

Evolutie van het aantal snelgroeiende bedrijven in Vlaanderen in de periode 2008-2014

Dillen, Y., & Crijns, H. (2016). *Belgian High-Growth Monitor 2016* (Research report). Vlerick Business School.

Vlaanderen kent een dalend aantal snelgroeiende ondernemingen. Van 2008 tot 2014 is de groep snelle groeiers in de totale bedrijfspopulatie teruggelopen van 4,4% tot 2,9%. Deze terugval had een stevige impact op het totaal aantal jobs dat door de subset van snelle groeiers werd gecreëerd. In de periode 2005-2008 zorgden deze 583 bedrijven nog voor 35 818 extra jobs, terwijl de 438 snelle groeiers voor de periode 2011-2014 tekenden voor 24 226 bijkomende jobs. De motor van de Vlaamse jobcreatie – zoals de groep van snelle groeiers vaak wordt bestempeld – blijkt dus aan kracht verloren te hebben.

Situering van het onderzoek

De *'Belgian High-Growth Monitor'*, die werd uitgevoerd door het Impulscentrum Groeimanagement voor Middelgrote Ondernemingen (iGMO) van Vlerick Business School, brengt jaarlijks de evolutie en kenmerken van snelgroeiende bedrijven in België in kaart (Dillen & Crijns, 2016). In dit artikel zal worden ingezoomd op de Vlaamse bedrijven en wordt de link gelegd met een eerder verschenen artikel in *Over.Werk* (Dillen, Laveren, & Martens, 2011), waarin de Vlaamse snelgroeiende bedrijven voor de periodes 2005-2008 en 2006-2009 werden geanalyseerd. Hieruit bleek dat een kleine groep van een vijfhonderdtal snelgroeiende ondernemingen voor 97% van de netto-aangroei in het totale Vlaamse werknemersbestand zorgde. Vijf jaar later

is het een ideaal moment om deze cijfers te onderwerpen aan een update. Is de groep Vlaamse snelle groeiers toe- of afgenomen? En hoe zit het met de evolutie van hun profielkenmerken?

Snelgroeiende ondernemingen: stand van zaken

In het afgelopen decennium zijn snelgroeiende ondernemingen – ook wel 'gazellen' genoemd –

sterk onder de aandacht gekomen van zowel academici als beleidsmakers. De bevinding dat een kleine groep van snelle groeiers het overgrote deel van de netto-jobcreatie voor zijn rekening nam, leidde tot een explosie van het aantal studies rond snelle groeiers (Coad, Daunfeldt, Hölzl, Johansson, & Nightingale, 2014; Lee, 2014; Bos & Stam, 2013; Mason & Brown, 2013). Dit heeft ertoe geleid dat inmiddels een beter beeld bestaat van het profiel van een snelgroeiende onderneming. Toch blijft het moeilijk om tot 'algemene waarheden' te komen in het onderzoeksdomein. Ondernemingsgroei is immers een multidimensionaal fenomeen. Men kan groei beschouwen in termen van winst, omzet, toegevoegde waarde, werknemersaantal, marktaandeel en nog een heel aantal andere parameters. Dit deed een veelheid aan definities van 'snelle groei' ontstaan, waarbij haast elke studie zijn eigen specifieke groei-definitie hanteerde. De

vergelijkbaarheid van studies en de mogelijkheid tot veralgemening werden hierdoor sterk beperkt. De afgelopen jaren is er echter een groeiende consensus ontstaan om de OESO-definitie te gebruiken (Hözl, 2014), wat op termijn zinvolle vergelijkingen tussen studies mogelijk zal maken.

Methodologie

In dit onderzoek wordt dan ook de OESO-definitie van 'snelle groei' gehanteerd. Een snelgroeiende onderneming wordt hierbij gedefinieerd als "een bedrijf dat gedurende een driejarige periode jaarlijks minimaal een groei van 20%¹ kent in termen van tewerkstelling of omzet, waarbij de onderneming in kwestie in het eerste jaar van de periode minimaal een werknemersbestand van tien werknemers dient te hebben" (Eurostat – OESO, 2007).

Aangezien een relatieve maatstaf wordt gebruikt, is er een minimumdrempel van tien werknemers opgelegd om te vermijden dat kleine ondernemingen te dominant zouden worden in de subset van snelle groeiers. De definitie laat tevens de optie aan de onderzoeker om te kiezen tussen twee groei-maatstaven – omzet of tewerkstelling – afhankelijk van het doel van het onderzoek en de beschikbaarheid van de gegevens. Vermits de focus van dit

onderzoek ligt op de tewerkstellingsbijdrage, werd het werknemersaantal gekozen als groei-indicator.

Er werd gebruik gemaakt van de Belfirst-databank van Bureau Van Dijk, die financiële informatie bevat voor alle Belgische bedrijven voor de afgelopen tien jaar. In de resultatensectie die hieronder beschreven wordt, werden enkel Vlaamse ondernemingen met neergelegde jaarrekeningen en een actief statuut in beschouwing genomen. Secties K, O, P, Q, T en U uit de NACE-BEL 2008 nomenclatuur werden buiten beschouwing gelaten.²

Resultaten

Jobcreatie

In de periode 2008-2014 is het aantal snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen gedaald van 583 tot 438 (tabel 1). Dit komt neer op een daling van 24,9%. Het relatief aantal snelle groeiers in de Vlaamse economie daalde van 4,4% in 2008 naar 2,9% in 2014. Het kleiner wordend aantal snelle groeiers had een niet geringe impact op de nettojobs die door deze ondernemingen werden gecreëerd in de groeiperiode. In 2005-2008 zorgde de 583 snelgroeiende bedrijven immers voor de creatie van 35 818 extra jobs, terwijl de groep snelle

Tabel 1.

Evolutie van het aantal snelle groeiers in Vlaanderen (2008-2014)³

Periode	Snelgroeiende ondernemingen (n)	Snelgroeiende ondernemingen (%)	Totale tewerkstelling snelgroeiende ondernemingen in eerste jaar groeiperiode	Totale tewerkstelling snelgroeiende ondernemingen in laatste jaar groeiperiode	Jobcreatie door snelgroeiende ondernemingen
2005-2008	583	4,4%	24 448	60 266	35 818
2006-2009	489	3,7%	19 060	46 747	27 687
2007-2010	493	3,6%	21 259	50 236	28 977
2008-2011	475	3,4%	19 275	48 095	28 820
2009-2012	467	3,3%	20 792	48 444	27 652
2010-2013	460	3,1%	19 366	48 018	28 652
2011-2014	438	2,9%	14 991	39 217	24 226

Bron: Belfirst, Bureau Van Dijk (eigen berekeningen)

groeiers voor de periode 2011-2014 24 226 banen bij creëerde. Dit komt neer op een terugval van 11 592 arbeidsplaatsen. Niettegenstaande blijft de groep van snelle groeiers ook in de periode 2011-2014 een belangrijke motor voor de Vlaamse job-creatie, aangezien het totaal aantal arbeidsplaatsen dat werd gecreëerd door alle bedrijven van minstens tien werknemers afnam van 835 515 in 2011 tot 833 090 in 2014. De groep van snelgroeiende bedrijven voorkomt bijgevolg – door de creatie van 24 226 extra jobs – een verdere terugval van het totale werknemersbestand in deze periode.

Verdeling over provincies

Uit tabel 2 blijkt dat de geografische spreiding van de snelle groeiers over de vijf Vlaamse provincies allerminst een statisch gegeven is. Zo is het relatief aantal snelle groeiers in de provincie Antwerpen teruggelopen van 37,0% in de periode 2006-2009 tot 29,7% in de periode 2011-2014. Ook in de provincie Limburg kon een forse terugval worden vastgesteld, namelijk van 16,4% naar 10,7%. De drie andere Vlaamse provincies kenden de afgelopen vijf jaar een toename aan snelgroeiende bedrijven, waarbij de toename in de provincie West-Vlaanderen het meest in het oog springt, met een stijging van 10,4% in 2009 tot 19,4% in 2014.

Tabel 2.

Geografische verdeling van het aantal snelle groeiers (%)

Provincie	Periode 2006-2009	Periode 2011-2014
Antwerpen	37,0%	29,7%
Limburg	16,4%	10,7%
Vlaams-Brabant	17,2%	19,6%
Oost-Vlaanderen	19,0%	20,6%
West-Vlaanderen	10,4%	19,4%

Bron: Belfirst, Bureau Van Dijk (eigen berekeningen)

Leeftijd

De snelle groeiers voor de periode 2011-2014 waren gemiddeld 18,3 jaar actief, tegenover een gemiddelde leeftijd van 17,8 jaar voor de groep snelle

groeiers voor de periode 2006-2009. Met een gemiddelde 'ouderdom' van ongeveer 18 jaar blijken snelle groeiers dus duidelijk niet de jonge bedrijven waarvoor ze soms worden gehouden. Dit heeft uiteraard wel te maken met het hanteren van de OESO-definitie die een minimumdrempel oplegt van tien werknemers. Dit sluit bijgevolg quasi alle startende ondernemingen uit.

Bijdrage tot het BBP

Snelgroeiende ondernemingen hebben niet enkel een belangrijke impact op de tewerkstellingscreatie in een economie, ze staan ook gekend voor hun bijdrage aan de totale toegevoegde waarde die in een regio wordt gecreëerd (Daunfeldt, Elert, & Johansson, 2010), wat een positief effect heeft op het bruto binnenlands product (BBP). De toegevoegde waarde die een snelgroeiend bedrijf in de periode 2011-2014 gemiddeld realiseerde, steeg met 3,0 miljoen euro (van 3,2 miljoen euro in 2011 naar 6,2 miljoen euro in 2014). Dit bedrag ligt weliswaar een stuk lager dan de gemiddelde toename in toegevoegde waarde die de snelle groeiers in de periode 2006-2009 realiseerde (3,9 miljoen euro). In zijn totaliteit realiseerden de snelle groeiers een stijging in toegevoegde waarde van 1,3 miljard euro. Dit is 600 miljoen euro minder dan dat de groep snelle groeiers voor de periode 2006-2009 liet optekenen.

Verdeling over sector

De sectoren waarin snelle groeiers onder- of oververtegenwoordigd zijn, blijken vrij constant te zijn gebleven over de afgelopen jaren. De NACE-secties met de sterkste ondervertegenwoordiging van snelle groeiers blijven de 'Industrie' (sectie C), 'Bouwnijverheid' (sectie F) en 'Groot- en detailhandel' (sectie G). Zo zijn in de periode 2011-2014 bijvoorbeeld 28,4% van alle Vlaamse bedrijven met minstens tien werknemers te vinden in de groot- en detailhandel, maar zijn er slechts 19,4 procent snelle groeiers in deze sector actief. Snelgroeiende bedrijven blijken echter wel sterk oververtegenwoordigd in de 'service'-georiënteerde sectoren 'Informatie en communicatie' (sectie J), 'Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten' (sectie M) en 'Administratieve en ondersteunende diensten' (sectie N). In deze laatste sectie kan de sterkste

oververtegenwoordiging worden teruggevonden: 17,1% van de snelle groeiers voor de periode 2011-2014 zijn hier actief, vergeleken met slechts 5,3% van de totale populatie bedrijven met minstens tien werknemers.

Blik op Wallonië en Brussel

In de periode 2011-2014 telde Wallonië 180 snelgroeiende bedrijven op een totaal van 5825 ondernemingen die minstens tien personen tewerkstelden. Dit komt neer op 3,1%, wat in de lijn ligt van het Vlaamse percentage. In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest kon echter een percentage snelgroeiende bedrijven van 4,7% worden vastgesteld in deze periode. Op een totaal van 2586 Brusselse bedrijven met minstens tien werknemers, waren er 122 snelgroeiend. Een opmerkelijk verschil van respectievelijk 1,8 en 1,6 procentpunt met Vlaanderen en Wallonië. Een mogelijke verklaring kan worden gevonden in het feit dat snelgroeiende bedrijven zich vestigen in een stedelijk gebied, om zich te verzekeren van een betere toegang tot de pool van hooggekwalificeerde werknemers (Mason & Brown, 2010).

Blik op het buitenland

Uit recent Nederlands onderzoek (Jansen & De Vos, 2015) blijkt dat 5,4% van de bedrijven met minstens tien werknemers in Nederland een snelgroeiend bedrijf is. In het Verenigd Koninkrijk bedraagt het percentage 4,6%, en in Frankrijk en Duitsland liggen de percentages nog iets lager.⁴ Het percentage snelle groeiers is in Nederland sterk teruggelopen in de periode 2008-2014. In 2008 telde Nederland immers nog meer dan 11% snelgroeiende bedrijven, wat neerkomt op een halvering op een periode van zes jaar. Vergeleken met de daling van het aantal Vlaamse snelle groeiers, is de terugval in Vlaanderen bijgevolg minder uitgesproken dan in Nederland. Echter blijft Nederland in de periode 2011-2014 nog steeds een beduidend hoger percentage snelle groeiers tellen dan Vlaanderen (5,4% versus 2,9%).

Beleidsaanbevelingen

Een kleine drie procent van de Vlaamse bedrijven met minstens tien werknemers kon in de periode

2011-2014 worden gecatalogeerd als 'snelgroeiende onderneming'. Het percentage daalt in Vlaanderen voor het zesde jaar op rij, komende van 4,4% in de periode 2005-2008. De trend is duidelijk: Vlaanderen telt beduidend minder snelle groeiers dan een aantal jaar geleden en er is tevens een duidelijke kloof met buurland Nederland. Is dit een problematische vaststelling? Als de impact van de snelgroeiende ondernemingen op de tewerkstelling bekeken wordt wel. De groep bedrijven die de meeste jobs creëert, krimpt. De motor van de tewerkstellingsgroei blijkt een beperkte cilinderinhoud te hebben. Geen onbelangrijke vaststelling in tijden waarin het woord 'jobcreatie' in haast elke politieke discussie wordt vermeld.

Een positieve tendens is alvast dat het in het voorbije halve decennium weer aantrekkelijk is geworden om te ondernemen, wat resulteerde in recordaantallen startende ondernemingen (Unizo-Graydon-UCM, 2016) en in een toenemend aantal nieuwe ondernemers (Holvoet, Bosma, & Crijns, 2015). Het groeiende aantal starters creëert een bredere basis van ondernemingen, waardoor er kan verwacht worden dat het absoluut aantal snelgroeiende bedrijven op termijn ook zal toenemen. Het valt evenwel af te wachten wat het effect zal zijn op het relatieve aantal snelle groeiers. De vraag stelt zich hierbij of het de taak is van de overheid om een specifiek beleid te voeren gericht op de doelgroep van snelle groeiers, dan wel een algemeen beleid. Een specifiek beleid onderscheidt zich van een algemeen beleid doordat het maatregelen treft die specifiek zijn voor de beperkte subsector of subgroep waartoe het zich richt. Een doelgroepenbeleid is een beleid dat zich binnen één of meerdere beleidsdomeinen richt op bepaalde doelgroepen. Een doelgroepenbeleid bevat dus specifieke beleidsmaatregelen (Kuiper, 2010).

Doelgroepenbeleid

De overheid zou er dus voor kunnen opteren om een beleid te voeren gefocust op snelgroeiende bedrijven, wat – gezien de macro-economische impact van dit type bedrijven op de werkgelegenheid en toegevoegde waarde – zou kunnen resulteren in een zeer hoge *return on government investment*. Volgens deze logica zou een beleid gericht op snelle groeiers, ceteris paribus, bijvoorbeeld voor meer

werkgelegenheid zorgen per gependeerde overheidseuro dan een algemeen beleid gericht op de gemiddelde onderneming. Het nadeel van een dergelijke aanpak is *adverse selection*, wat inhoudt dat er bepaalde bedrijven zouden geselecteerd worden die niet het potentieel hebben om een snelle groei te worden of dat men – omgekeerd – bepaalde potentiële snelgroeiende ondernemingen niet zou ondersteunen. Men kan immers *ex post* vaststellen welke bedrijven er snel gegroeid zijn, maar het is de vraag of dit ook *ex ante* gedaan kan worden. Tot op heden is er nog geen sluitend model ontwikkeld dat kan voorspellen welke ondernemingen in de toekomst zullen groeien, hoewel er wel een aantal kenmerken van snelgroeiende ondernemingen zouden kunnen worden gedetecteerd (Crijns, 2001).

Eenzijds zijn er eigenschappen die gerelateerd zijn aan de persoon van de ondernemer. De ondernemers van snelgroeiende bedrijven worden vaak gekenmerkt door de wil om te groeien, een hoog opleidingsniveau en het persoonlijk erg begaan zijn met de onderneming en haar werknemers (Van Nispen, 2010). Anderzijds zijn er de ‘interne’ eigenschappen gelinkt aan de onderneming zelf. Snelle groeiers hebben vaak een hoogopgeleid management dat een sterke nadruk legt op HRM en in staat is om de organisatiestructuur grondig aan te passen aan veranderende groeisituaties. Tevens exporteren snelle groeiers meer dan de gemiddelde onderneming en leggen ze op alle niveaus nadruk op innovatie (Van Nispen, 2010). Het blijft echter een zeer moeilijke opgave om uit de totale populatie bedrijven een subset van potentiële snelle groeiers te detecteren, temeer omdat snelle groei frequent een tijdelijk fenomeen blijkt te zijn (Dillen, Laveren, Martens, De Vocht, & Van Imschoot, 2014).

Een bijkomende bemerking betreffende een doelgroepenbeleid is dat het gevaar bestaat dat voor elke doelgroep en voor elke situatie een bepaalde maatregel genomen moet worden, waardoor men door de bomen het bos niet meer ziet. Er ontstaat dus een risico op versplintering van het totaal aantal initiatieven. Men zou immers ook kunnen argumenteren dat een specifiek beleid gevoerd zou moeten worden voor andere doelgroepen, zoals starters, familiebedrijven of bedrijven in moeilijkheden, of dat er een beleid moet worden gevoerd gericht op bepaalde sectoren zoals biotechnologie, robotica of telecommunicatie.

Algemeen beleid

Een andere mogelijkheid ligt bijgevolg in het voeren van een algemeen beleid waarin de overheid een proactieve rol speelt voor alle bedrijven, zonder bepaalde doelgroepen meer aandacht te geven dan andere. De nadelen van *adverse selection* en versplintering worden hiermee opgelost, maar een mogelijk nadeel van dergelijke aanpak ligt in het gebrek aan focus. Er zou te weinig specifieke aandacht kunnen bestaan voor bepaalde specifieke doelgroepen, zoals beloftevolle groei-bedrijven.

Tot op vandaag is er geen consensus over welke aanpak de meeste impact heeft. In mei 2016 besliste de Vlaamse Regering alvast om honderd miljoen euro uit te trekken voor de ondersteuning van ondernemerschap in Vlaanderen.⁵ Het doel is om “meer starters”, “meer blijvers” en “meer groeiers” te krijgen. Hiervoor werden elf partnerorganisaties geëngageerd die een cultuur van ambitieus ondernemerschap moeten creëren, begeleiding op maat moeten geven aan pre-starters en snelle groei-bedrijven. Deze keuze wijst alvast in de richting van een doelgroepenbeleid. Of we de gevolgen hiervoor ook daadwerkelijk zullen zien in de evolutie van de snelgroeiende bedrijven, valt af te wachten. Afspraak over vijf jaar.

Yannick Dillen
Hans Crijns
Vlerick Business School

Noten

1. Bij concrete berekeningen dient het jaarlijks groeipercen- tage van 20% bekeken te worden over de volledige drie- jarige periode. Anders gesteld, is het niet vereist dat de onderneming in elk van de drie jaar met meer dan 20% groeit. Praktisch gezien moet de onderneming in de drie- jarige periode met minstens 72,8% zijn gegroeid (i.e. $1,20^3$) om als snelle groeier gekwalificeerd te worden.
2. Sectie K: ‘financiële activiteiten en verzekeringen’; sectie O: ‘openbaar bestuur en defensie’; sectie P: ‘onderwijs’; sectie Q: ‘menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening’; sectie T: ‘huishoudens als werkgever’; sectie U: ‘extraterritoriale organisaties’.
3. De cijfers voor de periodes 2005-2008 tot 2009-2012 zijn overgenomen uit de doctoraatsthesis van Dillen (2014).

4. Janssen en De Vos (2015) geven geen exacte percentages voor deze landen.
5. Zie persbericht Vlaamse Minister van Economie, Philippe Muylers (23 mei 2016)

Bibliografie

- Bos, J., & Stam, E. (2013). Gazelles and industry growth: a study of young high-growth firms in the Netherlands. *Industrial and Corporate Change*, 23 (1), 145-169.
- Coad, A. Daunfeldt, S-O., Hözl, W., Johansson, D., & Nightingale, P. (2014). High-growth firms: introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 91-112.
- Crijns, H. (2001). *De durf om te ondernemen: nieuwe aspecten van ondernemerschap en groeimanagement*. Tiel: Lannoo Scriptum.
- Daunfeldt, S-O., Elert, N., & Johansson, D. (2010). *The economic contribution of high-growth firms: Do definitions matter?* HUI Working Paper, 35.
- Dillen, Y. (2014). *High-growth firms in Flanders: an analysis of the determinants of 'one-shot high-growth' and 'persistent high-growth'* (Doctoraatsthesis). Universiteit Antwerpen.
- Dillen, Y., Laveren, E., & Martens, R. (2011). Snelgroeiende ondernemingen als motor van de Vlaamse jobcreatie: analyse van de tewerkstellingsbijdrage en profielkenmerken van de Vlaamse snelle groeiers. *Over. Werk. Tijdschrift van het Steunpunt WSE*, 21(2), 75-80. Leuven: Steunpunt WSE/Uitgeverij Acco.
- Dillen, Y., Laveren, E., Martens, R., De Vocht, S., & Van Imschoot, E. (2014). Growth persistence and profile robustness of high-growth firm. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 6(4), 299-330.
- Eurostat – OESO. (2007). *Manual on Business Demography Statistics*. Europese Gemeenschap/OESO.
- Holvoet, T., Bosma, N., & Crijns H. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor 2014: Report for Belgium & Flanders* (Beleidsrapport STORE-B-15-009). Steunpunt Ondernemen en Regionale Economie.
- Hözl, W. (2014). Persistence, survival and growth: a closer look at 20 years of fast-growing firms in Austria. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 199-231.
- Jansen, J., & De Vos, L. (2015). *Scale-Up Dashboard 2015* (Research report). Rotterdam School of Management Erasmus University.
- Kuiper, A. (2010). *Van defensief MKB-beleid naar offensief ondernemerschapbeleid* (Onderzoeksrapport). EIM.
- Mason, C., & Brown, R. (2010). *High-growth Firms in Scotland, final report for Scottish enterprise* (Research report). Scottish Enterprise – University of Strathclyde Business School.
- Mason, C., & Brown, R. (2013). Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40(2), 211-225.
- Lee, N. (2014). What holds back high-growth firms? *Small Business Economics*, 43(1), 183-195.
- Teruel Carrizosa, M., & De Wit, G. (2011). *Determinants of high-growth firms: why do some countries have more high-growth firms than others?* (Working paper). Departament d'Economia, Universitat Rovira i Virgili, Tarragona.
- Unizo – Graydon Belgium – UCM. (2016). *Startersatlas 2016*.
- Van Nispen, J. (2010). *Groeiondernemingen in Vlaanderen 2010: Definitie, impact, eigenschappen en groei-barrières van gazellenondernemingen* (Onderzoeksrapport). EWI Vlaanderen.