee		Ja	Nee		Ja	Nee		Ja	Nee	
30,6	69,4		42,6	57,4		35,0	65,0				
<b>B. Zou u in dat geval [antwoord "ja" hierboven] dan eerder, op hetzelfde moment of later een opdracht hebben verstrekt aan een kennisinstelling?'</b>											
<b>Additionaliteit <i>met</i> tijdseffect</b>											
Eer-der	zelfde moment	later	N.v.t.	eer-der	zelfde moment	later	N.v.t.	eer-der	zelfde moment	La-ter	N.v.t.
0,0	48,6	51,4		1,7	44,1	54,2		2,0	49,0	49,0	

Tabel 25. Additionaliteit uitgesplitst naar jaar, type voucher en tijdsplanning (%).

<sup>62</sup> Wanneer voucherbezitters de opdracht eerder zouden hebben verstrekt zonder voucher dan moet dat gezien worden als een negatief effect van de voucher: de voucher leidde tot uitstel van de opdracht.



Voor het berekenen van de additionaliteit *met* tijdseffect hanteren wij de volgende formule:

$$\text{Additionaliteit met tijdseffect} = (\% \text{ "Nee" } A) + (\% \text{ "Ja" } A \times \% \text{ Later "B"}) - (\% \text{ "Ja" } A \times \% \text{ Eerder "B"})^{63}$$

De additionaliteit met tijdseffect blijft in 2006 ongeveer op het peil van de additionaliteit met tijdseffect in 2005 (79,8 resp. 85,1%). Hier past de kanttekening dat er tussen 2005 en 2006 enkele relevante wijzigingen in de grote voucher zijn doorgevoerd, zoals een toename van het aantal grote vouchers en de invoering van de eigen bijdrage. Het voert dan ook te ver om harde uitspraken te doen over het verschil in additionaliteit tussen 2005 en 2006. Voor 2005 sluit de additionaliteit met tijdseffect redelijk goed aan bij de additionaliteit zoals CPB deze voor beide cohorten gezamenlijk heeft berekend (zie de volgende tabel). De additionaliteit met tijdseffect van de nieuwe, snuffelvoucher bedraagt 81,5%.

Overigens blijkt het aandeel van het tijdseffect in de totale additionaliteit tussen 2005 en 2006 toe te nemen. In 2006 (grote voucher) is dat aandeel 28,1% ofwel  $((79,8\% - 57,4\%)/79,8\%)$  en in 2005 is dat aandeel 18,4%. Op basis van de CPB cijfers is dat aandeel in 2004 9,5%. Omdat het slechts enkele meetpunten betreft, kunnen we niet van een trend spreken. Wel blijkt uit de cijfers dat in 2006 de voucher er dus vaker toe leidt dat geplande projecten vervroegd worden. Voor de kleine voucher is het aandeel tijdseffect in de totale additionaliteit 20,2%.

De additionaliteit *zonder* tijdseffect van de grote voucher is in 2006 57,4% en in 2005 69,4%. Er is hier sprake van een significante daling ( $p < 0,05$ ). De additionaliteit *zonder* tijdseffect voor de kleine voucher is in 2006 65% en wijkt niet significant af van de additionaliteit voor de grote voucher in 2005. Zoals eerder vermeld, is de voucherregeling tussen 2005 en 2006 aangepast, hetgeen een eenduidige interpretatie van deze daling lastig maakt. Een belangrijke aanpassing is bijvoorbeeld de invoering van de kleine voucher en de eigen bijdrage bij de grote voucher. Ook conjuncturele ontwikkelingen kunnen meespelen.

Het CPB heeft voor cohorten 2004 en 2005-1 en 2005-2 (alleen grote voucher) een additionaliteit *zonder* tijdseffect berekend van 76, 84 en 61% (zie de volgende tabel).<sup>64</sup> We zetten de resultaten van onze evaluatie en de eerdere CPB evaluaties hieronder op een rij, waarbij we tevens de additionaliteit *met* tijdseffect presenteren.

---

<sup>63</sup> "A" en "B" hebben betrekking op de vragen in tabel 25.

<sup>64</sup> Zie voetnoot 60.

	Eerdere evaluatie (zonder tijdseffect)	Huidige evaluatie (zonder tijdseffect)	Eerdere evaluatie (met tijdseffect)	Huidige evaluatie (met tijdseffect)
2004	76 (79)*	n.v.t.	84 <sup>65</sup>	n.v.t.
2005-1	84 (73)			
2005-2	61 (52)	69,4 <sup>66</sup>	81	85,1
2006 (groot)	n.v.t.	57,4	n.v.t.	79,8
2006 (klein)	n.v.t.	65,0	n.v.t.	81,5

\* Het cijfer tussen haakjes is het resultaat van de "harde" meting (zie voetnoot 65)

Tabel 26. vergelijking additionaliteit tussen huidige en eerdere evaluaties (%).

De additionaliteit in 2005 (69,4%) lijkt overeen te komen met het gemiddelde van de additionaliteiten voor cohorten 2005-1 en 2005-2 zoals CPB deze heeft onderzocht in haar eerdere evaluaties. Overigens is de kans vrij groot dat de gevonden additionaliteit op basis van vragen aan MKB'ers een overschatting vormt van de werkelijke additionaliteit. Dat heeft bijvoorbeeld met sociaal wenselijke antwoorden te maken, maar ook met het feit dat eerdere "harde" metingen door het CPB aantonen dat de additionaliteit iets lager ligt (zie de getallen tussen haakjes in de vorige tabel).<sup>67</sup>

Zoals eerder gesteld is het in deze evaluatie niet mogelijk een natuurlijk experiment uit te voeren waardoor er geen vergelijking kan worden gemaakt met een groep MKB'ers die geen voucher bezit (cohort 2006), bijvoorbeeld omdat ze na de aanvraag uitgeloot zijn. We hebben immers in hoofdstuk 2 vastgesteld dat de experimentele en referentiegroep verschillen op belangrijke karakteristieken zoals het innovatieprofiel. We kunnen daarom de additionaliteit van de voucher *niet* baseren op een vergelijking van deze twee groepen (Zie ook Bijlage 2).

Ook voor andere uitsplitsingen, bijvoorbeeld bundeling, bedrijfsomvang en innovatieprofiel kunnen we de additionaliteit met en zonder tijdseffect berekenen. Dat levert het volgende beeld op (we kunnen deze cijfers niet vergelijken met CPB cijfers). Onder de tabel behandelen we enkele resultaten. Ook bij deze tabel geldt dat verschillen tussen 2005 en 2006 voorzichtig moeten worden geïnterpreteerd.

<sup>65</sup> Bij de eerdere CPB evaluaties zijn deze gegevens alleen verzameld onder de feitelijke gebruikers van der voucher. Bij de niet-verzilveraars (in 2004 10% en in 2005 15%) zijn deze metingen niet gedaan. Omdat onze evaluatie echter wordt uitgevoerd voordat de inwisseltermijn is afgelopen moeten wij, om de vergelijkbaarheid met de CPB cijfers te garanderen, de CPB cijfers daarvoor corrigeren.

<sup>66</sup> 2005-1 en 2005-2 zijn samengenomen.

<sup>67</sup> Uit eerdere CPB evaluaties bleek dat bij een "harde" meting, waarbij de additionaliteit verminderd wordt met aandeel niet-verzilveraars, de additionaliteit lager ligt dan bij meting op basis van een "wat als" vraag aan MKB'ers zelf. Deze meting is in deze evaluatie niet uitgevoerd (de data over niet verzilveren zijn nog niet beschikbaar), maar het eerdere resultaat van de CPB toont aan dat de "wat als" vraag tot een systematische overschatting van de additionaliteit leidt.

	Additionaliteit 2005		Additionaliteit 2006			
	Grote voucher		Grote voucher		Kleine voucher	
	Zonder tijdseffect	Met tijdseffect	Zonder tijdseffect	Met tijdseffect	Zonder tijdseffect	Met tijdseffect
Bundeling	77,3	74,2	<b>44,1**</b>	76,0	n.v.t.	n.v.t.
Geen bundeling	67,7	90,1	<b>61,7**</b>	84,3	n.v.t.	n.v.t.
0-1 werkzame personen	81,8	<b>93,9**</b>	55,3	84,4	72,9	80,4
2-5 werkzame personen	80,6	88,9	62,2	82,5	62,2	76,8
6-10 werkzame personen	54,5	<b>100,0<sup>68***</sup>*</b>	<b>20,0***</b>	54,3	53,3	82,5
11 – 20 werkzame personen	63,2	73,7	68,8	79,2	81,3	<b>96,9***</b>
21 – 50 werkzame personen	<b>47,1**</b>	70,6	72,2	80,2	60,0	80,0
51 – 250 werkzame personen	40,0	60,0	46,2	82,1	<b>16,7****</b>	<b>100****</b>
Vooraf al contact met KI <sup>69</sup>	64,7	80,9	58,2	81,9	67,1	85,4
Nog geen contact met KI	75,5	90,6	55,8	75,9	62,5	76,2
Eigen R&D <sup>70</sup>	<b>66,0***</b>	84,0	56,6	79,4	69,5	84,8
Geen eigen R&D	<b>85,7***</b>	90,5	80,0	90,0	50,0	70,6
Koplopers*	61,7	83,0	<b>42,4**</b>	73,3	68,6	82,6
Incidentelen	65,0	82,5	63,6	81,8	67,3	84,6
Innovatoren zonder R&D	<b>90,0***</b>	90,0	75,0	75,0	45,5	<b>52,3**</b>
Geblokkeerde volgers	84,6	92,3	<b>72,7**</b>	87,9	77,8	88,9
Achterblijvers	81,8	90,9	<b>100****</b>	<b>100****</b>	52,4	84,1

\*De onderverdeling naar innovatieprofiel is voor cohort 2005 en 2006 samengevoegd

\*\* Significante afwijking ten opzichte van gemiddelde score van de subgroep (p < 0,10)

\*\*\* Significante afwijking ten opzichte van gemiddelde score van de subgroep (p < 0,05)

\*\*\*\* Significante afwijking ten opzichte van gemiddelde score van de subgroep (p < 0,01)

Tabel 27. Additionaliteit, uitgesplitst naar meerdere achtergrondkenmerken van de voucherbezitter (%).<sup>71</sup>

<sup>68</sup> Dit betekent dat alle bedrijven die de opdracht toch zouden hebben uitgevoerd, dankzij de voucher deze opdracht in de tijd naar voren hebben gehaald.

<sup>69</sup> Het gaat hier om bedrijven die voordat zij een eerste voucher aanvroegen al een keer hadden samengewerkt met een kennisinstelling.

<sup>70</sup> Het gaat hier om bedrijven die zelf aan onderzoek en ontwikkeling ofwel R&D voor het ontwikkelen of duidelijk verbeteren van producten, diensten en processen doen.

<sup>71</sup> Significantietoetsen van een score ten opzichte van de groepsgemiddelde, bijvoorbeeld "koplopers" (42,4%) ten opzichte van additionaliteit zonder tijdseffect voor alle voucherbezitters (57,4%) leverden weinig significante afwijkingen op. Er zijn daarom significantietoetsen opgenomen op basis van het niveau van subgroepen, ofwel "koplopers" ten opzichte van het gemiddelde van "innovatieprofielen".

- Additionaliteit van de grote voucher in 2005

Wanneer het tijdseffect voor cohort 2005 bij de additionaliteit wordt ingecalculleerd, stijgt de additionaliteit ten opzichte van additionaliteit zonder tijdseffect over de gehele linie, soms zelfs sterk. Een sterkere stijging (>15%) is waarneembaar bij bedrijven die de voucher niet bundelen, bedrijven met eigen R&D, middelgroot en groot MKB, bedrijven met/zonder vooraf contact met kennisinstellingen, koplopers en incidentelen. Deze bedrijven vervroegen dankzij de voucher relatief veel opdrachten. De additionaliteit met tijdseffect voor grootteklasse 0-1 en 6-10 is significant hoger dan de gemiddelde additionaliteit met tijdseffect in 2005 binnen deze subgroep.

In 2005 is de additionaliteit *zonder* tijdseffect voor bedrijven zonder eigen R&D significant hoger dan bedrijven met R&D (85,7 resp. 61,7%). De additionaliteit *zonder* tijdseffect is ook relatief hoog bij bedrijven tot vijf werkzame personen (81,8% en 80,6%), innovatoren zonder eigen R&D (90%), geblokkeerde volgers (84,6%) en achterblijvers (81,8%). De hoge additionaliteit bij innovatoren zonder eigen R&D kan verklaard worden met het feit dat deze bedrijven normaal gesproken geen eigen R&D doen. De additionaliteit *zonder* tijdseffect ten opzichte van het gemiddelde bij grootteklasse is significant lager bij middelgroot MKB (21-50 medewerkers) (47,1%) en bedrijven met eigen R&D (66%).

- Additionaliteit van de grote voucher in 2006 ten opzichte van 2005

Bij additionaliteit met tijdseffect ontstaat een diffuus beeld. Het aantal keren dat de additionaliteit in 2006 hoger is dan in 2005 neemt toe ten opzichte van additionaliteit zonder tijdseffect. Dit is vooral zichtbaar bij het grotere MKB, terwijl deze bij het kleinere MKB daalt ten opzichte van 2006. Dit duidt erop dat in 2006 in vergelijking met 2005 de voucher er vaker toe leidt dat opdrachten die toch gepland waren dankzij de voucher nu eerder worden uitbesteed. Met tijdseffect stijgt in 2006 de additionaliteit vooral sterk (>15%) bij klein en zeer groot MKB, bedrijven met en zonder contacten met kennisinstellingen en bedrijven met eigen R&D.

In 2006 is de additionaliteit *zonder* tijdseffect bijna overal lager dan in 2005. Een uitzondering vormen het MKB met meer dan 10 medewerkers en achterblijvers. Tussen 2005 en 2006 daalt de additionaliteit zonder tijdseffect sterk (>15%) bij de volgende groepen: voucherbezitters die de voucher bundelen, kleine MKB'ers tot tien werkzame personen (bij de grootteklasse 6-10 medewerkers is de additionaliteit zelfs significant lager dan de gemiddelde additionaliteit in deze klasse. Dat geldt ook bij een vergelijking met de totale populatie ( $p < 0,05$ )), bedrijven zonder contact met een kennisinstelling voorafgaand aan het aanvragen van een voucher, koplopers en innovatoren zonder eigen R&D. Een uitsplitsing naar bundeling levert significante afwijkingen op ten opzichte van gemiddelde additionaliteit in deze subgroep. Bundelaars rapporteren significant minder additionaliteit, terwijl de niet-bundelaars significant meer additionaliteit melden.

- Additionaliteit van de kleine voucher in 2006

Aangezien er in 2005 nog geen kleine voucher bestond, kan de additionaliteit alleen voor 2006 worden berekend. Wanneer het tijdseffect wordt verdisconteerd, neemt de additionaliteit in de groep MKB'ers met 51 tot 250 medewerkers toe tot 100% en is zij significant hoger ten opzichte van het groepsgemiddelde. Dat geldt ook voor de groep bedrijven van 11 tot 20 medewerkers. Een sterkere stijging (>15%) is waarneembaar bij

bedrijven met 6-10 en 21-50 medewerkers, bedrijven die vooraf al contact hadden met kennisinstellingen en bedrijven met en zonder eigen R&D.

De additionaliteit *zonder tijdseffect* is relatief hoog bij bedrijven tussen 11-20 medewerkers (81,3%), éénpitters (72,9%) en geblokkeerde volgers (77,8%). De additionaliteit zonder tijdseffect is bijzonder laag onder groter MKB en wijkt hier zelfs significant af ten opzichte van de gemiddelde additionaliteit in de grootteklasse.

- Additionaliteit van de grote voucher in 2006 ten opzichte van de kleine voucher in 2006

Hoewel de grote en de kleine voucher onderling sterk verschillen, is het toch mogelijk een voorzichtige vergelijking te maken tussen beide vouchers. Met tijdseffect is de additionaliteit van de grote voucher veel hoger (>15%) bij bedrijven (vooral innovatoren) zonder eigen R&D. De kleine voucher heeft een hogere additionaliteit bij MKB tussen 6 en 20 medewerkers en groot MKB. De additionaliteit zonder tijdseffect van de grote voucher is bij de volgende categorieën aanzienlijk hoger (>15%) dan bij de kleine voucher: 51-250 medewerkers, bedrijven (in het bijzonder innovatoren) zonder eigen R&D. Daar staat tegenover dat de additionaliteit zonder tijdseffect bij de kleine voucher vooral hoger is bij zeer klein MKB (0-1 medewerkers), MKB met 6-10 medewerkers en koplopers.

- Additionaliteit op basis van innovatieprofielen in 2005 en 2006

Bij additionaliteit met tijdseffect voor de kleine voucher treffen we overal een sterke stijging aan ten opzichte van additionaliteit zonder tijdseffect (>15%); alleen niet bij de groep innovatoren zonder eigen R&D. Hier geldt dezelfde reden als eerder genoemd: zij doen geen eigen R&D dus halen zij ook nauwelijks R&D projecten naar voren. De additionaliteit met tijdseffect is in deze subgroep zelfs significant lager dan het gemiddelde in de groep innovatieprofielen. Deze additionaliteit is met tijdseffect zelfs significant lager ten opzichte van de totale populatie ( $p < 0,10$ ). Bij bezitters van kleine vouchers treffen we een hoge additionaliteit zonder tijdseffect aan bij geblokkeerde volgers, terwijl innovatoren zonder R&D een lagere additionaliteit rapporteren.

Bij de additionaliteit *zonder* tijdseffect (grote voucher) blijkt dat koplopers de minste additionaliteit rapporteren en dat deze additionaliteit in 2005 lager en in 2006 zelfs significant lager is dan het gemiddelde in de categorie innovatieprofielen in beide jaren (let op: het gaat om grote vouchers), maar ook ten opzichte van de totale populatie (2006:  $p < 0,10$ ). Dat kan ook verwacht worden, want dat zijn bedrijven die al succesvol aan R&D en innovatie doen. De innovatoren zonder eigen R&D en de geblokkeerde volgers ervaren meer additionaliteit. In 2006 is de additionaliteit zonder tijdseffect van geblokkeerde volgers zelfs significant hoger dan het groepsgemiddelde, maar ook ten opzichte van de totale populatie ( $p < 0,10$ ). Dat geldt ook voor innovatoren zonder eigen R&D, maar dan in 2005. Bij geblokkeerde volgers gaat het om bedrijven die structureel aan R&D doen, maar er onvoldoende in slagen om dat commercieel te verzilveren. De additionaliteit van deze groep neemt verder toe naarmate het tijdseffect wordt meegerekend. Achterblijvers ervaren in 2006 zowel met als zonder tijdseffect significant meer additionaliteit dan het gemiddelde in de groep op basis van innovatieprofielen. Met tijdseffect stijgt de additionaliteit van koplopers en incidentelen in 2005 trouwens ook sterk. Blijkbaar haalt deze groep geplande innovatieprojecten dankzij de voucher in tijd naar voren. De geblokkeerde volgers lijken dankzij de voucher een extra kans te grijpen om R&D een stimulans te geven. De groep innovatoren met verdiscontering van het tijdseffect vertonen

de minste stijging van de additionaliteit. Dat mag ook verwacht worden, omdat deze groep immers niet aan eigen R&D doet en daardoor is de kans dat zij R&D projecten in de tijd naar voren halen dus ook beperkt.

- Interviews

Tijdens onze interviews met bedrijven en kennis- en uitvoeringsinstellingen is ook aan de orde gekomen wat bedrijven gedaan zouden hebben zonder voucher. De reacties tonen het gehele scala aan mogelijkheden. Enkele bedrijven zouden het project niet of later gestart zijn (bijvoorbeeld vanwege de hoge kosten), terwijl andere bedrijven zeggen dat zij het project toch zouden hebben doorgezet. Soms is daar volgens hen een echte noodzaak toe. Een voorbeeld is een bedrijf dat een product moet verbeteren als gevolg van nieuwe EU regulering. Daar gebruikt men nu de voucher voor, maar ook zonder voucher zou het product toch aangepast moeten worden. Volgens dit bedrijf zou inkoop het alternatief zijn, maar dan loopt men het risico dat de concurrentiekracht afneemt, omdat bedrijven die de techniek zelf ontwikkelen sneller aan de nieuwe voorwaarden kunnen voldoen. Een ander bedrijf meldt dat het project toch doorgang zou vinden, maar dan in eigen beheer. Een partij als TNO zou dan als eindstation worden gebruikt, bijvoorbeeld ten behoeve van certificering. Enkele keren wordt gemeld dat het project aan een commerciële partij zou worden uitbesteed en niet aan een publieke kennisinstelling; vaak omdat publieke instellingen niet op het netvlies van de MKB'er staan. Het voordeel van de voucher is dan weer dat publieke kennisinstellingen wel meer aandacht krijgen. Eén ondernemer zegt bijvoorbeeld dat de voucher geleid heeft tot een positiever beeld over publieke kennisinstellingen.

Volgens één van de intermediaire instellingen (Syntens) zou ongeveer de helft van de voucherbezitters die bekend zijn bij Syntens zonder voucher geen stap naar kennisinstellingen gezet hebben. Het betreft meestal bedrijven die wel een kennisvraag hebben, maar niet over de middelen beschikken om het onderzoek uit te besteden. De kennisvraag is bovendien niet nijpend. De voucher is dan net de prikkel om deze vraag te laten beantwoorden door een kennisinstelling. Voor zover bedrijven toch al naar een antwoord op hun vraag zochten, deden zij dat eerder bij commerciële adviesbureaus dan bij publieke kennisinstellingen. Voorts lijkt de voucher bedrijven te stimuleren na te denken over latente kennisvragen.

#### *Effect voucher op de omvang van opdrachten*

Aan de respondenten die meldden dat zij zonder voucher toch een opdracht aan een kennisinstelling zouden hebben verstrekt, is gevraagd of deze opdracht in omvang zou afwijken van de verstrekte voucheropdracht. Let op: het gaat hier wederom om voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben. Een meerderheid (67,6% in 2005 en 66,7% in 2006) zegt dat de opdracht ongeveer even groot zou zijn. Ongeveer 2% (in cohorten 2005 en 2006) zegt dat de opdracht groter zou zijn, terwijl resp. 24,3% (2005) en 31,5% (2006) meldt dat de opdracht kleiner zou zijn.

Dit beeld past in de gegevens van SenterNovem over de omvang van voucheropdrachten cohorten 2006 en 2005. Bij 83% van de grote vouchers uit 2006 vielen de projectkosten tussen 6.000 en 8.000 euro (ongeveer de omvang van de grote voucher). 4% van de grote vouchers had lagere projectkosten, terwijl bij 18 procent van de vouchers de projectkosten hoger waren dan 8.000 euro.

Wanneer we de resultaten uitsplitsen naar type voucher blijkt dat een alternatieve opdracht voor de kleine voucher (per definitie in 2006) in omvang relatief nog het meest overeenkomt met het voucherbedrag (71,4%). De alternatieve opdrachten voor de grote voucher zouden in 2006 vaker geleid hebben tot een kleinere omvang (14,5%). Bij 87% van de kleine vouchers bedragen de projectkosten 2.400 tot 2.600 euro. Ongeveer 1% komt op een lager bedrag uit, terwijl 12% hoger dan 2.600 euro uitkomt.<sup>72</sup>

Voor cohort 2005 zien we een vergelijkbaar beeld. Bij 87% van de vouchers (in 2005 waren er alleen grote vouchers) vallen de projectkosten tussen 6.000 en 8.000 euro. Ongeveer 10% van de vouchers overschrijdt 8.000 euro aan projectkosten (de verschillen tussen de eerste en tweede groep in 2005 zijn minimaal).<sup>73</sup> Een mogelijke verklaring is dat de omvang van de opdracht afgestemd is op het voucherbedrag.

De interviews met bedrijven hebben niet veel aanvullende informatie opgeleverd over de omvang van de projecten: ook wanneer er geen voucher zou zijn gebruikt. Eén bedrijf gaf aan dat een grootschaliger onderzoek bewust is gesplitst in een aantal deelprojecten. Voor elk deelproject wordt in elke ronde opnieuw een voucher aangevraagd. Het effect is dat het grotere project bijna helemaal door vouchers wordt gefinancierd, maar dat de looptijd wel langer wordt.

### 4.3 Effect van de voucher op persistentie

Over cohorten 2004 en 2005 concludeerde CPB dat er geen aanwijzingen zijn dat de innovatievoucher een persistent effect heeft op de intensiteit waarmee bedrijven opdrachten verlenen aan kennisinstellingen.<sup>74</sup> De innovatievoucher is echter wel bedoeld om bedrijven uit het MKB en kennisinstellingen blijvend nader tot elkaar te brengen. De daaruit voortvloeiende opdrachtverstrekking door bedrijven aan kennisinstellingen vormt deze prikkel. Het is vooraf echter goed om te realiseren dat een blijvende samenwerking tussen kennisinstellingen en het MKB zich niet alleen in contractonderzoek hoeft te vertalen (we komen daar later op terug) en dat een persistent effect zich ook op andere vormen van wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB kan voordoen. Denk bijvoorbeeld aan een bedrijf dat als gevolg van een afgerond voucherproject een stageplaats of een gastcollege aanbiedt aan een hogeschool. Ook dan vindt er kennisuitwisseling plaats, maar niet in de vorm van contractonderzoek.

Vanuit het oogpunt van persistentie is het van belang te bepalen of de opdrachtverstrekking vanwege de voucher eenmalig is of dat een bedrijf geneigd is in de toekomst vaker een opdracht te verstrekken aan kennisinstellingen. Deze opdrachtverstrekking kan dan gebaseerd zijn op een nieuwe voucher (een bedrijf mag elke ronde opnieuw een grote voucher aanvragen). Uiteraard is het ook goed mogelijk dat een bedrijf nieuwe opdrachten verstrekt die niet gefinancierd worden met een voucher of dat samenwerking op andere manieren vorm krijgt. Dit is natuurlijk de persistentie die wordt nagestreefd, omdat

---

<sup>72</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van declaraties*, Den Haag, p. 7. De cijfers zijn gebaseerd op 1.733 uitbetaalde vouchers per 1 oktober 2007.

<sup>73</sup> SenterNovem (2007), *Aanvragen en resultaten innovatievouchers. Pilots 2004, 2005 en 2005 tweede fase*, Den Haag, pp. 17-18.

<sup>74</sup> CPB (2007), *De effectiviteit van de innovatievoucher 2004 en 2005. Effect op innovatieve input en innovatieve output van bedrijven*, no. 140, Den Haag.

daarmee een toename van opdrachtverstrekking wordt gerealiseerd die niet afhankelijk is van subsidies. Wij gaan hieronder op al deze mogelijkheden in.

#### *Opnieuw een voucher aanvragen*

De vraag of een voucherbezitter uit 2006 opnieuw een voucher heeft gekregen, kan worden beantwoord door aan de hand van het KvK-nummer van voucherbezitters uit 2006 een vergelijking te maken met populaties voucherbezitters uit 2005 en 2004. Uit deze vergelijking blijkt dat 522 van de 6.000 voucherbezitters uit 2006 in 2005 of 2004 ook een voucher had, ofwel 8,7%. Aangezien er in 2005 en in 2004 1.000 resp. 100 vouchers zijn verstrekt, kunnen wij in tegengestelde richting vaststellen dat 47,5% van de 2005/2004 populatie (1.100 voucherbezitters) in 2006 opnieuw een voucher heeft aangevraagd en gekregen (in 2006 was er geen loting meer). Van alle voucheraanvragers uit deze twee cohorten (2005 en 2004), dat wil zeggen winnaars en verliezers (samen 5.144 voucheraanvragers), is dat percentage 10,1.

Persistentie kan ook gemeten worden aan de hand van de geneigdheid van voucherbezitters uit 2006 ook te participeren in 2007. Dat geldt in het bijzonder voor de grote voucher waarvoor deelnemers via een eigen bijdrage een zekere waardering voor kennisinstellingen uiten. Misschien is het zo dat de voucher bedrijven weliswaar niet aanzet om blijvend meer opdrachten te verstrekken, maar wel dat de voucher de bereidheid om mee te betalen aan een volgende opdracht verhoogt. Inmiddels hebben wij ook cijfers over cohort 2007 ontvangen (zie onderstaande tabel).

	2006 groot (n=3.450)*	2006 klein (n=3.519)*	2007 groot (n=2.693)	2007 klein (n=2.176)
2006 groot	100	23	36	3
2006 klein	13	100	18	6
2007 groot	28	24	100	14
2007 klein	2	4	11	100

\* Opgeteld zijn er in 2006 bijna 7.000 aanvragers van grote en kleine vouchers. In deze tellingen zijn echter ook afgewezen aanvragen meegenomen en er komen ook dubbel tellingen voor. In 2007 zijn nog niet alle vouchers uitgegeven.

Tabel 28. Overlap aanvragers grote en kleine vouchers 2006 – 2007 (%).<sup>75</sup>

Uit de bovenstaande tabel blijkt dat 36% van de aanvragers van een grote voucher in 2007 ook een grote voucher had in 2006. 18% van de aanvragers van een grote voucher in 2007 had in 2006 reeds een kleine voucher aangevraagd.<sup>76</sup> Er is dus een groep voucherbezitters die in meerdere ronden een voucher aanvraagt (en ontvangt), maar we hebben niet vastgesteld hoeveel bedrijven bijvoorbeeld in drie of vier van de vijf ronden sinds 2004 een voucher hebben ontvangen.

Binnen de voucherregeling is er wel voldoende bewijs voor de aanwezigheid van persistentie, maar dat is dan wel interne persistentie. Het is echter nog geenszins het bewijs dat deze bedrijven ook zonder voucher blijvend opnieuw opdrachten zouden uitzetten bij kennisinstellingen. Deze gedragsverandering is juist wel hetgeen de voucherregeling nastreeft. Het grote aandeel bedrijven dat meer dan één keer een grote

<sup>75</sup> De tabel is gebaseerd op een e-mail van SenterNovem.

<sup>76</sup> Opmerkelijk is dat 6% van de aanvragers van een kleine voucher in 2007 deze voucher ook aanvroeg (en ontving) in 2006. Deze aanvragen worden overigens afgewezen door SenterNovem, omdat een bedrijf maximaal één keer een kleine voucher mag ontvangen.



voucher aanvraagt en ontvangt, is bovendien een sterke indicatie dat de aanwas van nieuwe bedrijven in de voucherregeling groter zou kunnen zijn dan nu het geval is, maar zolang het aanbod van vouchers de vraag niet overtreft, is dat geen groot probleem.

Alvorens in te gaan op andere aspecten van persistentie melden we dat het effect van de voucher op persistentie hoofdzakelijk onderzocht is bij bedrijven die aan kennisinstellingen een voucheropdracht hebben verstrekt en dat bedrijven die nog niets hebben gedaan of zich nog oriënteren op de kennisvraag of de kennisinstellingen (zie tabel 12 in paragraaf 2.4.2) niet worden meegenomen. Wij realiseren ons dat daarmee bepaalde resultaten vertekend kunnen raken, omdat deze niet- en late verzilveraars niet meegenomen zijn in de analyse. Door deze groep weg te laten uit de hierna volgende analyse neemt de kans op overschatting van het persistentie-effect toe, omdat verwacht mag worden dat deze groep niet- of late verzilveraars wellicht kritischer is over samenwerking, omdat één van de redenen waarom men nog niet heeft verzilverd het niet kunnen vinden van een geschikte kennisinstelling is (zie paragraaf 3.6.2). We zijn echter van mening dat bedrijven die ergens in het traject tussen daadwerkelijke opdrachtverstrekking en afronding van het voucherproject verkeren beter in staat zijn om te oordelen of een voucherproject leidt tot meer samenwerking. Dit wordt later ook bevestigd in stellingen over persistentie (en andere mogelijke gevolgen van de voucher) die zowel door verzilveraars als niet- en late verzilveraars is beantwoord. De groep die daar “weet niet” antwoordt, bestaat elke keer voornamelijk uit niet- en late verzilveraars.

#### *Een nieuwe opdracht uitzetten*

De voucherbezitters die hun voucher hebben ingewisseld, is gevraagd of zij naar aanleiding van deelname aan de voucherregeling van plan zijn in de nabije toekomst minder, evenveel of meer dan voorheen een opdracht te verlenen aan een kennisinstelling.

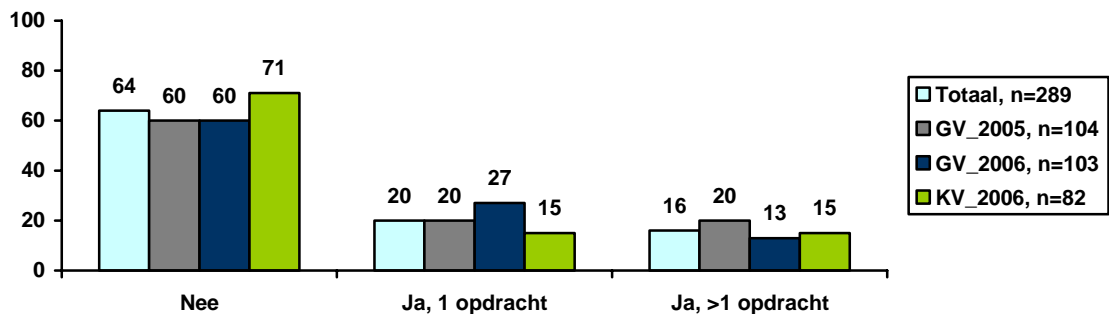
	2005 (grote voucher) n=121	2006 (grote voucher) n=137	2006 (kleine voucher) n=141	Referentiegroep n=68
Minder	5,0	5,1	5,0	7,4
Evenveel	66,9	46,7	58,9	70,6
Meer	28,1	48,2	36,2	16,2
Weet niet	0,0	0,0	0,0	5,9

*Tabel 29. Plannen om minder, evenveel of meer opdrachten aan kennisinstellingen te geven (%).*

Deze groep is weinig geneigd om minder opdrachten te verstrekken aan kennisinstellingen (voor alle cohorten ongeveer 5%). De grootste groep verwacht ongeveer evenveel opdrachten aan kennisinstellingen te verstrekken, terwijl ook een aanzienlijk deel – vooral bezitters van grote vouchers uit 2006 – geneigd is om meer opdrachten te gaan verstrekken (48,2%), maar als we letten op de langere termijn blijkt dat eerdere voucherbezitters (cohort 2005) veel minder geneigd zijn om dat te doen (28,1%). Het is overigens de vraag waar deze verandering aan ligt. Een mogelijke verklaring ligt in de opgaande economische conjunctuur in 2006. Dit heeft als mogelijk effect dat bedrijven meer geneigd zijn werk uit te besteden, ook ten aanzien van R&D en innovatie. Op basis van een uitsplitsing naar bedrijfsomvang stellen we vast dat kleine bedrijven (tot 5 werkzame personen) vaker aangeven dat er zonder voucher minder opdrachten zouden worden verstrekt. Van bedrijven die geen voucher bezitten (referentiegroep) hebben wij

aan bedrijven die een vergelijkbaar contractonderzoek<sup>77</sup> aan een kennisinstelling hebben uitbesteed (n=68) ook gevraagd of zij naar aanleiding van dat onderzoek van plan zijn om in de nabije toekomst minder, evenveel of meer dan voorheen een opdracht te zullen verlenen aan een kennisinstelling. Het beeld dat hieruit ontstaat, is dat de referentiegroep significant minder geneigd is meer opdrachten te verstrekken en significant meer geneigd is om evenveel opdrachten te verstrekken (beide  $p < 0,01$ ) in vergelijking met voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben. Dit kan te maken hebben met het feit dat deze opdrachtverstrekking onderdeel is van een langere samenwerking met kennisinstellingen. De resultaten van de referentiegroep komen nog het meest overeen met de groep voucherbezitters uit 2005. Wellicht omdat zowel de referentiegroep als cohort 2005 vaker spreken over afgesloten projecten.

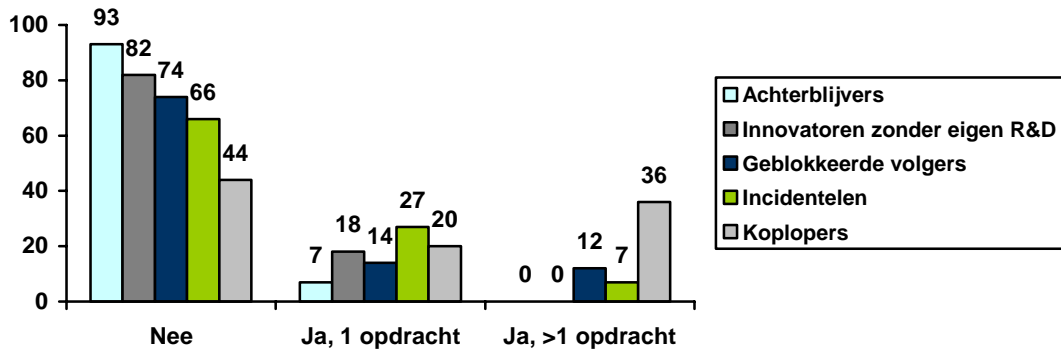
Overigens hebben wij aanvullend op de bovenstaande (attitude) vraag ook het feitelijke gedrag gemeten. Hierbij werd de respondenten gevraagd of men na afronding van het voucherproject één of meerdere nieuwe opdrachten heeft verstrekt die geen voucheropdracht zijn (zie de volgende figuur; niet-verzilveraars zijn niet meegenomen in deze analyse). De respons is hier lager, omdat een groot aantal respondenten het voucherproject nog niet heeft afgerond.



Figuur 16. Wel/geen nieuwe opdrachten verstrekt na afronding van het voucherproject.

Een meerderheid van de voucherbezitters heeft na afronding van het voucherproject geen nieuwe "voucherloze" opdrachten verstrekt aan een kennisinstelling. Dat geldt iets meer voor bezitters van kleine vouchers (71%) dan voor bezitters van grote vouchers, maar de verschillen zijn niet significant. Bedrijven die voor de aanvraag van hun eerste innovatievoucher nog niet hadden samengewerkt met een kennisinstelling verstrekken na het voucherproject het minst vaak nieuwe opdrachten (ongeveer 84% in beide cohorten). Grotere bedrijven in het MKB (> 20 werkzame personen) hebben vaker twee of meer nieuwe opdrachten verstrekt. Wanneer deze vraag uitgesplitst wordt naar innovatieprofiel treedt er een interessant patroon op zoals blijkt uit de volgende figuur.

<sup>77</sup> Om de vergelijking met een voucheropdracht mogelijk te maken, hebben deze respondenten bij het beantwoorden van deze vraag een instructie gekregen van de enquêteur. Deze staat in Bijlage 2, punt 4.



Figuur 17. Wel/geen nieuwe opdrachten verstrekt na afronding van het voucherproject (n=289).

93% van de achterblijvers heeft na afloop van het voucherproject geen nieuwe opdracht verstrekt aan een kennisinstelling. Onder koplopers is dat aandeel aanzienlijk lager (44%). Kortom, koplopers verstrekken na afloop van het voucherproject vaker opdrachten zonder voucher. Van deze groep heeft zelfs 36% meer dan één opdracht verstrekt. Ook bedrijven met incidenteel R&D onderzoek en die ook nieuwe omzet behalen uit innovaties verstrekken vaker voucherloze opdrachten: 34%. De geblokkeerde volgers en de innovatoren zonder eigen R&D lijken meer op de achterblijvers: 74 resp. 82% verstrekken geen nieuwe opdrachten. Van innovatoren zonder eigen R&D zou verwacht mogen worden dat zij vaker opdrachten aan kennisinstellingen verstrekken, maar zoals eerder betoogd, kan dat ook te maken hebben met het feit dat ze in het kader van R&D en innovatie eerder opdrachten verstrekken aan andere bedrijven dan aan publieke kennisinstellingen of dat zij innovaties inkopen.

Uit de gesprekken met kennisinstellingen en bedrijven komt naar voren dat een groot aantal MKB'ers (vooral het kleine MKB) niet gewend is om contractonderzoek uit te besteden aan kennisinstellingen. De voucher verlaagt wel de drempel om een opdracht te verstrekken, maar dat is geen garantie dat kennisinstellingen de volgende keer weer automatisch in beeld zijn. Bovendien zijn veel voucherprojecten (vooral in 2006) net afgerond, hetgeen de kans dat er al nieuwe vervolgoopdrachten zijn geplaatst kleiner maakt.

Aan bedrijven die na afronding van het voucherproject één of meer nieuwe opdrachten aan een kennisinstelling hebben verstrekt, is gevraagd of één van deze nieuwe opdrachten een vervolgoopdracht op de voucher was. Bijna 43% van deze bedrijven (n=105) geeft aan dat het inderdaad een vervolgoopdracht op de voucher betrof.

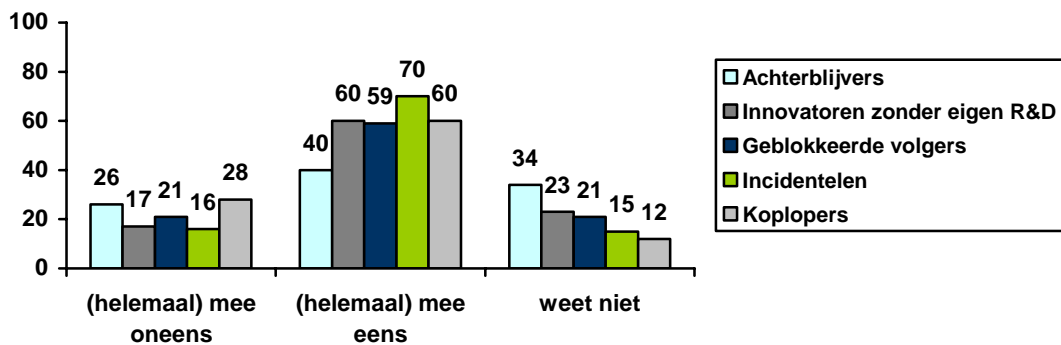
#### *Opdrachtverlening als onderdeel van samenwerking*

Het verlenen van een (betaalde) opdracht aan een kennisinstelling is slechts één manier om kennis tussen het MKB en kennisinstellingen uit te wisselen. Er bestaan naast contractonderzoek ook andere vormen van samenwerking die kennisinstellingen en het MKB nader tot elkaar kunnen brengen, zoals personele mobiliteit, gezamenlijke publicaties en presentaties en spin-offs en ondernemerschap.<sup>78</sup> De invloed van de voucher op de relatie tussen kennisinstellingen en het MKB kan dus veel breder zijn dan alleen nieuwe,

<sup>78</sup> Zie ook paragraaf 3.2.

betaalde opdrachten. Hoewel het verstrekken van vervolgoopdrachten een bruikbare en meetbare vorm van persistentie is, doet deze meting alleen onvoldoende recht aan de complexe en veelzijdige relatie tussen kennisinstellingen en het MKB (en de invloed van de voucher op deze relatie; zie ook het vorige hoofdstuk). Er is dus voldoende reden om naar het bredere invloed van de voucher te kijken waarbij we wel de kanttekening plaatsen dat deze samenwerking van meer factoren afhankelijk is en dat de bijdrage van de voucher moeilijk te isoleren is.

Over de samenwerking hebben we een vraag gesteld aan alle voucherbezitters (dus ook aan de niet-verzilveraars). We vragen daarbij niet naar nieuwe opdrachten, maar naar samenwerking (zie de volgende grafiek).



Figuur 18. Ik verwacht dat de voucher in de toekomst leidt tot meer samenwerking tussen mijn bedrijf en kennisinstellingen (n=518).

Een uitsplitsing naar innovatieprofiel toont enkele accentverschillen. Bedrijven met incidenteel onderzoek en omzet uit innovatieve producten zijn het vaker (helemaal) eens met deze stelling (70%) in vergelijking met bedrijven met een ander innovatieprofiel; vooral met achterblijvers die hier 'slechts' 40% scoren. Blijkbaar beschouwen bedrijven met incidenteel R&D de voucher als een kans om samenwerking met kennisinstellingen uit te breiden, terwijl achterblijvers – die toch al nauwelijks R&D verrichten – samenwerking met kennisinstellingen dankzij de voucher niet zien groeien. Koplopers zijn een aparte groep, omdat zij net als achterblijvers het relatief vaak (helemaal) oneens zijn met deze stelling. De verklaring hiervoor ligt waarschijnlijk in het feit dat deze groep al aan R&D doet en samenwerkt met kennisinstellingen. De voucher bestendigt deze bestaande samenwerking.

De uitkomsten van andere uitsplitsingen (staan niet in de figuur) geven aan dat in de toekomst de kans op meer samenwerking als gevolg van de voucher groter is dan de kans op meer opdrachten als gevolg van de voucher. Ruim de helft van alle voucherbezitters (61%) verwacht dat de voucher in de toekomst tot meer samenwerking leidt tussen hun bedrijf en kennisinstellingen. Vooral bedrijven uit cohort 2006 die net een voucheropdracht hebben verstrekt aan een kennisinstelling zijn deze mening toegedaan (87%). Bedrijven die midden in het onderzoek zitten of het hebben afgerond zijn inmiddels iets sceptischer. De categorie "weet niet" bestaat vooral uit bedrijven die nog niks met de voucher hebben gedaan of die zich nog oriënteren op de kennisvraag of kennisinstelling. Dit resultaat bevestigt dat het effect op persistentie het beste gemeten kan worden bij de groep voucherbezitters die hun voucher heeft ingewisseld. Verder blijkt dat voucherbezitters uit 2005 significant minder vaak ( $p < 0,05$ ) verwachten dat de voucher leidt tot meer samenwerking met kennisinstellingen in de toekomst dan bezitters van een grote voucher of een kleine voucher uit 2006. Dit hangt waarschijnlijk samen met het feit dat een groot deel van de voucherbezitters 2006 nog midden in de voucherprojecten zit, terwijl deze

voor cohort 2005 afgerond zijn. Dit duidt erop dat na verloop van tijd deze bijdrage minder onderkend wordt, maar ook hier kan een conjunctureel effect spelen. Een uitsplitsing naar bedrijfsomvang levert weinig extra informatie.

#### *Redenen voor het niet uitzetten van nieuwe opdrachten*

Ondernemers kunnen verschillende redenen hebben om geen nieuwe opdracht bij een kennisinstelling uit te zetten. Aan de bedrijven die na afronding van een voucherproject aangeven geen nieuwe opdracht te hebben verstrekt (de groep verzilveraars), is gevraagd wat daar de reden voor is. De belangrijkste reden is dat er geen nieuwe kennisvraag voorhanden is (cohort 2005: 56,5%; cohort 2006: 50,0%). Andere redenen zijn dat er geen tijd is (cohort 2005: 7,4%; cohort 2006: 6,5%) of dat de kennisinstelling te duur is (cohort 2005: 8,1%; cohort 2006: 4,1%). In een open vraag konden de respondenten extra redenen noemen. Hieruit blijkt dat een aantal bedrijven nog bezig is met de verwerking van de resultaten van het afgeronde voucherproject of zich nog oriënteert op de kennisvraag of -instelling.

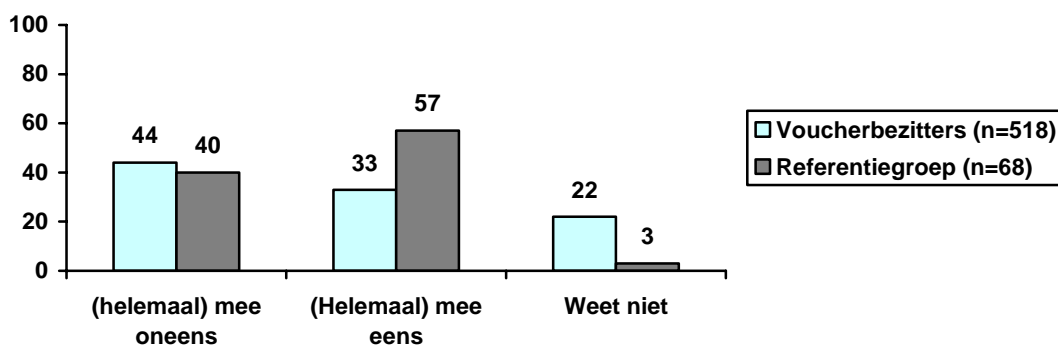
## **4.4 Voucher en interne R&D en innovatie**

De innovatievoucher heeft niet alleen effect op (vervroegde) opdrachtverlening van MKB'ers aan kennisinstellingen en samenwerking tussen beide partijen. Het is ook goed mogelijk dat de voucher het thema onderzoek en innovatie hoger op agenda van de ondernemer plaatst. De voucher vertaalt zich dan niet alleen in meer opdrachten voor en samenwerking met kennisinstellingen, maar bijvoorbeeld ook in het innovatiebewustzijn, het plannen van innovaties, eigen onderzoek en ontwikkeling en de bedrijfseconomische prestaties van een bedrijf.

Vooraf melden we dat een aantal resultaten vergeleken gaat worden met de referentiegroep, ofwel een groep MKB'ers die geen innovatievoucher heeft. De samenstelling van deze referentiegroep zoals beschreven in hoofdstuk 1 en bijlage 2 legt beperkingen op aan de mogelijkheid om uitspraken te doen over causale verbanden tussen het wel of niet bezitten van een innovatievoucher en prestaties op de hier na te behandelen innovatie indicatoren. Eventuele verschillen tussen de groep voucherbezitters en de referentiegroep moeten dus voorzichtig worden geïnterpreteerd. Daarnaast zijn de volgende stellingen aan alle voucherbezitters dus ook de niet- en late verzilveraars. Zoals aan het begin van de vorige paragraaf betoogd, bestaat de groep respondenten die "weet niet" antwoordt hoofdzakelijk uit deze groep.

#### *Innovatiebewustzijn*

De innovatievoucher kan een agenderende functie hebben. Daarmee wordt bedoeld dat de voucherbezitter zich meer bewust wordt van het belang van innovatie of gaat nadenken over de innovatiemogelijkheden die zijn bedrijf heeft. Het gaat hier dus om het verband met de kennis van een ondernemer en dus nog niet met zijn houding of gedrag. Alleen al het feit dat de overheid aandacht vraagt voor het belang van innovatie, bijvoorbeeld via een voucher, kan een ondernemer stimuleren na te denken over zijn innovatiemogelijkheden (zelfs los van de vraag of de MKB'er een voucher aanvraagt, bezit of verzilvert). In de volgende grafiek staat een resultaat van een vraag die wij daarover aan voucherbezitters (verzilveraars *en* niet-verzilveraars) hebben gesteld. Bijgevoegd zijn ook de resultaten voor deze vraag zoals deze gesteld is aan de referentiegroep (zoals eerder gezegd nemen zij een vergelijkbaar project als uitgangspunt bij het beantwoorden van deze vraag).



Figuur 19. Dankzij de innovatievoucher [de opdracht aan een kennisinstelling]<sup>79</sup> weet mijn bedrijf beter wat onze innovatiemogelijkheden zijn.

De groep voucherbezitters die het (helemaal) oneens is met deze stelling is groter dan de groep die het (helemaal) eens is met deze stelling. De relatief grote groep 'weet niet' wordt wederom vooral gevormd door voucherbezitters (vooral cohort 2006) die nog niets met hun voucher hebben gedaan ofwel zichzelf nog oriënteren op de kennisinstelling of kennisvraag.<sup>80</sup> Wanneer we letten op de referentiegroep valt op dat zij het vaker (helemaal) eens zijn met deze stelling. Wanneer gecorrigeerd wordt voor de categorie "weet niet" is dit verschil zelfs significant ( $p < 0,05$ ). In de referentiegroep gaat het overigens alleen om bedrijven die daadwerkelijk opdrachten verstrekken aan kennisinstellingen.

Onder de voucherbezitters is de groep koplopers het relatief vaak (helemaal) oneens met deze stelling (52%). Dat mag ook verwacht worden, want zij doet al structureel aan R&D en innovatie. De groep innovatoren zonder eigen R&D is het relatief vaak (helemaal) eens met deze stelling (43%). Wellicht dat voor de groep innovatoren die geen eigen R&D de voucher een soort "eye opener" is voor de meerwaarde van eigen R&D of – en dat is hypothetisch – dat R&D en innovatie óók in samenwerking met publieke kennisinstellingen kan gebeuren (en niet alleen met andere bedrijven). Bedrijven die incidenteel aan R&D doen zijn het ook vaker (helemaal) eens met deze stelling. De geblokkeerde volgers zijn het relatief weinig (helemaal) eens zijn met deze stelling (26%). Dit is ook de groep die het antwoord vaak schuldig moet blijven (35%). Een andere uitsplitsing naar bijvoorbeeld cohort en omvang van de voucher laat zien dat cohort 2005 (alleen grote voucher) vaker meldt dat de voucher hier geen effect op heeft gehad (55%).<sup>81</sup>

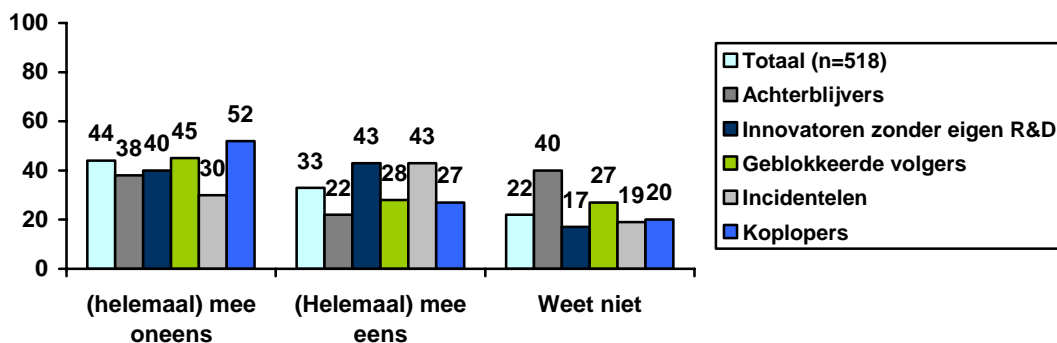
#### Plannen van innovaties

Door het inzetten van de voucher maken bedrijven niet alleen kennis met een kennisinstelling (voor zover zij dat nog niet gedaan hebben), maar doen zij ook ervaring op met het plannen van een innovatieproject. Ook hier hebben wij een vraag over voorgelegd aan de groep voucherbezitters (zowel verzilveraars als niet-verzilveraars).

<sup>79</sup> Deze terminologie is gebruikt in de vragenlijst voor de referentiegroep.

<sup>80</sup> Ten opzichte van de referentiegroep is de categorie "weet niet" bij deze en de volgende stellingen steeds aanzienlijk groter. Dit heeft niet zozeer met de vraagstelling te maken (die is vrijwel identiek), maar meer met het referentieproject. In de referentiegroep gaat het vrijwel altijd om *afgeronde* projecten, terwijl in de groep voucherbezitters ook veel *lopende* voucherprojecten zitten.

<sup>81</sup> Een vergelijking voor deze uitsplitsing met de referentiegroep blijft achterwege, omdat de celvulling over vijf subgroepen te klein is.

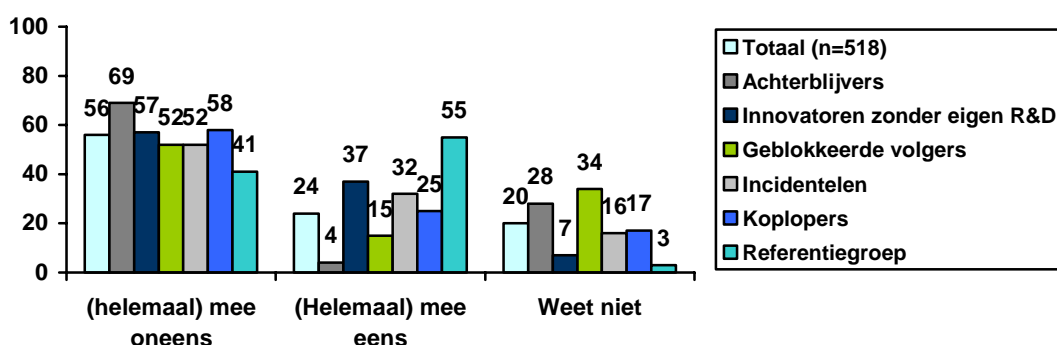


Figuur 20. Dankzij de innovatievoucher weet mijn bedrijf nu beter hoe we een innovatietraject moeten plannen.

In de bovenstaande figuur zien we een soortgelijk patroon als in de vorige figuur. De categorie “weet niet” wordt vooral gevuld met respondenten die nog niks met de voucher hebben gedaan ofwel zich nog beraden op de kennisvraag of –instelling. Koplopers zijn vaker van mening dat de voucher niet heeft bijgedragen aan kennis over hoe een innovatietraject te plannen (52%), terwijl bedrijven met incidenteel R&D en innovatoren zonder eigen R&D het wel vaker eens zijn met deze stelling (beide 43%). Wanneer we op andere uitsplitsingen letten, valt op dat bedrijven die al ervaring hebben met R&D het vaker (helemaal) oneens zijn met deze stelling (bijna 60%). Voor bedrijven die voorafgaand aan de voucher al contacten met kennisinstellingen onderhielden, geldt dat nog sterker: 75% van cohort 2005 is het (helemaal) oneens met deze stelling (tegen 44% in cohort 2006). Bedrijven die vooraf geen contacten hadden met kennisinstellingen zijn het daarentegen vaker (helemaal) eens met deze stelling (49%; cohort 2005). De bijdrage van de voucher aan het beter plannen van innovatietrajecten treedt dus sterker op voor cohort 2005, hetgeen erop duidt dat bedrijven wel leren van de voucher. Overigens is deze vraag niet voorgelegd aan de referentiegroep.

#### Eigen onderzoek en ontwikkeling

Een andere bijdrage die de voucher kan leveren (en dan spreken we wel van een gedragsverandering) is dat de voucherbezitter meer aan eigen onderzoek en ontwikkeling doet vanwege deelname aan de voucherregeling (zie de volgende grafiek).

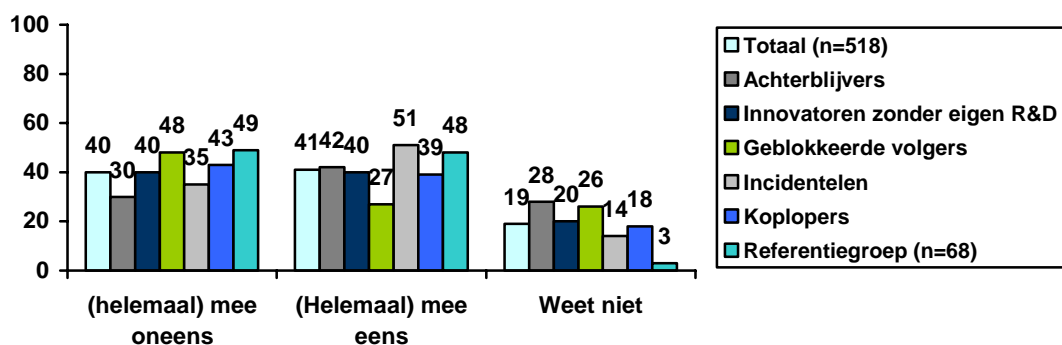


Figuur 21. Dankzij de innovatievoucher [de opdracht aan een kennisinstelling] doet mijn bedrijf tegenwoordig meer eigen onderzoek en ontwikkeling.

Een meerderheid van de respondenten geeft aan dat de voucher niet leidt tot meer eigen onderzoek en ontwikkeling (56%). Dat geldt meer voor achterblijvers (69%). De bedrijven met incidenteel R&D zijn het vaker (helemaal) eens met deze stelling (25%). Dat geldt ook voor innovatoren zonder eigen R&D (37%), terwijl geblokkeerde volgers het relatief vaak (helemaal) oneens zijn met deze stelling of het niet weten. Dat laatste kan veroorzaakt worden door uitblijvende resultaten van R&D. De verschillen tussen cohorten 2005 en 2006 zijn minimaal, hetgeen ook opgaat voor eventuele verschillen tussen de kleine en de grote voucher, hoewel cohort 2005 (alleen grote vouchers) iets kritischer is over deze stelling (71% is het (helemaal) oneens). Het beeld dat hier ontstaat, kan wellicht verklaard worden met het feit dat een ruime meerderheid van de respondenten (85%) zelf al structureel of incidenteel aan onderzoek en ontwikkeling doet ofwel R&D voor het ontwikkelen of duidelijk verbeteren van producten, diensten of processen. De voucher wordt dan – blijkens de interviews met bedrijven – vooral beschouwd als een extra financiële stimulans voor onderzoek en ontwikkeling. De groep “weet niet” wordt vooral gevormd door bedrijven die de voucher niet hebben gebruikt of zich beraden op de instelling of vraag. De referentiegroep is het veel vaker (helemaal) eens is met deze stelling, maar wanneer gecorrigeerd wordt voor de categorie “weet niet” blijkt dit verschil niet significant te zijn.

#### *Bedrijfseconomische prestaties*

Innovatie van producten, diensten en processen kan een bijdrage leveren aan de bedrijfseconomische prestaties van een onderneming, bijvoorbeeld ten aanzien van productiviteit, winst en omzet. Wanneer de voucher dus bijdraagt aan innovatie kan dat indirect tot betere bedrijfseconomische prestaties leiden. Hier past overigens wel enige bescheidenheid. Ten eerste heeft de voucher niet als doelstelling om deze prestaties te verbeteren. Het kan beter als een gewenst neveneffect worden beschouwd. Ten tweede blijkt uit gesprekken met beleidsmakers, bedrijven en kennisinstellingen dat de omvang van (individuele) vouchers onvoldoende is om betere bedrijfseconomische prestaties te realiseren (zie ook paragraaf 5.2.2). Ten derde speelt het attributieprobleem. De bedrijfseconomische prestaties zijn de optelsom van velerlei factoren en het is vaak lastig om de bijdrage van een innovatie – laat staan van een innovatievoucher – aan deze prestaties te isoleren. Overigens zijn er wel uitzonderingen op deze regel. Sommige bedrijven kunnen verbeteringen in omzet of productiviteit direct relateren aan de inzet van een voucher.



*Figuur 22. De ontvangen voucher [de opdracht aan een kennisinstelling] draagt op korte termijn bij tot meer productiviteit, omzet en/of winst voor mijn bedrijf.*

De opvattingen over de bijdrage van de voucher aan de bedrijfseconomische prestaties op korte termijn (denk aan één à twee jaar) houden elkaar aardig in evenwicht (40 en 41%).



Hetzelfde patroon zien we in de referentiegroep (48 en 49%). Ook hier wordt de categorie 'weet niet' vooral gevormd door bedrijven die nog niks met de voucher hebben gedaan of zich nog beraden op het gebruik. In vergelijking met de twee voorgaande stellingen zijn de respondenten hier iets positiever over. De mogelijkheid van een sociaal wenselijk antwoord speelt hier overigens wel. Geblokkeerde volgers (wel R&D, geen nieuwe toepassingen) zijn het iets vaker (helemaal) oneens met de stelling (47%), terwijl bedrijven met incidenteel R&D (en wel nieuwe toepassingen) het vaker (helemaal) eens zijn met de stelling (51%). Het gaat hier overigens om significante verschillen ( $p < 0,05$ ). Het verschil van de groep voucherbezitters met de referentiegroep is significant ( $p < 0,05$ ), maar wanneer gecorrigeerd wordt voor de groep "weet niet" blijkt dit verschil niet meer significant te zijn. Bij een uitsplitsing tussen bezitters van grote vouchers uit 2006 en 2005 blijkt dat cohort 2005 het significant vaker (helemaal) oneens is met deze stelling dan bezitters uit 2006 (36,2 resp. 17,7%) ( $p < 0,05$ ), terwijl cohort 2006 het significant vaker (helemaal) eens is met deze stelling (64,5 resp. 52,3%).

#### **4.5 Vervolg op het voucherproject**

Een innovatietraject dat dankzij de innovatievoucher is gestart kan op uiteenlopende wijze worden vervolgd. Dat varieert van het stopzetten van het project of de innovatie waar aan gewerkt wordt tot het uitbreiden van een project met nieuwe onderzoeken en nieuwe partners. Daartussen zijn allerlei varianten mogelijk zoals het onderzoek in eigen beheer voortzetten of opnieuw uitbesteden (met of zonder een voucher).

Uit onze gesprekken met bedrijven en kennisinstellingen blijkt dat het vervolg op voucherprojecten door de meeste kennisinstellingen niet systematisch wordt geregistreerd. Sommige kennisinstellingen maken daar wel werk van, bijvoorbeeld door bedrijven achteraf systematisch te benaderen met de vraag of de resultaten van het voucherproject bruikbaar zijn of het gebruik van CRM (Customer Relation Management), soms als onderdeel van nieuwe acquisitie, soms als onderdeel van gewone belangstelling. Instellingen met een MKB loket doen dat gemiddeld genomen vaker dan instellingen zonder loket (zie ook paragraaf 5.3).

Uit de gesprekken met kennisinstellingen blijkt bovendien dat zij merken dat bedrijven ook vanzelf terugkomen met vervolgvragen (bij sommige instellingen loopt dat op tot 50% van de oorspronkelijke voucherpopulatie). Dat leidt niet altijd tot nieuwe opdrachten, hoewel 43% van de bedrijven die hun voucher verzilverd hebben en daarna nieuwe opdrachten uitzetten bij kennisinstellingen aangeven dat daar vervolgoopdrachten op het voucheronderzoek tussen zitten (zie paragraaf 4.3). Ook komt het voor dat de MKB'er na verloop van tijd de onderzoeker rechtstreeks benadert, waardoor de intermediaire organisatie (ofwel het MKB loket) het zicht op voortzetting van contacten kwijtraakt.

Enkele instellingen melden dat het voor cohort 2006 nog te vroeg is om het vervolg van het voucherproject bij te houden. Veel projecten lopen immers nog of zijn net afgerond. Het komt volgens uitvoeringsinstellingen ook voor dat voucherbezitters na afloop doorstromen naar andere innovatie-instrumenten, gewoonweg omdat men via partijen als Syntens en SenterNovem beter op de hoogte komt van de mogelijkheden die daar liggen. We hebben hierover geen exacte cijfers gevonden.

Dat er meer systematiek komt in deze 'nazorg' door kennisinstellingen blijkt ook uit de cijfers. Op de vraag of de kennisinstelling na afronding van het voucherproject nog contact heeft opgenomen met een voucherbezitter, bijvoorbeeld om te informeren naar het vervolg van het project of om een nieuw project te starten, antwoorden voucherbezitters uit cohort

2006 het vaakst positief (grote voucher 74%, kleine voucher 65%). 55% van de voucherbezitters uit cohort 2005 bevestigt deze vraag.

Bedrijven weten doorgaans wel goed wat zij met de resultaten van het project doen. Uit hoofdstuk 2 blijkt bijvoorbeeld dat ongeveer 10% van de voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben nog niets heeft gedaan met de resultaten van een voucherproject, terwijl 5% aangeeft dat de resultaten geen of nauwelijks waarde hebben voor het bedrijf.

## 4.6 Conclusie

Op basis van de voorgaande paragrafen kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- Bij de analyse en duiding van de additionaliteit in 2005 en 2006 moet rekening worden gehouden met wijzigingen die de voucherregeling tussen beide jaren heeft ondergaan en met verschillende conjuncturele ontwikkelingen in beide jaren. Dit noopt tot voorzichtige uitspraken over veranderingen tussen verschillen in beide jaren. Bij de berekening van de additionaliteit zijn MKB'ers die nog niks hebben gedaan met de voucher of zich nog oriënteren op de kennisinstelling of kennisvraag, ofwel niet- of late verzilveraars, niet meegenomen. Dit betekent dat de gevonden additionaliteit hoger zal liggen dan feitelijk het geval is (zoals CPB in eerdere analyses ook heeft vastgesteld). Het was niet mogelijk een natuurlijk experiment uit te voeren waardoor een vergelijking kan worden gemaakt met een groep MKB'ers die geen voucher bezit (cohort 2006), bijvoorbeeld omdat ze na de aanvraag uitgeloot zijn. De experimentele en referentiegroep komen op belangrijke karakteristieken zoals het innovatieprofiel immers niet overeen. We kunnen daarom de additionaliteit van de voucher *niet* baseren op een vergelijking van deze twee groepen.
- De additionaliteit van de grote voucher *met* tijdseffect bedraagt in 2006 79,8% tegen 85,1% in 2005. In 2006 is de additionaliteit van de kleine voucher met tijdseffect 81,5%.
- In 2006 worden dankzij de voucher projecten vaker vervroegd dan in 2005. Dit blijkt uit het feit dat het aandeel tijdseffect in de additionaliteit van de grote voucher tussen 2005 en 2006 stijgt van 18,4 naar 28,1%. Voor de kleine voucher is dat aandeel 20,2%.
- De additionaliteit van de grote voucher *zonder* tijdseffect voucher is in 2006 significant lager dan in 2005 (57,4% resp. 69,4%). De additionaliteit zonder tijdseffect voor de kleine voucher is in 2006 65% en wijkt niet significant af van de additionaliteit voor de grote voucher in 2005. De additionaliteit voor de grote voucher zonder tijdseffect voor 2005 komt overeen met het gemiddelde van de additionaliteiten die CPB voor cohorten 2005-1 en 2005-2 heeft berekend.
- Bij berekening van de additionaliteit met en zonder tijdseffect op basis van bijvoorbeeld bundeling voucher, aantal medewerkers, contact met kennisinstellingen, eigen R&D en het innovatieprofiel, blijkt dat er weinig significante afwijkingen bestaan ten opzichte van het gemiddelde van de totale populatie. Er zijn meer significante afwijkingen binnen subgroepen, maar hier de kanttekening dat een vergelijking tussen beide jaren lastig is vanwege de aanpassingen in de regeling. Het gaat dan ook te ver om hier gefundeerde conclusies op te baseren. Navolgend toch enkele waarnemingen (zie paragraaf 4.2 voor gedetailleerde gegevens):

- Voor vrijwel alle uitsplitsingen geldt dat het tijdseffect in 2006 een groter aandeel heeft in de additionaliteit dan in 2005. Een treffend voorbeeld daarvan is het additionaliteit voor de kleine voucher die in 2006 met toevoeging van het tijdseffect stijgt van 16,7 naar 100%.
  - Voor vrijwel alle uitsplitsingen geldt dat de additionaliteit zonder tijdseffect in 2006 lager is dan in 2005. Dat geldt in het bijzonder voor het klein MKB, bedrijven die vooraf nog geen contact hadden met kennisinstellingen en bundelaars (waar deze in 2006 zelfs significant lager is dan het gemiddelde van deze subgroep). Daar staat tegenover dat bedrijven met meer dan 10 personen in 2006 een hogere additionaliteit rapporteren dan in 2005.
- De voucher heeft beperkt effect op de omvang van de opdrachten die MKB'ers aan kennisinstellingen verstrekken. Een meerderheid van de bedrijven die zonder voucher toch een opdracht zou verstrekken aan een kennisinstelling meldt dat de omvang van deze opdracht dan ongeveer overeen zou komen met de omvang van de opdracht die nu met een voucher is verstrekt. Een minderheid van deze verzilveraars meldt dat de opdracht kleiner zou zijn.
- Er zijn weinig aanwijzingen dat de innovatievoucher een persistent effect heeft op de intensiteit waarmee bedrijven opdrachten verlenen aan kennisinstellingen. Voor zover er persistentie optreedt, is dat vooral aan de orde binnen de regeling zelf, omdat een deel van de bedrijven blijkens rapportages van SenterNovem elk jaar opnieuw een voucher aanvraagt/ontvangt. Daarmee lijkt de drempel elke keer eenmalig verlaagd te worden, maar blijft deze verlaging afhankelijk van de voucher. Bovendien zorgt het terugkeren van dezelfde bedrijven dat de aanwas van nieuwe bedrijven vanaf de onderkant in de toekomst kleiner is dan deze zou kunnen zijn. Zolang het aanbod van vouchers de vraag naar vouchers overtreft, lijkt dit probleem zich echter nog niet voor te doen.
- De meeste bedrijven die hun voucher hebben verzilverd, geven aan dat de voucher weinig invloed heeft op het aantal toekomstige opdrachten aan kennisinstellingen. Bedrijven uit cohort 2006 zijn wel significant meer geneigd zijn om nieuwe opdrachten te verstrekken aan kennisinstellingen dan bedrijven uit cohort 2005. Nieuwe opdrachten worden vooral door koplopers verstrekt (zowel in 2005 als in 2006), terwijl achterblijvers in grote getale geen nieuwe opdrachten verstrekken (tot 95% uit cohort 2005). Hiermee lijkt de voucher vooral opdrachtrelaties die toch al bestaan tussen het (koplopend) MKB en kennisinstellingen te bestendigen. Het ontbreken van een nieuwe kennisvraag is de belangrijkste reden voor bedrijven om geen nieuwe opdracht uit te zetten. Voor zover er wel nieuwe, "voucherloze" opdrachten worden verstrekt, gaat het in 43% om vervolgoopdrachten op het voucherproject. De referentiegroep – die bij deze vraag beantwoordt in lijn met cohort 2005 - is significant minder geneigd meer opdrachten te verstrekken en significant meer geneigd is om evenveel opdrachten te verstrekken (beide  $p < 0,01$ ) in vergelijking met voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben.
- Bekijken we persistentie echter breder – dus niet alleen het verstrekken van nieuwe opdrachten, maar als onderdeel van samenwerking tussen MKB en kennisinstellingen – dan blijken de resultaten positiever uit te vallen: ruim 60% van de bedrijven die de voucher verzilverd heeft, verwacht dan in de toekomst meer samen te werken met kennisinstelling (en dat dankzij de voucher), vooral bedrijven met incidenteel R&D en bedrijven die net een voucheropdracht hebben verstrekt. Voucherbezitters (cohort 2005) verwachten significant minder vaak ( $p < 0,05$ ) dat de voucher leidt tot meer samenwerking met kennisinstellingen in de toekomst dan

bezitters van een grote voucher of een kleine voucher uit 2006. De kans dat er in de toekomst meer samenwerking komt tussen MKB en kennisinstellingen is als gevolg van de voucher groter dan de kans dat er dankzij de voucher nieuwe opdrachten – een specifieke vorm van samenwerking - worden verstrekt door het MKB. Daar staat echter tegenover dat bedrijven die al veel of weinig samenwerken met kennisinstellingen (koplopers en achterblijvers) deze samenwerking dankzij de voucher niet (verder) lijken op te voeren. Deze resultaten bevestigen in onze ogen dat de bijdrage van de voucher aan wisselwerking tussen MKB en kennisinstellingen niet alleen bepaald moet worden aan de hand van het aantal betaalde opdrachten. Wisselwerking bestaat uit meer, bijvoorbeeld samenwerking en communicatie, uitwisseling van personeel en afstudeeronderzoeken. Ook hier kan de voucher een rol spelen.

- Voucherbezitters (in het bijzonder verzilveraars) zijn het vaker (helemaal) oneens met de stelling dat de voucher bijdraagt aan kennis over eigen innovatiemogelijkheden. Daarbinnen zijn koplopers gemiddeld genomen het vaker (helemaal) oneens met deze stelling, terwijl de groep innovatoren zonder eigen R&D het vaker (helemaal) eens is met deze stelling. De referentiegroep is het vaker (helemaal) eens zijn met deze stelling. Wanneer gecorrigeerd wordt voor de categorie “weet niet” is dit verschil zelfs significant ( $p < 0,05$ ). Overigens geldt voor deze en de volgende drie stellingen dat niet-verzilveraars hier veel vaker geen antwoord geven.
- De bijdrage van de voucher aan het beter plannen van innovatietrajecten treedt sterker op voor cohort 2005 dan voor cohort 2006, hetgeen erop duidt dat bedrijven leren van de voucher. Koplopers en bedrijven met R&D ervaring zijn deze mening minder toegedaan, terwijl incidentelen en innovatoren zonder eigen R&D het relatief vaker eens zijn met deze stelling.
- Achterblijvers geven aan dat de voucher het doen van eigen onderzoek en ontwikkeling niet vergroot (dit kan duiden op een eenmalig karakter van de vouchers voor deze groep, maar het kan ook betekenen dat R&D uitbesteding goed bevalt en men daar dus meer voor kiest). Innovatoren zonder eigen R&D zijn het relatief vaker eens met deze stelling. De opvattingen van de referentiegroep wijken – na correctie voor de categorie “weet niet” nauwelijks af van de groep voucherbezitters.
- Bedrijven die incidenteel aan R&D doen en daar ook omzet mee behalen, zijn het meest positief aan de bijdrage van de voucher aan bedrijfseconomische prestaties. Wellicht heeft dat te maken met het feit dat zij de bijdrage van een voucherproject als R&D-project meer geïsoleerd kunnen beschouwen, terwijl de bijdrage in het bedrijf met meer R&D minder makkelijk te onderscheiden is van ander R&D. Bezitters van grote vouchers uit 2005 zijn het significant vaker (helemaal) oneens met de stelling dat de voucher bijdraagt aan bedrijfseconomische prestaties, terwijl cohort 2006 het significant vaker (helemaal) eens is met deze stelling.
- De beperkte bijdrage van vouchers heeft enerzijds te maken met het feit dat de meeste voucherbezitters al bedrijven zijn die aan R&D en innovatie doen. Anderzijds is de voucher slechts een bescheiden prikkel waarvan geen grote nieuwe innovatieve producten verwacht kunnen worden. Alleen wat betreft het plannen van innovaties lijkt zich wel een stevigere bijdrage voor te doen.
- Over het vervolg van een voucherproject kan het volgende worden gezegd. Ten eerste blijkt dat voucherprojecten op allerlei manieren worden voortgezet (nieuw onderzoek, nieuwe voucher, uitbreiding partners). Ten tweede gaan kennisinstel-

lingen steeds vaker over tot systematische nazorg; vooral instellingen die contacten met het MKB regelen via loketten. Steeds meer instellingen nemen een tijd na afloop van het voucherproject contact op met het bedrijf om te vragen naar het vervolg (van 55% onder bezitters van grote vouchers in 2005 tot 74% in 2006).



# 5 Vormgeving en uitvoering

## 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staan wij stil bij de vormgeving en uitvoering van de voucherregeling. Bij de vormgeving van de regeling richten wij ons op een aantal specifieke kenmerken van de voucher(regeling), zoals het aantal vouchers, de hoogte van het voucherbedrag, de eigen bijdrage, de looptijd van de voucher en de uitbreiding van de inwisselbaarheid naar grote bedrijven met R&D faciliteiten en buitenlandse kennisinstellingen. Daarmee worden onderzoeksvragen 18 tot en met 21 en onderzoeksvraag 24 beantwoord (zie Bijlage 1). Hierbij moet gerealiseerd worden dat er tussen 2005 en 2006 enkele aanpassingen zijn gedaan in de regeling. Zoals in de inleiding en het vorige hoofdstuk is betoogd, bemoeilijkt dat een één op één vergelijking van bevindingen uit 2005 en 2006. In dit hoofdstuk staan we stil bij de vraag hoe deze tussentijdse aanpassingen uitpakken op deze regeling. Ten aanzien van de uitvoering van de regeling behandelen wij de ervaringen van de kennisinstellingen met de innovatievoucher (onderzoeksvragen 14 en 15) (paragraaf 5.3). Daarnaast wordt gekeken naar de rol van intermediaire organisaties (onderzoeksvragen 16 en 17) (paragraaf 5.4). De laatste paragraaf is een conclusie.

## 5.2 Vormgeving van de voucher

De vormgeving van een beleidsinstrument is onderhevig aan (politieke) keuzes op basis van te bereiken doelen en doelgroepen, de uitvoeringskosten en de gewenste effecten. Ook ten aanzien van de voucher is een aantal keuzes over de vormgeving gemaakt. Tussentijds is een aantal onderdelen aangepast, ondermeer vanwege het feit dat de voucher vanwege het succes van de pilots doorgroeide naar een definitieve regeling waardoor bovendien meer budget beschikbaar kwam. In de volgende subparagrafen komen de volgende onderdelen van de vormgeving van de voucher aan bod:

1. Aantal vouchers
2. Hoogte van het voucherbedrag
3. Eigen bijdrage grote voucher
4. Looptijd van de voucher
5. Bundeling van vouchers
6. Inwisselbaarheid bij grote bedrijven met R&D / buitenlandse kennisinstellingen

### 5.2.1 Aantal vouchers

In deze subparagraaf staan we stil bij de vraag hoe groot de doelgroep van de kleine en grote innovatievoucher is en bij het aantal vouchers. De doelgroep van de voucherregeling is het Nederlandse MKB. Het bedrijfsleven wordt doorgaans in drie categorieën ingedeeld: grootbedrijf, middenbedrijf en kleinbedrijf. Het midden- en kleinbedrijf (MKB) bestaat uit bedrijven met maximaal 250 medewerkers. Het kleinbedrijf heeft hooguit 50 personeelsleden. Van alle Nederlandse ondernemingen heeft 1 procent meer dan 250 werknemers. Het MKB kent 4,2 miljoen werknemers, heeft een omzet van circa 760 miljard euro en bestaat

uit ongeveer 740.000 bedrijven.<sup>82</sup> Op basis van CBS Statline kan dit aantal nog gesplitst worden in grootteklassen: 413.765 zelfstandigen zonder personeel, 229.785 bedrijven met 1-5 werknemers, 43.100 bedrijven met 5-10 werknemers, 28.245 bedrijven met 10-20 werknemers, 24.850 bedrijven met 20-100 werknemers en 6.600 bedrijven met meer dan 100 werknemers.

Na de positieve ervaringen met de (experimentele) voucher in 2004 en 2005 heeft de minister van Economische Zaken eind 2005 besloten tot de grootschalige invoering van vouchers.<sup>83</sup> Het aantal te verstrekken vouchers steeg daarmee tot jaarlijks 6.000. Dat betekent dat sinds 2006 ongeveer 0,8% van het Nederlandse MKB ieder jaar een kleine of grote voucher kan ontvangen en dat sinds invoering van de regeling theoretisch gesproken ongeveer 1,8% van de MKB ondernemingen een voucher kan hebben ontvangen (op basis van 13.100 verstrekte vouchers sinds 2004). Dit percentage ligt echter lager, omdat een groep bedrijven meer dan één voucher heeft ontvangen (zie paragraaf 4.3) en omdat de vouchers uit 2007 nog niet zijn meegeteld.<sup>84</sup> In de onderstaande tabel staat een overzicht van de aantallen aangevraagde en verstrekte vouchers.

Jaar	Naam	Aantal vouchers	Aantal aanvragers	Wijze van toekenning	Periode van toekenning
2004	Pilot 1	100	1.044	Loting	Sept. 2004
2005 (1)	Pilot 2	400	2.000	Loting	Apr. 2005
2005 (2)	Pilot 3	600	2.100	Loting	Okt. 2005
2006	Innovatievouchers 2006	6.000	6.000	Fifo	Mei – dec 2006
2007	Innovatievouchers 2007	6.000	-	Fifo	Feb. – nnb

Tabel 30. Aantal verstrekte en aangevraagde vouchers sinds 2004.

De uitbreiding van het aantal vouchers naar 6.000 in 2006 en 2007 wordt door vrijwel alle gesprekspartners beschouwd als een effectieve aanpassing. Het belangrijkste effect was dat de loterij verdween. Er is geen schaarste meer aan vouchers en een voucher kan nu elk moment van het jaar worden aangevraagd. Elke ondernemer die snel reageert ("first in, first out"), kan nu een voucher bemachtigen. Een ander effect is dat onder de grotere groep voucherbezitters meer bedrijven verkeren die normaal gesproken geen gebruik maken van innovatieregelingen van de overheid. Er is dus sprake van nieuwe aanwas. Dit is al geconstateerd in paragraaf 2.2 waar vastgesteld werd dat 53% van voucherbezitters cohort 2006 geen WBSO aanvraag heeft gedaan. 67% van cohort 2006 heeft nooit van een andere regeling van SenterNovem (buiten de WBSO) gebruik gemaakt. Voorts is 44% van de voucheraanvragers absoluut nieuw voor SenterNovem.

Overigens hebben wij nergens kunnen achterhalen waarom er voor 6.000 vouchers werd gekozen. Sommige respondenten merken op dat het gekozen aantal een politieke keuze was die ingegeven was door het succes van de pilots en de beschikbare middelen. Op 18 december 2006 waren alle vouchers verstrekt. In 2007 zien we dit patroon ook.<sup>85</sup> Bij

<sup>82</sup> Cijfers hebben betrekking op 2006 en zijn afkomstig van MKB-Nederland (www.mkb.nl; geraadpleegd op 21 november 2007).

<sup>83</sup> Tweede Kamer, vergaderjaar 2004-2005, 29 800 XIII, nr. 92.

<sup>84</sup> Op 13 december 2007 waren alle grote vouchers verstrekt, terwijl er nog 90 kleine vouchers beschikbaar waren (www.senternovem.nl; geraadpleegd op 14 januari 2008).

<sup>85</sup> We hebben hier ook te maken met beeldvorming. In 2006 zijn deze vouchers uitgegeven zonder daar enige reclame voor te maken. Het ministerie van EZ heeft één keer geadverteerd in enkele bladen en SenterNovem heeft een mailing verstuurd naar WBSO ontvangers. Deze mailing heeft enkele honderden aanvragen opgeleverd. In 2007 worden naar verwachting 3.000 grote en 2.600



eerdere pilots overtrof het aantal voucheraanvragen op de eerste dag het aantal beschikbare vouchers. Hierbij moet wel aangetekend worden dat het aantal beschikbare vouchers in de pilots aanzienlijk lager was dan in 2006 en later (zie de bovenstaande tabel). Ten tweede is door de minister in april 2006 besloten om het aantal vouchers in 2006 te verdubbelen van 3.000 naar 6.000 waarbij tevens een splitsing wordt gemaakt tussen kleine en grote vouchers (zie paragraaf 5.2.2) en de invoering van een eigen bijdrage bij de grote voucher (zie paragraaf 5.2.3). Ten derde heeft de langzame uitgifte als voordeel dat er altijd vouchers beschikbaar zijn.

Voor bedrijven en kennisinstellingen bleek deze uitbreiding echter veel nieuwe mogelijkheden te bieden. Veel meer bedrijven konden nu projecten uitbesteden (en dus ook meer samenwerken met kennisinstellingen), terwijl kennisinstellingen een nieuwe inkomststroom konden genereren. Dit leidde tot inrichting en uitbreiding van MKB loketten en groei van het aantal medewerkers dat opdrachtenonderzoek uitvoert voor het MKB (zie ook paragraaf 5.4).

### 5.2.2 Hoogte van het voucherbedrag

In 2006 waren er 6.000 vouchers beschikbaar: 3.000 kleine of snuffelvouchers van €2.500 en 3.000 grote vouchers van €7.500 (inclusief €2.500 eigen bijdrage). Dit is ook het geval in 2007. Elke MKB ondernemer mag één keer een kleine voucher aanvragen, terwijl de grote voucher elk jaar opnieuw aangevraagd kan worden. Minimaal eenderde van de grote voucher wordt door de ondernemer bijgedragen (zie ook zie paragraaf 5.2.3). Grote vouchers kunnen worden gebundeld tot een maximum van tien (zie ook paragraaf 5.2.5). In 2005 waren er alleen grote vouchers beschikbaar waarbij geen eigen bijdrage van de ondernemer werd verlangd. In navolgende staan wij stil bij het onderscheid tussen kleine en grote vouchers en de vraag wat men met een kleine of grote voucher kan doen.

Over de *kleine voucher* signaleren wij de meeste kritische geluiden. Gesprekspartners - vooral kennisinstellingen - geven aan dat de snuffelvoucher nauwelijks meer mogelijkheden biedt dan een kennismaking met een kennisinstelling. Bovendien beperkt volgens hen de regelgeving rondom de voucher een effectieve besteding. Zij doelen daarbij op het verbod om de voucher te gebruiken voor de inzet van studenten in een voucherproject. Met het huidige bedrag kan een student enkele maanden onderzoek verrichten voor een MKB. Uit de hoek van kennisinstellingen komen dan ook de meeste geluiden om de kleine voucher af te schaffen of de bestedingsmogelijkheden te verruimen. Het voordeel van studenteninzet is volgens kennisinstellingen dat studenten ook kennismaken met het MKB (studenten richten zich doorgaans meer op grote bedrijven).<sup>86</sup> Een feit dat de kritiek op de kleine voucher ondersteunt, is dat zowel in 2006 als 2007 de vraag naar de kleine voucher achterblijft bij de vraag naar de grote voucher.<sup>87</sup>

Het kritische geluid over de omvang en bruikbaarheid van de kleine voucher lijkt echter niet gedeeld te worden door de bezitters van een kleine voucher. En wel vanwege de volgende redenen: zij (verzilveraars en niet-verzilveraars) hadden een concreet probleem of wilden samenwerken met een kennisinstelling (samen 62%), zij (verzilveraars en niet-

---

kleine vouchers verstrekt. De inspanningen hiervoor zijn volgens SenterNovem ongeveer gelijk aan 2006.

<sup>86</sup> Inzet van de kleine voucher voor stageopdrachten roept ook kritiek op. Zo wordt erop gewezen dat de voucher dan stages gaat financieren die anders toch wel gefinancierd zouden worden.

<sup>87</sup> Zie voetnoot 84.

verzilveraars) wisten al precies waarvoor men de kleine voucher wilde gebruiken (64%) of hadden daar enkele ideeën over (19%) en bezitters (alleen verzilveraars) beschouwen de bijdrage van de kennisinstelling als waardevol voor het bedrijf (94%). Dit toont aan dat bezitters van kleine vouchers niet doelloos in een voucherproject stappen en bovendien tevreden zijn over de bijdrage van de kennisinstelling. Overigens blijkt in de uiteindelijke wisselwerking tussen kennisinstelling en MKB pas of de kleine voucher voldoende mogelijkheden biedt. Vanuit zowel kennisinstellingen en het MKB wordt daarover betoogd dat management van verwachtingen daarbij een cruciale rol speelt.

In de interviews is gevraagd wat kennisinstellingen voor een kleine voucher kunnen bieden. De teneur is dat kennisinstellingen weinig kunnen bieden voor deze voucher. Er zijn echter wel accentverschillen. Sommige hogescholen kunnen een compleet onderzoek bieden. Dat heeft te maken met de relatief lage tarieven in vergelijking met universiteiten en TNO. Voor 2.500 euro kan een universiteit bijvoorbeeld 25 uren bieden en dat is te weinig voor een compleet onderzoek, maar wel voldoende voor een betaalde offerte, een deskresearch of een (beperkt) voor- of haalbaarheidsonderzoek. Een hogeschool kan voor dat bedrag toch al snel een onderzoeker één of twee weken laten werken of een (gestandaardiseerd) marktonderzoek aanbieden.

De grote voucher geniet grote steun onder bedrijven en kennisinstellingen. De omvang van deze voucher wordt als voldoende ervaren. Hoewel enkele bedrijven en kennisinstellingen in gesprekken melden dat het bedrag verhoogd mag worden. Daarvoor worden twee argumenten aangevoerd. Ten eerste zijn sommige kennisvragen te omvangrijk om alleen met een grote voucher te beantwoorden. Ten tweede is de kloof tussen de innovatievoucher en daaropvolgende innovatie-instrumenten (bijvoorbeeld IPO, IPC) volgens hen te groot. Zeker vijf bedrijven en instellingen pleiten dan ook voor een grotere of supervoucher die minimaal enkele tienduizenden euro's waard is. Sommige kennisinstellingen en beleidsmakers melden echter dat de grote voucher gebundeld kan worden (zie paragraaf 5.2.5) waardoor ook grotere kennisvragen kunnen worden gesteld.<sup>88</sup> Verder betekent een grotere omvang van de grote voucher vooral ook meer subsidie voor bedrijven en meer omzet voor kennisinstellingen.

In de interviews is - net als bij de kleine voucher – de vraag gesteld wat kennisinstellingen kunnen bieden voor de grote voucher. Dit is aanzienlijk meer dan voor een kleine voucher; zeker wanneer vouchers worden gebundeld. Regelmatig wordt genoemd dat een compleet onderzoek haalbaar is, maar over de diepgang van dergelijke onderzoeken wordt dan weer getwijfeld. Ook kunnen bedrijven gebruik maken van faciliteiten, bijvoorbeeld laboratoria, om prototypes te ontwikkelen en te testen. De mogelijkheden hangen ook sterk samen met het niveau van de onderzoekers. Junior onderzoekers kunnen voor hetzelfde bedrag meer uren besteden dan senior onderzoekers of hoogleraren. Voor een nauwkeurig (en feitelijk) overzicht van wat kennisinstellingen bieden voor een kleine en grote voucher wordt naar paragraaf 2.3 verwezen.

---

<sup>88</sup> In het verleden hebben technische universiteiten afgesproken om het voucherbedrag voor iedere ondernemer te verdubbelen. Dit is uiteindelijk op beperkte schaal voorgekomen. Uit een van onze gesprekken bleek dat dit een besluit op centraal niveau betrof. De lasten van dat besluit werden neergelegd bij de decentrale capaciteitsgroepen.

### 5.2.3 Eigen bijdrage grote voucher

In de regeling van 2006 is een eigen bijdrage van minimaal 2.500 euro ingevoerd voor bedrijven die een grote voucher ontvangen. Wij hebben voucherbezitters de vraag voorgelegd of een eigen bijdrage een redelijke vereiste is. In onze gesprekken met belanghebbenden hebben wij gevraagd op welke wijze deze aanpassing doorwerkt in voucherprojecten.

Bezitters van grote vouchers (cohort 2006) zijn het (helemaal) eens met de stelling dat de eigen bijdrage van 2.500 euro bij de zogenaamde grote voucher een redelijke randvoorwaarde is: 82% (verzilveraars en niet-verzilveraars). Bezitters van grote vouchers (cohort 2005) en bezitters kleine vouchers (cohort 2006) vinden een eigen bijdrage ook redelijk (75% resp. 63%). Dit beeld bevestigt de uitspraken in onze gesprekken met betrokkenen. Zowel bedrijven als kennisinstellingen geven aan dat de eigen bijdrage ertoe leidt dat bedrijven zich beter committeren aan een voucherproject, want ze moeten er nu zelf aan meebetalen. We hebben echter geen meting gedaan van de eventuele toename van de betrokkenheid van bedrijven bij voucherprojecten. Overigens kan hier ook een conjunctureel effect spelen: de betere conjunctuur in 2006 (in vergelijking met 2005) kan ertoe leiden dat bedrijven minder moeite hebben met een eigen bijdrage. Er zijn echter te weinig meetpunten om te spreken over een trend in opvattingen over de eigen bijdrage (en andere vormgevingsaspecten van de regeling).

Met de invoering van de eigen bijdrage kan verwacht worden dat de kleinste bedrijven (één medewerker), bijvoorbeeld zelfstandigen zonder personeel (ZZP), minder vaak gebruik gaan maken van de regeling. De eigen bijdrage legt immers voor hen een relatief groter beslag op de eigen middelen dan voor grotere bedrijven. Uit de cijfers (zie paragraaf 2.2.1) blijkt dat niet het geval te zijn. Het aandeel bedrijven in de grootteklasse 0-1 medewerkers onder bezitters van een grote voucher steeg tussen 2005 en 2006 van 24% naar 29%. Daar staat tegenover dat bedrijven met maximaal één medewerker – vooral in cohort 2005 – vaker van mening zijn dat de eigen bijdrage niet redelijk is (28%), terwijl grotere bedrijven de eigen bijdrage vaker wel redelijk vinden; vooral in de grootteklasse 11-20 (bijvoorbeeld 92% in 2005).<sup>89</sup>

### 5.2.4 Looptijd van de voucher

De looptijd van een innovatievoucher is na uitgifte zes maanden. Binnen deze periode moet de voucher door een kennisinstelling worden gedeclareerd bij SenterNovem. Deze looptijd is tussentijds eerst verlengd tot één jaar. Daarna is besloten dat de vouchers uit 2006 uiterlijk 31 december 2007 door de kennisinstelling gedeclareerd moeten worden. Eén van de redenen om deze looptijd aan te passen, is de constatering dat een groot aandeel voucherbezitters cohort 2006 in juni 2007 zijn voucher nog niet had ingewisseld. Dat was voor SenterNovem reden om een belactie te starten onder deze zogenaamde groep 'niet- en late verzilveraars'.<sup>90</sup> In deze actie zijn 1.820 ontvangers van vouchers waarvan de voucher nog niet gedeclareerd was bij SenterNovem ondervraagd (het daadwerkelijke aantal lag nog hoger). Enkele resultaten van deze belronde zijn:

---

<sup>89</sup> Het zou interessant zijn om het effect van de invoering van een eigen bijdrage op de samenstelling van de populatie voucherbezitters te bepalen. Het probleem hierbij is echter dat deze wijziging niet te isoleren van is andere aanpassingen die tussen 2005 en 2006 zijn ingevoerd.

<sup>90</sup> SenterNovem (2007), *Analyse belactie verzilvering innovatievouchers*, Den Haag.

- 78% van de voucherbezitters die nog niets heeft ondernomen met de voucher geeft aan alsnog iets met de voucher te willen gaan doen. Uitstel is welkom voor deze ondernemers. Het is te verwachten dat SenterNovem voor het eind van 2007 nog veel declaraties kan verwachten.<sup>91</sup> Overigens is het percentage wellicht wat hoog vanwege de mogelijkheid van sociaal wenselijke antwoorden.
- Ontvangers van kleine voucher blijven relatief vaak steken in de oriëntatiefase. Sommige bedrijven melden dat het bedrag om een kennisinstelling te interesseren te laag is (zie ook paragraaf 5.2.2).
- Belangrijke redenen voor vertraging zijn dat er geen geschikte kennisinstelling kan worden gevonden<sup>92</sup> (35%)<sup>93</sup>, moeizaam contact met de kennisinstelling (18%) en geen overeenstemming kunnen bereiken over de onderzoeksvraag (17%).
- Ondernemers blijven relatief vaak wachten op uitblijvend antwoord van kennisinstellingen.
- Redenen voor het niet gebruiken van vouchers lopen sterk uiteen. Van geen tijd of prioriteit (45%) naar het ontbreken van een kennisvraag (15%), nieuwe ontwikkelingen (10%) en het niet toepasbaar zijn van de voucher (7%).

Overigens leidde deze belronde wel tot enige verwarring (zie voor de achtergrond van deze verwarring paragraaf 2.4). Uit onze vragenlijst blijkt dat van de respondenten uit cohort 2006 iets meer dan 50% zijn project heeft afgerond, terwijl 23% het onderzoek nog uitvoert en 17% nog geen gebruik heeft gemaakt van de voucher. Deze gegevens zullen afwijken van de gegevens van SenterNovem, omdat onze vraag niet uitgaat van formele momenten als inlevering van de voucher bij de kennisinstelling of de declaratie van de voucher bij SenterNovem. Bovendien is in het kader van zo min mogelijk administratieve lasten besloten om respondenten uit de belronde in juni 2007 niet opnieuw te bellen in het kader van deze evaluatie.

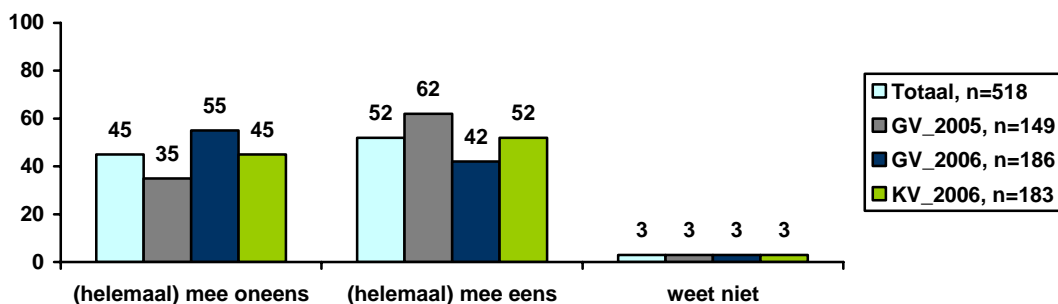
In de vragenlijst onder de voucherbezitters die in het kader van deze evaluatie gebeld zijn, stond een stelling over de geldigheidsduur van de voucher.

---

<sup>91</sup> Op 1 december 2007 waren er 2.610 vouchers gedeclareerd door kennisinstellingen.

<sup>92</sup> Dit beeld wordt bevestigd in de belronde onder voucherbezitters in deze evaluatie. Bedrijven die de voucher nog niet hebben gebruikt of zich nog oriënteren, melden iets vaker dan bedrijven die verder zijn met de voucher, dat het moeilijk is om de geschikte kennisinstelling te vinden. [kruising vraag 23/14]. Voor sommige ondernemers is dit zelfs een reden om het project te stoppen.

<sup>93</sup> Uit onze enquête onder voucherbezitters blijkt dat ongeveer 90% van de voucherbezitters die hun voucher ook hebben verzilverd, aangeeft dat het zeer of redelijk eenvoudig was om een kennisinstelling te vinden.



Figuur 23. De geldigheidsduur van een jaar van de voucher is voldoende lang.<sup>94</sup>

Uit bovenstaande grafiek kan worden afgeleid dat vooral bezitters van de grote voucher uit 2006 significant minder te spreken zijn over de geldigheidsduur van de voucher (verzilveraars en niet-verzilveraars) dan bezitters van grote vouchers uit 2005 en bezitters van kleine vouchers ( $p < 0,05$ ). Wanneer we deze resultaten nader analyseren, blijkt dat bedrijven (cohort 2006) die zich nog oriënteren op de kennisvraag of kennisinstelling of bedrijven die midden in de uitvoering van hun voucherproject verkeren, relatief vaker van mening zijn dat de geldigheidsduur onvoldoende lang is (beide 64%). De bedrijven (cohort 2006) die daarentegen hun project hebben afgerond, melden dat de geldigheidsduur goed is (56%). Bedrijven die nog niets hebben gedaan met de voucher wijken nauwelijks af van de groep "totaal" uit het bovenstaande figuur. De verschillen in deze uitsplitsing zijn echter niet significant. Dat geldt ook wanneer er een uitsplitsing wordt gemaakt naar innovatieprofiel. De enige deviante groep hier betreft de groep achterblijvers: zij zijn het vaker (helemaal) eens met de stelling (64%) in vergelijking met de andere groepen die we bij innovatieprofielen onderscheiden; vooral in vergelijking met geblokkeerde volgers (45%), incidentelen (53%) en koplopers (51%). De verschillen zijn echter niet significant. Een mogelijke verklaring is dat zij relatief eenvoudige kennisvragen stellen of tijdens een voucherproject minder nieuwe en tijdrovende wegen bewandelen.

Uit gegevens van SenterNovem blijkt dat tussen het moment van uitgeven van de voucher en het moment van indienen van het verzoek tot uitbetaling door een kennisinstelling (=doorlooptijd) gemiddeld 288 dagen voor een grote voucher en 259 dagen voor een kleine voucher liggen.<sup>95</sup> Het verschil in de budgettaire omvang vertaalt zich dus nauwelijks in een verschil in de doorlooptijd.

Eventueel gebrek aan tijd wordt in ieder geval niet veroorzaakt door trage aanvraagprocedures. Een ruime meerderheid (81%) is het (helemaal) eens met de stelling dat het aanvragen van een innovatievoucher weinig tijd kost. Dit beeld wordt bevestigd in gesprekken met kennisinstellingen en bedrijven. Zij zeggen dat de laagdrempeligheid van de regeling (snelle afhandeling van een kort aanvraagformulier met eenvoudige vragen) één van de belangrijkste krachten van deze regeling is.

Ondanks dat het verlengen van de looptijd bedrijven en kennisinstellingen meer lucht geeft om voucherprojecten af te ronden, zijn er ook tegengeluiden te horen. Sommige bedrijven

<sup>94</sup> Later is besloten de looptijd te verlengen tot 31 december 2007.

<sup>95</sup> SenterNovem (2007), Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties, Den Haag.

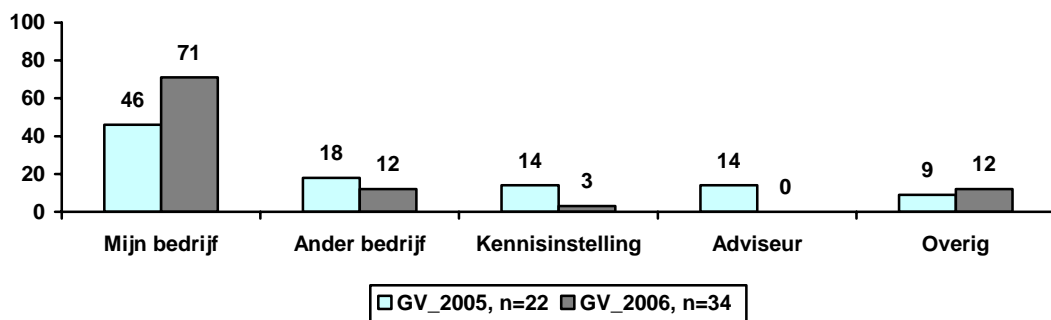
en kennisinstellingen melden dat het vasthouden aan de oorspronkelijke looptijd meer druk zet op de ketel om een project af te ronden. Voucherprojecten zijn immers beperkt in omvang en moeten gemakkelijk binnen een jaar uit te voeren zijn. Kennisinstellingen hebben wel moeite met gebrekkige communicatie over de verlenging van looptijden. Ten eerste gaat die informatie vooral naar voucherbezitters en niet naar de kennisinstellingen. Er zijn gevallen gemeld waarin voucherbezitters vlak voor het verstrijken van de looptijd van een voucher alsnog bij een kennisinstelling aankloppen voor een onderzoek (zie ook paragraaf 5.4). De instelling weigert dat dan nog uit te voeren, maar dan blijkt enkele dagen later de looptijd weer verlengd te zijn. Zij pleiten er ook voor om de planning van de uitgifte van vouchers beter aan te laten sluiten op de cycli van kennisinstellingen; dus niet vlak voordat de meeste van deze instellingen op halve kracht draaien vanwege de zomerperiode.

### 5.2.5 Bundeling van de grote voucher

Binnen de voucherregeling is het mogelijk om grote vouchers tot maximaal tien exemplaren te bundelen. Hiermee kunnen ondernemers gezamenlijk een grotere kennisvraag laten beantwoorden door een kennisinstelling. In 2005 moest bundeling vooraf bekend worden gemaakt (er was een aantal voucher gereserveerd voor bundeling), terwijl in 2006 elke voucher gebundeld mocht worden, ook gedurende het project zelf.

Wij hebben de voucherbezitters uit 2005 en 2006 die hun voucher ook verzilverd hebben (n=399) drie vragen voorgelegd over bundeling. In 2005 en 2006 hebben resp. 18% en 24% van de respondenten met een grote voucher gebruik gemaakt van de mogelijkheid om de voucher te bundelen. Het percentage voor 2006 komt daarmee nagenoeg overeen met het percentage uit de gegevens van SenterNovem. Daaruit blijkt dat 21% van de voucherbezitters uit 2006 (peildatum 1 oktober 2007; n=1.733) zijn voucher heeft gebundeld. Het gaat daarbij om gemiddeld 2,3 gebundelde vouchers per project.<sup>96</sup>

Wij hebben aan respondenten uit de belronde voor deze evaluatie gevraagd wie het initiatief heeft genomen om de voucher met de voucher van andere bedrijven te bundelen. Het resultaat staat in de volgende grafiek.



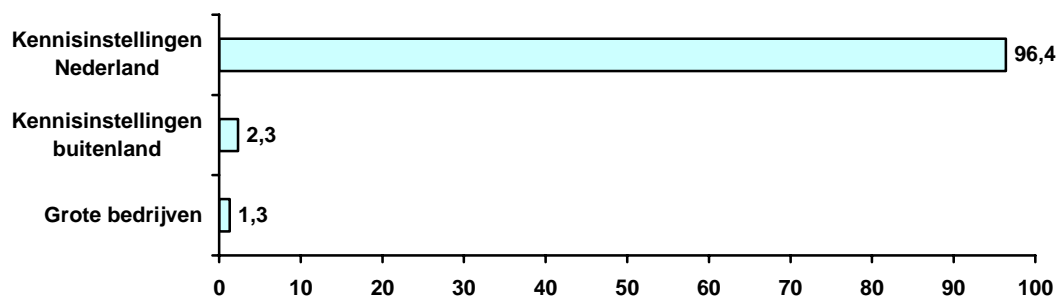
Figuur 24. Wie nam het initiatief om de voucher uit 2005/2006 te bundelen met vouchers van andere bedrijven?

<sup>96</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties*, Den Haag.

Hoewel het om een relatief lage respons gaat, valt wel op dat bedrijven uit cohort 2006 vaker zelf het initiatief nemen om een voucher te bundelen. De rol van kennisinstellingen en adviseurs is bijna helemaal uitgespeeld wat betreft het initiëren van bundeling. De categorie "overig" wordt vooral gevuld door brancheorganisaties. Op basis van de interviews met bedrijven en kennisinstellingen lijkt er een verklaring op te doemen voor deze verschuiving. Dat heeft te maken met de bekendheid van de mogelijkheid van bundelen onder de doelgroep. Wij hebben bedrijven gesproken die niet op de hoogte waren van deze mogelijkheid. Daar lijkt – vooral in latere cohorten – verandering in op te treden. Instellingen die dicht bij de beleidsmakers en uitvoeringsinstellingen verkeren, zijn nu niet meer het doorgeefluik van deze informatie. Bedrijven raken zelf steeds meer bekend met de mogelijkheid om te bundelen. Op de open vraag waarom een bedrijf besluit een voucher te bundelen, domineren twee motieven. Ten eerste zorgt bundeling van vouchers voor een groter budget waardoor de kennisvraag wel beantwoord kan worden. In dit licht past ook de opmerking dat een aantal kennis- en uitvoeringsinstellingen (bijvoorbeeld SenterNovem) melden dat bundeling van vouchers de kloof tussen dit instrument en andere innovatie-instrumenten verkleint. Ten tweede melden veel voucherbezitters dat een gemeenschappelijk belang (probleem, project, doel) de doorslag was om een voucher te bundelen. Het enige gesignaleerde nadeel van bundeling is dat daarmee overheadkosten toenemen, omdat meer overleg tussen deelnemers noodzakelijk is.

### 5.2.6 Voucher inwisselen in binnen- en buitenland

In 2006 is besloten het aantal instellingen waar de voucher mag worden ingeleverd fors uit te breiden.<sup>97</sup> Voucherbezitters mogen tegenwoordig hun voucher ook inleveren bij kennisinstellingen buiten Nederland, Vlaanderen en Noordrijn-Westfalen. Voorts mogen vouchers worden ingewisseld bij bedrijven met grote R&D faciliteiten. Uit het onderstaande overzicht blijkt dat van deze uitbreiding weinig gebruik wordt gemaakt.



Figuur 25. Verdeling vouchers over kennisinstellingen en bedrijven (%; n=2.484, peildatum 1 december 2007)<sup>98</sup>

In het buitenland (hoofdzakelijk België en de grensstreek van Duitsland) zijn tot december 2007 38 grote en 19 kleine vouchers uit 2006 ingeleverd. Bij grote bedrijven zijn 26 grote en 6 kleine vouchers uit 2006 ingeleverd. Dit beeld bevestigt de indruk van gesprekspart-

<sup>97</sup> Zie voor een volledig overzicht de website van SenterNovem.

<sup>98</sup> SenterNovem (2007), *Deel IV Voortgangsrapportage innovatievouchers 2006. Analyse van de declaraties*, Den Haag.

ners, namelijk dat het inleveren van vouchers bij buitenlandse kennisinstellingen en bij grote bedrijven op beperkte schaal gebeurt. Een mogelijke verklaring is dat deze instellingen geen actief beleid voeren om MKB te stimuleren een voucher bij hen in te leveren. Philips heeft zich bijvoorbeeld aangesloten bij UnitedBrains in Eindhoven en heeft zelf geen beleid om voucheropdrachten te verwerven. Uit een interview bleek bijvoorbeeld dat grote bedrijven eigenlijk alleen belangstelling hebben voor commercieel zeer interessante kennisvragen. Sommige voucherbezitters en intermediaire organisaties (ACP) pleiten er dan ook voor om de voucher inwisselbaar te maken bij ander MKB. Zij beschikken vaak ook over de gezochte kennis en kunnen zich bovendien veel beter inleven in de problematiek van het MKB; aldus ACP en enkele bedrijven. Een argument tegen deze optie (aangevoerd door andere instellingen) is dat de voucher dan zijn publiek karakter verliest.

### 5.3 Kennisinstellingen over de voucher

In deze paragraaf richten wij ons op de ervaringen van kennisinstellingen met de innovatievoucher. Daarbij richten wij ons alleen op onderdelen die op andere plaatsen in het rapport niet aan de orde komen (en waar de rol en zienswijze van kennisinstellingen ook behandeld wordt, bijvoorbeeld in het derde hoofdstuk over wisselwerking tussen kennisinstellingen en het MKB). De volgende twee onderwerpen passeren hieronder de revue, namelijk loketten en onderzoekscapaciteit en communicatie over de voucher. Daarbij baseren wij ons voornamelijk op de resultaten van de interviews<sup>99</sup> en op deskresearch.

#### *Loketten en onderzoekscapaciteit*

Uit onze gesprekken met kennisinstellingen blijkt dat de inbedding van de voucher zeer uiteenlopend geregeld is. Grofweg onderscheiden we vier soorten inbedding:

1. Instellingen organiseren beperkte opvang voor bedrijven die een voucher willen inwisselen: enerzijds omdat men weinig belangstelling voor de voucher heeft (bijvoorbeeld UT, grote bedrijven), anderzijds omdat de infrastructuur ontbreekt om voucheraanvragen organisatorisch en inhoudelijk af te handelen (bijvoorbeeld ROC's). Er is meestal geen MKB loket en op een website wordt weinig informatie verstrekt over de voucher.
2. Instellingen integreren de voucher in een bestaand MKB beleid. De voucher is dan een extra instrument in de "gereedchapskist" van instrumenten die een instelling heeft om contacten te onderhouden. Deze instellingen hebben vaak al een soort MKB loket (bijvoorbeeld TNO<sup>100</sup>, TU/e).
3. Instellingen richten als gevolg van de voucher een MKB loket op (of iets soortgelijks) om de opvang van voucherbezitters te reguleren: enerzijds om medewerkers te ontlasten, anderzijds om actieve acquisitie te gaan voeren op de vouchers (Hogeschool Drenthe).
4. Instellingen stellen nieuwe onderzoekers en adviseurs aan om een toenemend aantal vouchervragen zowel inhoudelijk als procesmatig af te handelen. Het gaat dan niet om

---

<sup>99</sup> Wij hebben verspreid over verschillende categorieën bijna twintig instellingen gesproken.

<sup>100</sup> TNO (2006), *TNO werkt voor het MKB. Samen werken aan kennis maken*, Delft.



een MKB loket, maar om een uitbreiding van het personeelsbestand van bijvoorbeeld een kennis transfercentrum.<sup>101</sup>

Combinaties van deze varianten komen ook voor. Over de taken van deze loketten komen we hierna nog te spreken.

Het is voor kennisinstellingen soms lastig om capaciteit te regelen voor het uitvoeren van voucheropdrachten. Daar zijn verschillende oorzaken voor aan te wijzen. Ten eerste komt een voucheropdracht vaak bovenop het reguliere werk en is daarom soms lastig in te plannen voor een onderzoeker. Ten tweede komt het voor dat de expertise niet aanwezig is. Een doorverwijzing naar een andere kennisinstelling is dan het resultaat. Ten derde komt het voor dat onderzoekers de vouchervraag onvoldoende interessant vinden, bijvoorbeeld omdat het antwoord al bekend is, maar nog ergens opgeslagen ligt, bijvoorbeeld in een proefschrift (zoals ook onder de belronde onder niet-verzilveraars naar voren kwam). Ten vierde mogen studenten formeel niet ingeschakeld worden om een vouchervraag af te handelen.

Toch lijken zich echte problemen met capaciteit niet veel voor te doen. Hogescholen slagen er bijvoorbeeld in om aanvullende onderzoekers en adviseurs aan te trekken of praktijkonderzoek in te plannen in de jaarplanning van docenten. Hoogleraren worden meestal alleen aan het einde of het begin van een (groot) voucherproject ingeschakeld. Het uitvoerende werk wordt dan door U(H)D's of promovendi gedaan. Ook bij andere kennisinstellingen, bijvoorbeeld TNO, wordt in goed overleg tussen voucheraanvraag en de onderzoeker afspraken gemaakt over de planning en het op te leveren product. ROC's lijken het minst toegerust om onderzoekscapaciteit te regelen (er komen daar ook weinig voucheraanvragen binnen).

#### *Communicatie over de voucher*

Kennisinstellingen zijn een belangrijke schakel in de communicatie over de voucher. Zij onderhouden zowel contacten met de doelgroep als met de uitvoeringsinstelling SenterNovem. Wat betreft de *communicatie met de doelgroep* komen er in gesprekken signalen naar voren dat zogenaamde MKB loketten een belangrijke schakel vormen tussen (consortia van) kennisinstellingen en het MKB. Voorbeelden van dergelijke loketten zijn UnitedBrains in Eindhoven (TU/e, Fontys, ROC, Philips) en CVOI (Utrecht). Deze loketten vervullen binnen de voucherregeling de volgende functies:

- informeren van medewerkers (en soms ook ondernemers uit de klantenkring) over de voucher via nieuwsbrieven en internet/intranet.<sup>102</sup> Informatievoorziening voor medewerkers is vaak ook gericht op enthousiasmeren;
- beantwoorden van vragen van medewerkers en ondernemers over de voucher;

---

<sup>101</sup> Het gaat soms om een substantiële uitbreiding van personeel en omzet. Voor een instelling die jaarlijks 200 vouchers ontvangt tegen gemiddeld 5.000 euro is dat een additionele jaaromzet van 1 miljoen euro. Het komt ook voor dat medewerkers (docenten) jaarlijks een aantal uren reserveren voor praktijkonderzoek (vooral op hogescholen). Een kennis transfercentrum kan dan in het kader van de voucher een beroep doen op een deel van deze gereserveerde uren. Vooral succesvolle kennisinstellingen – waar honderden voucher worden ingeleverd - lijken daardoor een “voucherindustrie” op te bouwen; ofwel een onderzoek- en adviestak die voor een groot deel afhankelijk is van vouchers. Dit stimuleert dan weer actieve acquisitie bij elke nieuwe voucherronde.

<sup>102</sup> Dit mondt soms uit in actieve acquisitie om ondernemers te stimuleren een voucher aan te vragen en in te wisselen bij een specifieke instelling, soms ook als opmaat naar grotere projecten.

- begeleiden van ondernemers die een voucher in willen wisselen (van vraagarticulatie tot het vinden van een geschikte onderzoeker);
- doorverwijzen van de ondernemer naar een kennisinstelling die hem of haar beter kan helpen of wanneer er geen capaciteit/expertise beschikbaar is;<sup>103</sup>
- afstemmen van verwachtingen van de ondernemer en de onderzoeker wat betreft proces en uitkomst van een voucherproject (management van verwachtingen);
- op afstand begeleiden van voucherprojecten;
- administratieve ondersteuning van de afhandeling van vouchers, zowel intern als extern richting SenterNovem;
- tegengaan van beperkte neiging tot oneigenlijk gebruik door ondernemers;
- nazorg /CRM.

In het veld worden deze loketten als een belangrijke verbetering gezien. Zij zijn in vergelijking met (wetenschappelijke) onderzoekers een lagere drempel voor ondernemers om een vraag voor te leggen. Bovendien werken de loketten door hun groeiende naamsbekendheid als een filter. Zij vangen veel (ongerichte) vragen op die anders direct aan onderzoekers zouden worden gesteld. Bijna 10% van alle voucherbezitters zegt alleen met een tussenpersoon, bijvoorbeeld een MKB loket, contact te hebben gehad tijdens het voucherproject. De overige voucherbezitters hadden ook direct contact met de onderzoeker.

Kennisinstellingen onderhouden in het kader van de voucher ook contact met SenterNovem, bijvoorbeeld over de correcte interpretatie en toepassing van artikelen van de voucherregeling, maar ook over administratie (bijvoorbeeld het indienen van declaraties van vouchers) en mogelijke knelpunten in de uitvoering. De communicatie tussen kennisinstellingen en SenterNovem verloopt in vergelijking met het begin van de regeling steeds beter, aldus het gros van de kennisinstellingen. In de afgelopen tijd deden zich volgens kennisinstellingen wel enkele knelpunten voor in de communicatie, zoals:

- SenterNovem heeft onvoldoende gecommuniceerd over de verlenging van de looptijd van de vouchers 2006;
- SenterNovem heeft niet-verzilveraars gebeld op basis van de declaraties die kennisinstellingen hadden ingeleverd bij SenterNovem. Hierdoor zijn bedrijven gebeld die wel hun voucher bij de kennisinstelling hadden ingeleverd (en het voucherproject hadden afgerond), maar waarvan de kennisinstelling de voucher nog niet had gedeclareerd bij SenterNovem. Een aantal verzilveraars is daardoor onterecht genaderd als niet-verzilveraar. Voor sommige instellingen gaat het om tientallen bedrijven;
- SenterNovem past formulieren aan zonder kennisinstellingen daar goed over te informeren. Gevolg is dat instellingen verouderde formulieren gebruiken die SenterNovem dan weer niet accepteert;

---

<sup>103</sup> Zo blijkt HAS Den Bosch regelmatig ondernemers op te vangen die vanuit de WUR zijn doorgestuurd.

- SenterNovem veroorzaakt bij kennisinstellingen soms onnodige administratieve lasten, omdat er te veel gedetailleerde gegevens worden opgevraagd.

## 5.4 Intermediaire organisaties

Deze paragraaf richt zich op de wijze waarop intermediaire organisaties met de innovatievoucher zijn omgegaan. Onder intermediaire organisaties vallen:

- organisaties die een loketfunctie voor kennisinstellingen, zoals UnitedBrains en CVOI (zie paragraaf 5.3);
- brancheorganisaties, zoals de MetaalUnie en FME;
- uitvoeringsinstellingen die nauw betrokken zijn bij de regeling (SenterNovem), bij het MKB (Syntens) of aanverwante regelingen (ACP).

In deze paragraaf komen twee onderwerpen aan bod: ten eerste kijken we naar de manier waarop intermediaire organisaties bedrijven hebben gestimuleerd om van de regeling gebruik te maken. Ten tweede kijken we of (en hoe) intermediaire organisaties hun werkwijze aanpasten om MKB en kennisinstellingen nader tot elkaar te brengen om de voucher te verzilveren. Om deze vragen te beantwoorden maken we gebruik van de uitkomsten van de interviews en enquêtes.

### *Stimuleren van aanvragen vouchers*

Uit de interviews met de bedrijven komt naar voren dat een aantal bedrijven via Syntens<sup>104</sup> of SenterNovem op de hoogte is gebracht van het bestaan van de innovatievoucher. Dit heeft er indirect aan bijgedragen dat zij overgingen tot het aanvragen van de voucher. De enquête onder de voucherbezitters (verzilveraars en niet- en late verzilveraars) laat zien dat velen via SenterNovem en Syntens op de hoogte werden gebracht van het bestaan van de voucher, respectievelijk 19% en 11%. Brancheorganisaties speelden een kleinere rol (5%). Uit de enquête onder bedrijven die geen voucher bezitten, blijkt overigens dat 65% (n=571) de innovatievoucher *niet* kent.

Uit de interviews met de kennisinstellingen komt naar voren dat sommige intermediaire organisaties met verschillende vouchers om moeten gaan. Een voorbeeld hiervan zijn de kennisvouchers van LIOF of de subsidies die via ACP<sup>105</sup> worden verleend. Syntens verwijst bijvoorbeeld ondernemers ook door naar ACP. Het bestaan van meerdere vouchers naast

---

<sup>104</sup> Syntens maakt in haar klantenkring van innovatief MKB een onderscheid tussen koplopers, ontwikkelaars, toepassers en achterblijvers. Hierin zitten 275.000 bedrijven (bedrijven met meer dan 5 medewerkers).

<sup>105</sup> Applicatiecentrum Productietechnologie (ACP) is geen intermediaire organisatie voor de innovatievouchers. Zij is verantwoordelijk voor een andere EZ regeling voor het ondersteunen van het MKB. ACP opereert als kennismakelaar. Wanneer een MKB'er een concrete kennisvraag stelt, zoekt ACP de partij die deze kennisvraag kan beantwoorden en stelt daarvoor een offerte op. Deze andere partij is meestal een onderneming (in tegenstelling tot de innovatievoucher waar de nadruk op kennisinstellingen ligt). ACP financiert maximaal 40% van de offerte (met een maximum van 3.200 euro), terwijl de MKB'er 60% inbrengt. De gemiddelde opdrachtgrootte is bijna 6.400 euro (en dus vergelijkbaar met de innovatievoucher). Belangrijk verschil is wel dat vanuit ACP meer begeleiding wordt gegeven aan de MKB'er die een vraag stelt. Sinds de start in 2005 zijn er bij ACP 1.200 aanvragen binnengekomen waarvan ongeveer de helft gehonoreerd is. Bron: ACP (2007), *ACP spoort kennis op*, presentatie.

elkaar wordt overigens niet als verwarrend gezien en biedt kansen meer financieringsbronnen aan te boren. De innovatievoucher lijkt toch een bekend merknaam geworden te zijn. De MKB loketten gaan zoals we hiervoor hebben gezien verschillend om met het stimuleren van bedrijven om een voucher aan te vragen: van zeer actief tot zeer passief.

De brancheorganisaties worden in deze context in het bijzonder genoemd bij het bundelen van vouchers. Sommige brancheorganisaties hebben met het bundelen van vouchers van leden projecten gestart die ten goede kwamen aan de gehele branche. Te denken valt aan een systeem van certificering. Dit beeld kwam uit de enquête onder voucherbezitters overigens niet naar voren. Hier geeft het merendeel aan dat het initiatief tot bundelen kwam van het eigen bedrijf, een andere bedrijf, een kennisinstelling of een adviseur (totaal 86%) (zie ook paragraaf 5.2.5). De resterende 14% koos voor de categorie 'overig', of wist het niet.<sup>106</sup> Brancheorganisaties geven zelf aan het gebruik van de innovatievoucher van hun leden te stimuleren door middel van nieuwsbrieven, publicaties en hun website.

#### *Stimuleren van verzilveren van vouchers*

SenterNovem heeft in juni 2006 een aantal niet-verzilveraars gebeld om te achterhalen wat hen belet om de voucher alsnog te verzilveren. De belronde kan ook als een stimulans worden gezien om ondernemers alsnog over te halen een voucherproject te starten (78% van de niet-verzilveraars wilde de voucher dan ook nog verzilveren). Momenteel levert SenterNovem contactgegevens van niet-verzilveraars aan Syntens. Syntens neemt vervolgens contact op met de bedrijven. Desondanks kunnen sommige gesprekspartners zich geen helder beeld vormen van de rol van Syntens in de regeling. Bovendien zijn er signalen dat de organisatorische inbedding van de innovatievoucher bij Syntens achterblijft. In concreto leidt dit ertoe dat het begeleiden van het MKB met betrekking tot de voucher bovenop het reguliere werk van Syntens adviseurs komt.

## **5.5 Conclusie**

Op basis van de voorgaande paragrafen komen wij met betrekking tot vormgeving en uitvoering van de innovatievoucher tot de volgende conclusies:

- De *uitbreiding van het aantal vouchers* naar 6.000 in 2006 (en 2007) wordt in de breedte blijkens de interviews positief gewaardeerd. Belangrijke effecten van deze uitbreiding zijn het verdwijnen van de loterij en het bereik van een groep ondernemers die voorheen geen gebruik maakte van innovatieregelingen.
- De meerderheid van de gesproken kennisinstellingen stellen de *kleine voucher* ter discussie. Zij vinden de snuffelvoucher te beperkt en pleiten voor afschaffing of voor een uitbreiding van de mogelijkheden, bijvoorbeeld om studenten in te zetten. De bezitters van kleine vouchers zijn positiever over deze voucher, want zij zijn tevreden over de bijdrage van de kennisinstelling. Geredeneerd vanuit één van de doelstellingen van de voucher, namelijk kennismaken met kennisinstellingen, voldoet de kleine voucher dus wel. Om deze kennismaking handen en voeten te

---

<sup>106</sup> Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de bedrijven die hun innovatievoucher via een branchevereniging bundelden weinig binding met de regeling hebben en hierdoor ondervertegenwoordigd zijn in de respons. Een dergelijk bedrijf is echter wel gesproken bij de interviewronde. In dit gesprek bleek dat de kennis van respondent beperkt was tot het eindproduct. Hij wist bijvoorbeeld niet welke kennisorganisatie het onderzoek uitvoerde. De brancheorganisatie had de afzonderlijke bedrijven zo veel mogelijk werk uit handen genomen.

geven, is het bedrag echter te klein. Dat kan echter worden opgevangen door de *grote voucher*. De omvang van deze voucher wordt als voldoende ervaren; zowel door bezitters als door kennisinstellingen en beleidsmakers. Hoewel enkele bedrijven en kennisinstellingen melden dat het bedrag verhoogd mag worden, omdat de kloof met andere regelingen te groot is.

- De *eigen bijdrage* van minimaal 2.500 euro bij de grote voucher wordt door bezitters van deze voucher, maar ook door bezitters van de kleine voucher (een doelgroep van de grote voucher) als redelijk ervaren. Hier kan een conjunctureel effect spelen. Overigens neemt het aandeel éénpitters in de voucherpopulatie niet af door invoering van deze eigen bijdrage. Een mogelijk gevolg is dat de betrokkenheid van bedrijven bij het voucherproject verbetert. Minder gewenst is dat de eigen bijdrage creatief gedrag in de hand werkt, maar dit lijkt zich niet op grote schaal voor te doen.
- De *verlenging van de looptijd* van de vouchers uit 2006 van zes maanden na uitgifte tot uiterlijk 31 december 2007 was noodzakelijk, omdat de verzilvering van vouchers sterk achterbleef bij de verwachtingen. Bedrijven die hun voucherproject hebben afgerond, zijn meer tevreden over de looptijd dan bedrijven die nog bezig zijn. Bedrijven met een grote voucher (2006) zijn significant minder tevreden over de looptijd dan bedrijven met een grote voucher uit 2005. Een deel van de vertraging wordt veroorzaakt door ruis in de informatiestroom: kennisinstellingen declareren vouchers vaak later dan het moment waarop een voucherproject is afgesloten. Een uniform en actueel volgsysteem voor vouchers zou uitkomst kunnen bieden. Redenen voor vertraging zijn het niet kunnen vinden van een geschikte kennisinstelling, moeizaam contact met de kennisinstelling en geen overeenstemming kunnen bereiken over de onderzoeksvraag. Overigens heeft ruim driekwart van de niet-verzilveraars wel de intentie de voucher alsnog te verzilveren.
- Ongeveer één op vijf voucherbezitters die hun voucher heeft verzilverd, heeft de voucher gebundeld met andere vouchers. Steeds vaker neemt het bedrijf daar zelf het initiatief toe. Bundeling leidt volgens deze vouchergebruikers tot een groter budget waardoor de kennisvraag wel beantwoord kan worden. Verder zorgt een gemeenschappelijk belang (probleem, project, doel) dat vouchers worden gebundeld. Het gemiddeld aantal vouchers per bundeling is beperkt (2,3).
- De inwisseling van vouchers bij *bedrijven met grote R&D faciliteiten of buitenlandse kennisinstellingen* komt nauwelijks voor (samen iets meer dan 3%).
- Steeds meer kennisinstellingen professionaliseren de afhandeling van voucheraanvragen door aanpassing van de organisatie, bijvoorbeeld door het instellen of uitbreiden van MKB lokettentent of het uitbreiden van het aantal onderzoekers en adviseurs. De loketten richten zich vooral op het stroomlijnen van de voucherprojecten (intake, doorverwijzing, capaciteit vinden, administratieve ondersteuning, management van verwachtingen, acquisitie, enzovoort). De voucher biedt kennisinstellingen de mogelijkheid meer omzet uit opdrachtenonderzoek te halen. Dit mondt uit in het aannemen van meer onderzoekers en adviseurs die op hun beurt weer actiever worden om voucherprojecten te verwerven.
- De communicatie en samenwerking van kennisinstellingen met SenterNovem in het kader van de innovatievoucher verloopt steeds beter, maar er waren in het afgelopen jaar wel enkele zorgpunten, zoals de communicatie over de verlenging van de looptijd van de voucher 2006, de belronde onder niet-verzilveraars, de aanpassing van formulieren en de administratieve last voor kennisinstellingen die voortvloeit

uit de bepalingen van de regeling. De communicatie met voucherbezitters verloopt in het begin en het einde van een project vooral via MKB lokettentent. Tijdens de uitvoering is de communicatie direct tussen ondernemer en onderzoeker.

- De groeiende bekendheid van de innovatievoucher onder delen van het MKB zorgt ervoor dat intermediaire organisaties minder bekendheid hoeven te geven aan de voucher; hoewel bekendheid niet meteen leidt tot veel aanvragen. Bovendien blijkt dat bekendheid onder de referentiegroep blijft steken op 35%.

# 6 Conclusies

## 6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk presenteren we de conclusies van de door ons uitgevoerde evaluatie van de innovatievoucherregeling 2005-2006. De conclusies (paragraaf 6.2) zijn gekoppeld aan de vier hoofdvragen van het evaluatieonderzoek (zie paragraaf 1.2) en aangevuld met andere relevante conclusies die voortvloeien uit de voorgaande hoofdstukken (paragraaf 6.3). In de vierde paragraaf passeert een aantal overwegingen de revue dat het ministerie kan betrekken bij een mogelijke optimalisering van de voucherregeling. Deze overwegingen komen inhoudelijk voort uit de conclusies en hebben betrekking op zowel de vormgeving van het instrument zelf als de uitvoering van de regeling.

## 6.2 Conclusies hoofdvragen

Zoals gezegd presenteren we de conclusies aan de hand van de vier hoofdvragen over:

1. Additionaliteit van de innovatievoucher
2. Opbrengst van de innovatievoucher
3. Effect van de voucher op samenwerking MKB – kennisinstellingen
4. Vervolgtraject van de innovatievoucher voor de MKB'er

### 6.2.1 Additionaliteit van de innovatievoucher (hoofdvraag 1)

Onder additionaliteit verstaan we de mate waarin ondernemers met de innovatievoucher opdrachten aan kennisinstellingen verstrekken die zij anders niet of later zouden verstrekken. Bij de analyse en duiding van de additionaliteit in 2005 en 2006 moet rekening worden gehouden met wijzigingen die de voucherregeling tussen beide jaren heeft ondergaan en met verschillen in de economische conjunctuur tussen beide jaren. Belangrijke aanpassingen betreffen bijvoorbeeld de invoering van de kleine voucher, toename van het aantal vouchers en de invoering van de eigen bijdrage bij de grote voucher. Dit noopt tot voorzichtige uitspraken over veranderingen tussen beide jaren. Bij de berekening van de additionaliteit zijn voucherbezitters die nog niks hebben gedaan met de voucher of zich nog oriënteren op de kennisinstelling of kennisvraag, ofwel niet- of late verzilveraars, niet meegenomen. Daarnaast heeft er geen meting plaatsgevonden op basis van het feitelijke gedrag van de experimentele en referentiegroep (vanwege het ontbreken van een loting). Dit betekent dat de gevonden additionaliteit hoger zal liggen dan feitelijk het geval is (zoals CPB in eerdere analyses ook heeft vastgesteld).

- De additionaliteit van de grote voucher *met* tijdseffect bedraagt in 2006 79,8% tegen 85,1% in 2005. In 2006 is de additionaliteit van de kleine voucher met tijdseffect 81,5%.
- In 2006 worden dankzij de voucher projecten vaker vervroegd dan in 2005. Dit blijkt uit het feit dat het aandeel tijdseffect in de additionaliteit van de grote voucher tussen 2005 en 2006 stijgt van 18,4 naar 28,1%. Voor de kleine voucher is dat aandeel 20,2%.

- De additionaliteit van de grote voucher *zonder* tijdseffect voucher is in 2006 significant lager dan in 2005 (57,4% resp. 69,4%). De additionaliteit zonder tijdseffect voor de kleine voucher is in 2006 65% en wijkt niet significant af van de additionaliteit voor de grote voucher in 2005. De additionaliteit voor de grote voucher zonder tijdseffect voor 2005 komt overeen met het gemiddelde van de additionaliteiten die CPB voor cohorten 2005-1 en 2005-2 heeft berekend.
- Bij berekening van de additionaliteit met en zonder tijdseffect op basis van bijvoorbeeld bundeling voucher, aantal medewerkers, contact met kennisinstellingen, eigen R&D en het innovatieprofiel, blijkt dat er weinig significante afwijkingen bestaan ten opzichte van het gemiddelde van de totale populatie. Er zijn meer significante afwijkingen binnen subgroepen, maar hier de kanttekening dat een vergelijking tussen beide jaren lastig is vanwege de aanpassingen in de regeling. Het gaat dan ook te ver om hier gefundeerde conclusies op te baseren. Navolgend toch enkele waarnemingen (zie paragraaf 4.2 voor gedetailleerde gegevens):
  - Voor vrijwel alle uitsplitsingen geldt dat het tijdseffect in 2006 een groter aandeel heeft in de additionaliteit dan in 2005.
  - Voor vrijwel alle uitsplitsingen geldt dat de additionaliteit zonder tijdseffect in 2006 lager is dan in 2005. Dat geldt in het bijzonder voor het klein MKB, bedrijven die vooraf nog geen contact hadden met kennisinstellingen en bundelaars (waar deze in 2006 zelfs significant lager is dan het gemiddelde van deze subgroep). Daar staat tegenover dat bedrijven met meer dan 10 personen in 2006 een hogere additionaliteit rapporteren dan in 2005.

### 6.2.2 Opbrengst van de innovatievoucher (hoofdvraag 2)

Bij de vraag naar de opbrengst van de voucher staat centraal wat de MKB'er overhoudt aan de voucheropdracht die hij aan een kennisinstelling heeft verstrekt. Daarbij komt ook aan de orde met wat voor soort opdrachten (of kennisvragen) hij bij de kennisinstelling aanklopt. Hierbij baseren we ons alleen op bedrijven die daadwerkelijk een opdracht aan een kennisinstelling hebben verstrekt (verzilveraars). Bij het bepalen van de opbrengst van de voucheropdracht moet meegenomen worden dat de omvang van de voucher – in het bijzonder de kleine voucher – de mogelijkheden voor uitgebreide onderzoeken en ontwikkelingstrajecten beperkt; hetgeen ook erkend wordt door de meeste geïnterviewde betrokkenen.

- Ruim 90% van de voucherbezitters die hun voucher verzilverd hebben, is van mening dat de bijdrage van de kennisinstelling (in potentie) waardevol is. Slechts een beperkt deel van de bezitters uit 2006 en 2005 is van mening dat de bijdrage van de kennisinstelling niet of nauwelijks tot toegevoegde waarde heeft geleid (5% resp. 10%). Daarentegen geven zij vaker aan dat de kennis in potentie waarde vol is, maar dat kennis nog niet is gebruikt voor concrete product/dienst- of procesinnovaties. Dit is niet verwonderlijk: de 2006 ronde heeft nog maar net het innovatietraject achter rug of is zelfs nog bezig. Enig incubatie-effect is te verwachten. In vergelijking met de referentiegroep is vooral opvallend dat binnen die groep een significant groter aandeel van de opdrachtverstreckende bedrijven de bijdrage van kennisinstellingen als waardevol percipieert. Dit kan veroorzaakt worden doordat de referentiegroep andersoortige opdrachten verstrekt (eerder verstrekt en afgerond, omvangrijker) die bovendien uit eigen beweging zijn uitbesteed. Het



resultaat van deze opdracht kan al geïmplementeerd/verwerkt zijn (incubatie-effect). Analyses van SenterNovem maken bovendien het volgende duidelijk:

- Grote vouchers worden in 54% van de gevallen besteed aan een productinnovatie, terwijl de nadruk bij kleine vouchers meer ligt op diensteninnovatie. Het aandeel projecten waarbij zowel naar proces- als product/dienstinnovatie wordt gekeken, neemt tussen 2005 en 2006 af. Het is mogelijk dat een groot deel van de voucherprojecten meer types innovaties omvat, maar de focus ligt op het (door)ontwikkelen of testen van een product of dienst. De activiteiten die kennisinstellingen ontplooiën om kennisvragen te beantwoorden bestaan meestal uit (voor)onderzoek. Testen en experimenteren komen meer voor bij instituten en universiteiten, terwijl hogescholen meer marktanalyses uitvoeren: ruim 10% van alle kennisvragen.
- In tegenstelling tot de 2005 pilotronde, zien we in 2006 een duidelijke piek bij bestuurlijke wetenschap (niet alleen bestuurswetenschappen/bestuurkunde, maar ook economische en bedrijfskundige disciplines). Kennisvragen gericht op bestuurlijke wetenschap, waar onder andere marketing, personeelsmanagement, en supply chain management onder vallen, komen twee keer zo veel voor bij kleine voucherprojecten. In de technische domeinen daarentegen domineren grote voucherbezitters het veld.
- Afgaand op de fase van de innovatie blijkt dat kleine vouchers meer dan grote vouchers te worden ingezet voor literatuuronderzoek en een voorstudie (27% versus 17%). Dit is niet verwonderlijk, aangezien de kleine voucher (ofwel een snuffelvoucher) een geringe omvang heeft. Een verkennend onderzoek past hier eerder bij. De verschillen in fundamenteel onderzoek zijn minimaal. Grote vouchers worden echter wel meer gebruikt voor het daadwerkelijke ontwerp van producten, diensten, processen, simulaties prototypes en testing. De kleine voucher wordt daarnaast vaker ingezet voor marktanalyses in vergelijking met de grote voucher (6% resp. 2%).
- Opvallend is het verschil in waardering voor de bruikbaarheid van het door de kennisinstelling uitgevoerde (voucher) onderzoek dat optreedt tussen verzilveraars met en zonder R&D: verzilveraars die geen eigen inspanning (kunnen) leveren, waarderen de bijdrage van kennisinstellingen met gemiddeld een 6,7. Incidentele R&D bedrijven weten met een gemiddeld cijfer van 7,1 de bijdrage van kennisinstellingen beter te waarderen. Ten slotte beoordelen verzilveraars met structurele R&D de bijdrage van kennisinstellingen met gemiddeld een 7,4. Bijna alle voucherbezitters zouden de voucher aanraden aan andere bedrijven.
- De voucher heeft beperkt effect op de omvang van de opdrachten die MKB'ers aan kennisinstellingen verstrekken. Een meerderheid van de bedrijven die zonder voucher toch een opdracht zou verstrekken aan een kennisinstelling meldt dat de omvang van deze opdracht dan ongeveer overeen zou komen met de omvang van de opdracht die nu met een voucher is verstrekt. Een minderheid van deze verzilveraars meldt dat de opdracht kleiner zou zijn.

### 6.2.3 Effect op samenwerking MKB – kennisinstellingen (hoofdvraag 3)

Een belangrijke veronderstelling die aan de innovatievoucher ten grondslag ligt, is dat zij meehelpt om de kloof tussen het MKB en kennisinstellingen te verkleinen. De voucher moedigt aan de hand van betaalde opdrachten samenwerking tussen beide partijen aan en helpt daarmee de kloof te verkleinen. Vanuit dit oogpunt is de innovatievoucher onderdeel van een langer lopend innovatie- en kennisbeleid. De hoofdvraag die achter de veronderstelling schuilt, is in hoeverre de opdrachtverstrekking als gevolg van de voucher geleid heeft tot meer permanente contacten tussen bedrijf en kennisinstellingen; ofwel een duurzame verkleining van de kloof.

#### *Kloof tussen kennisinstellingen en het MKB*

- Zowel kennisinstellingen als het MKB erkennen in interviews dat er sprake is van een kloof, maar deze kloof geldt niet voor elke MKB'er of kennisinstelling in gelijke mate. Voor zover er een kloof bestaat, wordt deze vooral veroorzaakt door een culturele en mentale afstand tussen kennisinstellingen en het MKB. Praktisch gesproken bestaan er wederzijds uiteenlopende verwachtingen over vorm, snelheid en kostprijs van opdrachtenonderzoek. Kennisinstellingen – in het bijzonder universiteiten - richten zich bovendien meer op grote bedrijven en onderzoeksprogramma's. De afstand tussen MKB en hogescholen is kleiner, terwijl ROC's onvoldoende uitgerust zijn om kennisvragen uit het MKB af te handelen. MKB loketten aan kennisinstellingen verkleinen de afstand. Overigens ervaren beide partijen zoals blijkt uit interviews dat de voucher de kloof tussen hen verkleint. Dat geldt in mindere mate voor het (vooroplopend) MKB dat al contacten onderhoudt met kennisinstellingen. Verder lijkt de innovatievoucher bestaande informele contacten te formaliseren.

#### *Deelname en vindbaarheid van kennisinstellingen*

- Er doen honderden kennisinstellingen mee aan de voucherregeling, maar dat betekent niet dat de voucher ook bij honderden instellingen wordt ingewisseld. Het beeld voor de grote voucher wijkt weinig af van eerdere jaren. De meeste vouchers worden bij instituten en hogescholen ingeleverd. Ten aanzien van de kleine voucher kan worden vastgesteld dat deze vooral ingeleverd wordt bij hogescholen. Vooral niet-technische universiteiten en instituten ontvangen minder kleine vouchers. Het MBO ontvangt relatief meer, maar nog steeds erg weinig in absolute zin, kleine vouchers ten opzichte van grote vouchers. In de categorie (niet-universitaire) kennisinstituten blijkt ongeveer 90% van de vouchers bij TNO terecht te komen.
- Verzilveraars zijn van mening dat het relatief eenvoudig is om een kennisinstelling te vinden die hen kan helpen met een kennisvraag. Kennelijk trekt de regeling een groep bedrijven aan die grotendeels al weet waar de kennisvraag neer te leggen; en daartoe ook het initiatief neemt (meer nog dan kennisinstellingen zelf). Bedrijven die het is gelukt om contact te leggen met een kennisinstelling (verzilveraars of bedrijven uit de referentiegroep die aan contractonderzoek doen) hebben, logischerwijs, geen extra ondersteuning nodig bij het vinden van kennisinstellingen. Niet-verzilveraars daarentegen, hebben vaak nog niet kunnen ervaren of zij behoefte hebben aan een dergelijke ondersteuning omdat zij simpelweg nog niet met

de voucher aan de slag zijn gegaan. Voor hen geldt ook dat het niet kunnen vinden van een kennisinstelling heeft geleid tot vertraging of zelfs niet verzilvering.

- In de meeste gevallen (62%) komt de verzilveraar op eigen kracht of via een eigen netwerk terecht bij de juiste kennisinstelling; hoewel dat iets minder vaak geldt voor bezitters van kleine vouchers (52%). Een duidelijk verschil komt aan het licht als gekeken wordt naar de innovatieprofielen: koplopers vinden zelf hun weg, terwijl achterblijvers op allerlei andere manieren aan de contacten komen. Innovatoren zonder eigen R&D maken relatief veel gebruik van de intermediaire kracht van Syntens en SenterNovem. Dit innovatietype (uitgaande van de vragenlijst onder voucherbezitters) maakt in 28% van de gevallen gebruik van SenterNovem en Syntens als intermediaire partijen. Voor de andere innovatieprofielen ligt dat percentage significant lager (gemiddelde van de andere profielen samen is 11%).

### *Kennisvraag*

- Het formuleren van een kennisvraag (vraagarticulatie) is volgens voucherbezitters die in de interviewronde gesproken zijn doorgaans geen probleem voor het MKB, hoewel bedrijven die voor het eerst samenwerken met kennisinstellingen daar iets meer moeite voor moeten doen. Aanvullend zijn geïnterviewde kennisinstellingen van mening dat vraagarticulatie soms wel een probleem is. Het vooraf niet te hoeven uitwerken van de kennisvraag om voor een voucher in aanmerking te komen wordt als zeer laagdrempelig en dus als een kracht van de regeling gezien. Anderzijds kan het feit dat er voldoende vouchers beschikbaar zijn (2006) ertoe leiden dat bedrijven pas een voucher aanvragen op het moment dat zij daadwerkelijk een kennisvraag hebben. Een goede vraagarticulatie is overigens geen garantie voor een vlot verloop van het voucherproject, zo blijkt uit eerder onderzoek van SenterNovem. Er wordt vooraf nagedacht over de kennisvraag. Van alle ondervraagden met een kleine innovatievoucher zegt 48% vooraf een duidelijke kennisvraag te hebben en 45% heeft een globaal idee. Bij de grote voucher is dat respectievelijk 64% en 32%. Kleine voucherontvangers besteden doorgaans minder tijd (ongeveer 10 uur) aan de articulatie van hun vraag, vergeleken met grote voucherontvangers (ongeveer 45 uur). Kennisinstellingen – over de gehele linie goed gemotiveerd om de kennisvraag te beantwoorden - spelen vervolgens een duidelijke rol bij het verscherpen van de vraag en het vinden van een match met de expertise van onderzoekers.
- Bij vergelijking van beide cohorten is over 2006 significant vaker sprake van een niet of slechts marginaal geformuleerde kennisvraag door verzilveraars. Dit kan samenhangen met de introductie van de kleine voucher en het gelijktijdig toemen van het totaal aantal beschikbare vouchers waardoor bedrijven wellicht het gevoel hebben gekregen dat een geëxpliciteerde kennisvraag minder gevraagd kon worden c.q. noodzakelijk was om de voucher te kunnen bemachtigen. Verder hebben achterblijvers en meer nog innovatoren zonder eigen R&D significant vaker geen of slechts een marginaal geëxpliciteerde kennisvraag. Opmerkelijk is dat incidentelen juist significant vaker (77%) naar hun eigen idee een duidelijke kennisvraag hebben. Dit zijn bedrijven die zich waarschijnlijk eerder bewust zijn van hun kennisvragen, maar niet in de comfortabele positie verkeren dat zij daar op een meer permanente basis zelf (zoals de koplopers) aandacht aan kunnen besteden.

### *Knelpunten tijdens de uitvoering*

- Tweederde van de voucherbezitters (verzilveraars) ervaart geen knelpunten tijdens de uitvoering van een voucherproject. Voor zover er knelpunten bestaan, hebben deze betrekking op de doorlooptijd, organisatie, communicatie en – blijkens de gesprekken - uurtarieven. Bedrijven met eigen R&D geven vaker aan knelpunten te ervaren. Dit kan er op duiden dat juist de meer ervaren bedrijven, in termen van eigen en uitbesteedde R&D activiteiten, zich kritischer (durven) uitlaten over kennisinstellingen en de voucher, daar waar vooral achterblijvers veel minder een referentiekader hebben. Verzilveraars die innovatiever zijn en/of zelf aan R&D doen, hebben wellicht meer uitgekristalliseerde verwachtingen over de samenwerking met kennisinstellingen of zijn wat veeleisender op dit punt. Kennisinstellingen wijzen er op dat de kwaliteit van het voucherproject en dus ook van de uiteindelijke wisselwerking gediend is met een goede intake van de MKB'er waarbij wederzijdse verwachtingen goed worden uitgesproken en afgestemd.
- In de gesprekken met kennisinstellingen zijn meer knelpunten genoemd. Meest genoemd zijn de gebrekkige vraagarticulatie aan de kant van de bedrijven en het soms onrealistische verwachtingenniveau aan de kant van de ondernemer wat een kennisinstelling redelijkerwijs kan doen voor het relatief bescheiden bedrag van een grote en zeker een kleine voucher. In een aantal gevallen is geconstateerd dat een categorie bedrijven opportunistisch gedrag vertoont en een voucher aanvraagt zonder een begin van een kennisvraag te hebben en te weten waar ze de voucher kan besteden.

### *Wisselwerking na de voucheropdracht*

- De ervaringen die bedrijven met kennisinstellingen hebben opgedaan bij de vouchertrajecten maakt dat (voor de cohorten 2005 en 2006 samen) 50% van de bedrijven aangeeft nu beter te weten wat de kennisinstellingen hen te bieden heeft. De vouchergebruikers uit 2005 zijn daar significant meer zeker van dan vouchergebruikers uit 2006. Hetzelfde beeld komt naar voren uit de antwoorden op de vraag in hoeverre de voucher ertoe heeft geleid dat het bedrijf beter weet hoe met een kennisinstelling samengewerkt kan worden. Ook hier zien we dat de groep weet niet/geen mening voor het cohort 2006 (24% kleine voucher en 25% grote voucher) significant groter is dan voor het 2005 vouchercohort (7%). Dit illustreert dat een aantal bedrijven nog zo midden in het proces van het feitelijk benutten van de voucher zit, dat het voor hen moeilijker is de effecten op de iets langere termijn in te schatten.
- Er zijn weinig aanwijzingen dat de innovatievoucher een persistent effect heeft op de intensiteit waarmee bedrijven opdrachten verlenen aan kennisinstellingen. Voor zover er persistentie optreedt, is dat vooral aan de orde binnen de regeling zelf, omdat een deel van de bedrijven blijkens rapportages van SenterNovem elk jaar opnieuw een voucher aanvraagt/ontvangt. Daarmee lijkt de drempel elke keer eenmalig verlaagd te worden, maar blijft deze verlaging afhankelijk van de voucher. Bovendien zorgt het terugkeren van dezelfde bedrijven dat de aanwas van nieuwe bedrijven vanaf de onderkant in de toekomst mogelijk kleiner is dan deze

zou kunnen zijn. Zolang het aanbod van vouchers de vraag naar vouchers overtreft, lijkt dit probleem zich echter nog niet voor te doen.

- De meeste bedrijven die hun voucher hebben verzilverd, geven aan dat de voucher weinig invloed heeft op het aantal toekomstige opdrachten aan kennisinstellingen. Bedrijven uit cohort 2006 zijn wel significant meer geneigd om nieuwe opdrachten te verstrekken aan kennisinstellingen dan bedrijven uit cohort 2005.
- Bekijken we persistentie echter breder – dus niet alleen het verstrekken van nieuwe opdrachten, maar als onderdeel van samenwerking tussen MKB en kennisinstellingen – dan blijken de resultaten positiever uit te vallen: ruim 60% van de bedrijven die de voucher verzilverd heeft, verwacht dan in de toekomst meer samen te werken met kennisinstelling (en dat dankzij de voucher), vooral bedrijven met incidentele R&D en bedrijven die net een voucheropdracht hebben verstrekt. Voucherbezitters (cohort 2005) verwachten significant minder vaak ( $p < 0,05$ ) dat de voucher leidt tot meer samenwerking met kennisinstellingen in de toekomst dan bezitters van een grote voucher of een kleine voucher uit 2006. De kans dat er in de toekomst meer samenwerking komt tussen MKB en kennisinstellingen is als gevolg van de voucher groter dan de kans dat er dankzij de voucher nieuwe opdrachten – een specifieke vorm van samenwerking - worden verstrekt door het MKB. Daar staat echter tegenover dat bedrijven die al veel of weinig samenwerken met kennisinstellingen (koplopers en achterblijvers) deze samenwerking dankzij de voucher niet (verder) lijken op te voeren.

#### *6.2.4 Vervolgtraject van de innovatievoucher voor de MKB'er (hoofdvraag 4)*

De laatste hoofdvraag heeft betrekking op hoe de MKB'er zijn innovatietraject vervolgt nadat het voucherproject is afgerond (deze vraag is dus voorgelegd aan verzilveraars). De gedachte hierachter is dat de MKB'er na afloop van zijn voucheropdracht zelfstandig in staat moet zijn om R&D uit te besteden aan een kennisinstelling (of een andere partij) en zo tot innovaties te komen. Daarbij kan hij uit verschillende opties kiezen. Van het opnieuw aanvragen van een grote voucher tot het uitvoeren van R&D in eigen beheer.

- Nieuwe opdrachten worden vooral door koplopers verstrekt (zowel in 2005 als in 2006), terwijl achterblijvers in grote getale geen nieuwe opdrachten verstrekken (tot 95% uit cohort 2005). Hiermee lijkt de voucher vooral opdrachtrelaties die toch al bestaan tussen het (koplopend) MKB en kennisinstellingen te versterken. Het ontbreken van een nieuwe kennisvraag is de belangrijkste reden voor verzilveraars om geen nieuwe opdracht uit te zetten. Voor zover er wel nieuwe, "voucherloze" opdrachten door ondernemers worden verstrekt, gaat het in 43% van de gevallen om vervolgoopdrachten op het voucherproject. Het beeld bij de referentiegroep wijkt weinig af en komt nog het meest overeen met voucherbezitters uit 2005. Ook hier zegt (een iets grotere) meerderheid dat het aantal toekomstige opdrachten gelijk zal blijven. De groep die verwacht meer opdrachten te verstrekken is kleiner, vooral ten opzichte van de voucherbezitters uit 2006.
- Over het vervolg van een voucherproject kan het volgende worden gezegd. Ten eerste blijkt dat voucherprojecten op allerlei manieren worden voortgezet (nieuw onderzoek, nieuwe voucher, uitbreiding partners). Ten tweede gaan kennisinstellingen steeds vaker over tot systematische nazorg: vooral instellingen die contacten met het MKB regelen via loketten. Steeds meer instellingen nemen een tijd na afloop van het voucherproject contact op met het bedrijf om te vragen naar

het vervolg (van 55% onder bezitters van grote vouchers in 2005 tot 74% in 2006).

### 6.3 Overige conclusies

In deze paragraaf staan we stil bij conclusies voor een aantal andere relevante aspecten van de innovatievoucher regeling.

#### 6.3.1 *Profiel van voucherbezitters*

- Het aandeel kleine bedrijven in termen van aantal medewerkers, de zelfstandige zonder personeel (ZZP-er) of MKB met één werknemer, is relatief groot in de voucherpopulatie (24% tot 34% over de voucherrondes). Kleine bedrijven maken overigens meer gebruik, relatief gezien, van de kleine voucher dan van de grote innovatievoucher. Zo is het gemiddeld aantal werknemers van kleine voucherbezitters 12,7 (2006 ronde), bij grote voucherbezitters is dat 19,4 (2006 ronde). Uit landelijke cijfers blijkt dat grotere MKB ondernemingen juist oververtegenwoordigd zijn in de regeling. Het 2006 beeld kunnen we iets nuanceren aan de hand van de tweedeling kleine/grote innovatievoucher: ondervertegenwoordiging van kleine ondernemers is minder aan de orde bij kleine innovatievouchers. Kijkend naar de jaaronzetten treedt dezelfde verdeling op: relatief veel bedrijven met een omzet van minder dan 50.000 euro, waarbij dat aandeel groter is voor bedrijven met een kleine voucher op zak.
- De dienstverlenende sector (vooral “overige zakelijke dienstverlening”) maakt veel gebruik van de regeling. Allereerst door de totale omvang van deze sector. Zo maakt bijvoorbeeld overige zakelijke dienstverlening 15,8% van alle MKB uit in 2006 (CBS, 2007). Ten tweede speelt mogelijk het beperkte aanbod van innovatieinstrumenten een rol waar de overige zakelijke dienstverlening in het MKB verder gebruik van kan maken. Andere R&D- en innovatiestimulerende regelingen, bijvoorbeeld de WBSO, benadrukken technische innovatie, waar dienstverlenende bedrijven in mindere mate op gericht zijn. Ten slotte bestaat het gros van de bedrijven binnen overige zakelijke dienstverlening uit ingenieurs- en/of adviesbureaus. Deze partijen zijn in essentie bezig met adviseren over en het deels ontwerpen van innovatieve producten, diensten of het verbeteren van processen bij klanten, doorgaans andere bedrijven (ook MKB).
- 53% van de innovatiebezitters uit 2006 heeft geen WBSO aanvraag ingediend. Daarnaast heeft 67% nooit van een andere regeling van SenterNovem (buiten de WBSO) gebruik gemaakt. 44% van de voucheraanvragers is absoluut nieuw voor SenterNovem als uitvoerende organisatie. Anders gesteld: de voucher wordt niet alleen bemachtigd door bedrijven die bekend zijn met dit soort innovatie-instrumentarium.

#### 6.3.2 *Innovatieprofiel voucherbezitters en referentiegroep*

- Bij het aanvragen van een innovatievoucher komt de overheid niks te weten over de mate waarin een MKB'er al aan R&D en innovatie doet. We hebben daarom alleen achteraf kunnen vaststellen hoe innovatief de voucherpopulatie (verzilveraars en niet-verzilveraars) en de referentiegroep zijn (zie hieronder). Het eerste getal tussen haakjes betreft de experimentele groep, het tweede getal de referentiegroep:

- *koplopers*: MKB dat structureel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar (sinds 1 januari 2005) nieuwe output genereert (36,9 resp. 16,8%);
  - *incidentelen*: MKB dat incidenteel aan R&D doet en daaruit in de afgelopen 2,5 jaar nieuwe output genereert (31,9 resp. 28,6%);
  - *innovatoren zonder R&D*: MKB dat geen eigen R&D uitvoert, maar in de afgelopen 2,5 jaar wel nieuwe output uit nieuwe producten genereert (5,8 resp. 9,7%);
  - *geblokkeerde volgers*: MKB dat structureel of incidenteel aan R&D doet, maar daar in de afgelopen 2,5 jaar geen nieuwe output uit genereert (15,8 resp. 13,5%);
  - *achterblijvers*: MKB dat niet aan R&D doet en daar in de afgelopen 2,5 jaar ook geen nieuwe output uit genereert (9,7 resp. 31,4%).
- Voucherbezitters zijn op basis van bovenstaande gegevens doorgaans meer innovatieve ondernemingen dan niet-bezitters: de experimentele groep omvat aanzienlijk meer koplopers en minder achterblijvers. Een onderzoek naar effecten van de voucher op basis van een vergelijking tussen de experimentele en de referentiegroep is dus – ondanks een match op de variabelen branche en grootteklasse – niet zonder meer mogelijk. Alleen al op de dimensie innovatieprofiel zijn beide groepen te verschillend om conclusies over causale verbanden te trekken.
  - Het merendeel van de referentiegroep (86%) heeft geen ervaring met het verstrekken van betaalde opdrachten aan (semi-)publieke kennisinstellingen. Een aanzienlijk deel van deze subgroep (36%) geeft aan geen kennisvraag voorhanden te hebben. Ruim 20% geeft aan weliswaar een kennisvraag te hebben maar deze met eigen onderzoek te beantwoorden (17%) of deze te laten beantwoorden door een private partij (3%). Nog eens ruim 9% noemt 'geen tijd/andere prioriteiten' als reden voor het niet uitbesteden van onderzoek. Het resterende deel van de respondenten geeft andere, deels niet gespecificeerde redenen, aan om niet tot het verstrekken van een betaalde opdracht aan een kennisinstelling over te gaan of weet het niet. Dit geeft eens te meer aan dat voor veel bedrijven de vraag wel of niet een opdrachtrelatie met een publieke kennisinstelling aan te gaan (nog) niet opportuun is, de voucherregeling daardoor selectief is en in meerdere mate bedrijven aantrekt met een aanwezige kennisvraag en innovatief karakter.

### 6.3.3 Bekendheid en redenen om een voucher (niet) aan te vragen

Aan bedrijven die een voucher bezitten is gevraagd waarom men een voucher heeft aangevraagd en aan bedrijven die geen voucher bezitten is gevraagd waarom men geen voucher heeft aangevraagd. Bovendien is gevraagd naar de bekendheid van de voucher.

- SenterNovem is een belangrijke bron voor de bekendheid van de voucher onder MKB'ers. Bekendheid via Syntens en de media is tussen 2005 en 2006 toegenomen. Een analyse van media-aanbod, waarbij gekeken is naar het aantal krantenartikelen met de term 'innovatievoucher' laat zien dat er inderdaad in toenemende mate aandacht voor de regeling is. Verder attenderen subsidieadviseurs en organisatieadviseurs bedrijven op het bestaan van de voucherregeling. Ook spelen persoonlijke netwerken een rol, zowel zakelijke als persoonlijke. Enkele

ondernemers noemen de rol van hun vorige werkgever, het eerdere gebruik van een voucher en de rol van de Kamer van Koophandel.

- Bedrijven vragen hoofdzakelijk een innovatievoucher aan omdat ze een concreet probleem hebben of willen samenwerken met kennisinstellingen. De voucher wordt ook gebruikt als middel voor cofinanciering: onderzoeksprojecten in samenwerking met kennisinstellingen die al gepland zijn, worden mede gefinancierd met een innovatievoucher. Bovendien wordt ook gemeld dat een voucher het financieel aantrekkelijk maakt om de stap richting contractonderzoek te zetten. In deze gevallen gaat het zodoende om MKB'ers die nog geen onderzoeksplan hebben klaarliggen, maar waarvoor de financiële drempel aanzienlijk wordt verlaagd. Een aantal respondenten geeft aan dat de innovatievoucher wordt gebruikt om het innovatievermogen van de onderneming een impuls te geven of dat er juist voortdurend gedaan wordt aan innoveren waarbij de innovatievoucher één van de pogingen is. Vaak is de reden ook het ontbreken van eigen middelen, los van financiële middelen: denk bijvoorbeeld aan personele capaciteit of tijdgebrek .
- Van de referentiegroep is 35% op de hoogte van het bestaan van de voucher. Van deze groep heeft overigens bijna 32% in één van de rondes een voucher aangevraagd, waarvan het grootste deel in ronde 2007 (40%). 68% van de bedrijven die de voucher kent, heeft dus nooit een voucher aangevraagd. Ongeveer 31% van deze groep heeft wel overwogen een voucher aan te vragen, maar dat uiteindelijk niet gedaan. De belangrijkste redenen waarom men geen voucher heeft aangevraagd, zijn: het gebrek aan tijd, belangstelling of een kennisvraag (resp. 13, 19 en 10%).

#### *6.3.4 Redenen om een voucher niet te gebruiken*

Ondanks het feit dat zesduizend bedrijven in 2006 een voucher hebben ontvangen, betekent dat niet dat deze vouchers ook daadwerkelijk worden verzilverd. Uit de laatste peildatum (31 december 2007) blijkt dat er resp. 59 en 54% van de grote en kleine vouchers is gedeclareerd door kennisinstellingen. Verwacht mag worden dat er nog een groot aantal vouchers "in de pijplijn" zit, bijvoorbeeld omdat kennisinstellingen vouchers van afgeronde projecten nog niet hebben gedeclareerd. Dit aandeel kan nog groeien, omdat er na 1 januari 2008 alsnog declaraties kunnen binnenkomen. Overigens kan het niet verzilveren verschillende oorzaken hebben van tijdgebrek of voortschrijdend inzicht bij de voucherbezitter tot het niet of laat kunnen vinden van een geschikte kennisinstelling. EZ houdt (in beperkte mate) rekening met het feit dat niet alle vouchers zullen worden verzilverd door het jaarlijkse subsidieplafond hoger vast te stellen (meer verplichtingen aan te gaan) dat de kasdekking toelaat. Dit noemt men 'bruteren'. Een deel van de voucherbezitters zal de voucher uiteindelijk niet gebruiken. Daar zijn verschillende redenen voor aan te wijzen.

- De meeste voucherbezitters die hun voucher (onderzoek SenterNovem in juni 2007) nog niet hebben verzilverd, verklaren het lastig te vinden om een geschikte kennisinstelling te vinden. Daarnaast antwoorden MKB'ers die in de onderhandelingsfase met een kennisinstelling verkeren dat het contact moeizaam verloopt; ondernemers met vertraging die nog bezig zijn met de uitvoering geven aan dat het onderzoek moeizaam verloopt. Overigens heeft ruim driekwart van de niet-verzilveraars wel de intentie de voucher alsnog te verzilveren.
- Sommige voucherbezitters zien helemaal af van gebruik (onderzoek SenterNovem in juni 2007). In 45% van de gevallen zegt de voucherbezitter geen tijd te hebben



om daadwerkelijk over te gaan tot opdrachtverlening. Mogelijk is de tijd die nodig is voor vraagarticulatie, het vinden van de juiste kennisinstelling en het onderhouden van contacten onderschat. Ook heeft een deel van de bezitters bij nader inzien geen echte kennisvraag voorhanden (15%). Enkele ondernemers (7%) wilden met de voucher kennis inkopen die niet binnen de voucherregeling valt, bijvoorbeeld de aanschaf van software of deelname aan een cursus. In 10% van de gevallen gaat het om ontwikkelingen als ziekte van de ondernemer, faillissementen of overnames.

### *6.3.5 Bijdrage voucher aan kennis en prestaties van het MKB*

De voucher stimuleert opdrachtonderzoek van het MKB aan kennisinstellingen, maar de voucher kan op meer aspecten ingrijpen, bijvoorbeeld op de kennis over het belang van onderzoek en ontwikkeling en bedrijfseconomische prestaties.

- Voucherbezitters (in het bijzonder verzilveraars) zijn het vaker (helemaal) oneens met de stelling dat de voucher bijdraagt aan kennis over eigen innovatiemogelijkheden. Daarbinnen zijn koplopers gemiddeld genomen het vaker (helemaal) oneens met deze stelling, terwijl de groep innovatoren zonder eigen R&D het vaker (helemaal) eens is met deze stelling. De referentiegroep is het vaker (helemaal) eens zijn met deze stelling. Wanneer gecorrigeerd wordt voor de categorie “weet niet” is dit verschil zelfs significant ( $p < 0,05$ ). Overigens geldt voor deze en de drie stellingen die hierna aan de orde komen dat niet-verzilveraars hier veel vaker geen antwoord geven.
- De bijdrage van de voucher aan het beter plannen van innovatietrajecten treedt sterker op voor cohort 2005 dan voor cohort 2006. Koplopers en bedrijven met R&D ervaring zijn deze mening minder toegedaan, terwijl incidentelen en innovatoren zonder eigen R&D het relatief vaker eens zijn met deze stelling.
- Achterblijvers geven aan dat de voucher het doen van eigen onderzoek en ontwikkeling niet vergroot (dit kan duiden op een eenmalig karakter van de vouchers voor deze groep, maar het kan ook betekenen dat R&D uitbesteding goed bevalt en men daar dus meer voor kiest). Innovatoren zonder eigen R&D zijn het relatief vaker eens met deze stelling. De opvattingen van de referentiegroep wijken – na correctie voor de categorie “weet niet” nauwelijks af van de groep voucherbezitters.
- Bedrijven die incidenteel aan R&D doen en daar ook omzet mee behalen, zijn het meest positief aan de bijdrage van de voucher aan bedrijfseconomische prestaties. Wellicht heeft dat te maken met het feit dat zij de bijdrage van een voucherproject als R&D-project meer geïsoleerd kunnen beschouwen, terwijl de bijdrage in het bedrijf met meer R&D minder makkelijk te onderscheiden is van ander R&D. Bezitters van grote vouchers uit 2005 zijn het significant vaker (helemaal) oneens met de stelling dat de voucher bijdraagt aan bedrijfseconomische prestaties, terwijl cohort 2006 het significant vaker (helemaal) eens is met deze stelling.
- De beperkte bijdrage van vouchers heeft enerzijds te maken met het feit dat de meeste voucherbezitters al bedrijven zijn die aan R&D en innovatie doen. Anderzijds is de voucher slechts een bescheiden prikkel waarvan geen grote nieuwe innovatieve producten verwacht kunnen worden. Alleen wat betreft het plannen van innovaties lijkt zich wel een stevigere bijdrage voor te doen

### 6.3.6 Rol kennisinstellingen, intermediaire organisaties en andere instrumenten

- Steeds meer kennisinstellingen professionaliseren de afhandeling van voucheraanvragen door aanpassing van de organisatie, bijvoorbeeld door het instellen of uitbreiden van MKB-loketten of het uitbreiden van het aantal onderzoekers en adviseurs. De loketten richten zich vooral op het stroomlijnen van de voucherprojecten (intake, doorverwijzing, capaciteit vinden, administratieve ondersteuning, management van verwachtingen, acquisitie etc.). De voucher biedt kennisinstellingen de mogelijkheid meer omzet uit opdrachtenonderzoek te halen. Dit mondt uit in het aannemen van meer onderzoekers en adviseurs die op hun beurt weer actiever worden om voucherprojecten te verwerven.
- De communicatie en samenwerking van kennisinstellingen met SenterNovem in het kader van de innovatievoucher verloopt steeds beter, maar er waren in het afgelopen jaar wel enkele zorgpunten, zoals de communicatie over de verlenging van de looptijd van de voucher 2006, de belronde onder niet-verzilveraars, de aanpassing van formulieren en de administratieve last voor kennisinstellingen die voortvloeit uit de bepalingen van de regeling. De communicatie met voucherbezitters verloopt in het begin en het einde van een project vooral via MKB-loketten. Tijdens de uitvoering is de communicatie direct tussen ondernemer en onderzoeker.
- Gezien het feit dat de kennisinstellingen door voucherbezitters slechts beperkt als bron worden genoemd voor bekendheid met de voucher kan er op wijzen dat het vraaggestuurde karakter van het voucherinstrument dominant is en dat aanbodsturing slechts beperkt voorkomt of niet als zodanig door de innovatievoucher aanvragers wordt gepercipieerd. De kennisinstellingen die een centraal loket of centrale verwijzfunctie hebben ingericht, lijken eerder te kiezen voor een meer proactieve benadering dan kennisinstellingen die er vaak ook heel bewust voor kiezen om juist het rechtstreekse contact tussen bedrijf en onderzoekers zo laag mogelijk in de organisatie te beleggen en de voucher te zien als een instrument dat bedrijven en onderzoeker in samenspraak kunnen inzetten. Een proactief gebruik van het voucherinstrument is op zichzelf geen probleem, zolang het vraaggestuurd karakter van het instrument behouden blijft.
- In vergelijking met andere innovatie-instrumenten wordt de innovatievoucher door het veld beschouwd als een laagdrempelig instapinstrument (eenvoudig formulier, geen noodzaak een compleet projectplan uit te schrijven) dat bovendien uniek is in zijn soort. Deze laagdrempeligheid bevordert dat er een nieuwe aanwas van ondernemingen komt die voorheen geen gebruik maakte van innovatie-instrumenten.

### 6.3.7 Vormgeving en tussentijdse aanpassingen van de regeling

De vormgeving van de voucherregeling is tussen 2005 en 2006 op een aantal punten aangepast. Deze aanpassingen leiden tot de volgende bevindingen:

- De *uitbreiding van het aantal vouchers* naar 6.000 in 2006 (en 2007) wordt in de breedte blijkens de interviews positief gewaardeerd. Belangrijke effecten van deze uitbreiding zijn het verdwijnen van de loterij en het bereik van een groep ondernemers die voorheen geen gebruik maakte van innovatieregelingen.
- Veel kennisinstellingen stellen de *kleine voucher* ter discussie. Zij vinden de snuffelvoucher te beperkt en pleiten voor afschaffing of voor een uitbreiding van de mogelijkheden, bijvoorbeeld om studenten in te zetten. De bezitters van kleine vouchers zijn positiever over deze voucher, want zij zijn tevreden over de bijdrage

van de kennisinstelling. Geredeneerd vanuit één van de doelstellingen van de voucher, namelijk kennismaken met kennisinstellingen, voldoet de kleine voucher dus wel. Om deze kennismaking handen en voeten te geven, is het bedrag echter te klein. Dat kan echter worden opgevangen door de *grote voucher*. De omvang van deze voucher wordt als voldoende ervaren; zowel door bezitters als door kennisinstellingen en beleidsmakers. Hoewel enkele bedrijven en kennisinstellingen melden dat het bedrag verhoogd mag worden, omdat de kloof met andere regelingen te groot is.

- De *eigen bijdrage* van minimaal 2.500 euro bij de grote voucher wordt door bezitters van deze voucher, maar ook door bezitters van de kleine voucher (een doelgroep van de grote voucher) als redelijk ervaren. Hier kan een conjunctureel effect spelen. Overigens neemt het aandeel éénpitters in de voucherpopulatie niet af door invoering van deze eigen bijdrage. Een mogelijk gevolg is dat de betrokkenheid van bedrijven bij het voucherproject verbetert. Minder gewenst is dat de eigen bijdrage creatief gedrag in de hand werkt, maar dit lijkt zich niet op grote schaal voor te doen.
- De *verlenging van de looptijd* van de vouchers uit 2006 van zes maanden na uitgifte tot uiterlijk 31 december 2007 was noodzakelijk, omdat de verzilvering van vouchers sterk achterbleef bij de verwachtingen. Bedrijven die hun voucherproject hebben afgerond zijn meer tevreden over de looptijd dan bedrijven die nog bezig zijn. Bedrijven met een grote voucher (2006) zijn significant minder tevreden over de looptijd dan bedrijven met een grote voucher uit 2005. Een deel van de vertraging wordt veroorzaakt door ruis in de informatiestroom: kennisinstellingen declareren vouchers vaak later dan het moment waarop een voucherproject is afgesloten. Hier wreekt zich het ontbreken van een uniform en actueel volgsysteem van vouchers. Redenen voor vertraging zijn het niet kunnen vinden van een geschikte kennisinstelling, moeizaam contact met de kennisinstelling en geen overeenstemming kunnen bereiken over de onderzoeksvraag. Overigens heeft ruim driekwart van de niet-verzilveraars wel de intentie de voucher alsnog te verzilveren.
- Ongeveer één op vijf voucherbezitters die hun voucher heeft verzilverd, heeft de voucher gebundeld met andere vouchers. Steeds vaker neemt het bedrijf daar zelf het initiatief toe. Bundeling leidt volgens deze vouchergebruikers tot een groter budget waardoor de kennisvraag wel beantwoord kan worden. Verder zorgt een gemeenschappelijk belang (probleem, project, doel) dat vouchers worden gebundeld. Het gemiddeld aantal vouchers per bundeling is beperkt (2,3).
- De inwisseling van vouchers bij *bedrijven met grote R&D faciliteiten of buitenlandse kennisinstellingen* komt nauwelijks voor (samen iets meer dan 3%).

### 6.3.8 Hoofdconclusie

Volgens ons is de innovatievoucher een nuttig en vooral uniek instrument in zijn soort. De kracht van het instrument is gelegen in de laagdrempeligheid en het brede bereik. Zo wordt het instrument ook veel ingezet voor diensteninnovatie.

De additionaliteit van de grote voucher met tijdseffect bedraagt 79,8% en van de kleine voucher met tijdseffect 81,5%. Een vergelijking tussen de additionaliteit van de vouchers 2006 en de vouchers 2005 is lastig vanwege de grote veranderingen die er in 2006 in de voucheropzet hebben plaats gevonden (invoering eigen bijdrage, introductie grote en kleine voucher, aantallen). De voucher wordt met name gebruikt door de meer innovatieve

MKB'er. Het is met name de minder innovatieve MKB'er die uiteindelijk de aangevraagde voucher niet verzilvert. Per 31 december 2007 is 59% van de grote vouchers en 54% van de kleine vouchers door kennisinstellingen bij SenterNovem gedeclareerd. Het verzilveringspercentage moet in verband gezien worden met de laagdrempeligheid van het instrument. Het eenvoudig kunnen aanvragen van een voucher kan leiden tot het makkelijk laten liggen van de voucher. Ondernemers gaven aan op grond van tijdgebrek of voortschrijdend inzicht te besluiten toch niet te verzilveren. Wel zou er meer mogelijkheid geboden kunnen worden van extra begeleiding bij het in contact komen met een kennisinstelling voor de minder innovatieve MKB'er. Uit de evaluatie blijkt niet dat de ondernemer die een voucher heeft gebruikt ook zonder een voucher tot herhaald opdrachten overgaat; de ondernemer geeft wel aan in contact te willen blijven met de kennisinstelling. De voucher heeft veel kennisinstellingen aangezet tot een meer actieve benadering van het MKB. De voucher levert daarmee een waardevolle bijdrage aan de wisselwerking tussen het MKB en de kennisinstellingen.

## 6.4 Epiloog

Hieronder formuleren wij enkele punten die volgens ons aandacht verdienen wanneer het ministerie zou besluiten om de regeling verder te optimaliseren.

*Over de additionaliteit en het al dan niet tijdelijke karakter van de voucher...*

Het bestaansrecht van de voucherregeling hangt sterk samen met de mate waarin bedrijven dankzij de voucher R&D opdrachten verstrekken aan kennisinstellingen die ze anders niet of later verstrekt zouden hebben. Uit de evaluatie blijkt dat de additionaliteit met tijdseffect relatief hoog blijft. Het lijkt ons echter niet onverstandig om na te gaan hoe de effectiviteit van het instrument verder geoptimaliseerd kan worden. Dit punt agendeert feitelijk het vraagstuk van de gedragsadditionaliteit en de vraag of de voucher in principe een tijdelijke faciliteit is voor een gebruiker of een faciliteit waar langdurig gebruik van kan worden gemaakt.

Gedragsadditionaliteit verwijst naar het streven om daadwerkelijk een permanente gedragsverandering bij gebruikers van een stimuleringsmaatregel te bewerkstelligen. Beoogt de voucherregeling een gedragsverandering bij MKB'ers en kennisinstellingen te realiseren die als het ware opgenomen wordt in het DNA van de MKB'er en kennisinstellingen en die na verloop van tijd ook zonder de ontvangst van telkens een volgende voucher resulteert in samenwerking tussen MKB'ers en kennisinstellingen of moet de gedragsverandering in elke voucherronde "opnieuw ondersteund" worden? Moet er met andere woorden een maximum gesteld worden aan het aantal malen dat een MKB'er gebruik mag maken van de voucherregeling?

Argumenten voor invoering van een maximum zijn dat bedrijven die voor de tweede of derde keer een voucher ontvangen per definitie al een opdracht aan een kennisinstelling hebben verstrekt op basis van een eerder ontvangen voucher (tenzij het bedrijf tot de groep niet-verzilveraars behoort). De latere voucher zal dan dus in ieder geval niet het effect hebben dat bedrijven zonder ervaring met het verstrekken van opdrachten aan kennisinstellingen nu wel opdrachten verstrekken. Verwacht mag worden dat bedrijven na een of enkele keren ervaring te hebben opgedaan met voucherprojecten de meerwaarde van samenwerking met kennisinstellingen kunnen beoordelen en als daar sprake van is daar vervolgens ook zelf in moeten willen investeren. Hier wordt de voucher vooral geïnterpreteerd als een tijdelijke prikkel om een gedragsverandering te bewerkstelligen.

Argument tegen invoering van een dergelijk maximum zou kunnen zijn dat bedrijven die dankzij een voucher vaker opdrachten verstrekken aan een kennisinstelling op een gegeven moment meer resultaten weten te boeken in termen van accumulatie van kennis en innovatie. In deze optiek moeten innovatieve bedrijven die samenwerken met kennisinstellingen beloond worden voor dit gedrag en daar hoeft geen maximum aan gesteld te worden. Volgens deze opvatting hebben innovatieve bedrijven die het gewenste gedrag vertonen recht op een jaarlijkse tegemoetkoming en dus elk jaar recht op een voucher, zeker indien de barrières om te komen tot samenwerking ook een meer structureel karakter hebben. Kortom, een uitspraak is mogelijk over het dilemma of de voucher bedoeld is als tijdelijke ondersteuning of als een permanente faciliteit lijkt wenselijk.

*Over bereik en het al dan niet inperken van de doelgroep...*

Indien het ministerie er waarde aan hecht dat MKB'ers die deelnemen aan de innovatievoucher worden ververst en doorstromen, kan zij kiezen tussen verschillende benaderingen. De huidige doelgroep van de voucher kan worden gehandhaafd. Dat zijn alle bedrijven die voldoen aan de definitie van het MKB en die voldoen aan de randvoorwaarden die de regeling stelt. Om aanwas van nieuwe en andersoortige bedrijven te stimuleren (de regeling trekt nu relatief veel koplopers), staat de vraag open of meer focus gewenst is. De voucher zou zich dan kunnen richten op enkele specifieke doelgroepen binnen het MKB waarvan verwacht mag worden dat zij over voldoende "absorptiecapaciteit" beschikken om de voucher succesvol in te zetten of waarvan verwacht mag worden dat de kans op additionaliteit het hoogste zal zijn. Het gaat hierbij ook om de vraag wat beleidsmakers na willen streven met de voucher: meer *input* additionaliteit (meer opdrachten aan kennisinstellingen) of *output* additionaliteit (meer innovatie).

*Over inwisselbaarheid van vouchers bij kennisinstellingen en al of niet uitbreiden van organisaties waar de voucher ingewisseld kan worden...*

Het succes van de voucherregeling is mede afhankelijk van de mate waarin kennisinstellingen gemotiveerd zijn om deel te nemen en daar bovendien de juiste structuur voor bieden. De voucherbezitter is geholpen wanneer duidelijk is welke kennisinstellingen niet alleen in naam deelnemen, maar tevens echt gemotiveerd zijn om kennisvragen van MKB'ers te beantwoorden. We hebben kunnen constateren dat er kennisinstellingen zijn die geen of nauwelijks vouchers ontvangen. Dat hoeft overigens helemaal niet aan hun motivatie te liggen. Het gaat hier bijvoorbeeld om buitenlandse en private kennisinstellingen en ROC's. Aan de ene kant kan het ministerie overwegen om niet-gemotiveerde kennisinstellingen te schrappen van de deelnemerslijst. Ook kan nagedacht worden over het verwijderen van instellingen waar nauwelijks vouchers worden ingewisseld. Aan de andere kant betekent deze vermindering van instellingen een verarming van het aanbod en, als afgeleide daarvan, van de regeling. Bovendien ontstaat dan het risico dat sommige vakgebieden niet of onvoldoende worden afgedekt en specifieke kennisvragen niet of onvoldoende belegd kunnen worden bij kennisinstellingen. Aansluitend op dit thema geven we in overweging om bij een eventuele herschikking van kennisinstellingen de toegankelijkheid van deelnemende instellingen te vergroten door niet alleen kennisinstellingen te noemen, maar ook aan te geven voor welk vakgebied of type kennisvraag bij welke instellingen aangeklopt kan worden. Aanvullend op het bovenstaande punt is door sommige betrokkenen geopperd om de voucher ook inwisselbaar te maken bij het MKB (commerciële partijen die niet behoren tot de selectie van bedrijven met jaarlijkse R&D kosten van ten minste 60 miljoen euro). Deze mogelijkheid zou het ministerie kunnen inbouwen in de

regeling. Enerzijds is het ontegenzeggelijk zo dat het MKB, denk aan advies- en ingenieursbureaus, in staat is om (ingewikkelde) kennisvragen voor collega-bedrijven te beantwoorden. Anderzijds is het de doelstelling van de regeling echter om het MKB samen te laten werken met publieke kennisinstellingen. Uitbreiding naar MKB tast deze doelstelling aan. Voorts bestaan er al regelingen die samenwerking tussen MKB'ers onderling mogelijk maken, bijvoorbeeld via ACP. Kortom, een reflectie op de toegelaten kennisinstellingen is opportuun.

#### *Over stimulering van contractonderzoek of gevarieerde vormen van wisselwerking...*

Naast opdrachtonderzoek bestaan er vele andere vormen van wisselwerking waar de voucher invloed op kan hebben, bijvoorbeeld personeelsmobiliteit, afstudeeronderzoeken, contractonderwijs en gezamenlijke publicaties en presentaties. Het is bijvoorbeeld goed mogelijk dat een ondernemer nadat hij een voucher heeft gebruikt geen herhaalopdracht plaatst voor onderzoek (persistentie in onderzoekopdrachten) maar wel in contact wil blijven met de kennisinstelling (persistentie in contact). Deze neveneffecten zouden ook onderzocht kunnen worden, maar het nadeel hiervan is echter dat deze vormen van wisselwerking minder concreet en dus minder makkelijk meetbaar zijn in vergelijking met opdrachtonderzoek.

#### *Over vormgeving en uitvoering...*

De evaluatie toont aan dat er weinig gebreken zijn in de vormgeving en uitvoering van de regeling. Desondanks zijn in het onderzoek wel onderwerpen genoemd die zich lenen voor een heroverweging of een beperkte aanpassing, te weten informatievoorziening rond de status van een voucher en de mate waarin de voucher actief vermarkt kan worden.

Er zou nagegaan kunnen worden in welke mate het proces van aanvraag, verstrekking, inwisseling, uitvoering, afronding en declaratie van de innovatievoucher gedigitaliseerd kan worden. Hierdoor krijgen kennis- en uitvoeringsinstellingen beter inzicht in de status van de voucherprojecten. Wij doelen hierbij op een gedigitaliseerd "tracking & tracing" systeem waarbij elke voucher nauwkeurig gevolgd kan worden. Dit heeft als bijkomend voordeel dat in een relatief vroeg stadium potentiële niet-verzilveraars aanvullende ondersteuning kunnen krijgen, bijvoorbeeld van Syntens.

Tot slot is de innovatievoucher bij uitstek een instrument dat beoogt de vraaggerichtheid van kennisinstellingen te vergroten. Uit ons onderzoek lijkt een grijs gebied naar voren te komen; een terrein waar het niet helemaal duidelijk is of er nog sprake is van vraagsturing ofwel aanbodsturing. Met kennisinstellingen zou een afspraak, wellicht in de vorm van een gedragscode, kunnen worden gemaakt over de wijze waarop acquisitie wordt gepleegd met de voucher. In hoeverre is er nog sprake van echte vraagsturing wanneer kennisinstellingen programma's ontwikkelen die afgestemd zijn op de omvang van de voucher en deze actief vermarkten onder de doelgroep? Het blijkt dat sommige instellingen een onderzoek- en adviestak ontwikkelen die gedeeltelijk of helemaal afhankelijk wordt van voucherprojecten. Het is trouwens aan het ministerie om te beoordelen of dit (on)gewenst is, los van de vraag of het ministerie hier nog kan of wil interveniëren. Een dilemma dat daarbij een rol kan spelen, is of het stimuleren van contacten tussen kennisinstellingen en het MKB uiteindelijk meer gewicht krijgt dan een volledig correcte interpretatie van vraagsturing. Innovatie – ook in de relatie tussen kennisinstellingen en het MKB – is immers gediend met creativiteit en het bewandelen van nieuwe wegen.

# Bijlage 1 Onderzoeksvragen

## *Hoofdvragen*

1. In hoeverre hebben de vouchers geleid tot het verstrekken van opdrachten aan kennisinstellingen die anders niet (of later) verstrekt zouden zijn? (additionaliteit/vouchers 2006)
2. Wat is de opbrengst voor de ondernemer van de opdracht aan de kennisinstelling geweest? Met andere woorden met wat voor soort opdrachten gaat de MKB'er naar de kennisinstelling en wat levert dit de MKB'er op. (vouchers 2005 en 2006)
3. In hoeverre heeft de samenwerking als gevolg van de voucher geleid tot meer permanente contacten tussen bedrijf en kennisinstellingen? (middellange termijn effect/ vouchers 2005)
4. Hoe vervolgt de ondernemer zijn innovatietraject na de vouchers? (subsidie, samen met KI, zelfstandig, etc./vouchers 2005).

## *(Niet-) gebruik van vouchers*

5. Welk type bedrijven maakt gebruik van de vouchers? (bedrijven worden getypeerd naar grootteklasse, sector, regio en R&D intensiteit, type innovator)
6. Hoeveel vouchers worden niet gebruikt?
7. Waarom worden ze niet gebruikt?
8. Welk type bedrijven maakt geen gebruik van vouchers? (bedrijven worden getypeerd naar grootteklasse, sector en R&D intensiteit)

## *Niet-aanvragen van voucher*

9. Welk type MKB is ondervertegenwoordigd onder de aanvragers van vouchers? (bedrijven worden getypeerd naar grootteklasse, sector en R&D intensiteit, type innovator)

## *Rol van kennisinstellingen*

10. Leidt de introductie van innovatievouchers tot een prikkel bij kennisinstellingen om zich open te stellen voor het MKB?
11. Welke maatregelen hebben kennisinstellingen genomen die de drempel voor bedrijven om opdrachten te verstrekken verlagen?
12. Wat zijn de verschillen bij de verschillende categorieën kennisinstellingen (universiteiten, HBO, MBO, R&D labs van de grote bedrijven en andere kennisinstellingen)
13. Hoe ervaren bedrijven die maatregelen? Gespecificeerd naar type maatregel?
14. Hoe ervaren de kennisinstellingen de innovatievouchers?

15. Hoe en met welke bemensing (AIO, student, hoogleraar, combinatie) regelt de kennisinstelling capaciteit om de kennisvragen te behandelen?

*Rol van intermediairen*

16. In hoeverre hebben intermediaire organisaties zoals Syntens bedrijven actief gestimuleerd om vouchers aan te vragen? Wat hebben zij gedaan?
17. In hoeverre hebben intermediaire organisaties zoals Syntens hun werkwijze aangepast opdat ze MKB en kennisinstellingen bij elkaar brengen om de voucher te verzilveren? Wat hebben zij gedaan?

*Inrichting van de regeling*

18. Aantal vouchers: Hoe groot is de doelgroep voor de kleine en voor de grote innovatievouchers.
19. Hoogte voucherbedrag: Hoe wordt de hoogte van het voucherbedrag ervaren door MKB'er en door kennisinstelling.
20. Heeft de invoering van de eigen bijdrage invloed op de samenstelling van de groep aanvragers (grootte, sector etc.), de additionaliteit, de output en de outcome van de voucher?
21. Looptijd: Hoe wordt de looptijd van de voucher ervaren door de MKB'er en door de kennisinstelling.
22. Hoe ervaart de MKB'er het type kennisinstellingen dat onder de regeling valt? Voldoet de instelling voldoende in de vraag naar kennis?
23. Wat vindt de MKB'er van de uitbreiding van de kennisinstellingen naar de grote onderzoeksinstituten van de private ondernemingen.
24. Hoe worden de mogelijkheden om vouchers te bundelen benut door MKB'ers, kennisinstellingen en intermediairs?
25. Is het voor MKB'ers eenvoudig om de juiste kennisinstelling te vinden die het vraagstuk met de beste kennis kan oplossen?

*Aanpassingen van de regeling<sup>107</sup>*

26. Wat was het effect van tussentijdse aanpassingen<sup>108</sup> van de regeling het type aanvragers/gebruikers, de additionaliteit en het resultaat van samenwerking als gevolg van de voucher?

---

<sup>107</sup> De voucherregeling is iedere ronde aangepast. Vooral de invoering van de eigen bijdrage bij de vouchers 2006 is een grote verandering. Bij het beantwoorden van vragen over aanpassingen moet daartoe aansluiting gezocht worden bij de beide evaluaties die zijn uitgevoerd door CPB in 2005 en 2006.



## Bijlage 2 Methodologie

Deze bijlage is een uitwerking van de steekproefprocedure zoals deze voor de samenstelling van de experimentele groep is gevolgd (beschreven in paragraaf 1.3) en de acht methodologische aandachtspunten (beschreven in paragraaf 1.4). De uitwerking van de steekproefprocedure is opgenomen bij punt 8 over representativiteit.

### 1. *Vouchers 2006 waren nog inwisselbaar*

Tijdens de evaluatie van de innovatieregeling 2006 konden vouchers uit deze ronde nog ingewisseld worden. Deze evaluatie is dus geen zuivere ex post evaluatie. Sommige definitieve cijfers kunnen dus ook niet worden gepresenteerd of zijn pas op het laatste moment in dit rapport opgenomen, bijvoorbeeld het definitieve percentage voucherbezitters dat zijn voucher (niet) heeft verzilverd.

### 2. *Geen natuurlijk experiment mogelijk*

In 2006 is de loting niet meer nodig waardoor door ons geen controlegroep kan worden samengesteld met voucheraanvragers die zijn uitgeloot. In 2006 krijgen alle aanvragers die aan de voorwaarden voldoen een voucher. De groep uitgelote MKB'ers in 2005 maakte het wel mogelijk om een natuurlijk experiment uit te voeren. Dat is een toevallige situatie in de werkelijkheid waardoor een aselechte controlegroep wordt gecreëerd. Deze mogelijkheid had CPB in haar evaluaties van de innovatievouchers uit 2004 en 2005 wel. In onze evaluatie lossen we deze tekortkoming op door een referentiegroep samen te stellen van bedrijven die geen voucher bezitten (en ook nooit hebben aangevraagd). Deze groep stellen we zoals hierboven gezegd samen op basis van de dimensies branche, grootte en KvK nummer. We zijn ons er echter goed van bewust dat deze variabelen geenszins een voldoende verklaring vormen voor het R&D en innovatiegedrag van MKB'ers. We moeten dus voorzichtig te werk gaan wanneer er gesproken wordt over causale verbanden tussen het wel of niet bezitten van een voucher en R&D, innovatie, bedrijfseconomische performance die gebaseerd zijn op verschillen tussen de experimentele en de referentiegroep. Dit is ook de reden waarom we in het rapport spreken over referentiegroep en de term controlegroep, die meer methodologische zuiverheid suggereert, vermijden.

Bovenstaande impliceert ook dat we er *niet* a priori van uit gaan dat experimentele groep en referentiegroep overeenkomen op belangrijke karakteristieken zoals de mate van innovativiteit en we daarom bijvoorbeeld de additionaliteit van de voucher *niet* baseren op een vergelijking van deze twee groepen.

---

<sup>108</sup> Deze aanpassingen betreffen bijvoorbeeld de invoering van een eigen bijdrage en de mogelijkheid om de voucher in te wisselen bij grote private R&D laboratoria.

### 3. *Beperking administratieve lasten voor MKB'ers*

Op wens van de opdrachtgever wordt gestreefd naar het zo veel mogelijk beperkt houden van de administratieve lasten voor MKB'ers. Voor de evaluatie heeft dit twee gevolgen. Ten eerste moeten de vragenlijsten beknopt blijven en daardoor kan niet alles gevraagd worden. Belangrijker nog is de randvoorwaarde dat voucherbezitters niet vaker dan één keer een vragenlijst beantwoorden over de innovatievoucher. Uitgerekend in een jaar waar drie onderzoeken onder voucherbezitters plaatsvinden: de belactie onder niet-verzilveraars (uitgevoerd in juni 2007), deze evaluatie (najaar 2007) en een klanttevredenheidsonderzoek (moet nog plaatsvinden). Deze wens heeft ertoe geleid dat de omvang van het steekproefkader met voucherbezitters voor deze evaluatie sowieso verminderd werd met ruim 1.800 voucherbezitters die in juni 2007 een vragenlijst over het niet verzilveren van hun voucher hebben beantwoord (zie punt 2 in de vorige paragraaf). Een gevolg is dat de uiteindelijke respons in deze evaluatie mogelijk relatief minder late en niet-verzilveraars bevat, terwijl wel-verzilveraars (en in het bijzonder late aanvragers en vroege inwisselaars) mogelijk oververtegenwoordigd zijn. Overigens wordt het probleem van mogelijke ondervertegenwoordiging van late en niet-verzilveraars iets verzacht, omdat zoals we later zullen zien, tijdens deze belactie in juni 2007 ook veel verzilveraars werd gesproken. Er gaat een tijd voorbij tussen het moment waarop een MKB een voucher inlevert bij een kennisinstelling en het moment waarop een kennisinstelling deze voucher bij SenterNovem declareert. Een aantal bedrijven dat het voucherproject dus wel had afgerond werd, onterecht beschouwd als niet-verzilveraar, omdat SenterNovem bij de belronde niet-gedeclareerde vouchers als uitgangspunt nam. Dat aantal is lager dan het aantal daadwerkelijk afgeronde projecten. Een tegemoetkoming aan dit probleem is dat we in de vragenlijst voor de voucherbezitters een vraag opnemen waaruit kan worden afgeleid of een voucher wel of niet verzilverd is door een bedrijf (los van de vraag of die administratief wel correct verwerkt is). Verder is het aandeel niet-verzilveraars geen statisch gegeven. Vouchers worden continu ingewisseld waardoor het lastig is om een ijkpunt te bepalen. Al met al bleken er in het gebruikte steekproefkader nog ongeveer 1.200 late en niet-verzilveraars zouden zitten, en daarmee lijkt de afwijking erg mee te vallen (we hebben ook de vertekening verder bestudeert; zie hieronder).

### 4. *Referentiegroep en referentieprojecten*

De referentiegroep wordt ook gevraagd naar hun ervaringen met het uitbesteden van opdrachtonderzoek aan kennisinstellingen. Bij voorkeur lijken deze opdrachten zoveel mogelijk op voucheropdrachten, bijvoorbeeld wat betreft omvang, looptijd en type kennisvragen dat daar aan ten grondslag ligt. Het zal duidelijk zijn dat aan al deze voorwaarden moeilijk kan worden voldaan. Het is immers goed mogelijk dat in de referentiegroep relatief meer ondernemers zitten die geen opdrachten verstrekken aan kennisinstellingen. Om toch enigszins vergelijkbare referentieprojecten te gebruiken bij het beantwoorden van de vragenlijst is aan de respondenten uit de referentiegroep vooraf het volgende voorgelegd: *"Het is de bedoeling dat u de overige vragen beantwoordt aan de hand van een opdracht die uw bedrijf geheel of gedeeltelijk heeft laten uitvoeren door een kennisinstelling. Het gaat bijvoorbeeld om een R&D project, een onderzoeksopdracht aan een kennisinstelling, invoering van een nieuwe techniek of een proef in een laboratorium van een kennisinstelling. Neem bij het beantwoorden van de volgende vragen een recent, afgerond project of een project dat u zich goed kunt herinneren."*

#### 5. *Risico van sociaal wenselijke antwoorden*

De kans is groot dat, zoals in elk sociologisch onderzoek, respondenten sociaal wenselijke antwoorden geven in het licht van de doelen van de innovatievoucher. Zo is het goed mogelijk dat voucherbezitters die hun voucher nog niet gebruikt hebben, zeggen dat alsnog te willen doen. Ook wanneer de kans daarop klein is. Het gevolg is dat sommige resultaten vertekend zullen zijn. Daar waar we het vermoeden hebben dat het aan de orde is, melden we dat.

#### 6. *Vergelijking tussen cohorten 2005 en 2006 "lijdt" onder tussentijdse aanpassingen*

Hoewel de wens groot is om een vergelijking tussen cohorten 2005 en 2006 te maken, is een belangrijke kanttekening op zijn plaats. Tussen 2005 en 2006 zijn enkele belangrijke aanpassingen in de regeling doorgevoerd: de loterij was niet meer nodig, de eigen bijdrage werd ingevoerd, het aantal vouchers steeg naar 6.000, het aantal deelnemende kennisinstellingen nam toe en de kleine voucher werd ingevoerd. Deze substantiële wijzigingen maken dat een vergelijking niet altijd goed te maken is. Bovendien kunnen eventuele veranderingen in het gedrag van MKB'ers niet tot een wijziging worden herleid, omdat deze bijdrage niet te isoleren is ten opzichte van andere aanpassingen. Om toch enigszins tegemoet te komen aan de wens tot vergelijken worden tussen 2005 en 2006 alleen grote vouchers vergeleken. Voorts wordt in hoofdstuk 5 apart aandacht besteed aan de aanpassingen. Verder is het zo dat een aantal facetten van de regeling (redelijk) constant is gebleven waardoor een vergelijking toch mogelijk is, zoals de totale omvang van de grote voucher, de mogelijkheid om te bundelen, de aanvraagprocedure en deelname van kennisinstellingen.

#### 7. *Verschillen in exogene factoren*

De hierboven beschreven aanpassingen kunnen omschreven worden als endogene factoren die de werking en effecten van de voucher kunnen beïnvloeden. Het gaat immers om aanpassingen van de regeling zelf. Er zijn echter ook exogene factoren die deze werking en de bijdrage van de voucher aan R&D, innovatie en samenwerking beïnvloeden en deze factoren kunnen per cohort uiteenlopen. Een goed voorbeeld daarvan betreft de conjuncturele ontwikkeling. In 2006 en 2007 stond de economie er beter voor dan in 2005. Een mogelijke consequentie is dat bedrijven in deze latere jaren eerder bereid zijn om werkzaamheden, waaronder onderzoek, uit te besteden aan derden en dus ook sneller geneigd zijn deel te nemen aan de voucher. Vooral de grote voucher, want daar kleefte een eigen bijdrage van minimaal 2.500 euro aan vast. Daar staat tegenover dat deze eigen bijdrage pas in 2006 is ingevoerd. Met andere woorden: de grote voucher was in 2005 en 2004 nog geheel 'gratis' en dat juist in een periode waarin de conjuncturele ontwikkeling minder gunstig was. Andere exogene factoren hebben bijvoorbeeld betrekking op de wisselende aandacht voor onderzoek en innovatie in de politiek, media en het bedrijfsleven. Ook hier speelt het attributieprobleem: veranderingen in de werking en effectiviteit van de regeling kunnen niet herleid worden tot afzonderlijke factoren.

#### 8. *Steekproefprocedure en representativiteit*

De steekproefprocedure verliep als volgt:

1. SenterNovem heeft ons drie bestanden aangeleverd met gegevens over alle voucherbezitters uit 2005 (twee rondes) en 2006. Deze drie bestanden zijn door ons samengevoegd. Aangezien de bestanden niet gelijksoortig waren en niet alle variabelen herkenbaar waren, is een groot aantal variabelen verwijderd. Hierdoor blijft een groot bestand over met hierin alleen essentiële variabelen als referentienummer, NAW-gegevens aanvrager, KvK-nummer aanvrager, dossierstatus, BIK code en of het betreffende bedrijf bereikt is in een eerdere belactie van SenterNovem.
2. Alle voucherbezitters waarvan het KvK-nummer niet bestond of gelijk was aan 0, zijn uit het bestand verwijderd. Deze zijn verwijderd omdat deze cases niet op de alle criteria (zie hiervoor) kunnen worden gecontroleerd. Hierdoor blijven er 6.923 cases over (voucherbezitters cohort 2005 en 2006).
3. Cases (ofwel voucherbezitters) die voldoen aan één of meer van de onderstaande voorwaarden zijn uit het bestand verwijderd. In totaal worden hierdoor 2.520 cases verwijderd en blijven er 4.403 cases over. Voucherbezitters die:
  - a. Meer dan één keer in het bestand voorkomen (538 bedrijven)<sup>109</sup>
  - b. Bereikt zijn in een eerdere belactie van SenterNovem (1.809 bedrijven)<sup>110</sup>
  - c. De dossierstatus "PIA" hebben (n=44) of de dossierstatus "PIN" hebben (204 bedrijven)<sup>111</sup>
  - d. Later door Dialogic geïnterviewd worden (12 bedrijven)
  - e. Het bestand is gesplitst in een set voor 2005 (559 bedrijven) en een set voor 2006 (3.844 bedrijven)
  - f. De volgorde van de cases is gerandomiseerd.
4. Het bestand van 2006 is gesplitst (50%-50%). Hierdoor ontstaat één set voor de evaluatie en één set voor een klanttevredenheidsonderzoek dat SenterNovem voornemens is uit te voeren; ook onder voucherbezitters.

Gegeven de keuzen die gemaakt zijn betreffende de samenstelling van de steekproef en het altijd bestaande risico dat degenen die besloten hebben mee te doen aan de telefonische vragenlijst niet geheel representatief zijn voor de hele steekproef, hebben we besloten om deze twee mogelijke vormen van vertekening (die respectievelijk met de termen "sample error" en "response bias" worden aangeduid) te meten. Dit geeft een goed inzicht in de representativiteit van de uitkomsten, en biedt ook de mogelijkheid om – indien nodig – in te grijpen en de resultaten te corrigeren voor dergelijke afwijkingen, bijvoorbeeld met behulp van een zogenaamde weging van cases.

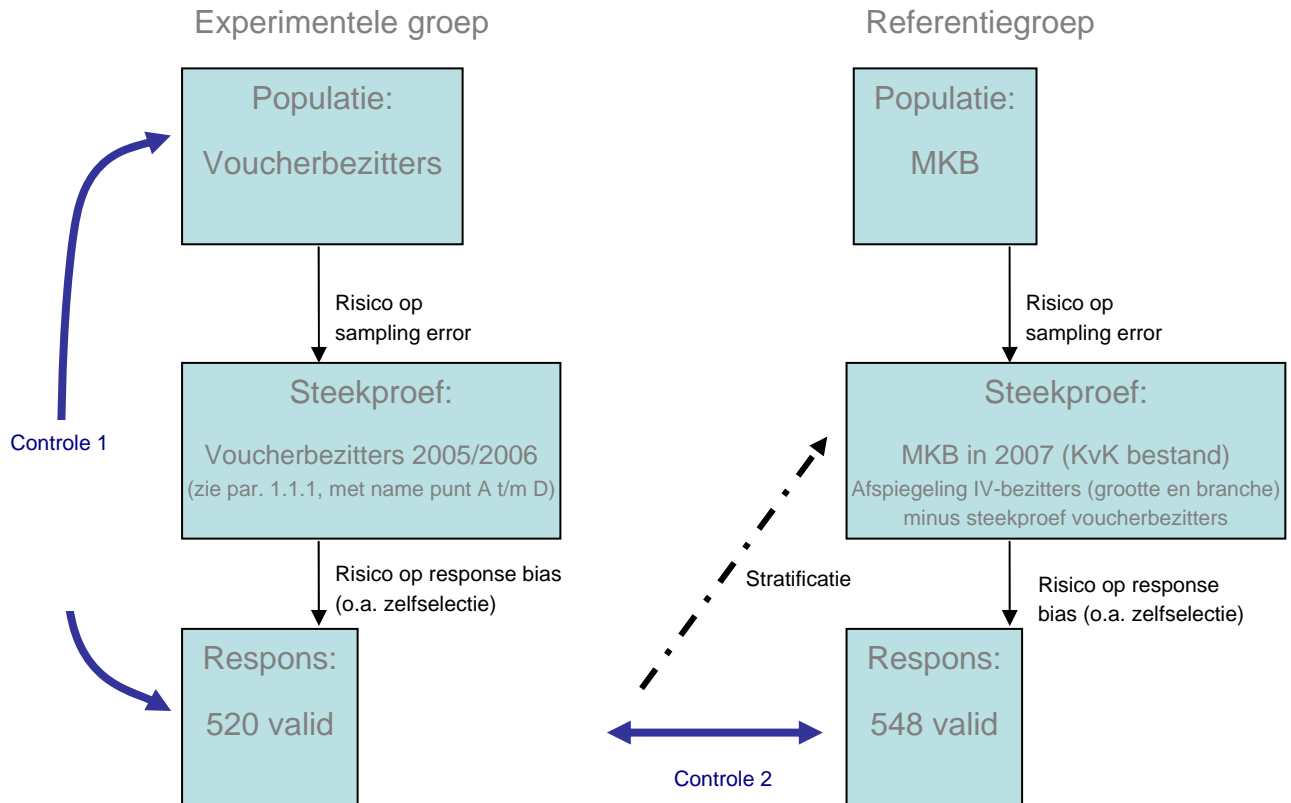
In figuur 26 staan populatie, steekproef en respons voor zowel de experimentele groep als de referentiegroep.

---

<sup>109</sup> Het gaat hierbij vooral om MKB'ers die zowel in 2005 als in 2006 een voucher bezaten.

<sup>110</sup> SenterNovem heeft in juni 2007 een groot aantal voucherbezitters gebeld, omdat uit de administratie bleek dat zij hun voucher nog niet verzilverd hadden. De belactie was bedoeld om deze bezitters allereerst te vragen waarom zij de voucher nog niet verzilverd hadden en om hen aan te sporen hun voucher alsnog in te wisselen.

<sup>111</sup> Dat zijn voucherbezitters die hun voucher uiteindelijk geweigerd hebben of waarvan SenterNovem de voucher ingetrokken heeft.



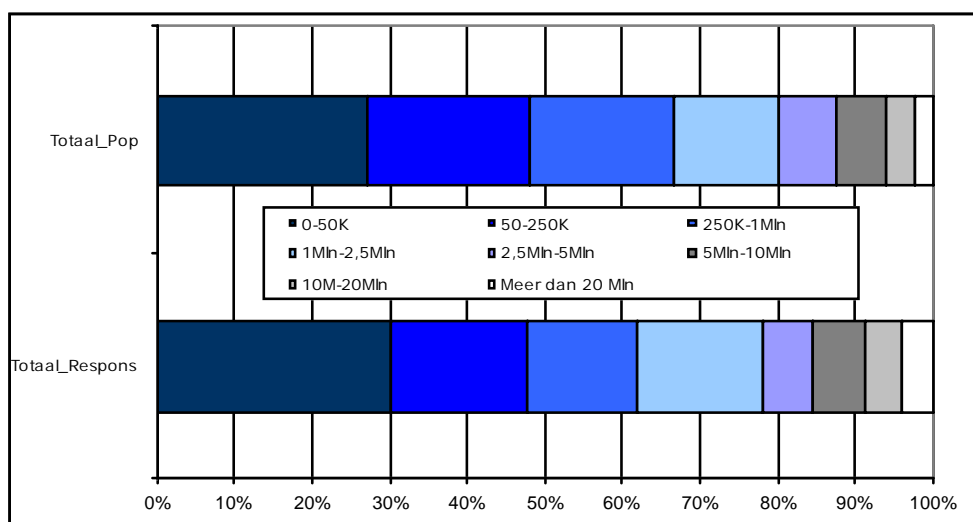
Figuur 26. Populatie, steekproef en respons

Controle kan onder meer door het vergelijken van populatie, steekproef en response op bekende variabelen. Hier zijn dat bedrijfsomzet, bedrijfsgrootte en branche. We hebben twee controles uitgevoerd. Ten eerste is de populatie voucherbezitters met de respons voucherbezitters vergeleken (waarbij we tegelijkertijd *sampling error* en *response bias* bij deze groep controleren). Ten tweede is de respons bij de voucherbezitters vergeleken met de respons bij de referentiegroep.

De eerste controle is uitgevoerd op basis van bedrijfsomzet. Hoewel de verdeling niet precies identiek is (figuur 27), geven de uitkomsten aan dat alle omzetcategorieën in behoorlijk vergelijkbare mate in beide verdelingen voorkomen.

Voor de tweede controle waren meer data beschikbaar: voor beide te vergelijken groepen beschikten we onder meer over gegevens over de bedrijfssector en de bedrijfsomvang (uitgedrukt in het aantal personeelsleden). Dat maakt het mogelijk om niet alleen op basis van beide afzonderlijke dimensies de verdelingen te vergelijken, maar ook op de combinatie van deze twee dimensies. De resultaten staan in figuur 28. Elke cel in dat figuur toont een combinatie van een bedrijfssector en een omvangcategorie. In de cel staat het aantal respondenten in de experimentele groep, het aantal respondenten in de referentiegroep, en het verschil daartussen. Slechts in een klein aantal gevallen (die gekleurd zijn weergegeven) lopen de aantallen substantieel uiteen. Op basis van deze controle kan ook worden gesteld dat de twee groepen elkaar niet sterk ontlopen qua samenstelling op de onderzochte dimensies.

Al met al concluderen we dat er geen sprake is van een ontoelaatbare vertekening van de steekproef en van de response, en dat er geen noodzaak is tot correctie.



Figuur 27. Vergelijking populatie en response bij experimentele groep: bedrijfsomzet

Sector	GROOTTEKLASSE							totaal
	0 pers.	1 persoon	2-4 pers.	5-9 pers.	10-19 pers.	20-49 pers.	>50 pers.	
Andere sectoren (BIKs met <5 bedrijven)	0/0/0	15/10/5	13/9/4	2/9/-7	8/8/0	7/8/-1	8/12/-4	53/56/-3
BIK: 34	0/0/0	0/0/0	1/2/-1	1/1/0	2/4/-2	1/1/0	0/0/0	5/8/-3
BIK: 20	0/0/0	1/1/0	0/1/-1	0/0/0	2/2/0	1/0/1	2/1/1	6/5/1
BIK: 31	0/0/0	0/1/-1	2/2/0	0/0/0	5/1/4	0/4/-4	0/0/0	7/8/-1
BIK: 36	0/0/0	2/1/1	0/0/0	0/1/-1	2/2/0	2/3/-1	1/2/-1	7/9/-2
BIK: 85	0/0/0	5/1/4	1/2/-1	0/1/-1	1/1/0	0/2/-2	0/0/0	7/7/0
BIK: 93	0/0/0	3/4/-1	2/1/1	1/0/1	1/1/0	0/1/-1	0/1/-1	7/8/-1
BIK: 24	2/0/2	1/0/1	0/0/0	0/0/0	1/0/1	4/6/-2	0/3/-3	8/9/-1
BIK: 33	1/1/0	2/2/0	0/3/-3	1/1/0	1/1/0	3/6/-3	0/1/-1	8/15/-7
BIK: 92	0/0/0	3/4/-1	4/5/-1	1/1/0	1/0/1	0/0/0	0/1/-1	9/11/-2
BIK: 25	0/0/0	0/0/0	4/3/1	0/3/-3	5/1/4	2/7/-5	0/1/-1	11/15/-4
BIK: 52	0/0/0	2/3/-1	4/6/-2	2/2/0	1/1/0	2/0/2	0/0/0	11/12/-1
BIK: 15	1/0/1	1/2/-1	1/1/0	3/2/1	1/1/0	3/2/1	2/7/-5	12/15/-3
BIK: 50	0/0/0	0/2/-2	2/1/1	2/1/1	6/7/-1	1/2/-1	1/0/1	12/13/-1
BIK: 65	4/0/4	6/0/6	7/5/2	0/3/-3	0/3/-3	2/3/-1	1/4/-3	20/18/2
BIK: 28	0/0/0	1/1/0	3/1/2	3/5/-2	4/2/2	9/12/-3	1/5/-4	21/26/-5
BIK: 45	0/0/0	3/3/0	3/2/1	1/1/0	5/3/2	5/4/1	4/1/3	21/14/7
BIK: 73	4/0/4	15/15/0	6/6/0	2/8/-6	3/0/3	2/8/-6	1/6/-5	33/43/-10
BIK: 29	1/0/1	7/6/1	6/7/-1	7/5/2	3/7/-4	6/6/0	4/6/-2	34/37/-3
BIK: 72	0/0/0	9/11/-2	18/13/5	7/6/1	4/6/-2	2/3/-1	1/2/-1	41/41/0
BIK: 51	2/1/1	11/6/5	16/17/-1	9/17/-8	9/8/1	16/17/-1	5/6/-1	68/72/-4
BIK: 74	7/2/5	46/39/7	32/30/2	15/21/-6	7/13/-6	8/8/0	3/13/-10	118/126/-8
	22/4/18	133/112/22	125/117/10	57/88/-28	72/72/4	76/103/-22	34/72/-32	519/568/-49

Celinhoud: SN\_sample / TNS\_sample / verschil

Figuur 28. Vergelijking response experimentele groep en response referentiegroep.<sup>112</sup>

Tot zover een overzicht van methodologische aandachtspunten die in deze evaluatie een rol spelen.

<sup>112</sup> Het totale aantal komt neer op n=568 in plaats van n=571, aangezien van 3 cases onbekend is om hoeveel werkzame personen (KWP) het gaat.

## Bijlage 3 Vragenlijst voucherbezitters

Deze vragenlijst is onder een steekproef van voucherbezitters cohort 2005 en 2006 telefonisch afgenomen. De onderstaande versie (exclusief toelichtingen en doorverwijzingen) geldt voor cohort 2006. De versie voor cohort 2005 wijkt nauwelijks af van deze versie.

### Vraag 1

Doet uw bedrijf zelf aan onderzoek en ontwikkeling ofwel R&D voor het ontwikkelen of duidelijk verbeteren van producten, diensten of processen?

1. Nee
2. Ja, daar besteden medewerkers incidenteel tijd aan
3. Ja, daar zijn medewerkers voltijds voor vrijgemaakt (bijv. R&D medewerkers / eigen R&D afdeling)

### Vraag 2

Heeft uw bedrijf in de periode 1 januari 2005 tot heden één of meerdere producten of diensten op de markt gebracht of één of meerdere productieprocessen in gebruik genomen die voor uw bedrijf duidelijk nieuw of duidelijk verbeterd zijn?

1. Nee
2. Ja

### Vraag 3

Verwacht u in 2008 één of meerdere nieuwe of duidelijk verbeterde producten of diensten op de markt te brengen of één of meerdere productieprocessen in gebruik te nemen die voor uw bedrijf duidelijk nieuw of duidelijk verbeterd zijn?

1. Nee
2. Ja

### Vraag 4

Kunt u een globale schatting geven van het percentage van de totale omzet in 2006 behaald uit producten/diensten die voor uw bedrijf nieuw of duidelijk verbeterd waren?

[ ] %

Vraag 5

Hoe wist u van het bestaan van de innovatievoucher?

1. Via onze accountant of belastingadviseur
2. Collega-ondernemers
3. Via onze brancheorganisatie
4. Via SenterNovem
5. Via Syntens
6. Via media (inclusief vakbladen)
7. Via een onderwijs/kennisinstelling (MBO/ROC, hogeschool, universiteit, TNO)
8. Anders, namelijk ...
99. weet niet / geen antwoord

Vraag 6

Wat was de belangrijkste reden voor uw bedrijf om in 2006 een innovatievoucher aan te vragen?

1. Mijn bedrijf had een concreet probleem
2. Mijn bedrijf wilde samenwerken met een kennisinstelling
3. Mijn bedrijf was nieuwsgierig naar de innovatievoucher
4. Mijn bedrijf heeft goede ervaring opgedaan met een eerdere innovatievoucher (bijv. in 2005)
5. Anders
99. weet niet / geen antwoord

Vraag 7

Had uw bedrijf vóór het aanvragen van uw eerste innovatievoucher al een keer samengewerkt met een kennisinstelling?

1. Nee
2. Ja

Vraag 8

Had uw bedrijf bij de aanvraag van de voucher in 2006 al duidelijk voor ogen waarvoor ze de voucher wilde gebruiken?

1. Nee



2. Enkele ideeën, maar nog niet uitgewerkt
3. Ja, we wisten al precies waarvoor we de voucher wilden gebruiken

Vraag 9

Wat heeft uw bedrijf tot nu toe met de innovatievoucher uit 2006 gedaan? Mijn bedrijf ...

1. Heeft nog geen gebruik gemaakt van de voucher
2. Oriënteert zich op de kennisvraag en/of kennisinstelling, maar heeft de voucher nog niet ingewisseld
3. Heeft een kennisinstelling onlangs een opdracht verstrekt
4. Voert samen met een kennisinstelling het onderzoek uit
5. Heeft het voucherproject afgerond
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 10

Heeft de kennisinstelling na afronding van het voucherproject nog contact met uw bedrijf opgenomen, bijvoorbeeld om te informeren naar het vervolg van het project of om een nieuw project te starten?

1. Nee
2. Ja

Vraag 11

Heeft uw bedrijf na afronding van het voucherproject één of meerdere nieuwe opdrachten verstrekt aan een kennisinstelling die geen voucheropdracht zijn?

1. Nee
2. Ja, een nieuwe opdracht
3. Ja, twee of meer nieuwe opdrachten

Vraag 12

Betreft deze opdracht of één van de opdrachten een vervolgoopdracht op de voucheropdracht?

1. Nee
2. Ja

Vraag 13

Wat is de reden voor het niet verstrekken van nieuwe opdrachten aan een kennisinstelling?

1. Geen kennisvraag voorhanden
2. Wel kennisvraag aanwezig, maar wordt beantwoord met eigen onderzoek
3. Wel kennisvraag aanwezig, maar wordt beantwoord door een private partij
4. Kennisinstelling is te duur
5. Kennisinstelling heeft geen interesse in mijn vraag/opdracht
6. Kennisinstelling is niet klantvriendelijk
7. Slechte ervaring met kennisinstelling tijdens voucherproject
8. Geen tijd/andere prioriteiten
9. Anders
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 14

Heeft u gebruik gemaakt van de mogelijkheid de voucher uit 2006 te bundelen met vouchers van andere bedrijven?

1. Nee
2. Ja

Vraag 15

Wie nam het initiatief om de voucher uit 2006 te bundelen met vouchers van andere bedrijven?

1. Mijn bedrijf
2. Ander bedrijf met een grote voucher
3. Kennisinstelling
4. Adviseur
5. Overig
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 16

Waarom hebt u de voucher gebundeld met vouchers van andere bedrijven?

[open vraag]

Vraag 17

Was het eenvoudig om een kennisinstelling te vinden die uw innovatievoucher uit 2006 met kennisvraag kon beantwoorden?

1. Zeer eenvoudig
2. Redelijk eenvoudig
3. Redelijk moeilijk
4. Zeer moeilijk

Vraag 18

Had u behoefte aan meer begeleiding bij het vinden van een kennisinstelling en de juiste contactpersoon daarbinnen die uw innovatievoucher met kennisvraag kan beantwoorden?

1. Nee
2. Ja

Vraag 19

Hoe heeft u de gekozen kennisinstelling gevonden?

1. Via onze accountant of belastingadviseur
2. Via collega-ondernemers
3. Via onze brancheorganisatie
4. Via SenterNovem
5. Via Syntens
6. Via media (inclusief vakbladen)
7. Zelf op zoek gegaan / via eigen netwerk
8. De kennisinstelling bood zichzelf aan
9. Anders
- 99 Weet niet / geen antwoord

Vraag 20

Heeft uw bedrijf direct contact (gehad) met de onderzoeker van de kennisinstelling of is er sprake van een tussenpersoon bij de voucher 2006?

1. Ook direct contact
2. Alleen via tussenpersoon (bijvoorbeeld MKB loket of coördinator)

Vraag 21

Is de bijdrage van de kennisinstelling aan het voucherproject tot nu toe waardevol voor uw bedrijf?

1. Nee, hun bijdrage heeft geen of nauwelijks waarde.
2. Ja, hun bijdrage helpt te innoveren of helpt een stap verder te komen in mijn innovatieproces
3. Ja, hun bijdrage is in potentie waardevol, maar ik heb hun bijdrage nog niet gebruikt
4. Ja, hun bijdrage helpt mij om niet een doodlopende weg in te slaan

Vraag 22

Welk rapportcijfer geeft u aan de bruikbaarheid van de bijdrage van de kennisinstelling tot nu toe?

[Rapportcijfer 1-10]

Vraag 23

Was, naar uw oordeel, de kennisinstelling gemotiveerd om uw kennisvraag te beantwoorden?

1. Helemaal niet gemotiveerd
2. Niet zo gemotiveerd
3. Behoorlijk gemotiveerd
4. Heel gemotiveerd
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 24

Heeft u in de aanloop naar of tijdens de uitvoering van het voucherproject knelpunten ervaren in de samenwerking met de kennisinstelling? Zo ja, geef het belangrijkste knelpunt aan.

1. Geen knelpunten
2. Geschikte kennisinstelling lastig te vinden
3. Moeite met formuleren van kennisvraag
4. Beperkte ondersteuning door kennisinstelling
5. Lange doorlooptijd
6. Communicatieproblemen
7. De juiste expert was lastig te vinden of had weinig tijd
8. Onvoldoende wederzijds vertrouwen

9. Organisatorische knelpunten

10. Andere knelpunten

Vraag 25

Zou u de innovatievoucher aanbevelen aan collega-bedrijven?

1. Nee
2. Ja

Vraag 26

Bent u door deelname aan de voucherregeling in 2006 van plan in de nabije toekomst minder, evenveel of meer dan voorheen een opdracht te verlenen aan een kennisinstelling?

1. Minder
2. Evenveel
3. Meer

Vraag 27

Stel dat u de aangevraagde voucher in 2006 niet had gekregen. Zou u dan de betreffende opdracht toch hebben verstrekt aan een kennisinstelling?

1. Nee
2. Ja

Vraag 28

Zou u in dat geval dan eerder, op hetzelfde moment of later een opdracht hebben verstrekt aan een kennisinstelling?

1. Eerder
2. Zelfde moment
3. Later

Vraag 29

Zou u in dat geval dan in omvang een kleinere, een even grote of een grotere opdracht hebben verstrekt aan een kennisinstelling?

1. Kleiner
2. Even groot
3. Groter

Vraag 30

Dankzij de voucher weet mijn bedrijf nu beter wat kennisinstellingen ons kunnen bieden.

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 31

Dankzij de voucher weet mijn bedrijf nu beter hoe we met een kennisinstelling kunnen samenwerken.

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 32

Dankzij de voucher weet mijn bedrijf nu beter hoe we een innovatietraject moeten plannen

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 33

Dankzij de voucher heeft mijn bedrijf een innovatie gerealiseerd die anders niet gerealiseerd zou zijn.

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 34

Dankzij de innovatievoucher doet mijn bedrijf tegenwoordig meer eigen onderzoek en ontwikkeling

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 35

Dankzij de innovatievoucher weet mijn bedrijf beter wat onze innovatiemogelijkheden zijn

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 36

Ik verwacht dat de voucher in de toekomst leidt tot meer samenwerking tussen mijn bedrijf en kennisinstellingen

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 37

De ontvangen voucher draagt op korte termijn bij tot meer productiviteit, omzet en/of winst voor mijn bedrijf

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens

4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 38

De eigen bijdrage van maximaal 2.500 Euro bij de zogenaamde grote voucher is een redelijke vereiste

1. Helemaal mee oneens

2. Mee oneens

3. Mee eens

4. Helemaal mee eens

88. Niet van toepassing

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 39

De huidige geldigheidsduur van een jaar van de voucher is voldoende lang

1. Helemaal mee oneens

2. Mee oneens

3. Mee eens

4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 40

Het aanvragen van een voucher kost weinig tijd

1. Helemaal mee oneens

2. Mee oneens

3. Mee eens

4. Helemaal mee eens

99. Weet niet / geen antwoord



Vraag 42

Kennisinstellingen bieden voldoende begeleiding bij het vinden van de juiste persoon om een kennisvraag te beantwoorden

1. Helemaal mee oneens
2. Mee oneens
3. Mee eens
4. Helemaal mee eens
99. Weet niet / geen antwoord

Vraag 43

Als u verbeterpunten heeft ten aanzien van de voucher, kunt u deze dan nu noemen?

[open vraag]



## Bijlage 4 Vragenlijst referentiegroep

Deze vragenlijst is afgenomen door TNS NIPO en enigszins bewerkt om opgenomen te worden in deze bijlage.

INDIEN [ Q920 , 2 ] EINDE VAN INTERVIEW, NON-RESPONS "A"

### VRAAG 922

LABEL "KLASSE WERKZAME PERSONEN"

133LI

Kunt u mij zeggen hoeveel personen er op dit moment gewoonlijk 15 uur of meer per week bij <?> werkzaam zijn?  
De eigenaar(s)\directeur(en) en eventueel meewerkende gezinsleden mits meer dan 15 uur per week werkzaam, dienen ook meegerekend te worden!

- 1  1 persoon
- 2  2-4 personen
- 3  5-9 personen
- 4  10-19 personen
- 5  20-49 personen
- 6  50-99 personen
- 7  100 en meer personen
- 8  Geen personen die 15 uur of meer werkzaam zijn
- 9  Weet niet\wil niet zeggen

SCHRIJF IN POSITIE 370 VAN HET ADRESBESTAND Q922

### INFO PAGINA


Eerst volgen enkele vragen over de mate waarin uw bedrijf aan onderzoek en innovatie doet.

### VRAAG 10

134LI

Doet uw bedrijf zelf aan onderzoek en ontwikkeling, ofwel R&D, voor het ontwikkelen of duidelijk verbeteren van producten, diensten of processen?

Enq: R&D is Research and Development (onderzoek en ontwikkeling)

- 1  Ja
  - 2  Nee
  - 9  Weet niet
-  GA VERDER NAAR VRAAG 999

### VRAAG 20

Besteden medewerkers incidenteel tijd aan R&D of zijn er medewerkers die daar voltijd mee bezig zijn?

- 1  Daar besteden medewerkers incidenteel tijd aan
- 2  Daar zijn medewerkers voltijds voor vrijgemaakt (bijv. R&D medewerkers\eigen R&D afdeling)

### VRAAG 30

Heeft uw bedrijf na 1 januari 2005 producten of diensten op de markt gebracht of productieprocessen in gebruik genomen die voor uw bedrijf duidelijk nieuw of verbeterd zijn?

- 1  Ja
- 2  Nee

**VRAAG 40****NUMBER 137L3**

Kunt u een globale schatting geven van het percentage van de totale omzet in 2006 behaald uit producten of diensten die voor uw bedrijf nieuw of duidelijk verbeterd waren?

Enq: Afronden op een geheel getal, gebruik de button voor Weet niet

**VRAAG 50**

140L1

Verwacht u in 2008 één of meerdere nieuwe of duidelijk verbeterde producten of diensten op de markt te brengen of één of meerdere productieprocessen in gebruik te nemen die voor uw bedrijf duidelijk nieuw of duidelijk verbeterd zijn?

- 1  Ja
- 2  Nee
- 9  Weet niet

**VRAAG 60**

141L1

Kent u de innovatievoucher die SenterNovem in opdracht van het ministerie van Economische Zaken aan het MKB verstrekt?

Enq: Spreek uit: vautsjer

Eventuele toelichting: de innovatievoucher is een "tegoedbon" van 2.500 of 7.500 euro waarmee een MKB bedrijf een opdracht\kennisvraag kan verstrekken\stellen aan een kennisinstelling (hogeschool, universiteit, ROC, TNO, etc.)

- 1  Ja
- 2  Nee

**VRAAG 70****MEERVOUDIGE VRAAG**

Hoe wist u van het bestaan van de innovatievoucher?

Enq: Meerdere antwoorden mogelijk. Eventueel oplezen indien respondent niet spontaan antwoordt

- 1  Via onze accountant of belastingadviseur
- 2  Collega-ondernemers
- 3  Via onze brancheorganisatie
- 4  Via SenterNovem
- 5  Via Syntens
- 6  Via media (inclusief vakbladen)
- 7  Via een onderwijs\kennisinstelling (MBO\ROC, hogeschool, universiteit, TNO)
- 8  Anders, namelijk...
- 9  Weet niet\geen antwoord

**VRAAG 80**INDIEN [ Q60 , 1 ]  
167L1

Heeft uw bedrijf ooit een innovatievoucher aangevraagd bij SenterNovem?

- 1  Ja
- 2  Nee

**VRAAG 90**INDIEN [ Q80 , 1 ]  
168L1

In welk jaar heeft uw bedrijf een innovatievoucher aangevraagd?

- 1  2005
- 2  2006
- 3  2007
- 4  Anders, namelijk...
- 9  Weet niet

**VRAAG 100**INDIEN [ Q60 , 1 ]  
169L1

Heeft uw bedrijf wel overwogen deze innovatievoucher aan te vragen?

- 1  Ja  
2  Nee

**VRAAG 110**INDIEN [ Q60 , 1 ]  
170L2

Wat was de belangrijkste reden dat uw bedrijf heeft besloten geen innovatievoucher aan te vragen?

Enq: Eén antwoord mogelijk. Eventueel oplezen indien respondent niet spontaan antwoordt

- 1  Geen tijd  
2  Geen belangstelling  
3  De waarde van de voucher is te laag  
4  Mijn bedrijf heeft geen innovatieprojecten/kennisvragen  
5  Mijn bedrijf kent de innovatievoucher onvoldoende  
6  Mijn bedrijf innoveert al zonder hulp van de overheid  
7  Mijn bedrijf maakt al gebruik van andere innovatieregelingen (bijvoorbeeld WBSO)  
8  Aanvraagprocedure van de voucher was omslachtig  
9  Mijn bedrijf heeft slechte ervaringen met kennisinstellingen  
10  Mijn bedrijf heeft slechte ervaringen met SenterNovem  
11  Anders, namelijk...  
12  Weet niet

**VRAAG 120**

172L1

Verstrekt uw bedrijf wel eens een betaalde opdracht aan een publieke of semi-publieke kennisinstelling? Dit zijn bijvoorbeeld ROC's, HBO's, universiteiten en TNO.

- 1  Ja  
2  Nee  
9  Weet niet

**VRAAG 160**INDIEN [ Q120 , 2 ]  
173L2

Wat is de belangrijkste reden dat uw bedrijf geen opdrachten verstrekt aan een kennisinstelling?

Enq: Een kennisvraag is een knelpunt of vraag waarvoor een bedrijf nieuwe kennis moet ontwikkelen of inkopen. Het gaat daarbij specifiek om vragen en knelpunten die met innovatie te maken hebben; bijvoorbeeld vernieuwing/verbetering van technieken, producten, diensten en bedrijfsprocessen.

Enq: Eén antwoord mogelijk. Eventueel oplezen indien respondent niet spontaan antwoordt

- 1  Geen kennisvraag voorhanden  
2  Wel kennisvraag aanwezig, maar wordt beantwoord met eigen onderzoek  
3  Wel kennisvraag aanwezig, maar wordt beantwoord door een private partij  
4  Kennisinstelling is te duur  
5  Kennisinstelling heeft geen interesse in mijn vraag  
6  Kennisinstelling is niet klantvriendelijk  
8  Geen tijd\andere prioriteiten  
9  Anders, namelijk...  
10  Weet niet\geen antwoord

**VRAAG 130**

175L1

Hoe veel keer per jaar verstrekt u opdracht aan een kennisinstelling?

Enq: Lees op

- 1  Gemiddeld meer dan 3 keer per jaar
- 2  Gemiddeld 1 tot 3 keer per jaar
- 3  Gemiddeld minder dan 1 keer per jaar
- 9  Weet niet

**INFO PAGINA**

Het is de bedoeling dat u de overige vragen beantwoordt aan de hand van een opdracht die uw bedrijf geheel of gedeeltelijk heeft laten uitvoeren door een kennisinstelling. Het gaat bijvoorbeeld om een R&D project, een onderzoeksopdracht aan een kennisinstelling, invoering van een nieuwe techniek of een proef in een laboratorium van een kennisinstelling. Neem bij het beantwoorden van de volgende vragen een recent, afgerond project of een project dat u zich goed kunt herinneren in gedachten.

**VRAAG 150**

176L1

Had uw bedrijf bij deze opdracht aan een kennisinstelling al duidelijk voor ogen waar de opdracht toe moest leiden?

Enq: Niet oplezen

- 1  Nee
- 2  Enkele ideeën, maar nog niet uitgewerkt
- 3  Ja, we wisten al precies waarvoor we de opdracht verleenden

**VRAAG 170**

177L1

Was het eenvoudig om een kennisinstelling te vinden die uw opdracht kon uitvoeren?

- 1  Zeer eenvoudig
- 2  Redelijk eenvoudig
- 3  Redelijk moeilijk
- 4  Zeer moeilijk
- 9  Weet niet

**VRAAG 180**

178L1

Had u behoefte aan meer begeleiding bij het vinden van een kennisinstelling en de juiste contactpersoon daarbinnen die uw opdracht kon uitvoeren?

- 1  Ja
- 2  Nee

**VRAAG 190****MEERVOUDIGE VRAAG**

179L35

Hoe heeft u de gekozen kennisinstelling gevonden?

Enq: Lees op

- 1  Via onze accountant of belastingadviseur
- 2  Via collega-ondernemers
- 3  Via onze brancheorganisatie
- 4  Via SenterNovem
- 5  Via Syntens
- 6  Via media (inclusief vakbladen)
- 7  Zelf op zoek gegaan\via eigen netwerk
- 8  De kennisinstelling bood zichzelf aan
- 9  Anders, namelijk...
- 10  Weet niet\geen antwoord

**VRAAG 200**

214LI

Heeft uw bedrijf bij de uitvoering van de opdracht door de kennisinstelling direct contact (gehad) met de onderzoeker van de kennisinstelling of was er sprake van een tussenpersoon?

- 1  Ook direct contact
- 2  Alleen via tussenpersoon (bijv. MKB loket of coördinator)
- 9  Weet niet

**VRAAG 210**

215LI

In hoeverre is de bijdrage van de kennisinstelling waardevol voor uw bedrijf?

Enq: Met bijdrage wordt het resultaat van de opdrachtverstrekking bedoeld

Zegt u...

Enq: Lees op

- 1  Hun bijdrage heeft geen of nauwelijks waarde.
- 2  Hun bijdrage is in potentie waardevol, maar mijn bedrijf heeft hun bijdrage nog niet gebruikt
- 3  Hun bijdrage helpt te innoveren of helpt een stap verder te komen in het innovatieproces van mijn bedrijf
- 4  Hun bijdrage voorkomt dat mijn bedrijf een doodlopende weg inslaat
- 9  Weet niet

**VRAAG 220**

216L2

Welk rapportcijfer geeft u aan de bruikbaarheid van de bijdrage van de kennisinstelling?

- 1  1
- 2  2
- 3  3
- 4  4
- 5  5
- 6  6
- 7  7
- 8  8
- 9  9
- 10  10
- 11  Weet niet\geen mening

**VRAAG 230**

218LI

Was de kennisinstelling, naar uw oordeel, gemotiveerd om uw opdracht uit te voeren?

- 1  Helemaal niet gemotiveerd
- 2  Niet zo gemotiveerd
- 3  Behoorlijk gemotiveerd
- 4  Heel gemotiveerd
- 9  Weet niet\geen antwoord

**VRAAG 240**

219LI

Heeft u in de aanloop naar of tijdens de uitvoering van de opdracht door de kennisinstelling knelpunten ervaren?

- 1  Ja
- 2  Nee

**VRAAG 250**INDIEN [ Q240 , 1 ]  
220L2

Wat is het belangrijkste knelpunt dat u ervaren heeft bij de uitvoering van de opdracht door de kennisinstelling?  
Enq: Eén antwoord mogelijk. Eventueel oplezen indien respondent niet spontaan antwoordt

- 2  Geschikte kennisinstelling lastig te vinden
- 3  Moeite met formuleren van kennisvraag/opdracht
- 4  Beperkte ondersteuning door kennisinstelling
- 5  Lange doorlooptijd
- 6  Communicatieproblemen
- 7  De juiste expert was lastig te vinden of had weinig tijd
- 8  Onvoldoende wederzijds vertrouwen
- 9  Organisatorische knelpunten
- 10  Andere knelpunten, namelijk...
- 11  Weet niet

**VRAAG 260**

222L1

Bent u door de opdracht aan een kennisinstelling van plan in de nabije toekomst minder vaak, even vaak of vaker dan voorheen een opdracht te verlenen aan een kennisinstelling?

- 1  Minder vaak
- 2  Even vaak
- 3  Vaker
- 9  Weet niet

**INFO PAGINA**

Nu volgt een aantal stellingen. Kunt u van iedere stelling aangeven in hoeverre u het hiermee eens of oneens bent? Neem nog steeds het project met de kennisinstelling dat u zich goed herinnert als uitgangspunt.

*PLAATS IN Stelling "Dankzij de opdracht aan een kennisinstelling heeft mijn bedrijf een innovatie gerealiseerd die anders niet gerealiseerd zou zijn"*

**VRAAG 270**

223L1

Dankzij de opdracht aan een kennisinstelling heeft mijn bedrijf een innovatie gerealiseerd die anders niet gerealiseerd zou zijn

- 1  Helemaal mee oneens
- 2  Mee oneens
- 3  Mee eens
- 4  Helemaal mee eens
- 9  Weet niet/geen antwoord

*PLAATS IN Stelling "Dankzij de opdracht aan een kennisinstelling doet mijn bedrijf tegenwoordig meer eigen onderzoek en ontwikkeling"*

**VRAAG 270**

224L1

Dankzij de opdracht aan een kennisinstelling doet mijn bedrijf tegenwoordig meer eigen onderzoek en ontwikkeling

- 1  Helemaal mee oneens
- 2  Mee oneens
- 3  Mee eens
- 4  Helemaal mee eens
- 9  Weet niet/geen antwoord



PLAATS IN Stelling "Dankzij de opdracht aan een kennisinstelling weet mijn bedrijf beter wat onze innovatiemogelijkheden zijn"

**VRAAG 270**

225LI

Dankzij de opdracht aan een kennisinstelling weet mijn bedrijf beter wat onze innovatiemogelijkheden zijn

- 1  Helemaal mee oneens
- 2  Mee oneens
- 3  Mee eens
- 4  Helemaal mee eens
- 9  Weet niet\geen antwoord

PLAATS IN Stelling "De opdracht aan een kennisinstelling draagt op korte termijn bij tot meer productiviteit, omzet en/of winst voor mijn bedrijf"

**VRAAG 270**

226LI

De opdracht aan een kennisinstelling draagt op korte termijn bij tot meer productiviteit, omzet en/of winst voor mijn bedrijf Enq: Korte termijn betekent een jaar

- 1  Helemaal mee oneens
- 2  Mee oneens
- 3  Mee eens
- 4  Helemaal mee eens
- 9  Weet niet\geen antwoord

**VRAAG 997**

227LI

Dan was dit mijn laatste vraag. Bedankt voor uw medewerking en nog een prettige dag.

- 1  Afsluiten vragenlijst

**VRAAG 998**

228LI

Dan was dit mijn laatste vraag. Bedankt voor uw medewerking en nog een prettige dag.

- 1  Afsluiten vragenlijst

**VRAAG 999**

229LI

Dan valt u buiten de doelgroep van dit onderzoek. Bedankt voor uw medewerking en nog een prettige dag.

- 9  Afsluiten vragenlijst

EINDE VAN INTERVIEW, NIET GESLAAGD, WEL GESCHREVEN



## Bijlage 5 Gesprekspartners

Naam	Instelling
A.B. Aalbers*	MARIN
J.A. van Aken*	Stichting Houtresearch
Bas Allart	Hogeschool Utrecht
Paul Althuis*	TUD
Leonard Baart de la Faille	SenterNovem
C.J. Bakker**	Stichting Hogeschool Drenthe
J.W.L. van Benthem*	Universiteit Twente
Gert Jan van den Berg*	TUD
N. Dijkshoorn	TNO Industrial Technology
Fieke van der Es	Kenniscentrum Communicatie
Dhr. Van Es	Cardialysis
M.W. Fenijn	Haagse Hogeschool
Geert Huizinga	FME
D.P.M. Janssen	Medical Development & Technology BV
Dhr. Joosten	Installatiebedrijf Janssen BV
Wybren Jouwsma	Innovatieplatform
Johan Kos**	Proeftuin Zwaagdijk
Ronald Kousbroek	MetaalUnie
Frank Kramer	ApplicatieCentrum Productietechnologie
P.T. Krechting	Tecnotion BV
J. Kroes	TUE/United Brains
Kees-Jan Leliveld	Bosch Rexroth Electric Drives and Controls BV
Harry Lengkeek	SenterNovem
M.C.J. van der Linden*	ECN
Huub Löffler	Wageningen UR
Jan Nieuwenhuis	Ministerie van EZ
Harry Philipsen	DSM
Ton Ravesloot	MKB Nederland
E. Revoort	Fundex Holding BV
E.G.A. Schütte	Windesheim
Gert van Staalduinen	Syntens
Rob Stuart	HAS Den Bosch
W. Uitterhoeve	Hogeschool Zuyd
R. Verweij	Watcon Industrial Sampling & Watersystems BV
Gerlinde van Vilsteren	Wageningen UR
Joost Zondag	Zondag's Meubelfabriek BV

\*Interview is uitgevoerd door SenterNovem.

\*\*Interview is uitgevoerd door SenterNovem en Dialogic samen.



## Bijlage 6 Begeleidingscommissie

Naam	Organisatie
Dhr. L. Baart de la Faille	SenterNovem, toehoorder
Dhr. W. Bens	VSNU
Dhr. A. Burger	Ministerie van EZ
Mevr. A. Hezemans	Ministerie van EZ, secretaris
Dhr. G. Huizinga	FME
Dhr. S. Raes	Ministerie van EZ, voorzitter
Dhr. T. Ravesloot	MKB Nederland
Dhr. H. Simons	SenterNovem, toehoorder
Dhr. R. Slotman	HBO Raad
Dhr. M. van der Steeg	CPB
Dhr. R. Thurik	Erasmus Universiteit Rotterdam



**Contact:**

Dialogic  
Hooghiemstraplein 33-36  
3514 AX Utrecht  
Tel. +31 (0)30 215 05 80  
Fax +31 (0)30 215 05 95  
[www.dialogic.nl](http://www.dialogic.nl)

