



Internationaliserings- monitor

2016-I

Bedrijvendynamiek

**Internationaliserings-
monitor**

2016-I

Bedrijvendynamiek

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
-	Nihil
-	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2015-2016	2015 tot en met 2016
2015/2016	Het gemiddelde over de jaren 2015 tot en met 2016
2015/'16	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2015 en eindigend in 2016
2013/'14-2015/'16	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2013/'14 tot en met 2015/'16

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress: Textcetera, Den Haag en Studio BCO, Den Haag
Druk: Tuijtel, Hardinxveld-Giessendam
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

Bestellingen

verkoop@cbs.nl
ISBN 978-90-357-1796-1
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2016.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

Jonge ondernemingen zijn een stimulans voor de economie. Zij dragen bij aan een voortdurend proces van vernieuwing en innovatie. Dit proces van 'creatieve destructie', leidt tot nieuwe producten, diensten en kennis. Ook niet meer weg te denken bedrijven als Google, Booking.com en Facebook zijn ooit klein begonnen. Lang niet elke start is echter succesvol. "Nederland is het land van de vele start ups, niet van de vele snelle groeiers", aldus Koningin Máxima bij de lancering van het ondernemersplatform NLGroeit. Juist de bedrijven die overleven en snel groeien zijn van grote waarde voor de Nederlandse economie. In Nederland is de overlevingskans van startende bedrijven relatief hoog vergeleken met andere OESO-landen. Van de 129 duizend bedrijven die in 2007 gestart zijn, bestond 43 procent nog aan het begin van 2015. Het is niet eenvoudig om als starter door te groeien en een gevestigde naam te worden.

Wat beïnvloedt de overlevingskans van een startend bedrijf? De ambitie, kennis en ervaring van de ondernemer is cruciaal maar vaak lastig in cijfers uit te drukken. Ondernemerswijsheid blijkt ook met de jaren te komen want de overlevingskansen van een bedrijf stijgen naarmate de oprichter ouder is (hoofdstuk 4). Ook bedrijven met internationale handel in goederen doen het beter; zij hebben een 60 tot 70 procent hogere overlevingskans dan bedrijven zonder handel. Daarnaast blijkt ook de nationaliteit van de ondernemer van invloed te zijn. Bedrijven met een eigenaar met een niet-Nederlandse nationaliteit hebben een lagere overlevingskans dan bedrijven met een Nederlandse ondernemer aan het roer.

Tot op zekere hoogte is de definitie van een 'succesvol bedrijf' arbitrair. De mate waarin een (nieuw) bedrijf groeit is dat niet; die groei kan gemeten worden in bijvoorbeeld omzet of werkgelegenheid. De nieuwste cijfers van CBS laten zien dat het Nederlandse bedrijfsleven 5 á 6 duizend snelgroeiende bedrijven telt (hoofdstuk 3). Hiervan realiseert ongeveer 1 op de 10 bedrijven deze groei binnen vijf jaar na oprichting (zogenaamde gazellen). Maar liefst twee derde van deze snelgroeiende bedrijven handelt met het buitenland en circa een kwart van de snelle groeiers heeft een buitenlandse moeder en/of dochters. Ten slotte blijkt het hebben van internationale activiteiten een belangrijke succesfactor in het realiseren van snelle groei.

Dit zijn slechts enkele resultaten uit deze Internationaliseringsmonitor. Meer informatie is te vinden op de CBS-website (www.cbs.nl/globalisering).

Directeur-Generaal
Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi

Den Haag/Heerlen/Bonaire, januari 2016

Inhoud

Voorwoord	3
Internationaal economisch dashboard	7
Internationalisering en bedrijvendynamiek – een introductie	8

1. Bedrijvendynamiek in het kort 10

1.1	Bedrijvenpopulatie in Nederland	11
1.2	Acht procent van alle starters heeft internationale handel	13
1.3	Jonge snelle groeiers belangrijk voor werkgelegenheid	15
1.4	Kans op bedrijfssluiting groter bij bedrijven van buitenlandse ondernemer	17

2. Trends internationale handel, 3e kwartaal 2015 21

2.1	Inleiding	22
2.2	Bijdrage internationale handel aan economische groei	23
2.3	Kwartaalontwikkeling internationale handel in goederen	25
2.4	Bedrijven met internationale handel in goederen	30
2.5	Samenvatting	38

3. Succesfactoren van snelle groeiers 41

3.1	Inleiding	42
3.2	Databeschrijving en methode	44
3.3	Beschrijvende statistieken	46
3.4	Regressieanalyse	54
3.5	Conclusie	58

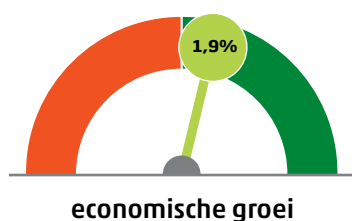
4. Overlevingskansen van startende bedrijven in Nederland 60

4.1	Inleiding	61
4.2	Databeschrijving en methode	63
4.3	Bedrijfskenmerken startende bedrijven	64
4.4	Ondernemerskenmerken van startende bedrijven	71
4.5	Overlevingsanalyse	76
4.6	Conclusies	83

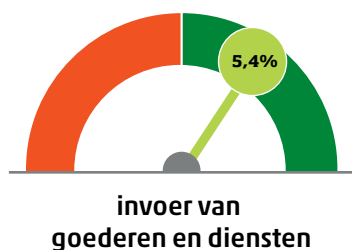
Begrippen	86
Literatuur	89
Medewerkers	93

Internationaal economisch dashboard

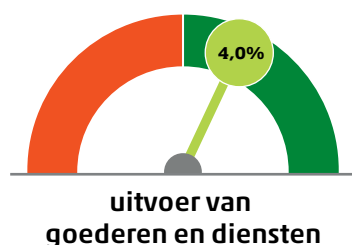
Derde kwartaal 2015¹⁾



De Nederlandse economie is in het derde kwartaal van 2015 met 1,9 procent gegroeid ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2014. De investeringen in vaste activa droegen opnieuw het meest bij aan deze groei.



Het Nederlandse invoervolume van goederen en diensten nam in het derde kwartaal van 2015 met 5,4 procent toe. Het verder verlagen van de aardgasproductie in Groningen leidde tot meer invoer van aardgas.



Het exportvolume van goederen en diensten is met 4,0 procent gegroeid in het derde kwartaal van 2015. Omdat het exportvolume in het derde kwartaal minder hard groeide dan de invoer is per saldo de bijdrage van de internationale handel aan de economische groei negatief.

¹⁾ Volume in het derde kwartaal 2015 afgezet tegen het derde kwartaal van 2014

Internationalisering en bedrijvendynamiek - een introductie

Het Nederlandse bedrijvenlandschap is, mede ingegeven door de economische crisis, de laatste jaren sterk aan het veranderen. Deze verandering heeft vele dimensies. Het totaal aantal bedrijven groeit flink (zie paragraaf 1.1). Ook het aantal opheffingen is sterk toegenomen na 2008 en begint pas recent enigszins terug te lopen. Enkele in het oog springende faillissementen van grote en bekende bedrijven zijn daarbij veel in het nieuws geweest. Een aanzienlijk deel van de bedrijven slaagt er echter in zich aan de malaise te onttrekken en weet niet alleen het hoofd boven water te houden, maar bovendien aanzienlijke groei te realiseren. Deze groep snelle groeiers is een belangrijke bron van economische groei, werkgelegenheid en innovatie (OESO, 2013).

Ook het aantal startende bedrijven groeit, niet in het minst door de snelle groei van het aantal mensen dat voor zichzelf begint als zelfstandige zonder personeel (ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, 2015). Binnen de groep startende ondernemingen zijn de verschillen, net als in de totale Nederlandse bedrijvenpopulatie, groot. Een deel van de starters groeit uit tot succesvolle ondernemingen. Bedrijven die daarbij al binnen vijf jaar na oprichting snelle groei weten te realiseren noemen we gazellen (zie paragraaf 1.3). Een ander deel wordt geen succes en verdwijnt ook snel weer. Verder wordt ongeveer 8 procent van het Nederlandse bedrijfsleven bij oprichting direct actief op internationale markten (deze bedrijven worden born globals genoemd, zie paragraaf 1.2 en 2.4) en een deel start later met internationale activiteiten, maar de meerderheid richt zich volledig op de binnenlandse markt.

Ongeveer 12 procent van het Nederlandse bedrijfsleven is actief op internationale markten middels het importeren of exporteren van goederen. Deze groep handelaren is ook een bron van dynamiek, hoewel starten of volledig stoppen met handelen geen stappen zijn die bedrijven lichtvaardig zetten. Van den Berg (2014) laat bijvoorbeeld zien dat slechts 9 procent van de bedrijven geheel stopt of juist begint met importeren in een periode van zeven jaar. Op het niveau van individuele producten, herkomst- of bestemmingslanden of de combinatie van beide is de dynamiek niettemin fors.

Kortom, de dynamiek in het Nederlandse bedrijvenlandschap is groot en kent vele dimensies. Deze editie van de Internationaliseringsmonitor is gewijd aan het

thema bedrijvendynamiek. Verschillende dimensies van deze dynamiek komen aan bod; starters, born globals, internationale handelaren, snelle groeiers en gazellen.

Ongeveer 1 procent van de Nederlandse import en export komt voor rekening van born globals. Logischerwijs beginnen zij meestal op kleine schaal met handelen; jaarlijks is namelijk 6 à 7 procent van alle Nederlandse handelaren een born global. In paragrafen 1.2 en 2.4 komt deze bijzondere groep bedrijven uitgebreider aan bod.

Snelgroeiende bedrijven zijn een belangrijke bron van vernieuwing en innovatie. Deze groep bedrijven draagt bij aan economische groei en creëert veel nieuwe banen. Ongeveer 1 op de 10 bedrijven met 10 werknemers of meer valt in de categorie snelle groeier. Welke factoren dragen bij aan snelle groei? Deze vragen komen in hoofdstuk 3 aan bod. Zo blijkt een internationale oriëntatie in belangrijke mate samen te hangen met snelle groei. Dit kan via import of export zijn, maar bijvoorbeeld ook door onderdeel uit te maken van een multinationale onderneming. Ook blijken bedrijven die durven te investeren vaker snelle groei te realiseren.

Hoe groot is tot slot de kans dat een startende onderneming volgend jaar nog bestaat? Of over drie of vijf jaar? Welke factoren dragen bij aan een hogere overlevingskans? Welke karakteristieken zijn juist schadelijk voor het voortbestaan? Deze kwesties komen aan bod in hoofdstuk 4. Ook hier zien we dat een internationale oriëntatie een belangrijke rol speelt; bedrijven die actief zijn op internationale markten hebben een aanzienlijk hogere overlevingskans dan bedrijven die zich uitsluitend richten op binnenlandse markten. De resultaten laten verder zien dat de overlevingskansen variëren met de omvang en per sector van activiteit, waarbij deze bij kleine bedrijven in de Handel en Horeca het laagste zijn. Maar ook de eigenschappen van de ondernemer spelen een rol; leeftijd, geslacht en nationaliteit van de ondernemer zijn allemaal van invloed op de overlevingskans van het bedrijf.



1 op de **10** bedrijven met
10 of meer werknemers is een snelle groeier

1.

Bedrijvendynamiek in het kort

Auteurs

Michel Walthouwer

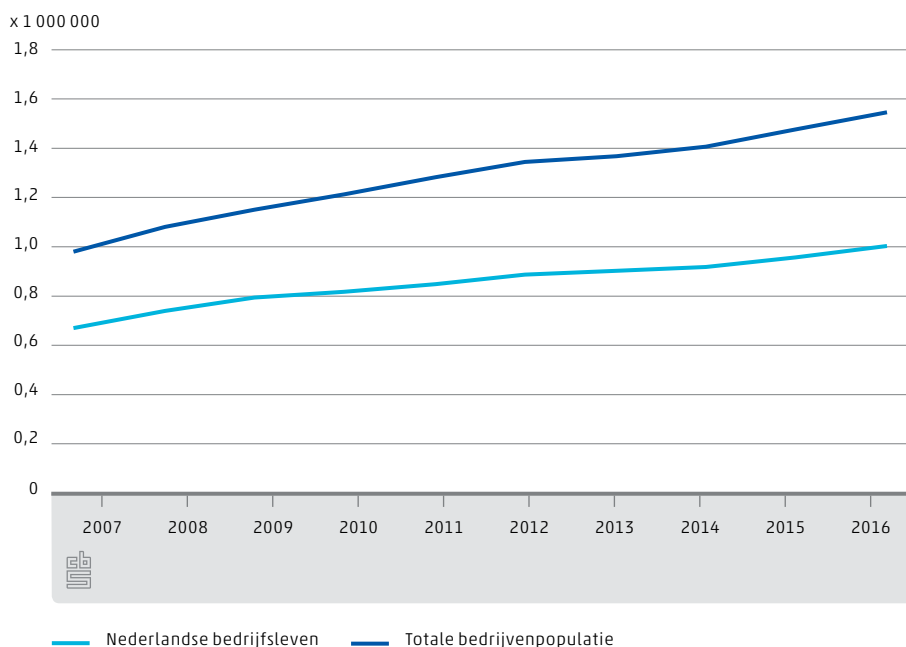
Linda Bruls

Lico Hoekema

1.1 Bedrijvenpopulatie in Nederland

De Nederlandse bedrijvenpopulatie is voortdurend in ontwikkeling. Volgens de laatste CBS cijfers waren er begin 2016 ruim anderhalf miljoen bedrijven in Nederland. In totaal is de bedrijvenpopulatie sinds 2007 met ongeveer 550 duizend bedrijven toegenomen. Dit is een stijging van bijna 56 procent. Deze dynamiek heeft uiteraard invloed op de Nederlandse werkgelegenheid. Echter, opvallend is dat met name bedrijven die snel groeien veel nieuwe banen creëren (Audretsch, 2012; EIM, 2007; OESO, 2013; zie hoofdstuk 3). Door politici, beleidsmakers en media wordt vaak gesproken over 'het Nederlandse bedrijfsleven' (zie begrippenlijst). Hiertoe behoren bijvoorbeeld bedrijven in de industrie, bouw en zakelijke dienstverlening (zie figuur 1.1.2). Overheidsinstellingen, zorginstanties en de sector landbouw vallen hier dus niet onder. In de periode 2007-2016 behoorde ongeveer twee derde van alle bedrijven tot het Nederlandse bedrijfsleven. Sinds dit jaar bestaat het Nederlandse bedrijfsleven uit meer dan 1 miljoen bedrijven.

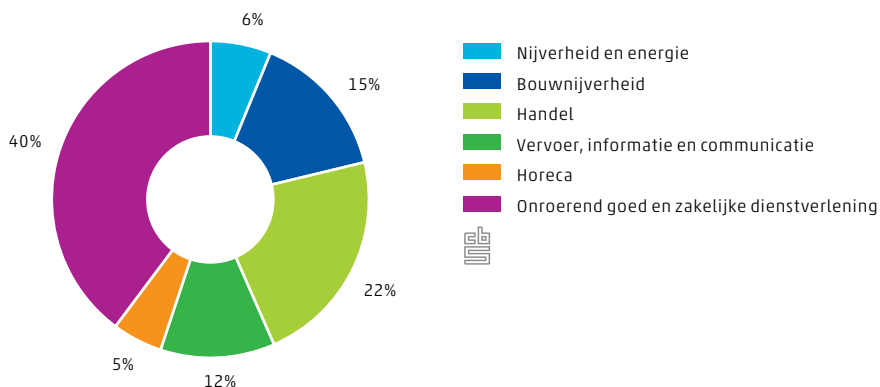
1.1.1 Bedrijvenpopulatie in Nederland, stand per 1 januari 2007-2016



Aan het begin van 2016 behoorde twee van de vijf bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven tot de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening.

Met 22 procent waren er ook veel bedrijven actief in de handel. Daarnaast was 15 procent van het Nederlandse bedrijfsleven actief in de bouw en 12 procent in de sector vervoer, informatie en communicatie. De nijverheid en energie (6 procent) en horeca (5 procent) telden het minste aantal bedrijven.

1.1.2 Nederlandse bedrijfsleven naar sector, 2016



Meer dan 99 procent van het Nederlandse bedrijfsleven bestaat uit bedrijven in het midden- en kleinbedrijf (MKB). Dit zijn bedrijven met minder dan 250 werkzame personen. Op 1 januari 2016 waren er bijna 1 miljoen kleine bedrijven (minder dan 10 werkzame personen) en zo'n 48 duizend middelgrote bedrijven (10 tot 250 werkzame personen). Slechts zo'n 2 duizend bedrijven hadden 250 of meer werkzame personen en behoorden daarmee tot het grootbedrijf. Uit recent CBS-onderzoek blijkt dat ongeveer 70 procent van de totale werkgelegenheid is toe te schrijven aan ondernemers in het MKB (CBS, 2015a). Ook blijkt dat startende MKB bedrijven in Nederland een relatief hoge overlevingskans hebben (CBS, 2015d; zie ook hoofdstuk 4). Dit komt overeen met het beeld van het MKB als motor van de Nederlandse economie.

Nederland kent verschillende rechtsvormen. Grofweg zijn er voor bedrijven twee mogelijke rechtsvormen: met of zonder rechtspersoonlijkheid. Begin 2016 had ongeveer 75 procent van het Nederlandse bedrijfsleven een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid, zoals een eenmanszaak, vof of maatschap. Een kwart had een rechtsvorm met rechtspersoonlijkheid, zoals een BV, NV of stichting. Naast rechtsvorm kan er ook gekeken worden naar de zeggenschapsstructuur van een bedrijf. In 2013¹⁾ bestond ongeveer 98 procent van het Nederlandse

¹⁾ Gegevens over de zeggenschapsstructuur van bedrijven in 2014 zijn nog niet beschikbaar.

bedrijfsleven uit *domestics*. De overige 2 procent bestond uit multinationals. Dit zijn ondernemingen die de uiteindelijke zeggenschap hebben over bedrijven in twee of meer landen. In 2013 bestond het Nederlandse bedrijfsleven uit ongeveer 20 duizend multinationals, waarvan er zo'n 12 duizend in buitenlandse handen waren.

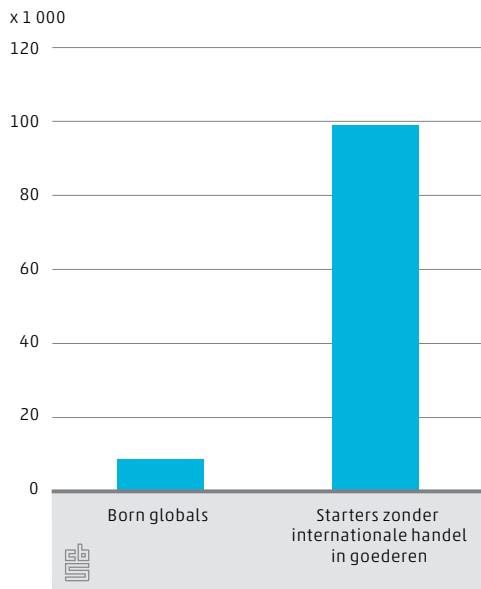
1.2 Acht procent van alle starters heeft internationale handel

In 2014 zijn er bijna 108 duizend nieuwe bedrijven opgericht die behoren tot het Nederlandse bedrijfsleven (zie begrippenlijst). Ongeveer 8 procent hiervan is een zogenaamde 'born global'. Een born global is een bedrijf dat binnen één jaar na oprichting internationale handel in goederen heeft (import, export of beide). Het feit dat born globals vrij snel internationaal handelen onderscheidt ze van andere bedrijven. Born globals hebben vaak al vanaf het begin een duidelijke internationale visie, terwijl andere starters vaak pas na een aantal jaren langzaam internationaal actief worden (Gabrielsson en Pelkonen, 2008; Moen, 2002). Van de bijna 9 duizend born globals in 2014 hadden er ongeveer 5 duizend enkel import en ongeveer 2 duizend enkel export. Bedrijven importeren bijvoorbeeld omdat een product niet (voldoende) beschikbaar is in Nederland of het product in het buitenland goedkoper is. Dit kan de concurrentiepositie en overlevingskansen van bedrijven vergroten (zie hoofdstuk 4). Daarentegen exporteren bedrijven onder andere om een grote afzetmarkt te creëren en zo sneller te kunnen groeien (zie hoofdstuk 3). Daarnaast waren ongeveer 2 duizend born globals een two-way trader, wat betekent dat bedrijven in 2014 zowel import als export hadden. Echter, een overgrote meerderheid van de starters had geen internationale handel in goederen in het eerste jaar na oprichting.

In 2014 behoorde 43 procent van de starters tot de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. Verder was ongeveer een kwart van alle starters actief in de handel. Zo'n 12 procent van de starters was actief in respectievelijk de bouw en de sector vervoer, informatie en communicatie. Met 5 procent hadden zowel de horeca als de nijverheid en energie het laagste aandeel starters. Deze verdeling is anders bij de born globals. In 2014 was namelijk meer dan de helft van alle born globals actief in de sector handel. Slechts één op de vijf born globals bevond zich in de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. De overige born

globals waren actief in de vervoer, informatie en communicatie sector (9 procent), nijverheid en energie (8 procent), bouw (5 procent) en horeca (3 procent).

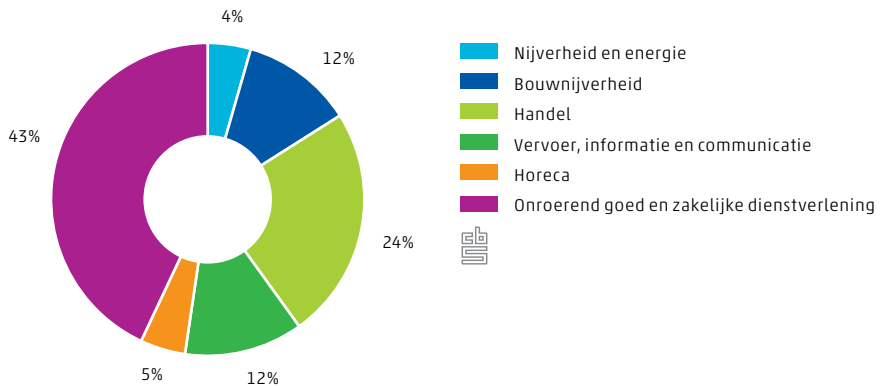
1.2.1 Aantal starters naar internationale handel, 2014



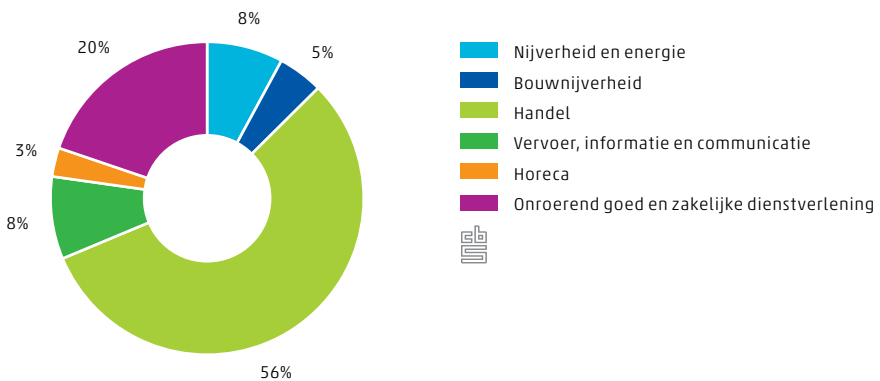
In 2014 behoorden alle starters, inclusief de born globals, tot het midden- en kleinbedrijf (MKB). Echter, bijna alle starters waren kleine bedrijven (minder dan 10 werkzame personen). Minder dan 1 procent van de starters en slechts zo'n 2 procent van de born globals behoorden tot het middenbedrijf (10 tot 250 werkzame personen).

Tot slot blijkt dat in 2014 het merendeel van de starters (83 procent) een rechtsvorm had zonder rechtspersoonlijkheid, zoals een eenmanszaak, vof of maatschap. Opvallend is dat dit aandeel fors lager ligt bij de born globals. In 2014 had slechts zo'n 53 procent van de born globals een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid. Ongeveer 47 procent van de born globals had dus een rechtsvorm met rechtspersoonlijkheid, bijvoorbeeld een BV of NV.

1.2.2 Aantal starters naar sector, 2014



1.2.3 Aantal born globals naar sector, 2014



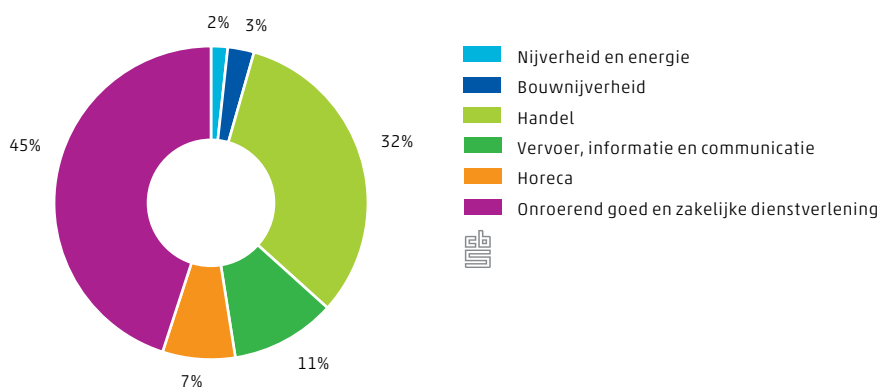
1.3 Jonge snelle groeiers belangrijk voor werkgelegenheid

Snelgroeiende bedrijven leveren een grote bijdrage aan de Nederlandse economie. Deze bedrijven creëren namelijk veel werkgelegenheid en fungeren vaak als aanjager van vernieuwing en innovatie. Uit cijfers van CBS blijkt dat er in Nederland zo'n 5 530 snelgroeiende bedrijven waren in 2014. Er is sprake van snelle bedrijfsgroei wanneer het aantal werknemers van een bedrijf jaarlijks met

gemiddeld 10 procent of meer toeneemt in een periode van drie opeenvolgende jaren. Naast snelle groeiers onderscheiden we ook zogenaamde gazellen. Dit zijn jonge snelgroeiende bedrijven die maximaal vijf jaar oud zijn. Nederland telde in 2014 ongeveer 425 gazellen, wat betekent dat 1 op de 13 snelgroeiende bedrijven een gazelle is. Hiermee vertegenwoordigen gazellen ongeveer 1 procent van het totale Nederlandse bedrijfsleven (zie ook hoofdstuk 3). Veruit de meeste gazellen (40 procent) zijn actief in de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. Daarnaast bevinden zich ook veel gazellen in de handel (21 procent) en in de horeca (19 procent).

Ondanks hun beperkte aandeel in het Nederlandse bedrijfsleven creëren gazellen veel werkgelegenheid. Het aantal werknemers bij gazellen is tussen 2011 en 2014 meer dan verdubbeld, van ruim 13 duizend naar ongeveer 28 duizend. Dit is een toename van bijna 15 duizend. Uit figuur 1.3.1 blijkt verder dat gazellen met name werkgelegenheid hebben gecreëerd in de handel en de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. De bouw en de nijverheid en energie hadden het kleinste aandeel in de door gazellen gecreëerde werkgelegenheid. Deze resultaten komen overeen met de verdeling van gazellen per sector.

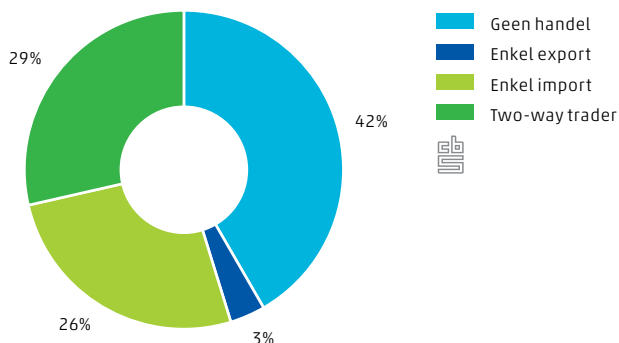
1.3.1 Toename van aantal werknemers bij gazellen naar sector, 2011-2014



Verder blijken het ontplooiën van internationale activiteiten en snelle bedrijfsgroei met elkaar samen te hangen (zie ook hoofdstuk 3). Het merendeel van de gazellen heeft namelijk internationale handel in goederen, wat voor jonge bedrijven zeer bijzonder is (zie hoofdstuk 1.2). Bijna 29 procent van de gazellen is een two-way trader en heeft dus zowel import als export. Daarnaast heeft ongeveer 28 procent van de gazellen enkel import en zo'n 4 procent enkel export. Daarentegen heeft bijna 42 procent van de gazellen geen internationale handel in goederen.

Deze gazellen zijn enkel gericht op de Nederlandse markt voor de in- en verkoop van goederen.

1.3.2 Gazellen naar internationale handel in goederen, 2011-2014



1.4 Kans op bedrijfssluiting groter bij bedrijven van buitenlandse ondernemer

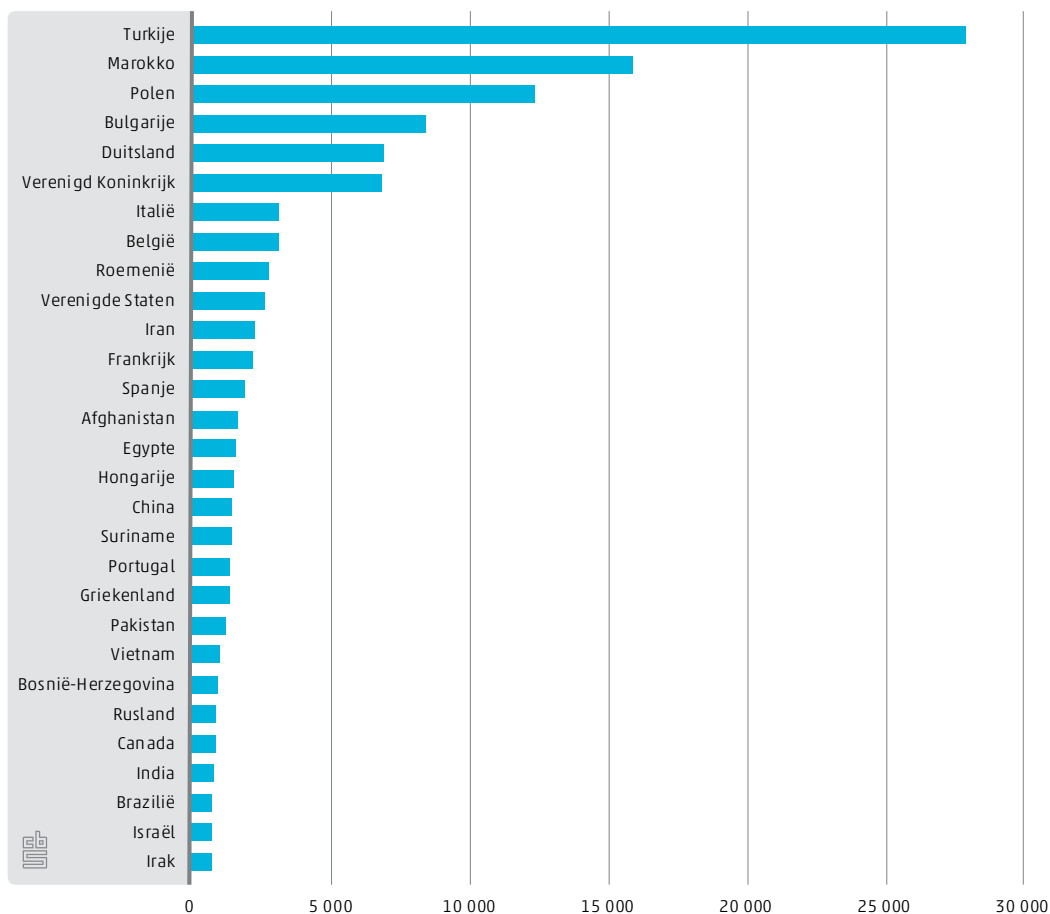
Startende bedrijven creëren nieuwe dynamiek, werkgelegenheid en flexibiliteit op de arbeidsmarkt. Ook geven ze een impuls aan de economische groei. Tussen 2007 en 2014 zijn er in Nederland 900 duizend bedrijven gestart. Bij 1 op de 7 starters was er tenminste één eigenaar met een niet-Nederlandse nationaliteit.

Het hebben van een niet-Nederlandse nationaliteit brengt culturele diversiteit met zich mee. Mogelijke voordelen hiervan zijn dat een ondernemer een buitenlands netwerk heeft, vreemde talen spreekt of kennis van buitenlandse markten heeft. Een niet-Nederlandse nationaliteit is soms ook een barrière. Naast een beperkter Nederlands netwerk, hebben ondernemers met een buitenlandse nationaliteit namelijk ook vaker taal-, kennis- of opleidingsbarrières.

De meeste startende ondernemers met een niet-Nederlandse nationaliteit hebben de Marokkaanse of Turkse nationaliteit. Belgen, Duitsers en ondernemers uit Oost-Europa (zoals Polen, Bulgarije en Roemenië) komen ook voor in de top 10. Daarnaast is er ook een aantal landen vertegenwoordigd waaruit in de periode

1995–2011 veel asielimmigratie heeft plaatsgevonden, zoals Bosnië-Herzegovina, Iran en Afghanistan.

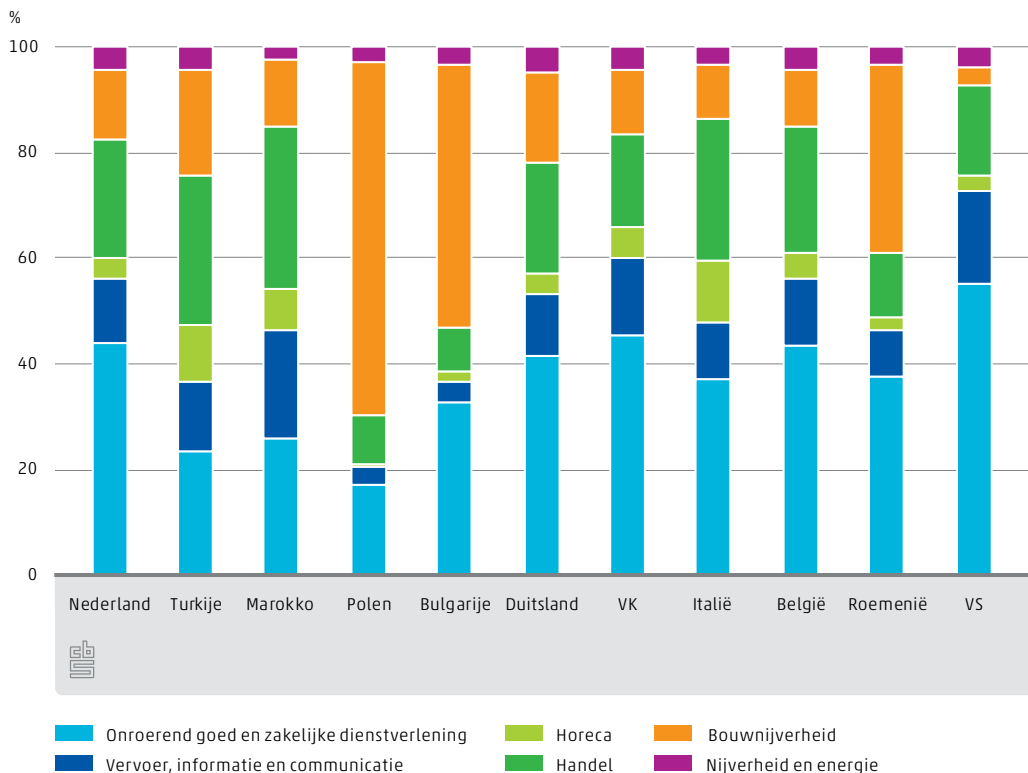
1.4.1 Aantal starters met een niet-Nederlandse nationaliteit, 2007–2014



De top 10 vertegenwoordigt samen ongeveer 70 procent van alle niet-Nederlandse starters in de periode 2007–2014. Voor deze top 10 en Nederland is een verdere uitsplitsing gemaakt naar bedrijfsactiviteit (zie figuur 1.4.2). Hieruit blijkt dat ondernemers met een Amerikaanse of Britse nationaliteit het vaakst een bedrijf zijn gestart in de zakelijke dienstverlening, zoals advies- en reclamebureaus of softwareontwikkeling. Daarentegen zijn ondernemers met een Turkse of Marokkaanse achtergrond veelal een bedrijf gestart in de sector handel, bijvoorbeeld een supermarkt of vershandel. Ook zien we deze nationaliteiten vaak terug in de taxibranche (zie ook hoofdstuk 4). De bouwnijverheid is de

meest populaire branche voor ondernemers uit Polen, Bulgarije en Roemenië. In de periode 2007–2014 is bijna 7 procent van alle gestarte bedrijven in de bouwnijverheid gestart door een ondernemer uit één van deze drie landen.

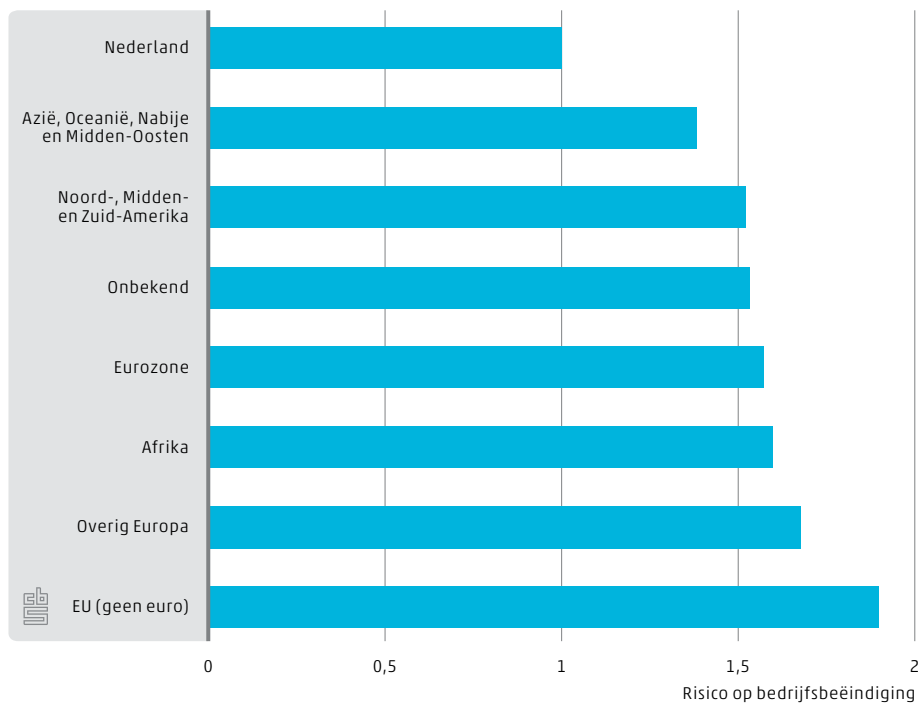
1.4.2 Starters naar nationaliteit en bedrijfstak, 2007-2014



Uit figuur 1.4.3 blijkt dat de overlevingskans van startende bedrijven verschilt per nationaliteit van de ondernemer. Bedrijven met een ondernemer met een niet-Nederlandse nationaliteit hebben een groter risico op bedrijfsbeëindiging dan bedrijven van Nederlandse ondernemers (de referentiegroep). Het risico op bedrijfssluiting is het grootst voor bedrijven met een ondernemer uit de groep Overig Europa (1,7 maal hoger) en EU-landen zonder de euro (1,9 maal hoger)²⁾.

²⁾ In de analyse is gecorrigeerd voor bedrijfskenmerken die overlevingskansen kunnen beïnvloeden zoals bedrijfsactiviteit en bedrijfsgrootte (zie hoofdstuk 4)

1.4.3 Risico op bedrijfsbeëindiging van starters naar nationaliteit, 2007-2014



2.

Trends

internationale handel, 3e kwartaal 2015

Auteurs

Stephen Chong

Pascal Ramaekers

Marjolijn Jaarsma

In dit hoofdstuk staan de ontwikkelingen van de internationale handel in goederen en diensten gedurende het derde kwartaal van 2015 centraal. In de zomer van 2015 heeft de internationale handel in goederen zich minder goed ontwikkeld dan in het voorjaar. De invoerwaarde van goederen kromp in het derde kwartaal en de uitvoergroei was minder dan één procent. Omdat de invoer van goederen en diensten samen harder groeide dan de uitvoer was de bijdrage van internationale handel aan het Nederlands bbp in het derde kwartaal wederom negatief; -0,6 procentpunt. In dit hoofdstuk verdiepen we het inzicht in de bedrijven met internationale handel in goederen, met speciale aandacht voor de zogeheten 'born globals'.

2.1 Inleiding

De Nederlandse economie groeide in het derde kwartaal van 2015 met 1,9 procent ten opzichte van het derde kwartaal van 2014. Daarmee is dit het zesde kwartaal op rij dat de Nederlandse economie groeit. De investeringen in vaste activa zoals woningen, machines en vervoermiddelen zoals personenauto's droegen ook in dit kwartaal het meest bij aan de economische groei. De internationale handel in goederen en diensten droeg negatief bij aan de economische groei omdat de invoer harder groeide dan de uitvoer. Het besluit tot het verder dichtdraaien van de Nederlandse gaskraan zorgde voor een verdere afname van de export van aardgas maar een toename van de import. Voor het eerst in jaren importeert Nederland meer aardgas dan dat het exporteert. Noorwegen is hierin een belangrijke leverancier (CBS, 2015b).

De grensoverschrijdende goederenhandel groeide in het derde kwartaal minder hard dan in het voorgaande kwartaal. De invoerwaarde kwam uit op een kleine krimp (0,1 procent) tegenover bijna 3 procent groei een kwartaal eerder.

De uitvoerwaarde van goederen groeide met 0,1 procent. Met name de uitvoer van Nederlandse makelij groeide (1,5 procent). De wederuitvoer was 1,5 procent lager dan in het derde kwartaal 2014. De uitvoer van geneesmiddelen, mobiele telefoons en gespecialiseerde machines groeide het hardst.

Ongeveer een derde van de totale toegevoegde waarde die in Nederland gecreëerd wordt, ontstaat dankzij de productie van goederen en diensten die we uiteindelijk exporteren (CBS, 2015c). Desondanks is slechts 12 procent van het Nederlandse bedrijfsleven actief op internationale markten via de import of export van goederen. Dit aandeel is relatief constant. In dit hoofdstuk brengen we in kaart welke sectoren en bedrijven actief zijn in internationale handel. Speciale aandacht wordt daarbij gegeven aan jonge bedrijven, ofwel de 'born globals'. Dit zijn

bedrijven die binnen een jaar na oprichting met internationale handel in goederen starten. Empirisch onderzoek laat zien dat born globals sneller groeien in termen van omzet en werkgelegenheid dan startende ondernemingen zonder internationale handel (Halldin, 2012). Born globals hebben vaak al vanaf het begin een duidelijke internationale visie, terwijl andere starters vaak pas na een aantal jaren langzaam internationaal actief worden (Gabrielsson en Pelkonen, 2008; Moen, 2002).

2.2 Bijdrage internationale handel aan economische groei

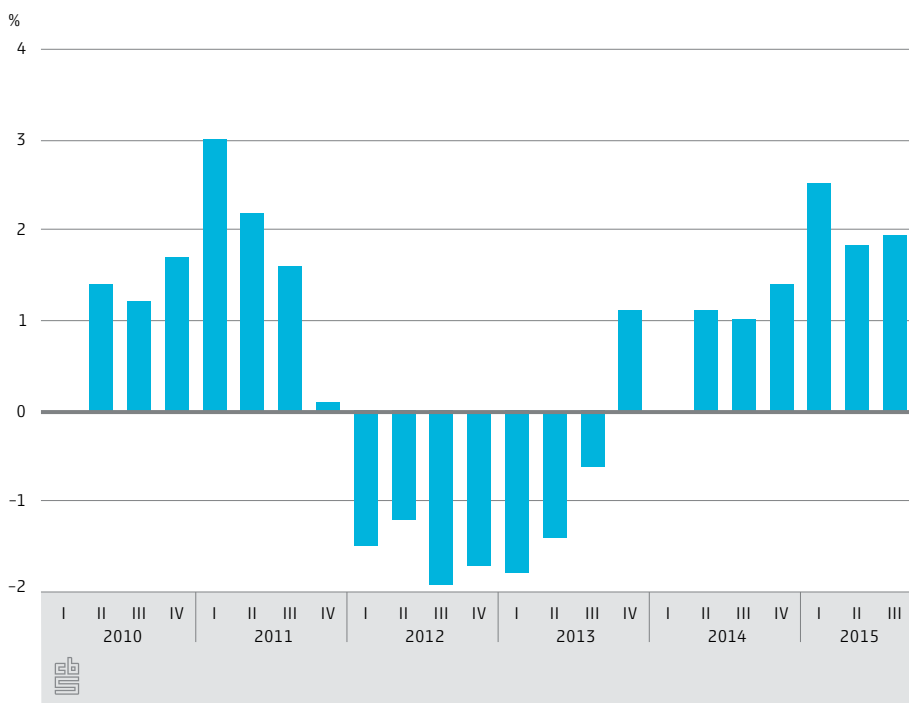
Deze paragraaf beschrijft de bijdrage van de internationale handel in goederen en diensten aan de economische groei. Hierbij wordt gebruik gemaakt van gegevens van de Nationale Rekeningen (NR). Deze gegevens wijken af van de oorspronkelijke brongegevens van de statistieken van de internationale handel en worden alleen in deze paragraaf gebruikt. Voor een beschrijving van de verschillen tussen de bronstatistiek van de Internationale Handel in Goederen en de NR, zie het artikel "De in- en uitvoercijfers van CBS".

Economische groei

Het bruto binnenlands product (bbp) is in het derde kwartaal van 2015 met 1,9 procent gegroeid ten opzichte van een jaar eerder. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2015 is het bbp met 0,1 procent gestegen.

De internationale handel in goederen en diensten droeg met -0,6 procentpunt negatief bij aan de groei van de economie (zie grafiek 2.2.2). Deze negatieve bijdrage komt volledig op het conto van de internationale handel in goederen; de invoer van goederen steeg met 4,3 procent sterker dan de uitvoer (2,4 procent). De bijdrage van de groei van de goederenhandel kwam daardoor uit op -0,6 procentpunt. Evenals in het tweede kwartaal, kan dit voor een belangrijk deel worden verklaard door de lagere productie van aardgas. Dit had tot gevolg dat er fors meer aardgas werd ingevoerd en de export van gas aanzienlijk kromp.

2.2.1 Ontwikkeling volume Nederlandse bbp (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



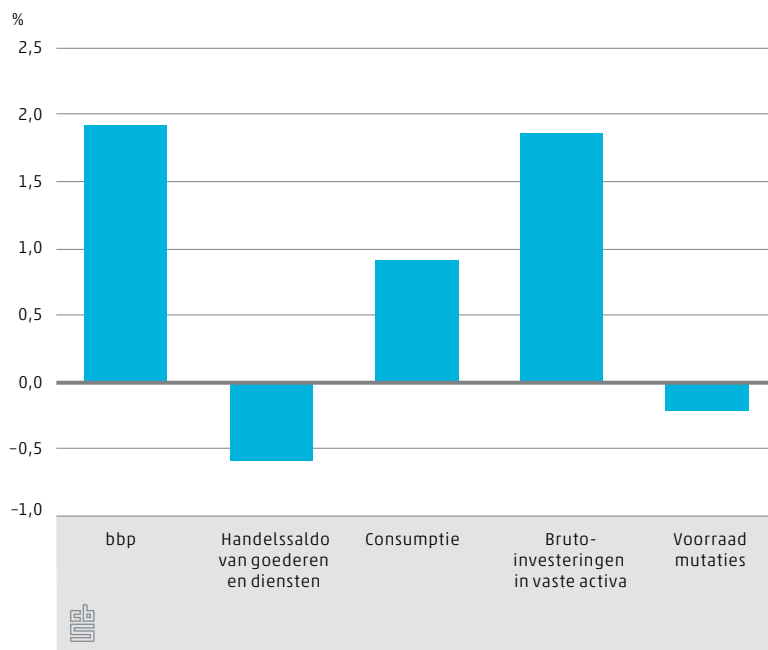
De bijdrage van de internationale handel in diensten bedroeg 0,1 procentpunt. De uitvoer van diensten steeg met 9,4 procent, terwijl de invoer met 8,3 procent toenam.

De bruto investeringen in vaste activa droegen met 1,8 procentpunt dit kwartaal het meest bij aan de groei van de economie. De investeringen stegen met 10,3 procent. De bedrijfsinvesteringen stegen met 13,1 procent, terwijl de investeringen van de overheid met 0,1 procent afnamen. De groei van de bedrijfsinvesteringen wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt door het verdere herstel in de bouw en een toename in de investeringen in vervoersmiddelen, maar ook de bedrijfsinvesteringen in machines en installaties en software namen toe. De voorraadmutaties waren negatief in het derde kwartaal en leverden een negatieve bijdrage van 0,2 procentpunt aan de economie.

De consumptie door huishoudens en de overheid steeg met 1,3 procent en leverde een positieve bijdrage van 0,9 procentpunt aan de economische groei. De groei zit voornamelijk bij de consumptie door huishoudens die met 1,8 procent

toenam vergeleken met een jaar eerder. De consumptie door de overheid is licht gestegen (0,3 procent). Consumenten gaven vooral meer uit aan voedings- en genotmiddelen, duurzame goederen zoals auto's en huishoudelijk apparatuur, en diensten (vooral woningdiensten, horeca, recreatie en cultuur).

2.2.2 Opbouw bbp, derde kwartaal 2015* (volumemutaties t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



2.3 Kwartaalontwikkeling internationale handel in goederen

In deze paragraaf wordt de waardeontwikkeling van de internationale handel in goederen beschreven, zoals deze wordt gemeten in de statistiek Internationale Handel in Goederen. In deze statistiek staat de grensoverschrijding van de goederen centraal. Dit betekent dat de verhandelde goederen fysiek in Nederland geweest moeten zijn. Het is mogelijk dat deze cijfers enigszins afwijken van de cijfers die gebaseerd zijn op de Nationale Rekeningen. Daar staat de eigendomsoverdracht centraal: goederen waren eerst eigendom van een

ingezetene in het ene land en daarna van een ingezetene in een ander land, maar ze hoeven daarbij niet fysiek de grens over te gaan.

Algemene ontwikkeling handelswaarde¹⁾

De internationale handel in goederen heeft zich in het derde kwartaal van 2015, ten opzichte van een jaar eerder, minder goed ontwikkeld dan het tweede kwartaal. De invoer kwam uit op een kleine krimp van 0,1 procent tegenover bijna 3 procent groei een kwartaal eerder; de uitvoergroei nam af van 2,5 procent tot 0,1 procent. Binnen de totale uitvoer ontwikkelt de uitvoer van Nederlandse makelij zich nog steeds beter dan de wederuitvoer al wordt het verschil kleiner. De totale invoer, totale uitvoer, uitvoer eigen makelij en wederuitvoer convergeren zo in het derde kwartaal min of meer tot het niveau van een jaar geleden, met de grootste krimp bij de wederuitvoer (-1,5 procent) en de grootste groei bij de uitvoer van eigen makelij (+1,5 procent).

Producten uitvoer

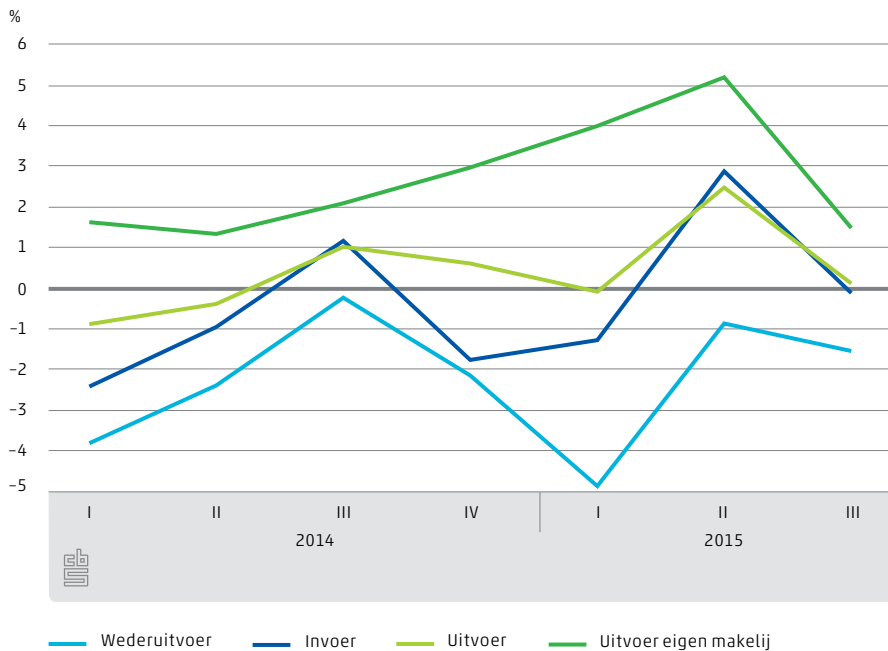
De goederenuitvoer was in het derde kwartaal 0,1 procent hoger dan in het derde kwartaal 2014. Geneesmiddelen, (onderdelen voor) mobiele telefoons en telecommunicatiemiddelen, medicinale en farmaceutische producten, gespecialiseerde machines en groenten en wortels kenden de grootste groei. Bij vier van de vijf producten gaat het voornamelijk om groei van de uitvoer van Nederlandse makelij. Alleen in het geval van de telecommunicatie betreft de groei in zijn geheel wederuitvoer.

De grootste afnames bij de uitvoer van goederen zien we terug bij de geraffineerde aardolieproducten (met name uitvoer van eigen makelij), aardgas en ruwe aardolie (enkel wederuitvoer). In vergelijking met een jaar geleden is de olieprijs ongeveer gehalveerd. In het derde kwartaal kostte een vat ruwe North Sea Brent aardolie circa 51 dollar, en ook in het vierde kwartaal zakt de olieprijs verder weg. Daarnaast nam de export van aardgas fors af vergeleken met vorig jaar. De gaskraan is in 2015 verder dichtgedraaid en dat vertaalt zich in fors lagere export en groeiende import van aardgas. Ook Nederlands schroot van ijzer of staal

¹⁾ In deze paragraaf wordt gebruik gemaakt van cijfers over 2014 die afwijken van cijfers die op Statline worden gepubliceerd. De cijfers over 2014 die in deze tekst worden gebruikt, zijn namelijk gecorrigeerd voor een methodebreuk (tussen 2014 en 2015) om zo een zo goed mogelijke vergelijking met 2015 te maken.

en diverse koolwaterstoffen van Nederlandse makelij hadden een sterk afnemende uitvoerwaarde.

2.3.1 Ontwikkeling internationale handel in goederen (waardemutaties t.o.v. dezelfde periode een jaar eerder)



2.3.2 Producten met grootste ontwikkeling uitvoerwaarde, 3e kwartaal 2015 t.o.v. 3e kwartaal 2014

Grootste groeiers uitvoerwaarde	Groei in mln euro
Geneesmiddelen	519
(Onderdelen) toestellen telecommunicatie	433
Medicinale en farmaceutische producten	255
Gespecialiseerde machines	249
Groente en wortels	243
Grootste dalers uitvoerwaarde	Krimp in mln euro
Schroot	-265
Diverse koolwaterstoffen	-417
Ruwe aardolie	-429
Aardgas	-496
Geraffineerde olieproducten	-2990

Producten invoer

De invoerwaarde van goederen was in het derde kwartaal 0,1 procent lager dan een jaar eerder. Nog meer dan bij de uitvoer heeft de sterk afnemende olieprijs een grote invloed op de ontwikkeling van de invoerwaarde. De invoer van ruwe aardolie – een van de belangrijkste Nederlandse importproducten – is in drie maanden tijd met meer dan 3 miljard euro afgenomen. Geraffineerde aardolieproducten zoals benzine en diesel noteerden een min van ruim 2,2 miljard euro en aardolieresiduen krompen met bijna 270 miljoen euro. Ook werden in het derde kwartaal van 2015 fors minder computers ingevoerd dan in 2014.

De invoerwaarde van toestellen voor telecommunicatie zoals mobiele telefoons, is in het derde kwartaal het sterkst gestegen. De invoer van deze producten steeg met bijna 900 miljoen euro. Een belangrijk deel hiervan is bestemd voor het Europese achterland (wederuitvoer). Andere producten in de top vijf zijn auto's, aardgas, medische instrumenten en kantoormachines. Sinds mei 2015 wordt per maand gemiddeld meer aardgas ingevoerd dan uitgevoerd. Hiermee is voor het eerst sinds het begin van de gaswinning in Nederland dat er sprake is van een invoeroverschot van aardgas. Het betreft voornamelijk Noors aardgas (CBS, 2015b).

2.3.3 Producten met grootste ontwikkeling invoerwaarde, 3e kwartaal 2015 t.o.v. 3e kwartaal 2014

Grootste groeiers invoerwaarde	Groei in mln euro
(Onderdelen) toestellen telecommunicatie	861
Auto's	472
Aardgas	256
Medische instrumenten en apparaten	245
Kantoormachines	240
Grootste dalers invoerwaarde	Krimp in mln euro
Propaan en butaan	-222
Residuen van aardoliën	-269
Computers	-525
Geraffineerde producten van aardolie	-2.247
Ruwe aardolie	-3.086

Bestemming van Nederlandse goederenuitvoer

De Nederlandse uitvoer is in het derde kwartaal het hardst gestegen naar drie EU-landen (Verenigd Koninkrijk, Polen, Spanje) en twee niet-EU-landen (China, Nigeria). De stijging van de uitvoer naar Spanje en Nigeria betreft voor een groot deel wederuitvoer van minerale brandstoffen zoals benzine, diesel of andere motorbrandstoffen. De groei van de uitvoer naar China betreft vooral producten

van Nederlandse makelij, zoals voeding en machines. Bij de groei van de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk en Polen gaat het om een mix van wederuitvoer en eigen makelij.

2.3.4 Landen met grootste ontwikkeling uitvoerwaarde, 3e kwartaal 2015 t.o.v. 3e kwartaal 2014

Grootste groeiers uitvoerwaarde	Groei in mln euro
Verenigd Koninkrijk	427
Polen	279
China	247
Spanje	240
Nigeria	230
Grootste dalers uitvoerwaarde	Krimp in mln euro
Brazilië	-130
Verenigde Staten	-202
Rusland	-380
België	-639
Duitsland	-648

De lage olieprijs en de afnemende export van aardgas speelt met name een grote rol bij de export naar de buurlanden Duitsland en België. In het derde kwartaal werd bijna 1,3 miljard euro minder naar Duitsland en België geëxporteerd. De sterk afnemende export naar de VS komt door een lagere wederuitvoer van machines en vervoermaterieel. Rusland duikt ook op in deze lijst en dat houdt maar deels verband met de Russische importboycot van Nederlandse landbouwproducten. Zo is er bijvoorbeeld een grotere afname bij machines en vervoermaterieel.

Herkomst Nederlandse goedereninvoer

De Nederlandse invoer uit de VS is met ruim 850 miljoen het sterkst gestegen. Het gaat dan om een invoergroei van mobiele telefoons, oliehoudende zaden en gespecialiseerde machines. Duitsland (o.a. geneesmiddelen en auto's), Vietnam (machines en vervoermaterieel), Hong Kong (computers en mobiele telefoons) en Singapore (geneesmiddelen) zijn ook belangrijkere landen geworden bij de Nederlandse invoer.

Het sterkst daalde de import uit Rusland, met ruim 1,5 miljard. Bij de landen van waaruit de Nederlandse invoer het meest is gedaald, speelt de lage olieprijs wederom een grote rol. Een groot deel van de daling van de invoer uit Saoedi-

Arabië, Rusland en Nigeria komt door een goedkopere importwaarde van ruwe aardolie. In het geval van België en Algerije is zowel een afnemende importwaarde van ruwe aardolie als van geraffineerde aardolie een verklarende factor.

2.3.5 Landen met grootste ontwikkeling invoerwaarde, 3e kwartaal 2015 t.o.v. 3e kwartaal 2014

Grootste groeiers invoerwaarde	Groei in mln euro
Verenigde Staten	856
Duitsland	838
Vietnam	654
Hongkong	487
Singapore	393
Grootste dalers invoerwaarde	Krimp in mln euro
Algerije	-372
Nigeria	-402
België	-687
Saoedi-Arabië	-858
Rusland	-1.534

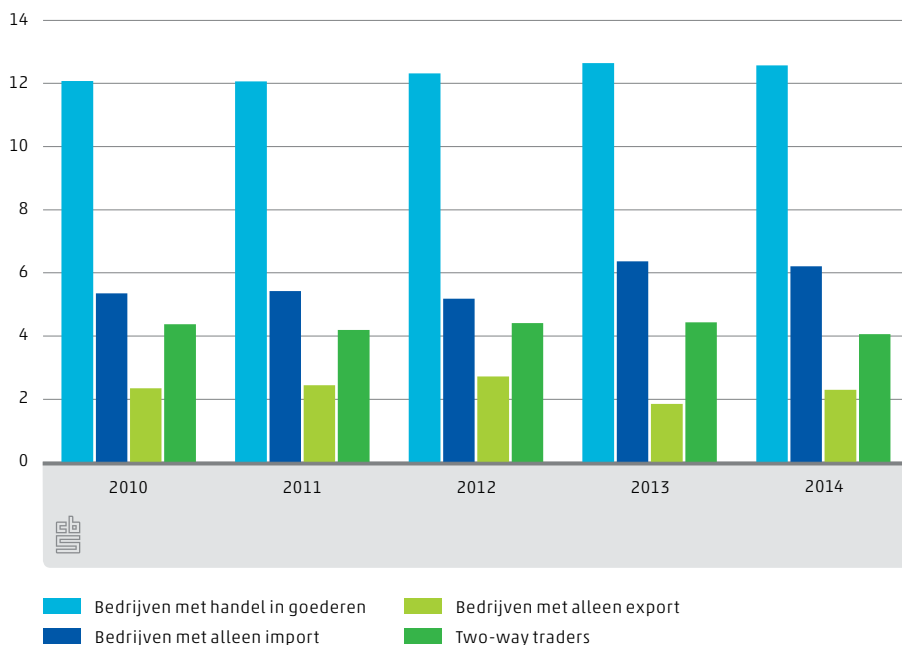
2.4 Bedrijven met internationale handel in goederen

In deze paragraaf focussen we op de feitelijke actor in de internationale handel; het bedrijf dat de goederen verhandelt. Uit paragraaf 1.1 van deze publicatie blijkt dat het Nederlandse bedrijfsleven uit circa 1 miljoen bedrijven bestaat. Slechts een klein deel van het Nederlands bedrijfsleven is actief in de internationale handel in goederen. Grafiek 2.4.1 laat zien dat 12 tot 13 procent van het Nederlands bedrijfsleven actief is op internationale markten via de import of export van goederen. Dan hebben we het over circa 130 duizend bedrijven.²⁾ Daarbij komt importeren van goederen vaker voor dan exporteren. Circa 5 procent van de bedrijven geeft aan alleen te importeren en 2 tot 3 procent van de bedrijven heeft alleen uitvoer. Ongeveer 4 procent van de bedrijvenpopulatie is een two-way trader en heeft dus zowel invoer als uitvoer van goederen. De meeste bedrijven met internationale handel zijn actief in de sector Handel.

²⁾ Bedrijven met een internationale handel die minder dan 5000 euro op jaarbasis bedraagt, zijn buiten beschouwing gelaten.

Van de bedrijven met 1 werkzame persoon heeft minder dan 10 procent internationale handel. Bij bedrijven met 50 werkzame personen is het aandeel al 57 procent en bedrijven met meer dan 500 of 1000 werkzame personen zijn vrijwel allemaal actief in internationale goederenhandel. Het Nederlandse bedrijfsleven bestaat echter met name uit kleine bedrijven; daarom is relatief gezien maar een heel beperkt deel van de kleine bedrijven actief op internationale markten.

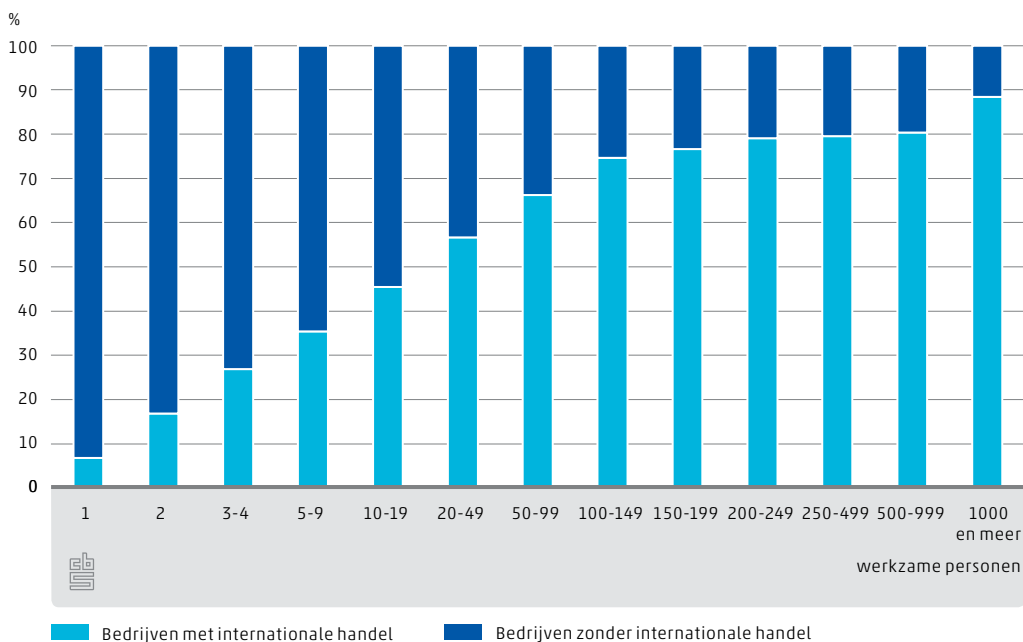
2.4.1 Aandeel handelaren in het Nederlandse bedrijfsleven, 2010-2014



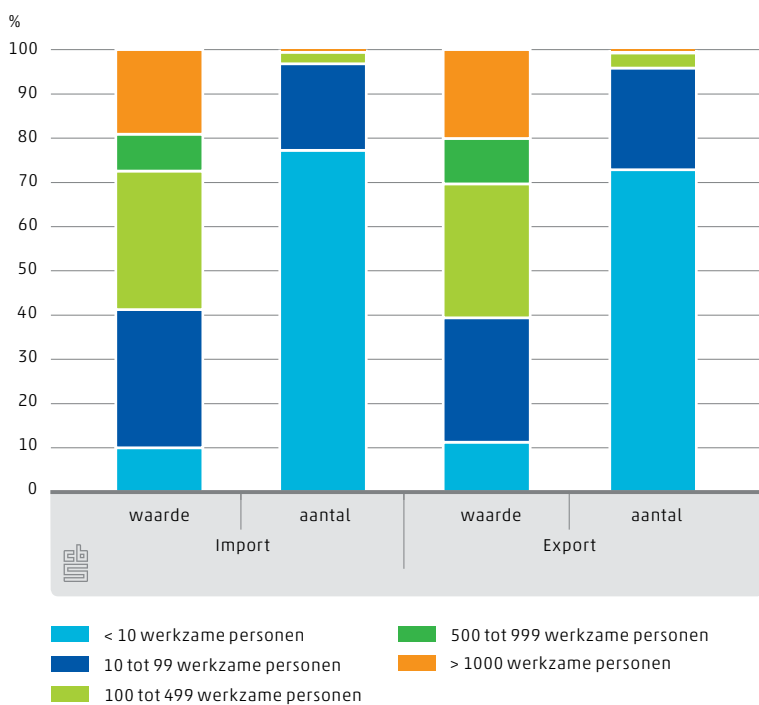
12% van de bedrijven is internationaal actief via import en/of export van goederen



2.4.2 Aandeel bedrijven met internationale handel in goederen naar omvang, 2014



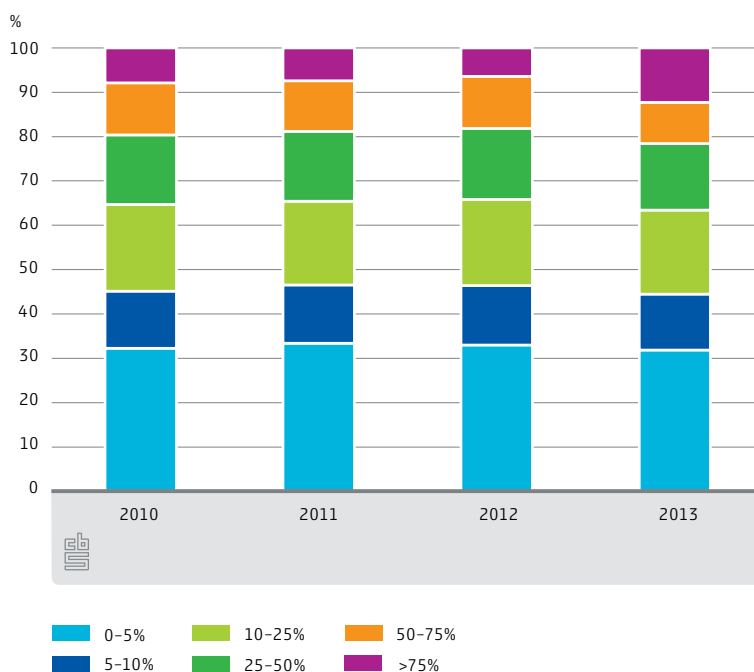
2.4.3 Verdeling waarde internationale handel in goederen naar bedrijfsomvang, 2014



Figuur 2.4.3 laat zien hoe de verhouding is tussen aantallen handelaars per grootteklasse en het aandeel van de handel dat zij voor hun rekening nemen. Duidelijk zichtbaar is dat een marginaal deel van de bedrijven in de grootste omvangklasse valt, maar gezamenlijk zijn deze bedrijven wel verantwoordelijk voor 20 procent van de handel. Omgekeerd zijn de kleinste bedrijven, 70 procent van het totaal aantal handelaars, samen goed voor slechts tien procent van de handel.

Figuur 2.4.4 laat het belang van export in de totale omzet van exporteurs zien. Bij 4 van de 5 exporteurs vormt export minder dan de helft van hun jaaromzet. Voor circa twee derde van de exporteurs is minder dan een kwart van hun omzet afkomstig uit verkopen in het buitenland. Deze aandelen zijn relatief stabiel. De uitzondering is de groep bedrijven waarvoor export meer dan 75 procent van hun omzet vormt; deze bedrijven zijn in aantal flink toegenomen.

2.4.4 Aandeel export in totale omzet, 2010-2013



In 2014 telde het Nederlandse bedrijfsleven circa 108 duizend nieuwe bedrijven waarvan ongeveer 8 procent een zogenaamde 'born global' is (paragraaf 1.2). Een born global is een bedrijf dat binnen één jaar na oprichting internationale actief wordt (import, export of beide). Born globals hebben vaak al vanaf het begin

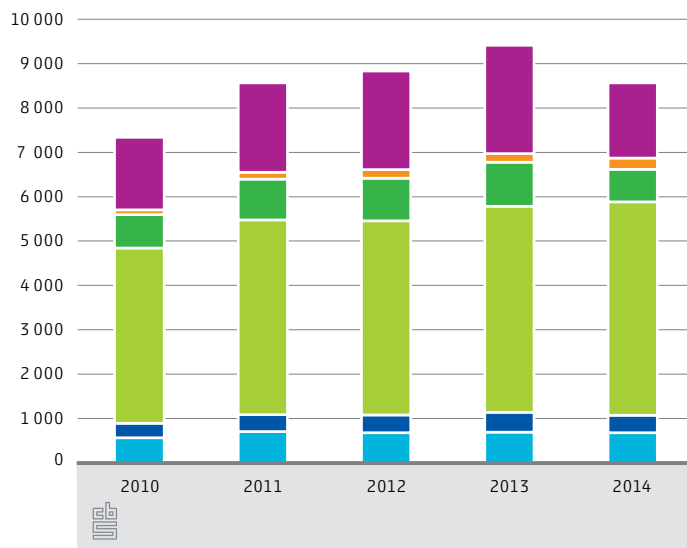
een duidelijke internationale visie, terwijl andere starters vaak pas na een aantal jaren langzaam internationaal actief worden (Gabrielsson en Pelkonen, 2008; Moen, 2002).

Tabel 2.4.5 laat zien dat de overlevingskansen van bedrijven die in het eerste jaar na oprichting al internationaal actief zijn aanzienlijk hoger zijn dan die van bedrijven die niet internationaal handelen. Van de bedrijven met internationale handel in het eerste volledige jaar van bedrijf is ongeveer 85 procent na drie jaar nog steeds actief. Van de bedrijven die in het eerste jaar geen handel drijven beëindigt ruim de helft hun activiteiten voor het 4^e levensjaar.

2.4.5 Cumulatief sterftepercentage in het derde jaar na oprichting naar handelsstatus in het eerste jaar

	Gestorven	In bedrijf
Geen handel	53	47
Alleen exporteur	14	86
Alleen importeur	15	85
Two-way trader	14	86

2.4.6 Born globals naar sector, 2010-2014



- Nijverheid en energie
- Bouw
- Handel
- Vervoer, informatie en communicatie
- Horeca
- Onroerend goed, zakelijke dienstverlening

Ten opzichte van het totaal aantal bedrijven met internationale handel in goederen zijn born globals een minderheid. Ongeveer één op de 15 bedrijven met internationale handel is een born global. Dit aandeel was tussen 2010 en 2014 erg stabiel; 6 á 7 procent van alle handelaren in een jaar is een born global. Het grootste aantal born globals telden we in 2013; bijna 9,5 duizend.

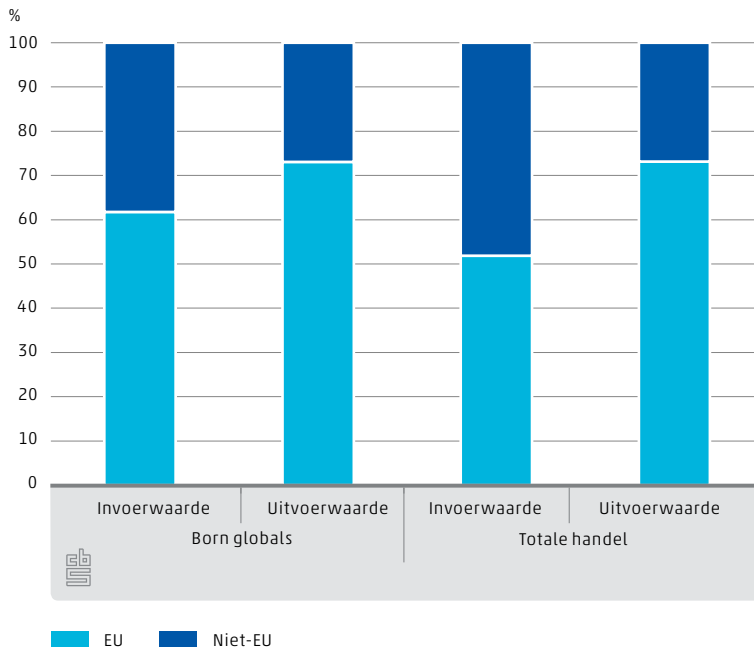
Net als de meeste handelaren zijn born globals vaak actief in de sector Handel. Iets meer dan de helft van de born globals wordt actief in deze sector. Daarnaast zien we een relatief groot aantal born globals in de zakelijke dienstverlening. In elk onderzocht jaar heeft één op de vijf born globals de zakelijke dienstverlening als hoofdactiviteit, tegen één op de zes niet-born globals. Dit is opvallend aangezien het hier specifiek om handel in goederen gaat. Opvallend is ook dat er relatief weinig born globals in de industrie en nijverheid ontstaan. Ongeveer 8 procent van alle born globals is een industrieel bedrijf, tegen 14 procent van alle bedrijven met handel.

Born globals hebben slechts een gering aandeel in de totale handelswaarde. De totale invoer- en uitvoerwaarde gegenereerd door born globals in hun eerste jaar vormt 1 procent van de totale handel in dat jaar. Dit aandeel is constant in de onderzochte periode. Circa 60 procent van de invoerwaarde van born globals bestaat uit invoer uit EU-landen en bijna 40 procent van hun invoerwaarde heeft een niet-EU land als oorsprong. Daarmee zijn born globals voor wat betreft hun invoer wat meer gericht op EU-landen dan het gemiddelde Nederlandse bedrijf. Van de totale Nederlandse invoer komt namelijk circa de helft uit de EU. Voor de uitvoer zien we dat bijna driekwart van de uitvoerwaarde van born globals komt door verkopen in de EU. Deze verhouding is vergelijkbaar met de totale Nederlandse handel.

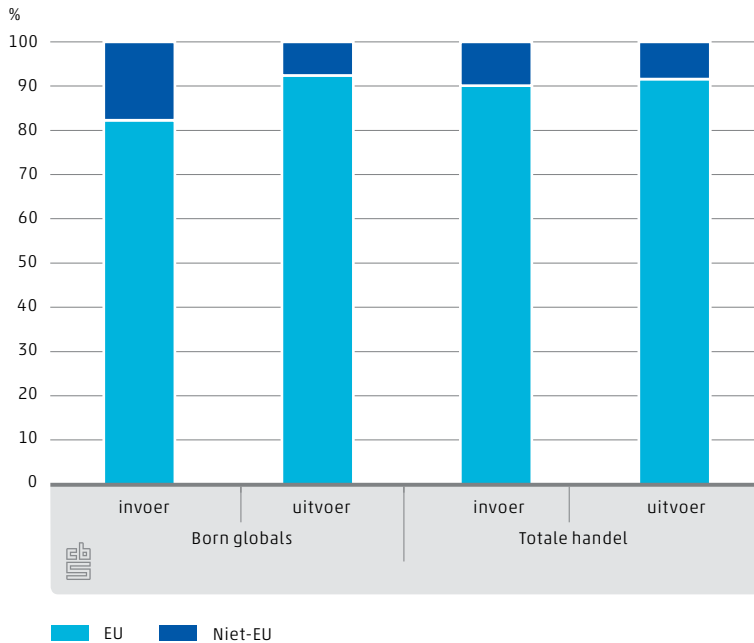
Voor de meeste born globals is goederenhandel met de EU-28 het belangrijkste. Ruim 90 procent van de born globals blijkt meer dan de helft van de export naar een EU land te verschepen. Voor 8 procent van de born globals gaat meer dan de helft naar een niet-EU land. Aan de importkant zijn de verschillen iets groter; bijna 1 op de 5 importerende born globals geeft aan vooral uit de niet-EU te importeren.

De combinatie van figuren 2.4.7 en 2.4.8 laat zien dat voor zowel born globals als voor andere handelaren geldt dat een relatief klein deel zich nadrukkelijk focust op landen buiten de EU, maar dat het in dat geval wel om handel van serieuze proporties gaat. Dit is te verklaren vanuit de notie dat de kosten van het betreden van een 'verre' markt relatief hoog zijn vergeleken met EU-markten. Bedrijven zetten de stap naar deze markten daarom niet lichtvaardig en weten vooraf dat er een aanzienlijke handelsstroom nodig is om de investering in markttoetreding rendabel te maken.

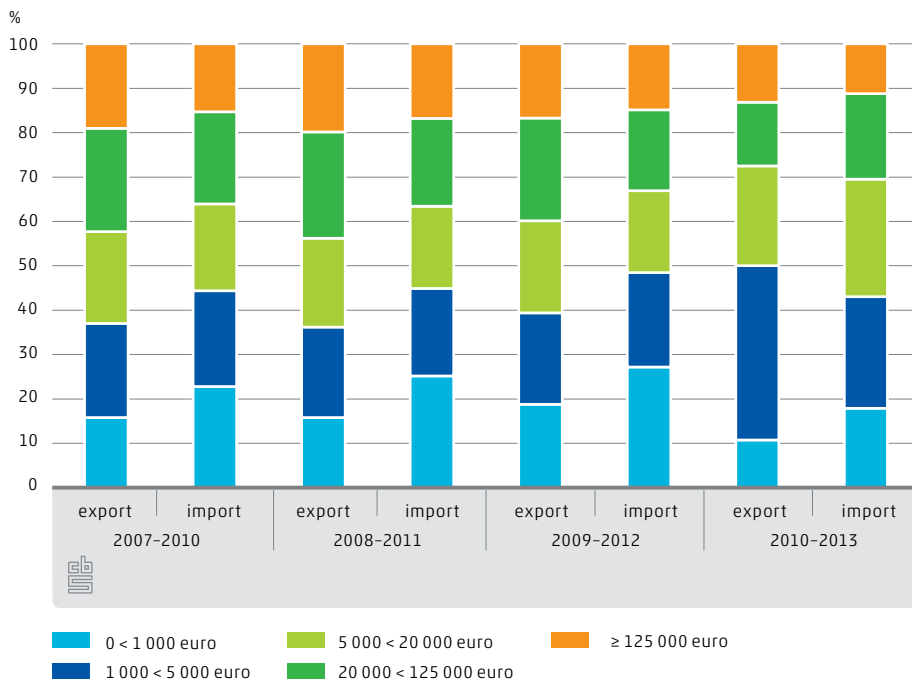
2.4.7 Verdeling van de handel naar herkomst en bestemming, 2014



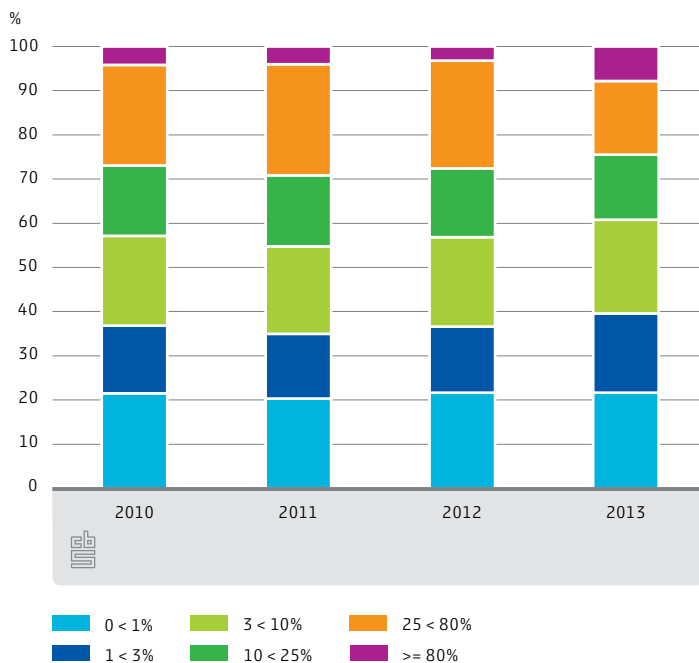
2.4.8 Verdeling van aantallen bedrijven naar belangrijkste herkomst en bestemming van handel, 2014



2.4.9 Omvang van de handel bij startende handelaren



2.4.10 Aandeel export in omzet in derde volledige jaar na bedrijfsoprichting



Er zijn ook bedrijven die pas een aantal jaren na oprichting internationaal gaan handelen. Figuur 2.4.9. laat zien hoe groot de internationale handel in goederen is van bedrijven die binnen drie jaar na oprichting zijn gaan handelen. Van de handelende bedrijven die in 2010 zijn opgericht, blijkt na drie jaar (in 2013) ongeveer de helft een import- of exportwaarde te hebben van minder dan 5 duizend euro op jaarbasis. Omdat deze bedrijven met een handelswaarde van minder dan 5 duizend euro slechts een marginaal aandeel hebben in de totale import- en exportwaarde, worden ze vaak buiten beschouwing gelaten in cijfers over importeurs en exporteurs. In de periode 2007–2013 heeft 15–25 procent van de bedrijven een export- of importwaarde tussen de 5 en 20 duizend euro respectievelijk 20 en 125 duizend euro. Een kleiner deel van de bedrijven, 10 tot 20 procent, heeft drie jaar na oprichting een jaarlijkse handelswaarde van 125 duizend euro of meer.

De bedragen waarmee startende bedrijven na drie jaar met het buitenland handelen zijn dus redelijk beperkt. Dit blijkt ook wanneer de handel wordt afgezet tegen de behaalde omzet. Meer dan de helft van de starters heeft na drie jaar een exportaandeel in de omzet dat kleiner is dan 10 procent. Slechts een beperkt aantal starters heeft binnen drie jaar na oprichting een exportaandeel van 80 procent of meer.

2.5 Samenvatting

Ook in het derde kwartaal van 2015 groeide de Nederlandse economie ten opzichte van het jaar ervoor. Het bbp nam met 1,9 procent toe ten opzichte van het derde kwartaal 2014. De investeringen in vaste activa droegen het meeste bij aan de economische groei in de zomermaanden. Omdat de invoer van goederen en diensten harder groeide dan de uitvoer was de bijdrage van de internationale handel aan het Nederlandse bbp ook in dit kwartaal negatief.

De grensoverschrijdende goederenhandel groeide in het derde kwartaal minder hard dan in het voorgaande kwartaal. De invoerwaarde van goederen was 0,1 procent kleiner dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. De uitvoerwaarde van goederen groeide met 0,1 procent. Met name de uitvoer van Nederlandse makelij deed het goed, met een groei van 1,5 procent, terwijl de wederuitvoer met een zelfde percentage afnam ten opzichte van het derde kwartaal 2014. Ook in dit kwartaal speelt de fors lagere olieprijs een hoofdrol in de ontwikkeling van de internationale handelswaarde. Het verder verlagen van de gasproductie in

Groningen zorgde er voor dat Nederland sinds mei 2015 – voor het eerst sinds het begin van de gaswinning – méér aardgas importeert dan het exporteert. In het derde kwartaal van 2015 groeide met name de uitvoer van geneesmiddelen, (onderdelen voor) mobiele telefoons en telecommunicatiemiddelen, medicinale en farmaceutische producten, gespecialiseerde machines en groenten en wortels. Met uitzondering van de mobiele telefoons, ging het hier voornamelijk om groei van de uitvoer van Nederlandse makelij, waar Nederland relatief het meest aan verdient. De grootste afnames bij de uitvoer van goederen zien we terug bij de geraffineerde aardolieproducten zoals benzine en diesel, aardgas en ruwe aardolie. De invoerwaarde van ruwe aardolie en geraffineerde aardolie producten daalde in dit kwartaal het meest.

De Nederlandse uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk is met bijna 430 miljoen het meest gestegen. Daarna volgden Polen, Spanje en twee niet-EU-landen, namelijk China en Nigeria. De groei van de uitvoer naar China betreft vooral producten van Nederlandse makelij, zoals voeding en machines. Naar Duitsland en België werd fors minder geëxporteerd dan in hetzelfde kwartaal een jaar geleden; samen bijna 1,3 miljard minder. Dit is met name te verklaren door de lagere olieprijs en afnemende export van aardgas. De groei van de Nederlandse invoer uit de VS was met ruim 850 miljoen het grootst. Ook uit Duitsland (o.a. geneesmiddelen en auto's), Vietnam (machines en vervoermaterieel), Hong Kong (computers en mobiele telefoons) en Singapore (geneesmiddelen) werd fors meer geïmporteerd. Het sterkst gedaald is de Nederlandse invoer uit Rusland, met circa 1,5 miljard.

Ongeveer 1 op de 8 Nederlandse bedrijven is actief op internationale markten via de import en/of export van goederen. Dit aandeel is over de tijd relatief constant. Daarbij komt importeren van goederen vaker voor dan exporteren. Circa 5 procent van de bedrijven geeft aan alleen te importeren en 2 tot 3 procent van de bedrijven heeft alleen uitvoer. Ongeveer 4 procent van de bedrijvenpopulatie is een two-way trader en heeft dus zowel invoer als uitvoer van goederen. Hoe groter het bedrijf hoe groter de kans dat het aan internationale handel in goederen doet. Van de bedrijven met 1 werkzame persoon heeft minder dan 10 procent internationale handel. Bedrijven met meer dan 500 of 1000 werkzame personen zijn vrijwel allemaal actief in internationale goederenhandel. De grootste bedrijven zorgen voor de bulk van de handel; bedrijven met meer dan 1000 werkzame personen zijn verantwoordelijk voor 20 procent van de handel. De kleinste bedrijven, goed voor 70 procent van het totaal aantal handelaars, genereren samen slechts tien procent van de handel.

Van de bedrijven met internationale handel in het eerste volledige jaar van bedrijf (born global) is ongeveer 85 procent na drie jaar nog steeds actief. Van de

bedrijven die in het eerste jaar geen handel drijven beëindigt ruim de helft binnen drie jaar alle activiteiten. Ten opzichte van het totaal aantal bedrijven met internationale handel in goederen zijn born globals een minderheid. Ongeveer één op de 15 bedrijven met internationale handel is een born global. Born globals hebben echter maar een gering aandeel in de totale handelswaarde; circa 1 procent van de totale invoer- en uitvoerwaarde wordt jaarlijks gegenereerd door born globals. Born globals zijn voor hun invoer meer gericht op EU-landen dan het gemiddelde Nederlandse bedrijf.

Sommige bedrijven starten pas een aantal jaren na oprichting met internationale handel. De grootte van de handel van deze bedrijven is echter beperkt. Ongeveer de helft van de handelende bedrijven die in 2010 zijn opgericht, heeft na drie jaar een import- of exportwaarde van minder dan 5 duizend euro op jaarbasis. Slechts 10 tot 20 procent heeft drie jaar na oprichting een jaarlijkse handelswaarde van 125 duizend euro of meer. De internationale handel van startende bedrijven na drie jaar is dus redelijk beperkt. Dit blijkt ook wanneer de handelswaarde wordt afgezet tegen de behaalde omzet. Het exportaandeel in de omzet is bij meer dan de helft van de starters na drie jaar kleiner dan 10 procent. Slechts een beperkt aantal starters heeft binnen drie jaar na oprichting een exportaandeel van 80 procent of meer.

3.

Succesfactoren van snelle groeiers

Auteurs
Linda Bruls
Michel Walthouwer

Snelgroeïende bedrijven stimuleren economische groei en creëren werkgelegenheid. Er is sprake van snelle bedrijfsgroei wanneer het aantal werknemers van een bedrijf jaarlijks groeit met gemiddeld 10 procent of meer in een periode van drie opeenvolgende jaren. In dit hoofdstuk wordt gedetailleerd ingegaan op de bedrijfskenmerken van snelle groeiers. Tevens wordt beschreven in hoeverre bedrijfsgroei samenhangt met internationaliseringskenmerken van bedrijven. De resultaten tonen aan dat er in Nederland elk jaar gemiddeld bijna 6 duizend snelgroeïende bedrijven zijn. Dit betekent dat ongeveer 1 op de 10 bedrijven (met 10 of meer werknemers) een snelle groeier is. Verder blijken internationale handel in goederen, buitenlandse zeggenschapsrelaties en investeren belangrijke succesfactoren te zijn voor bedrijfsgroei.

3.1 Inleiding

Steeds vaker wordt er gesuggereerd dat de Nederlandse economie met name gestimuleerd kan worden door overheidsbeleid te richten op het realiseren van (snelle) bedrijfsgroei (Jansen en de Vos, 2015). Dit komt door het toegenomen bewijs dat snelgroeïende bedrijven een belangrijke impact hebben op de Nederlandse economie. Snelgroeïende bedrijven zijn bijvoorbeeld verantwoordelijk voor ongeveer de helft tot één derde van de toename van werkgelegenheid in OESO-landen (Audretsch, 2012; EIM, 2007; OESO, 2013). Daarnaast kent het merendeel van de snelle groeiers ook een sterke groei van arbeidsproductiviteit en omzet (Ehrhardt et al., 2004; Haltiwanger et al., 2015). Twee andere belangrijke pluspunten van snelgroeïende bedrijven zijn dat ze relatief veel investeren in de ontwikkeling van werknemers en bovengemiddeld innovatief zijn (Ehrhardt et al., 2004; Snel en Timmermans, 2007). Snelle groeiers leveren zo een belangrijke bijdrage aan de competitiviteit en veerkracht van de Nederlandse economie (Jansen en de Vos, 2015). Snelle groeiers – en bedrijven die zich zouden kunnen ontwikkelen tot snelle groeiers – zijn daarom een interessante doelgroep voor overheidsbeleid dat gericht is op het creëren van werkgelegenheid en het stimuleren van economische groei (Audretsch, 2012; Ehrhardt et al., 2004; Jansen en de Vos, 2015; OESO, 2015).

Uit eerder onderzoek blijkt dat in OESO-landen snelgroeïende bedrijven ongeveer 4 tot 8 procent van de bedrijvenpopulatie vertegenwoordigen. Naast snelle groeiers kunnen er ook gazellen worden onderscheiden. Dit zijn snelgroeïende bedrijven die maximaal vijf jaar oud zijn. Deze bedrijven worden daarom ook wel jonge snelle groeiers genoemd. Gazellen vertegenwoordigen ongeveer 1 procent van de bedrijvenpopulatie (Jansen en de Vos, 2015; OESO, 2010; OESO, 2015;

Snel en Timmermans, 2012). Inzicht in de factoren die bedrijfsgroei kunnen stimuleren, kan als input dienen voor overheidsbeleid gericht op het vergroten van het aantal snelle groeiers (Audretsch, 2012; OESO, 2015). Uit eerdere onderzoeken blijkt dat een aantal factoren samenhangen met bedrijfsgroei. In het verleden is er veel onderzoek gedaan naar de ondernemerskenmerken van snelle groeiers. Hieruit blijkt bijvoorbeeld dat ondernemers van snelgroeiende bedrijven meestal hoogopgeleid zijn, bereid zijn om risico's te nemen en vaak de expliciete ambitie hebben om snel te groeien (Jansen en de Vos, 2015; Snel en Timmermans, 2007; Stam et al., 2006; Van den Berg en de Wit, 2008; Van Praag et al., 2009). Daarentegen is er minder onderzoek gedaan naar welke bedrijfskenmerken samenhangen met bedrijfsgroei, zoals innovatie en internationalisering. De enkele onderzoeken hiernaar laten wel zien dat snelle groeiers vaak een innovatiever karakter hebben dan niet-snelle groeiers (Coad en Rao, 2008; Ramaekers et al., 2009). Snelle groeiers hebben bijvoorbeeld relatief hoge uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling (R&D) en voeren vaak vernieuwingen door (Ehrhardt et al., 2004; OESO, 2010; Snel en Timmermans, 2007; Stam en Wennberg, 2009). Naast deze factoren lijkt internationalisering ook van belang voor bedrijfsgroei (OESO, 2010; van Essen, 2009). Uit eerdere onderzoeken blijkt namelijk dat ongeveer 80 procent van de snelgroeiende bedrijven internationaal actief is, bijvoorbeeld via import of export (van Essen, 2009). Ook blijkt dat de helft van deze bedrijven al direct bij de start begonnen is met exporteren, of hiermee begonnen is binnen enkele jaren na oprichting (van Essen, 2009; zie ook hoofdstuk 4). Verder heeft het merendeel van de internationaal actieve snelle groeiers moeder- of dochterbedrijven in het buitenland of werken ze samen met één of meer buitenlandse partners (van Essen, 2009). Uit deze onderzoeken blijkt dus dat snelle groeiers over het algemeen zeer internationaal georiënteerd zijn, vaak al vanaf de oprichting.

Om snelle bedrijfsgroei te kunnen stimuleren met een effectief en gedegen beleid, is inzicht nodig in de factoren die hiermee samenhangen. Het onderzoek beschreven in dit hoofdstuk probeert dit inzicht te vergroten door gedetailleerd in te gaan op snelgroeiende bedrijven in Nederland in de periode 2007–2014. In dit hoofdstuk zullen de volgende drie onderzoeksvragen worden beantwoord:

1. *Hoeveel snelle groeiers kende Nederland in de periode 2007–2014?*
2. *Welke bedrijfskenmerken hebben snelle groeiers?*
3. *Welke internationaliseringskenmerken hangen samen met bedrijfsgroei?*

De antwoorden op deze vragen kunnen onder andere gebruikt worden als input voor overheidsbeleid gericht op het stimuleren van (snelle) bedrijfsgroei. Op basis van de resultaten van de eerder beschreven onderzoeken is de hypothese dat bedrijfsgroei het grootst zal zijn bij bedrijven die internationaal actief zijn. Deze bedrijven zijn vaak ook productiever en doen meer aan R&D.

3.2 Databeschrijving en methode

Om het aantal snelle groeiers en hun kenmerken te onderzoeken, is een micro-dataset samengesteld voor de jaren 2007 tot en met 2014. De ruggengraat van deze dataset is het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van CBS. In dit register zijn alle bedrijven opgenomen die in Nederland actief zijn. Voor alle onderzochte bedrijven geldt dat in de analyses de bedrijfskenmerken constant zijn gehouden. Wanneer een bedrijf bijvoorbeeld verandert van rechtsvorm, dan wordt de rechtsvorm in het laatste jaar van de groeiperiode toegewezen aan het bedrijf. Verder worden typeringen op basis van bedrijfsuitgaven ook constant gehouden in de onderzochte groeiperiodes. Wanneer een bedrijf in een groeiperiode één keer positief scoorde op bijvoorbeeld het doen aan export, dan is dit bedrijf voor de gehele groeiperiode (alle jaren) als exporteur aangemerkt. Dit is onder andere besloten om de resultaten eenduidig te kunnen interpreteren. Daarnaast zijn deze bedrijven conceptueel gezien ook anders dan bedrijven die nooit internationaal actief zijn geweest, aangezien ze beduidend meer internationale ervaring hebben (Jaarsma en Smit, 2015).

Groei van een bedrijf wordt meestal gemeten aan de hand van werkgelegenheid, omzet of een combinatie hiervan (Coad et al., 2014; Van den Berg en de Wit, 2008). In dit hoofdstuk is het aantal werknemers gebruikt om bedrijfsgroei te meten.

Er is derhalve de volgende definitie gehanteerd voor het bepalen of een bedrijf een snelle groeier is: een snelgroeiend bedrijf is een bedrijf met een gemiddelde jaarlijkse groei van 10 procent of meer in een periode van drie opeenvolgende jaren gemeten aan de hand van het aantal werknemers. Dit betekent dat er over een periode van drie jaar een totale groei van tenminste 33,1 procent moet worden behaald om als snelle groeier te worden geclassificeerd. Daarnaast wordt het oprichtingsjaar van een bedrijf niet meegeteld in deze berekening en dienen bedrijven aan het begin van de groeiperiode minimaal 10 werknemers in dienst te hebben. Zoals eerder aangegeven kunnen er ook gazellen worden onderscheiden binnen de groep snelle groeiers. Gazellen zijn snelgroeiende bedrijven die maximaal vijf jaar oud zijn. De informatie over het aantal werknemers van bedrijven is verkregen uit de polisadministratie.

De bedrijfskenmerken van snelle groeiers zijn uit verschillende bronnen afgeleid, waaronder het ABR. Het ABR bevat informatie over de grootte, rechtsvorm en hoofdactiviteit van alle bedrijven in Nederland. In tegenstelling tot bedrijfsgroei, wordt bedrijfsgrootte bepaald aan de hand van het aantal werkzame personen. Het verschil tussen aantal werknemers en aantal werkzame personen is dat bij laatstgenoemde meewerkende firmanten, eigenaren en familieleden die niet op de loonlijst staan ook worden meegeteld. Op basis van het aantal werkzame personen kan een onderverdeling worden gemaakt in kleinbedrijf

(minder dan 50 werkzame personen), middenbedrijf (50 tot 250 werkzame personen) en grootbedrijf (meer dan 250 werkzame personen). De eerste twee vertegenwoordigen samen het midden- en kleinbedrijf (MKB). De rechtsvorm van een bedrijf is de juridische eenheid waarin het bedrijf is gegoten. Er kan hierbij een onderscheid worden gemaakt tussen rechtsvormen met en zonder rechtspersoonlijkheid. De toewijzing van de economische activiteit van een bedrijf is gedaan aan de hand van de Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI 2008). Op deze manier kan er een verdeling worden gemaakt in bedrijven met dezelfde hoofdactiviteit, ook wel 'bedrijfstak', 'sector' of 'branche' genoemd. In dit onderzoek zijn enkel bedrijven meegenomen die worden gerekend tot het 'Nederlandse bedrijfsleven' (SBI 2008 secties B t/m N, exclusief K en inclusief S95; zie begrippenlijst). Dit betekent dat bedrijven in onder andere de landbouw, overheid en gezondheidszorg buiten beschouwing zijn gelaten.

Naast algemene bedrijfskenmerken zijn ook de internationaliseringskenmerken van snelle groeiers onderzocht, waaronder het wel of niet hebben van internationale handel in goederen en het land van uiteindelijk zeggenschap. De zeggenschap van bedrijven en het gegeven of een bedrijf dochterondernemingen in het buitenland heeft, is bepaald met behulp van de Foreign Affiliate Statistics (FATS) en belastinggegevens over buitenlandse deelnames. Op microniveau bevat de FATS informatie over de locatie van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI) van een bedrijf. Hieruit kan worden afgeleid in welk land de uiteindelijk zeggenschap over het bedrijf ligt. De genoemde gegevens van de Belastingdienst geven daarnaast aan welke bedrijven dochterondernemingen in het buitenland hebben. Aan de hand van de informatie uit deze twee bronnen zijn in dit onderzoek drie vormen van zeggenschap onderscheiden:

1. domestics,
2. Nederlandse multinationals en
3. buitenlandse multinationals.

Domestics zijn Nederlandse bedrijven zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland. Wanneer de uiteindelijke zeggenschap over een in Nederland gevestigd bedrijf in het buitenland ligt, dan wordt dit bedrijf per definitie als een buitenlandse multinational getypeerd. Wanneer deze zeggenschap in Nederland ligt, maar het bedrijf heeft wel één of meerdere buitenlandse dochters, dan wordt het bedrijf gezien als een Nederlandse multinational. Daarnaast zijn bedrijven ook getypeerd naar internationale handelskenmerken. Allereerst is er een onderscheid gemaakt tussen bedrijven met internationale handel in goederen en bedrijven

zonder internationale handel in goederen.¹⁾ Binnen de internationaal handelende bedrijven is een verdere onderverdeling te maken in drie typen:

1. bedrijven die enkel importeren,
2. bedrijven die enkel exporteren en
3. bedrijven die zowel importeren als exporteren, oftewel two-way traders.

Er is hierbij een minimumgrens van 5 duizend euro aangehouden. Dit betekent bijvoorbeeld dat een bedrijf enkel als exporteur is aangemerkt wanneer de export in een jaar minimaal 5 duizend euro bedroeg. Gegevens over import en export zijn afkomstig uit de statistiek internationale handel in goederen (IHG) van CBS.

Naast deze internationaliseringskenmerken zijn er ook een aantal andere bedrijfskenmerken onderzocht die mogelijk samenhangen met bedrijfsgroei, waaronder uitgaven aan R&D en investeren. In tegenstelling tot alle bovenstaande bedrijfskenmerken zijn deze kenmerken echter niet integraal waargenomen, maar verzameld op basis van enquêtes onder een steekproef van bedrijven. Op basis van de R&D enquête is bepaald of bedrijven aan R&D doen, zoals onderzoek verrichten met als doel het vergaren van kennis en het (uit)ontwikkelen van ideeën tot bruikbare processen en producten. In de enquête over investeringen in materiële vaste activa is vastgesteld of bedrijven investeringen hebben gedaan. Materiële vaste activa zijn middelen die een gebruiksduur van meer dan één jaar hebben, zoals bedrijfsruimten, vervoermiddelen, machines en computers.

Tot slot is in dit onderzoek ook de omzet van bedrijven opgenomen. De omzet is integraal waargenomen aan de hand gegevens over vennootschapsbelasting en btw van de Belastingdienst.

3.3 Beschrijvende statistieken

Dit onderzoek is gebaseerd op de bedrijfsontwikkeling in de periode 2007–2014 en heeft betrekking op bedrijven met 10 of meer werknemers in het startjaar van de groeimeting. Er zijn vijf groeiperiodes van elk drie jaar onderzocht, met als eindjaren 2010, 2011, 2012, 2013 en 2014. Per groeiperiode is het aantal snelle groeiers en hun bedrijfskenmerken onderzocht.

Allereerst is het aantal snelgroeiende bedrijven per groeiperiode onderzocht.

Uit figuur 3.3.1 blijkt dat het aantal snelgroeiende bedrijven met 6 025 het

¹⁾ Gegevens over internationale handel in diensten zijn niet in voldoende mate beschikbaar om dit mee te kunnen nemen in de analyses.

grootst was in de periode 2007–2010 en met 5 530 het kleinst in 2011–2014. Snelgroeïende bedrijven vertegenwoordigden hiermee in elke groeiperiode ongeveer 10 procent van het totaal aantal bedrijven (met 10 of meer werknemers). Het aantal snelle groeiers in verhouding tot de totale bedrijvenpopulatie is dus redelijk stabiel gedurende de periode 2007–2014. Verder blijkt dat een klein gedeelte van de snelgroeïende bedrijven te classificeren is als een gazelle. Voor de eerste twee groeiperiodes zijn geen gegevens beschikbaar over gazellen, maar in de drie laatste groeiperiodes varieerde het aantal gazellen tussen de 600 en 425. Gazellen vertegenwoordigen hiermee 1 procent van de totale bedrijvenpopulatie.²⁾

3.3.1 Aantal snelle groeiers en gazellen per groeiperiode, periode 2007–2014

Periode	Totaal overlevende bedrijven	Snelle groeiers		Gazellen	
			%		%
2007–2010	55 345	6 025	10,9	-	-
2008–2011	56 570	5 615	9,9	-	-
2009–2012	55 460	5 870	10,6	595	1,1
2010–2013	53 890	5 795	10,8	540	1,0
2011–2014	53 775	5 530	10,3	425	0,8

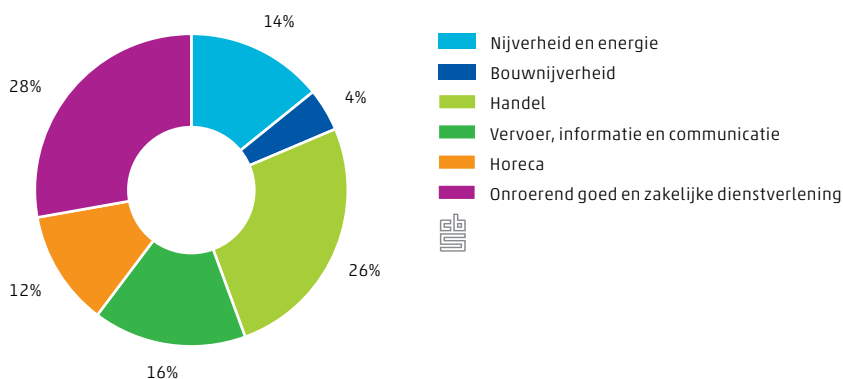


De verdeling van het aantal snelgroeïende bedrijven over de verschillende bedrijfstakken is nagenoeg constant over alle groeiperiodes. In elke groeiperiode is ongeveer de helft van alle snelle groeiers actief in de handel en in de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. In de periode 2011–2014 was

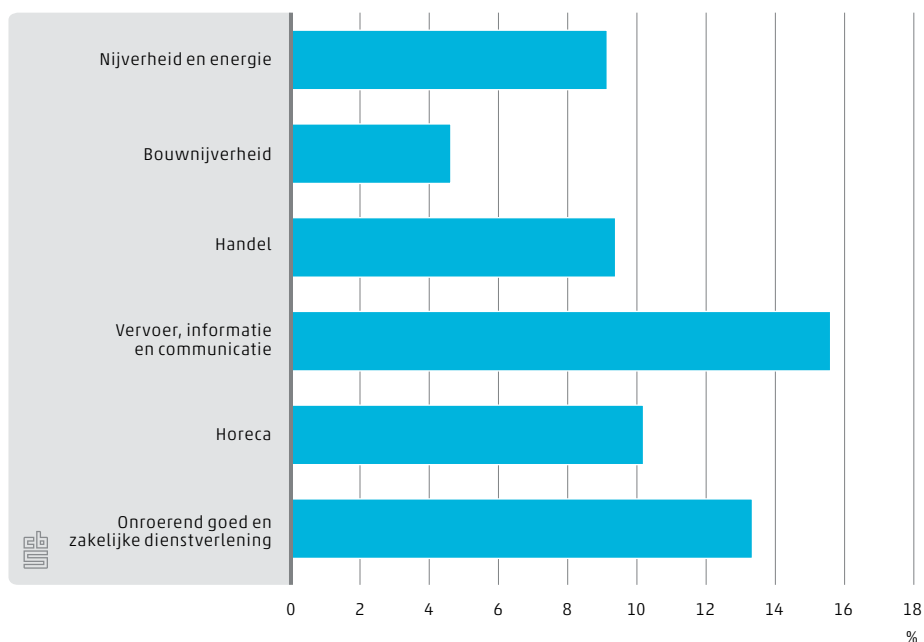
²⁾ Aangezien gazellen slechts een klein aantal bedrijven betreffen, zijn deze niet verder onderzocht in dit hoofdstuk. Meer informatie over de bedrijfskenmerken van gazellen is te vinden in hoofdstuk 1.

bijvoorbeeld bijna 28 procent van de snelgroeiende bedrijven actief in laatstgenoemde sector en ongeveer 26 procent in de handel. Daarnaast was in deze periode ongeveer 15 procent van de snelle groeiers actief in de nijverheid en energie en bijna 16 procent in de vervoer, informatie en communicatie branche. Er waren maar weinig snelgroeiende bedrijven te vinden in de bouw (4 procent) en horeca (12 procent).

3.3.2 Aantal snelle groeiers naar hoofdactiviteit, groeiperiode 2011-2014

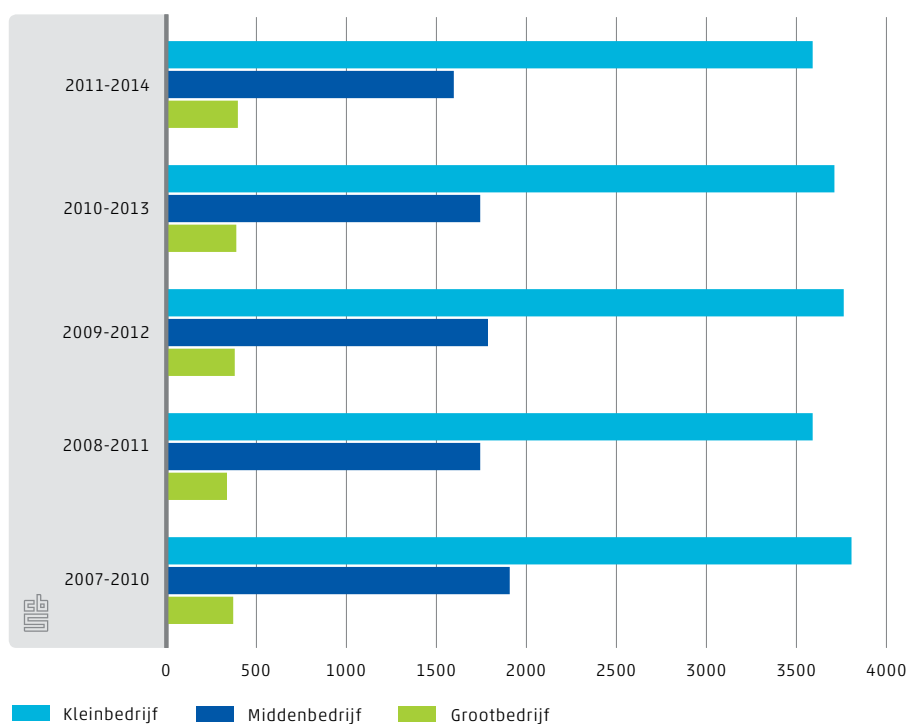


3.3.3 Aandeel snelle groeiers in verhouding tot totaal aantal bedrijven per bedrijfstak, groeiperiode 2011-2014



Het is ook interessant om te kijken hoeveel bedrijven van het totaal aantal bedrijven binnen een sector zijn te classificeren als een snelle groeier. Uit deze relatieve benadering blijkt dat in de periode 2011–2014 ruim 15 procent van de bedrijven in de vervoer, informatie en communicatie sector een snelle groeier was. Dit percentage was 10 procent binnen de horeca en ongeveer 13 procent in de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. In de handel en nijverheid en energie was ongeveer 9 procent van de bedrijven te classificeren als een snelle groeier. De bouw had met ruim 4 procent het laagste percentage snelle groeiers van het totaal aantal bedrijven.

3.3.4 Aantal snelle groeiers per groeiperiode naar grootteklasse, 2007-2014

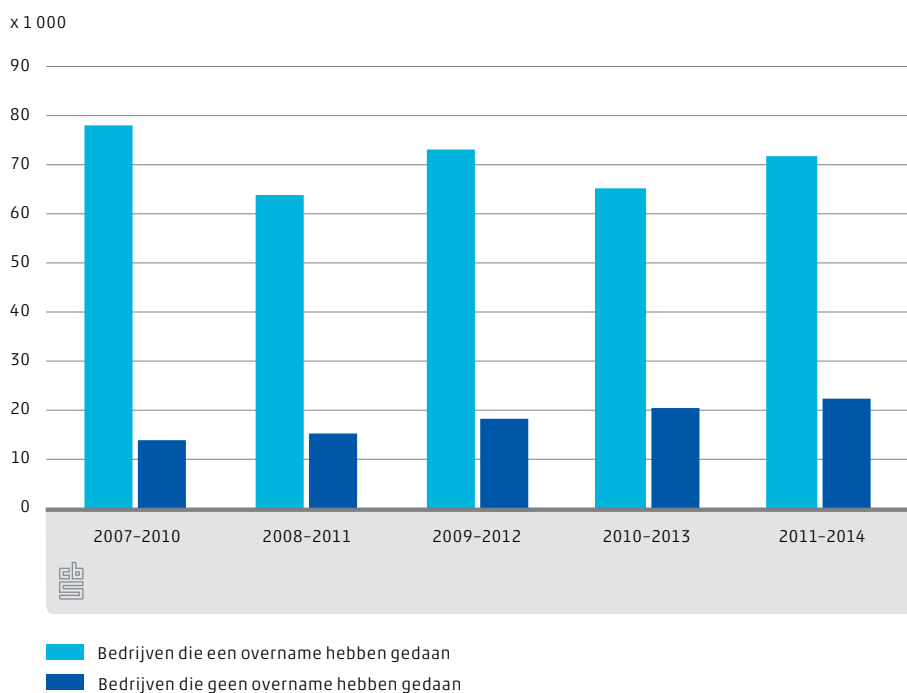


Wanneer snelle groeiers worden ingedeeld naar bedrijfsgrootte (aantal werkzame personen), dan blijkt dat de meeste snelle groeiers tot het MKB behoren.

In elke groeiperiode zijn er weinig grote bedrijven die geclassificeerd kunnen worden als een snelle groeier. Ter illustratie, van de snelgroeiende bedrijven in de periode 2011–2014 behoorde 64 procent tot het kleinbedrijf, 29 procent tot het middenbedrijf en slechts 7 procent tot het grootbedrijf. Er dient echter opgemerkt te worden dat het MKB waarschijnlijk meer snelle groeiers kent omdat

er veel minder grote bedrijven zijn. Wanneer het aandeel snelle groeiers wordt berekend in verhouding tot het totaal aantal bedrijven dat actief is in de betreffende grootteklasse dan blijkt dat het midden- en grootbedrijf relatief veel snelle groeiers kennen. In elke groeiperiode is ongeveer 20 procent van het grootbedrijf te classificeren als een snelle groeier en ongeveer 18 procent van het middenbedrijf. Bij het kleinbedrijf is dit slechts 10 procent. Dit is opvallend omdat een groot bedrijf in absolute aantallen veel meer moet groeien om als snelle groeier te worden geclassificeerd. Tot slot heeft het leeuwendeel van de snelle groeiers een rechtsvorm met rechtspersoonlijkheid, zoals een BV of NV. Slechts zo'n 11 procent van de snelgroeiende bedrijven heeft een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid, zoals een eenmanszaak, vof of maatschap.

3.3.5 Jaarlijkse toename van het aantal werknemers van snelle groeiers per groeiperiode, 2007-2014

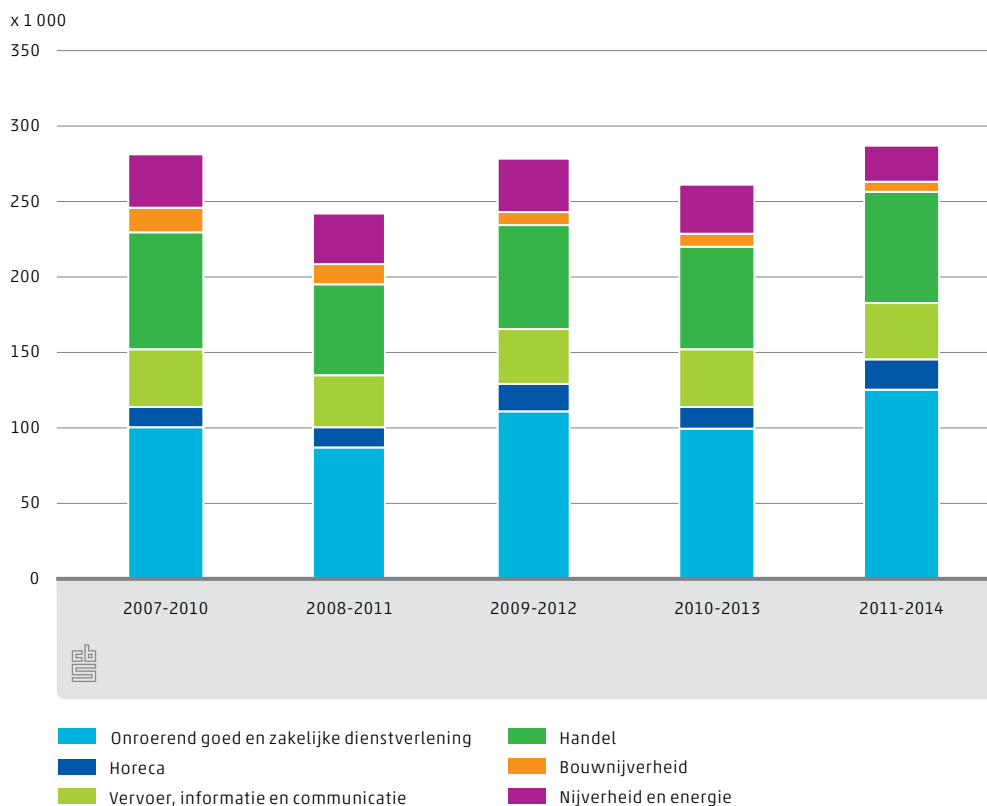


Snelle groeiers creëren veel werkgelegenheid. In de onderzochte groeiperiodes is het aantal werknemers van snelgroeiende bedrijven elk jaar met gemiddeld 21 procent toegenomen. Voor de groeiperiode 2011-2014 is dit bijvoorbeeld een toename van ruim 95 duizend werknemers per jaar. Er dient hierbij echter rekening te worden gehouden met het feit dat het aantal werknemers van een snelle groeier ook kan toenemen door het overnemen van een ander bedrijf, inclusief

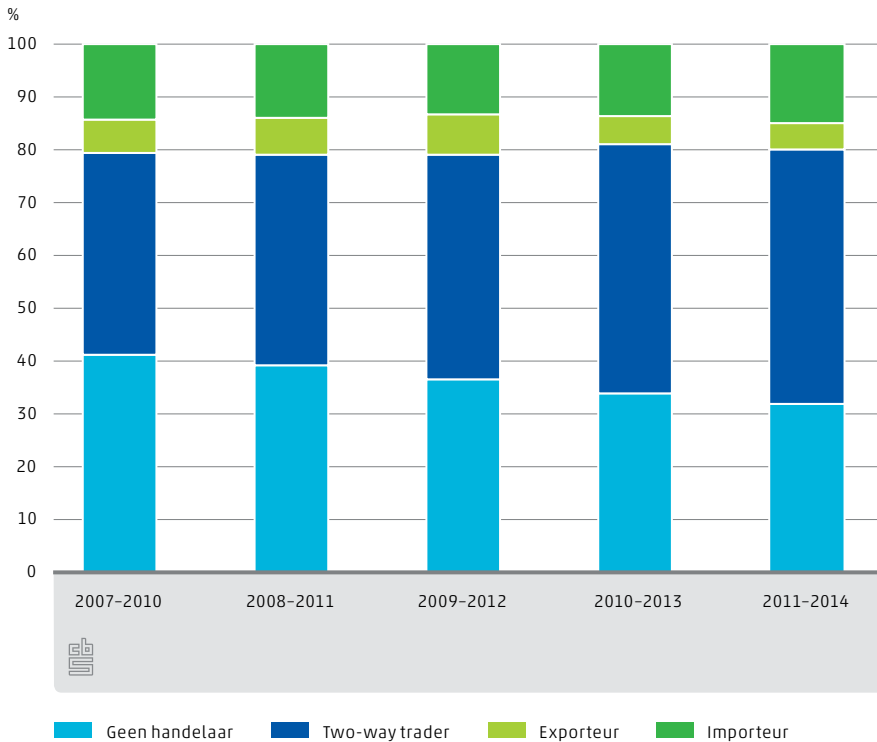
werknemers. In de periode 2007–2014 hebben ruim 4 duizend snelle groeiers een overname gedaan, wat ongeveer 14 procent is van het totaal aantal snelgroeiende bedrijven. De jaarlijkse toename van het aantal werknemers is daarom apart weergegeven voor snelle groeiers die respectievelijk wel en geen overname hebben gedaan.

In de handel en de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening is de door snelle groeiers gecreëerde werkgelegenheid het grootst. Dit zijn ook de bedrijfstakken met het meeste aantal snelgroeiende bedrijven. Snelle groeiers in de bouw en horeca hadden in elke groeiperiode slechts een klein aandeel in de gecreëerde werkgelegenheid. Dit is in lijn met de bevinding dat deze twee branches de minste snelle groeiers kennen. Verder is de verdeling van de door snelle groeiers gecreëerde werkgelegenheid per bedrijfstak redelijk constant over de verschillende groeiperiodes.

3.3.6 Toename van het aantal werknemers van snelle groeiers per groeiperiode naar hoofdactiviteit, 2007-2014



3.3.7 Snelle groeiers per groeiperiode naar type handelaar, 2007-2014



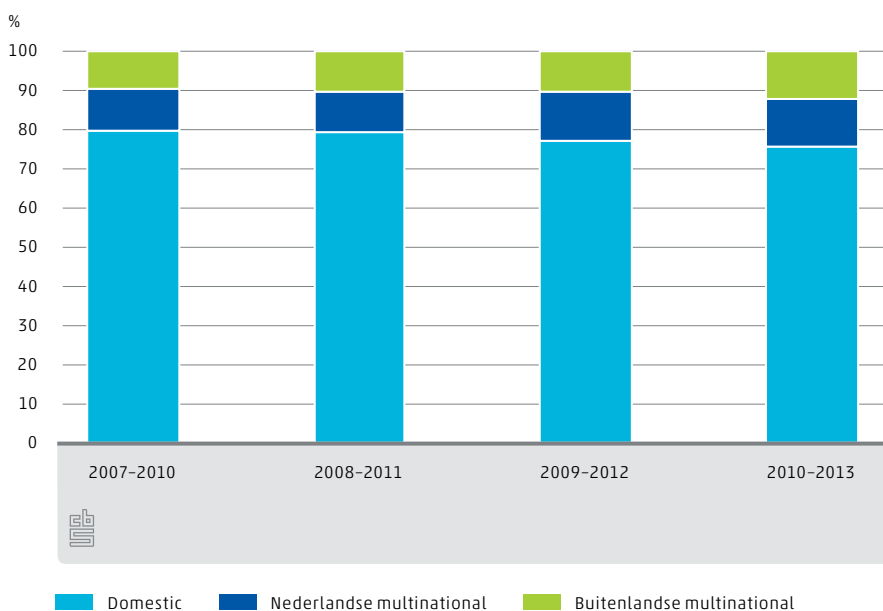
286 415 nieuwe werknemers
bij snelle groeiers in de periode 2011-2014



Naast indelingen naar bedrijfstak en -grootte kan er ook onderscheid worden gemaakt tussen snelgroeiende bedrijven die respectievelijk wel en geen internationale handel in goederen bedrijven. Hieruit komt duidelijk naar voren dat internationale handel samenhangt met snelle bedrijfs groei. In elke groeiperiode is het merendeel van de snelgroeiende bedrijven internationaal actief. In de

groeiperiode 2011–2014 had bijvoorbeeld bijna 80 procent van de snelle groeiers internationale handel in goederen. Verder blijkt dat de meeste snelle groeiers een two-way trader zijn en goederen dus zowel importeren als exporteren. Gemiddeld over de gehele onderzoeksperiode 2007–2014 is zelfs de helft van alle snelle groeiers een two-way trader. Er zijn maar weinig snelgroeiende bedrijven die niet handelen en volledig gericht zijn op Nederlandse klanten en leveranciers. Dit aandeel neemt bovendien af. In 2007–2010 had 41 procent van de snelgroeiende bedrijven geen internationale handel, terwijl dit nog maar 32 procent was in 2011–2014.

3.3.8 Zeggenschapsstructuur van snelle groeiers per groeiperiode, 2007–2013

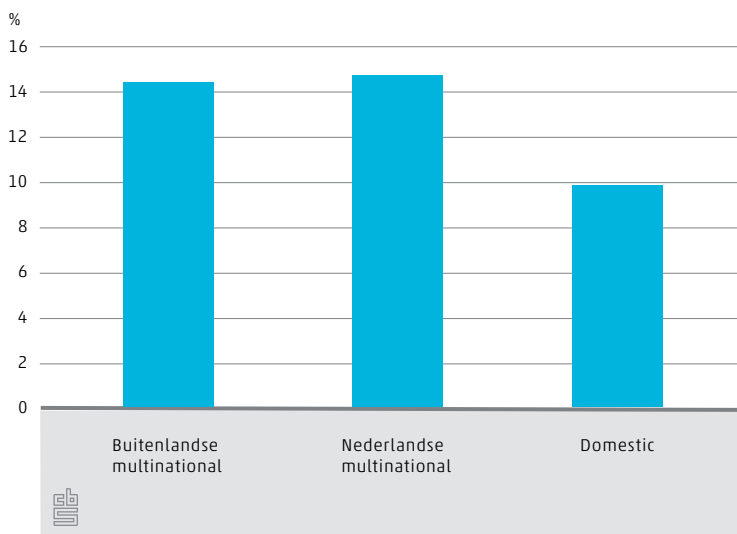


De samenhang tussen internationalisering en bedrijfs groei is ook zichtbaar wanneer de zeggenschapsstructuur van snelgroeiende bedrijven wordt bekeken. De toename van het aantal werknemers is namelijk groter bij snelle groeiers onder buitenlandse zeggenschap. In de periode 2007–2014 zijn de buitenlandse snelgroeiende bedrijven elk jaar met ongeveer een kwart gegroeid, terwijl deze toename 5 procent lager lag bij snelle groeiers onder Nederlandse zeggenschap. Echter, slechts 1 op de 10 snelgroeiende bedrijven is in buitenlandse handen.³⁾

³⁾ De periode 2011–2014 is niet onderzocht, aangezien er nog geen gegevens beschikbaar zijn over de zeggenschapsstructuur van bedrijven in 2014

Verder kan er onderscheid worden gemaakt tussen snelgroeiende bedrijven die een multinational zijn en snelle groeiers zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland (domestics). Het merendeel van de snelle groeiers blijkt domestic te zijn. Echter, het aandeel domestics van het totaal aantal snelle groeiers is in elke groeiperiode licht afgenomen tot ongeveer 75 procent in 2010-2013. In deze periode was 1 op de 4 snelgroeiende bedrijven een multinational. Van deze multinationals was ongeveer de helft in Nederlandse handen. Het aantal snelgroeiende multinationals en domestics kan ook worden afgezet tegen het totaal aantal bedrijven. Hieruit blijkt dat ongeveer 15 procent van de multinationals een snelgroeiend bedrijf is en bijna 10 procent van de domestics.

3.3.9 Aandeel snelle groeiers in het totaal aantal bedrijven per zeggenschapsstructuur, groeiperiode 2010-2013



3.4 Regressieanalyse

Aan de hand van vier lineaire regressieanalyses is onderzocht in hoeverre (internationale) bedrijfskenmerken samenhangen met bedrijfsgroei. In deze analyses is de groeiperiode 2010-2013 onderzocht, aangezien er voor 2014 nog geen data was over omzet en land van uiteindelijke zeggenschap. De onderzoekspopulatie bestaat uit alle bedrijven in Nederland die minimaal 10 werknemers in dienst hadden in het startjaar van de groeiperiode (2010) en nog bestonden in het eindjaar (2013). Tot slot zijn net als bij de beschrijvende

statistieken enkel bedrijven meegenomen die behoorden tot het Nederlandse bedrijfsleven. Er zijn vier verschillende regressiemodellen geanalyseerd, omdat twee variabelen (R&D en investeringen) niet integraal zijn waargenomen en het meenemen van deze variabelen leidt tot een aanzienlijke verkleining van de onderzoekspopulatie. Daarom is eerst een basis regressiemodel geanalyseerd (model 1: $\beta_0 t/m \beta_{18}$). Vervolgens zijn twee uitgebreidere regressiemodellen geanalyseerd met daarin respectievelijk investeringen (model 2: $\beta_0 t/m \beta_{19}$) en R&D (model 3: $\beta_0 t/m \beta_{18} + \beta_{20}$). Het vierde en meest uitgebreide regressiemodel bevat alle variabelen en ziet er als volgt uit:

$$\text{Bedrijfsgroei} = \beta_0 + \beta_1 \text{Rechtsvorm} + \beta_{2-13} \text{Bedrijfstak} + \beta_{14} \text{Overname} \\ + \beta_{15-16} \text{Zeggenschap} + \beta_{17} \text{Handelaar} + \beta_{18} \text{Omzetgroei} + \beta_{19} \text{Investerings} + \beta_{20} \text{R\&D}$$

In alle regressiemodellen is de afhankelijke variabele bedrijfsgroei. Deze continue variabele is het natuurlijke logaritme van het aantal werknemers in het eindjaar gedeeld door het aantal werknemers in het beginjaar van de groeiperiode 2010–2013. Er dient hierbij opgemerkt te worden dat de ontwikkeling van het aantal werknemers ook negatief (krimp) of 0 (geen groei) kan zijn.

3.4.1 Omschrijving van variabelen uit regressiemodel

Variabelen Omschrijving

Afhankelijk

Bedrijfsgroei Natuurlijke logaritme van de groei van het aantal werknemers van bedrijven tijdens de groeiperiode: $\ln(\text{Aantal werknemers 2013} / \text{Aantal werknemers 2010})$

Onafhankelijk

Rechtsvorm Dummy variabele die aangeeft of een bedrijf een rechtsvorm heeft met of zonder (referentiegroep) rechtspersoonlijkheid aan het eind van de groeiperiode

Bedrijfstak Dummy variabelen die de bedrijfstak van een bedrijf aangeven aan het eind van de groeiperiode: B, C, D, E, F, G, H, I, J, L, M, N of S (referentiegroep)

Overname Dummy variabele die aangeeft of een bedrijf wel of niet (referentiegroep) een overname heeft gedaan tijdens de groeiperiode

Zeggenschap Dummy variabelen die aangeven welke zeggenschapsstructuur een bedrijf heeft aan het eind van de groeiperiode: buitenlandse multinational, Nederlandse multinational of domestic (referentiegroep)

Handelaar Dummy variabele die aangeeft of een bedrijf wel of niet (referentiegroep) internationale handel in goederen heeft gehad tijdens de groeiperiode

Omzetgroei Natuurlijke logaritme van de omzetgroei tijdens de groeiperiode: $\ln(\text{Omzet 2013}/\text{Omzet 2010})$

Investerings Dummy variabele die aangeeft of een bedrijf wel of niet uitgaven heeft gedaan aan investeringen in materiële vaste activa tijdens de groeiperiode

R&D Dummy variabele die aangeeft of een bedrijf wel of niet (referentiegroep) uitgaven heeft gedaan aan R&D tijdens de groeiperiode

Verder bestaat het regressiemodel uit 19 onafhankelijke variabelen en de constante term β_0 . De categorische variabelen rechtsvorm (β_1) en bedrijfstak (β_{2-13}) zijn opgenomen om hiervoor te controleren in de analyses. De overige variabelen zijn alle bedrijfskenmerken die mogelijk samenhangen met bedrijfsgroei, zoals land van zeggenschap en internationale handel. De variabele overname (β_{14}) geeft aan of een bedrijf in de groeiperiode wel of geen overname heeft gedaan. Zeggenschap (β_{15-16}) is onder te verdelen in Nederlandse multinationals, buitenlandse multinationals en domestics. Handelaar (β_{17}) is een dummy die onderscheid maakt tussen bedrijven die in de groeiperiode respectievelijk wel en geen internationaal handelen in goederen hebben gehad. Bedrijven die wel internationaal handelen zijn bedrijven die enkel importeren, enkel exporteren of een two-way trader zijn. Omzetgroei (β_{18}) is een continue variabele die het natuurlijke logaritme van de omzetgroei tussen 2010 en 2013 aangeeft. Investerings (β_{19}) en R&D (β_{20}) zijn twee dummy's die aangeven of een bedrijf in de periode 2010–2013 uitgaven heeft gedaan aan respectievelijk investeringen in materiële activa en R&D. Figuur 3.4.1 bevat een overzicht, inclusief gedetailleerde omschrijving, van alle variabelen.

De resultaten van de regressieanalyses staan in figuur 3.4.2. Met deze analyses is getracht bedrijfskenmerken te identificeren die samenhangen met bedrijfsgroei. Allereerst is het basis regressiemodel geanalyseerd (model 1). Hieruit blijkt dat bedrijfsgroei significant groter is wanneer een bedrijf een overname heeft gedaan, een multinational is, internationale handel in goederen heeft en gegroeid is in omzet. Bedrijven die in de groeiperiode een overname hebben gedaan, groeiden bijna 8 procent meer dan bedrijven zonder overname. Zoals verwacht hangt groei van omzet ook positief samen met bedrijfsgroei. Dit betekent dat wanneer de omzet van een bedrijf groeit, het aantal werknemers vaak ook toeneemt. Interessant is de significante relatie tussen de internationale bedrijfskenmerken en bedrijfsgroei. Bedrijven die internationaal handelen in goederen groeiden ruim 6 procent meer dan bedrijven zonder internationale handel. Daarnaast is bedrijfsgroei ook significant groter bij multinationals. Nederlandse multinationals en buitenlandse multinationals groeiden beiden ongeveer 5 procent meer dan domestics. Internationalisering lijkt dus van belang voor het realiseren van bedrijfsgroei. De verklaarde variantie van regressiemodel 1 is bijna 36 procent. Normaal gesproken stijgt de verklaarde variantie wanneer er variabelen worden toegevoegd aan een regressiemodel. Echter, het toevoegen van respectievelijk investeringen en R&D aan model 1 leidt tot een verlaging van de verklaarde variantie. Dit komt doordat deze variabelen niet integraal zijn waargenomen. Er zijn veel missende waarden bij deze variabelen en derhalve kunnen er minder observaties worden meegenomen in de regressieanalyses. De verklaarde

variantie van regressiemodellen 2 t/m 4 is daarom lager dan de verklaarde variantie van model 1. Regressiemodel 2 bestaat uit alle variabelen van model 1 plus investeringen. Uit de analyse van dit model blijkt dat bedrijven die hebben geïnvesteerd in materiële vaste activa ruim 17 procent meer zijn gegroeid dan bedrijven zonder investeringsuitgaven. Net als in model 1 hebben de overige bedrijfskenmerken ook een significante positieve relatie met bedrijfsgroei. Het derde regressiemodel bevat alle variabelen van model 1 plus R&D. Opvallend is echter dat R&D niet significant samenhangt met bedrijfsgroei. Dit betekent dat er geen relatie lijkt te zijn tussen het wel of niet doen aan R&D en de groei van bedrijven.

Tot slot is het vierde regressiemodel geanalyseerd. Dit model is het meest uitgebreide model en bevat alle variabelen, inclusief investeringen en R&D. De resultaten van de analyse van dit regressiemodel komen overeen met de eerdere regressieanalyses. De verklaarde variantie van dit laatste regressiemodel is ruim 28 procent.

De regressiemodellen zijn ook geanalyseerd met behulp van logistische regressieanalyses waarbij de afhankelijke variabele is gedefinieerd als respectievelijk het wel of niet zijn van een snelle groeier. Deze analyses resulteerden in dezelfde resultaten als de lineaire regressieanalyses, wat de robuustheid van de resultaten bevestigt.

3.4.2 Resultaten regressieanalyses

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
	β	β	β	β
Overname	0,076 ³	0,082 ³	0,119 ³	0,119 ³
Nederlandse multinational	0,052 ³	0,028 ³	0,027 ¹	0,022
Buitenlandse multinational	0,047 ³	0,028 ³	0,047 ³	0,043 ³
Handelaar	0,061 ³	0,032 ³	0,057 ³	0,045 ²
Omzetgroei	0,402 ³	0,362 ³	0,323 ³	0,328 ³
Investeringen		0,172 ³		0,154 ³
R&D			0,014	0,009
N	51 240	33 602	7 059	6 616
Verklaarde variantie	0,358	0,335	0,272	0,284

Nb. Om vertekeningen in de resultaten te minimaliseren, is in alle regressieanalyses gecorrigeerd voor de bedrijfskenmerken rechtsvorm en sector

Nb. De coëfficiënten van de onafhankelijke variabelen kunnen worden omgerekend in procenten aan de hand van de volgende formule: ((Exponent van β) - 1) * 100%

¹ Significant op 10% niveau.

² Significant op 5% niveau.

³ Significant op 1% niveau.

3.5 Conclusie

Snelgroeiende bedrijven zijn van groot belang voor de Nederlandse economie. Deze bedrijven creëren veel werkgelegenheid en besteden veel aandacht aan vernieuwing. Snelgroeiende bedrijven en bedrijven die zich zouden kunnen ontwikkelen tot snelle groeiers zijn derhalve een interessante doelgroep voor overheidsbeleid. Het doel van dit hoofdstuk was meer inzicht geven in het aantal snelgroeiende bedrijven en de kenmerken van deze bedrijven in de periode 2007–2014. Daarnaast is onderzocht welke (internationale) bedrijfskenmerken samenhangen met bedrijfsgroei.

Uit de beschrijvende statistieken blijkt dat in Nederland ongeveer 10 procent van de totale bedrijvenpopulatie met 10 werknemers of meer een snelgroeiend bedrijf is. In vergelijking met andere OESO-landen kent Nederland relatief veel snelgroeiende bedrijven (Jansen en de Vos, 2015; OESO, 2010; OESO, 2015; Snel en Timmermans, 2012). Dit is een belangrijke en positieve bevinding, aangezien snelgroeiende bedrijven kunnen worden gezien als de banenmotor van de Nederlandse economie (Jansen en de Vos, 2015). Snelle groeiers creëren veel werkgelegenheid. Uit dit hoofdstuk blijkt dat het aantal werknemers van snelgroeiende bedrijven elk jaar met gemiddeld 21 procent toeneemt. In de periode 2011–2014 is het aantal werknemers van snelgroeiende bedrijven bijvoorbeeld met ruim 286 duizend toegenomen. Deze toename is met name zichtbaar in de handel en de sector onroerend goed en zakelijke dienstverlening. Dit zijn ook de bedrijfstakken met de meeste snelle groeiers.

Uit dit hoofdstuk blijkt verder dat internationalisering samenhangt met bedrijfsgroei. Zo had in elke onderzochte groeiperiode het merendeel van de snelgroeiende bedrijven internationale handel in goederen. Zelfs de helft van alle snelle groeiers is een two-way trader en heeft dus zowel import als export. Er zijn maar weinig snelgroeiende bedrijven die geen internationale handel hebben en dit aandeel is bovendien afgenomen. Uit de regressieanalyses blijkt ook dat internationale handel een belangrijke succesfactor is voor bedrijfsgroei. Bedrijven die internationale handel in goederen hebben, blijken ruim 6 procent meer te groeien dan bedrijven zonder handel. Mogelijk heeft het handelen met andere landen een positieve invloed op bedrijfsgroei omdat dit bedrijven toegang biedt tot meerdere (groei)markten. De Nederlandse markt kan soms te klein zijn om snelle groei te realiseren en dit kan een reden zijn om buitenlandse markten op te zoeken. Daarnaast zou het ook kunnen dat handelende bedrijven competitiever zijn doordat ze producten goedkoop kunnen laten ontwikkelen in andere landen (Trebilcock en Howse, 2005). Ook interessant is de bevinding dat snelgroeiende bedrijven relatief gezien vaak een multinational zijn. Uit de regressieanalyses blijkt dat de bedrijfsgroei van Nederlandse en buitenlandse

multinationals ongeveer 5 procent groter is ten opzichte van domestics. Dit kan onder andere verklaard worden door het feit dat multinationals wellicht efficiënter kunnen werken. Multinationals kunnen bijvoorbeeld productieprocessen laten uitvoeren door dochterbedrijven waar dit het meest goedkoop en efficiënt kan. Multinationals hebben daarnaast vaak meer financierings- en investeringsmogelijkheden (Ramondo en Rodríguez-Clare, 2009). Concluderend kan dus worden gesteld dat 'internationaal actief zijn' een belangrijke succesfactor is voor snelle bedrijfsgroei. Deze conclusie komt overeen met eerdere onderzoeken, waaruit blijkt dat snelle groeiers over het algemeen zeer internationaal georiënteerd zijn (Jansen en de Vos, 2015; van Essen, 2009).

Tot slot blijkt dat investeren in materiële vaste activa ook samenhangt met bedrijfsgroei, terwijl R&D geen verband met bedrijfsgroei lijkt te hebben. Uit de regressieanalyses blijkt namelijk dat de groei van bedrijven die investeren 17 procent hoger is ten opzichte van bedrijven zonder investeringsuitgaven. Dit resultaat is in lijn met eerdere onderzoeken die hebben aangetoond dat snelle groeiers vaak innovatiever zijn ingesteld dan niet-snelle groeiers (Coad en Rao, 2008; Ramaekers et al., 2009). Ondernemers van snelgroeiende bedrijven zijn vaak bereid om risico's te nemen en veel te investeren (Jansen en de Vos, 2015; Snel en Timmermans, 2007; Stam et al., 2006; Van den Berg en de Wit, 2008; Van Praag et al., 2009). Opvallend is dat R&D niet samenhangt met bedrijfsgroei, terwijl eerdere onderzoeken laten zien dat snelle groeiers vaak hogere R&D uitgaven hebben (Ehrhardt et al., 2004; OESO, 2010; Snel en Timmermans, 2007; Stam en Wennberg, 2009). Mogelijk komt dit doordat in dit hoofdstuk een dummy variabele gebruikt is die aangaf of een bedrijf wel of geen R&D uitgaven heeft gehad in de groeiperiode in plaats van de daadwerkelijke R&D uitgaven. Daarnaast is het uiteraard ook niet vanzelfsprekend dat hogere R&D uitgaven automatisch leiden tot meer groei.

Concluderend, ongeveer 1 op de 10 bedrijven (met 10 of meer werknemers) in Nederland kan geclassificeerd worden als een snelle groeier. Dit relatief hoge aantal snelle groeiers is gunstig aangezien deze bedrijven veel werkgelegenheid creëren en veel investeren. Snelgroeiende bedrijven spelen derhalve een belangrijke rol in de Nederlandse economie. Internationale handel in goederen, het hebben van buitenlandse zeggenschapsrelaties (een multinational zijn) en investeren in materiële vaste activa blijken belangrijke succesfactoren van snelle groeiers te zijn.

4.

Overlevingskansen

van startende

bedrijven

in Nederland

Auteurs

Anne-Peter Alberda

Lico Hoekema

Startende bedrijven zijn belangrijk voor de economie. Het zijn de aanjagers van macro-economische ontwikkelingen zoals economische groei, banencreatie en sociale mobiliteit. Een startend bedrijf probeert mogelijkheden te benutten die zich aandienen in een markt, met een nieuw product of dienst dan wel door slimmer te produceren of handelen. De afwezigheid van startende bedrijven kan leiden tot minder concurrentie, minder innovatie en oplopende werkloosheid. In dit hoofdstuk komt naar voren dat Nederland veel startende bedrijven kent in de periode 2007–2014. En dat het voor de overlevingskansen van deze starters gunstig is wanneer de eigenaar de Nederlandse nationaliteit heeft en er handel met het buitenland wordt gedreven.

4.1 Inleiding

Vanwege hun cruciale rol in de economie, is er veel belangstelling voor startende bedrijven. Niet voor niets bestaat er speciaal overheidsbeleid om beginnende bedrijven te faciliteren. Zo stimuleert de Nederlandse overheid startende bedrijven met bijvoorbeeld belastingvoordelen, innovatiekredieten en subsidies. Daarnaast zet het Ministerie van Economische Zaken zich onder andere in om de regeldruk terug te dringen en belemmeringen in de wet- en regelgeving zo veel mogelijk weg te nemen, waardoor het voor ondernemers makkelijker wordt om te ondernemen (Ministerie van Economische Zaken, 2015). Ook op Europees niveau zijn er talrijke initiatieven om beginnende bedrijven zo goed mogelijk te faciliteren. Centraal hierbij staat de 'Small Business Act for Europe' (SBA) van de Europese Commissie, die als doel heeft om het ondernemerschapsklimaat in Europa te verbeteren (Europese Commissie, 2008).

Voor beleidsmedewerkers is het met name interessant om een goed beeld te hebben van de overlevingskansen van bedrijven en de factoren die hiermee samenhangen. Uit recent onderzoek van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) blijkt dat meer dan de helft van alle startende bedrijven in OESO-landen na vijf jaar niet meer economisch actief is (OESO, 2015). In Nederland is dit percentage lager dan het OESO-gemiddelde. De kans op overleven is mede afhankelijk van de keuzes die het bedrijf maakt in de periode na oprichting. Uit eerder onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat de mate van succes van startende bedrijven samenhangt met het handelen op (buitenlandse) markten (Wagner, 2011, 2012). Nederland heeft een kleine en open economie, wat leidt tot een hoge product- en marktcompetitie. In dat geval kunnen alleen de meest productieve en efficiënte bedrijven overleven en groeien. Om hun overlevingskansen te vergroten gaan sommige bedrijven daarom de competitie aan door internationaal te handelen

en zo nieuwe markten te betreden (Melitz, 2003; Melitz en Ottaviano, 2008; Melitz en Trefler, 2012). Het ontplooiën van internationale activiteiten brengt daarnaast ook leereffecten met zich mee voor de ondernemer (Alvarez, Buera & Lucas, 2013). Deze leereffecten kunnen het succes van een startend bedrijf mogelijk ook positief beïnvloeden. De beslissing van een bedrijf om direct na oprichting te importeren of exporteren of hier een tijd mee te wachten lijkt dan ook van invloed op de overlevingskans. Hierbij dient er echter opgemerkt te worden dat er een directe en indirecte weg is naar de wereldmarkt. De directe weg bestaat uit de daadwerkelijke import en export van een bedrijf. De indirecte weg betreft handel via de levering van goederen aan een Nederlands bedrijf dat vervolgens exporteert. Deze indirecte weg is moeilijk in kaart te brengen en wordt in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten.

De nationaliteit van een ondernemer heeft mogelijk ook invloed op de overlevingskans van een bedrijf. Zo hebben migranten de mogelijkheid om een bedrijf op te richten in Nederland. Deze mensen hebben vaak een betere kennis van buitenlandse markten, producten en technologie (Alesina en La Ferrara, 2005; Kerr, 2008; OESO, 2008). Dit kan ze mogelijk helpen bij de ontwikkeling van hun bedrijf. Daarom is het interessant om te onderzoeken of de overlevingskans van startende bedrijven verschilt tussen ondernemers met een Nederlandse en buitenlandse nationaliteit.

Tevens blijkt uit onderzoek van de OESO dat het eerste jaar na overleven geen drempelwaarde is voor een hogere kans op overleven in latere jaren (OESO, 2015). Met andere woorden, de sterftkans van tweejarige bedrijven is maar marginaal lager dan die van eenjarige bedrijven. Daarnaast kan ook het oprichtingsjaar van invloed zijn op de overlevingskansen doordat overheidsbeleid en economische omstandigheden (inflatie en economische groei) van jaar tot jaar verschillen. Kortom, er is al het een en ander bekend over de overlevingskansen van startende bedrijven. Desondanks zijn er ook nog tal van witte vlekken, met name over de factoren die met overleven samenhangen. In dit hoofdstuk zal daarom worden ingegaan op de volgende onderzoeksvragen:

- Hoeveel bedrijven starten er jaarlijks in Nederland en wat is hun overlevingskans?
- In hoeverre wordt de overlevingskans van startende bedrijven beïnvloed door bedrijfskenmerken en ondernemerskenmerken, zoals het wel of niet hebben van internationale handel en de nationaliteit van de ondernemer?

Deze vragen worden in de loop van dit hoofdstuk beantwoord. Paragraaf 4.2 beschrijft allereerst de gebruikte data en methode. In de volgende twee paragrafen staan de kenmerken van startende bedrijven centraal. In paragraaf 4.3 worden de bedrijfskenmerken van startende bedrijven beschreven en paragraaf 4.4 gaat in op de kenmerken van de oprichter. Het verband tussen deze kenmerken en de overlevingskansen van startende bedrijven staat centraal in paragraaf 4.5. Het hoofdstuk eindigt met een conclusie.

4.2 Databeschrijving en methode

Bij de statistiek bedrijvendemografie wordt de dynamiek van bedrijven beschreven, waaronder het totaal aantal bedrijven, starters, overnames en fusies. Het Algemene Bedrijven Register (ABR) dient als bron voor deze statistiek. Dit register biedt de mogelijkheid om de Nederlandse bedrijvenpopulatie te volgen in de tijd en veranderingen te beschrijven aan de hand van achterliggende bedrijfskenmerken. Voor dit onderzoek zijn er een aantal statistieken en registers aan het ABR gekoppeld, waaronder de statistiek van Internationale Handel in Goederen en de Foreign Affiliates Statistics (FATS). Op deze manier kan er per bedrijf bijvoorbeeld worden bepaald of ze import of export hebben en of ze een buitenlandse moeder hebben. Verder is het Sociaal Statistisch Bestand (SSB) aan het ABR gekoppeld, waarmee onder andere de nationaliteit van ondernemers kan worden vastgesteld. Onder ondernemers worden personen verstaan die arbeid verrichten voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk (zelfstandig ondernemer) of als directeur-groootaandeelhouder (dga).

In dit onderzoek staan startende bedrijven centraal omdat we de levensloop van deze bedrijven integraal kunnen volgen. Van bedrijven die al langere tijd bestaan ontbreekt soms cruciale microdata en dit kan het onderzoek vertekenen. Focussen op startende bedrijven is daarom de meest zuivere methode om de facetten van overlevingskansen te bepalen. Startende bedrijven zijn geïdentificeerd aan de hand van het ABR. De bedrijven die nieuw zijn opgevoerd in het ABR in de periode 2007–2014 vormen de basis van de microdataset. Om de overlevingsduur en -kansen vast te stellen is er informatie nodig over opheffingen van bedrijven. Ook deze informatie zit in het ABR. Als een bedrijf niet meer economisch actief is dan volgt een opheffingsverwerking in het bedrijvenregister. Op deze manier is tevens de overlevingsduur van een startend bedrijf in maanden berekend. Het ABR bevat verder informatie over verschillende bedrijfskenmerken¹⁾ zoals rechtsvorm, grootteklasse en economische activiteit. Ten behoeve van de analyses in dit hoofdstuk worden deze kenmerken bepaald op het moment van ontstaan. De gebruikte dataset beperkt zich tot 'het Nederlandse bedrijfsleven', technisch gedefinieerd als secties B t/m N, inclusief S95 en exclusief K uit de SBI 2008 (zie begrippenlijst). De belangrijkste sectoren die niet hiertoe behoren zijn de Landbouw, Financiële Instellingen, Overheid, Onderwijs, Zorg en Cultuur. De bedrijfsgrootte wordt bepaald aan de hand van het aantal werkzame personen. Er is op deze manier een indeling gemaakt in bedrijven met 1 werkzame

¹⁾ Ten behoeve van de analyses in dit hoofdstuk zijn de bedrijfskenmerken bepaald op het moment van oprichting. Een bedrijf kan na oprichting verschillende veranderingen ondergaan, maar om het aantal categorieën in de analyses te beperken, is uitgegaan van de kenmerken op het moment van ontstaan.

persoon, 2 tot 10 werkzame personen en 10 of meer werkzame personen. Bij de indeling naar rechtsvorm is een onderscheid gemaakt tussen eenmanszaken, samenwerkingsverbanden, rechtspersonen en buitenlandse rechtsvormen. De statistiek Internationale Handel in Goederen bevat informatie over bedrijven hun invoer- en uitvoerwaarde in euro's. Deze gegevens zijn gebruikt om bedrijven te typeren als: enkel importeur, enkel exporteur of two-way trader. In dit hoofdstuk is er geen drempelwaarde van 5 duizend euro gehanteerd om bedrijven als een importeur of exporteur te typeren. Hiervoor is gekozen omdat bij startende bedrijven ook de 'marginale' internationale handel van belang is. Verder is de FATS gebruikt om te bepalen of de zeggenschap over een bedrijf in Nederland ligt of in het buitenland. Wanneer op enig moment van het bestaan van het bedrijf de zeggenschap in het buitenland is gevestigd, dan is het bedrijf als niet-Nederlands getypeerd. Daarnaast is er vastgesteld of een bedrijf autonoom is of onderdeel van een overkoepelende onderneming.

Vervolgens is het SSB aan de dataset gekoppeld aan de hand van fiscale gegevens en identificatienummers van de eigenaren van de startende bedrijven. Van het SSB zijn de volgende persoonskenmerken van de ondernemer achter een bedrijf opgenomen: nationaliteit, geslacht en leeftijd. Wanneer de oprichter van een bedrijf een dubbele nationaliteit had, is de niet-Nederlandse nationaliteit aan het bedrijf toegekend. In het geval dat een bedrijf meerdere oprichters heeft, zoals het geval is bij maatschappen of Venootschap onder Firma, is bij nationaliteit gekozen voor de meest voorkomende niet-Nederlandse nationaliteit. Bij geslacht eigenaar is gekozen voor 'vrouw' wanneer één van de oprichters een vrouw was om weer te geven dat er ten minste enige invloed is van een vrouw in de leiding van het bedrijf en om dit te kunnen vergelijken met bedrijven die uitsluitend door mannen worden bestuurd.

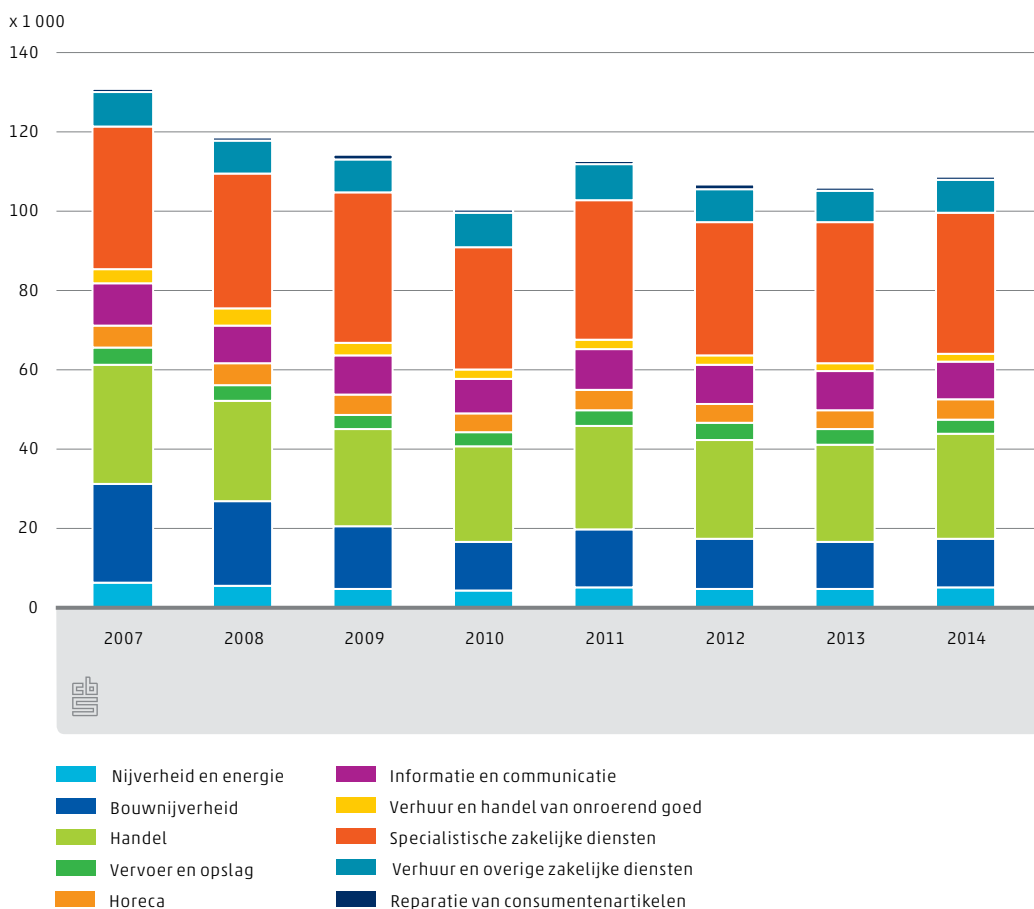
Tot slot is voor het bepalen van de leeftijdsgroep van de eigenaar in het geval van meerdere eigenaren de gemiddelde leeftijd genomen.

4.3 Bedrijfskenmerken startende bedrijven

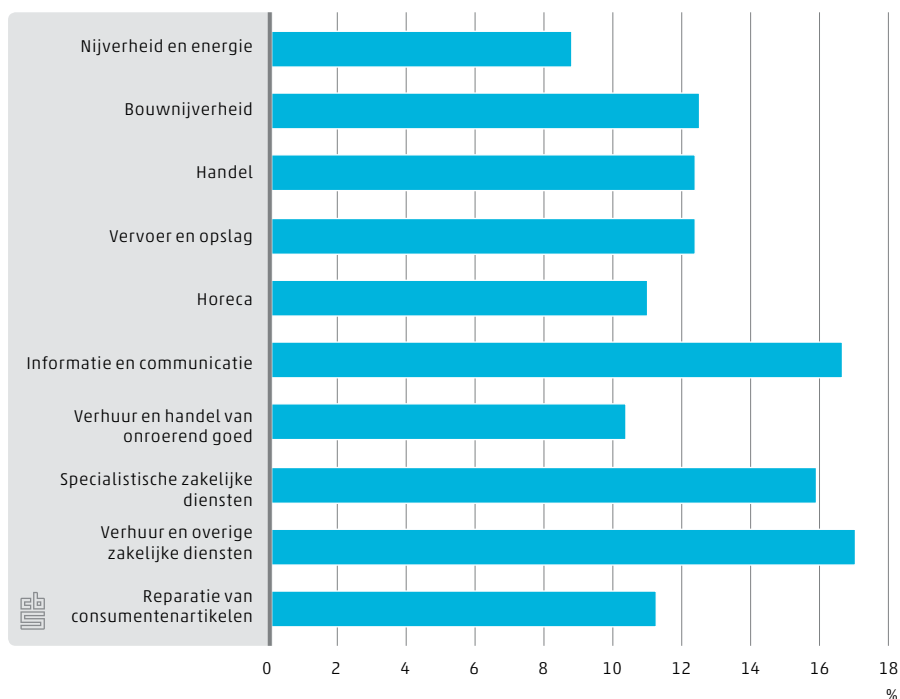
In de periode 2007-2014 zijn er elk jaar tussen de 100 duizend en 130 duizend bedrijven opgericht. Het aantal gestarte bedrijven was in 2007 het grootst, terwijl in 2010 de minste bedrijven werden opgericht. De sectoren handel en zakelijke dienstverlening leverden in alle jaren een grote bijdrage aan het totaal aantal gestarte bedrijven. Dit zijn tevens de grootste sectoren wat betreft aantallen

bedrijven, zie figuur 4.3.1. Wanneer het aantal nieuw opgerichte bedrijven gerelateerd wordt aan het aantal bedrijven in het begin van elk jaar wordt de oprichtingsfractie verkregen. Deze oprichtingsfractie is een betere maat voor de oprichtingsdynamiek in een sector. Deze gegevens worden gepresenteerd in figuur 4.3.2. De grootste dynamiek over de periode 2007–2014 vindt plaats in de sectoren informatie en communicatie, specialistische zakelijke diensten en verhuur en overige zakelijke diensten, waar per 6 bedrijven elk jaar één nieuw bedrijf opgericht wordt. Het aandeel opgerichte bedrijven is het laagst in de nijverheid en energie. In deze sector start jaarlijks één nieuw bedrijf per 11 bedrijven.

4.3.1 Aantal startende bedrijven naar hoofdactiviteit per jaar, 2007-2014

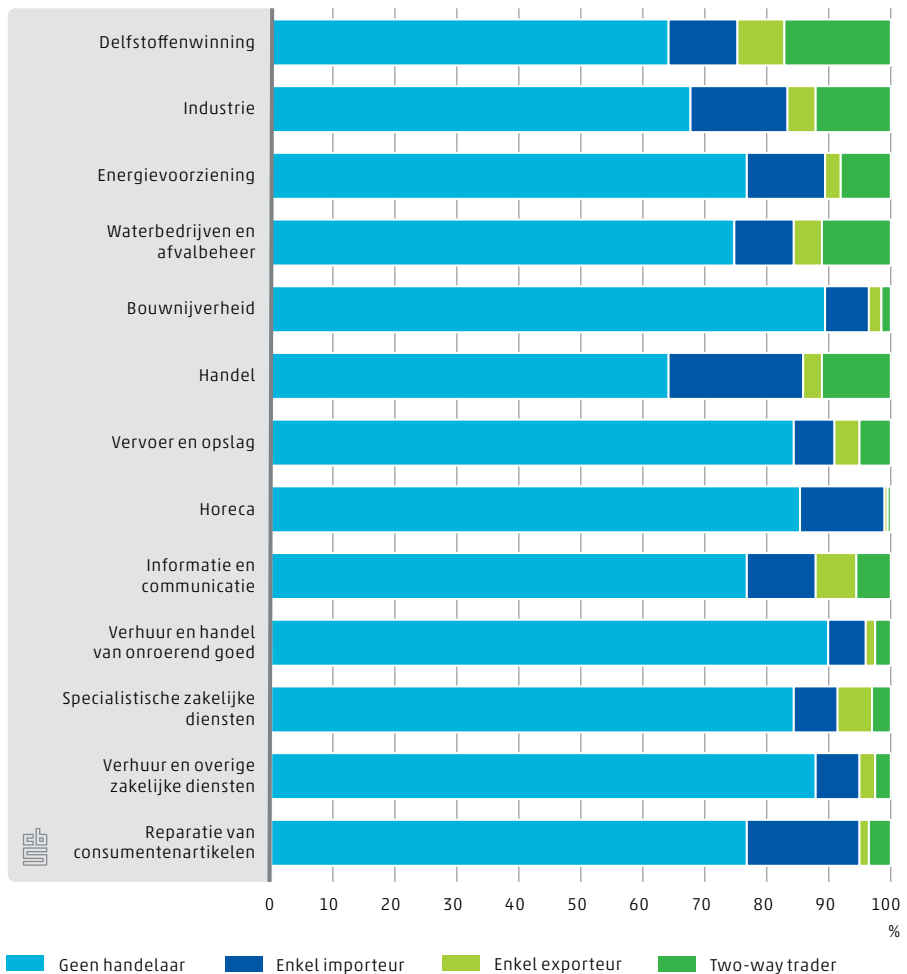


4.3.2 Aandeel oprichtingen van bedrijven t.o.v. totale bedrijvenpopulatie naar hoofdactiviteit, 2007-2014



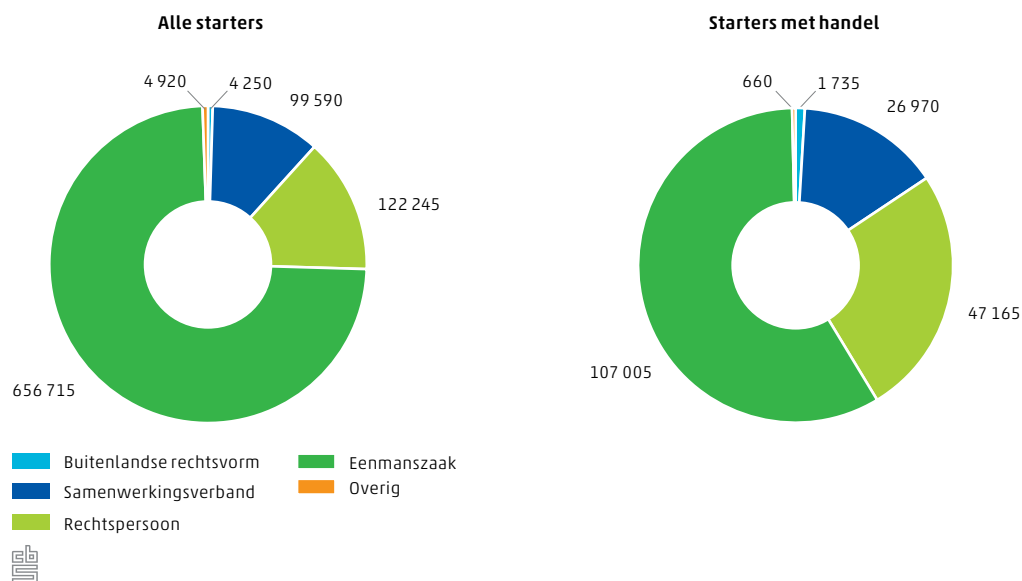
In de periode 2007-2014 zijn er binnen het Nederlandse bedrijfsleven in totaal bijna 900 duizend bedrijven gestart. Ongeveer 20 procent daarvan heeft zich op enig moment ontwikkeld tot exporteur of importeur van goederen (figuur 4.3.3). Tussen de verschillende sectoren van de economie zijn er flinke variaties in het aandeel bedrijven dat zich op de internationale markt begeeft. Niet geheel verassend heeft de sector handel de meeste bedrijven met internationale handel, waarvan het grootste deel importeur is. Ook bij de delfstoffenwinning zijn relatief veel handelaren, met hier het grootste aandeel two-way traders. De sectoren bouwnijverheid en verhuur en handel van onroerend goed hebben relatief gezien de kleinste aantallen bedrijven met een vorm van internationale handel. Opvallend is verder het grote deel importeurs binnen de reparateurs van consumentenartikelen. Kennelijk weten deze ondernemers de buitenlandse producenten van reserve-onderdelen, ook zonder tussenkomst van de groothandel, goed te vinden.

4.3.3 Aandeel type handelaar van startende bedrijven naar hoofdactiviteit, 2007-2014



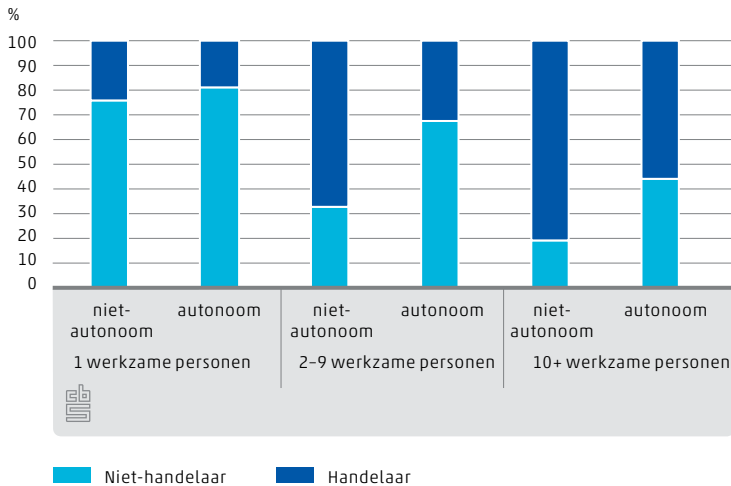
Ongeveer driekwart van alle startende bedrijven heeft de rechtsvorm 'eenmanszaak', zie figuur 4.3.4. Binnen de eenmanszaken en ook bij de samenwerkingsverbanden zijn de importeurs de grootste groep. Bij de andere rechtsvormen zijn de two-way traders de grootste groep.

4.3.4 Rechtsvormen van startende bedrijven (links) en startende bedrijven met internationale goederenhandel (rechts), 2007-2014



Vanuit de literatuur (Bernard et al, 2007; Wagner, 2002, 2011, 2012) en vanuit deze publicatie (hoofdstuk 2.4) is bekend dat grotere bedrijven meer aan internationale handel doen dan kleinere bedrijven. Dit geldt eveneens voor startende bedrijven. Van de driekwart miljoen bedrijven die gestart zijn met 1 werkzame persoon worden er op enig moment 150 duizend (20 procent, zie figuur 4.3.5) handelaar in de periode 2007-2014. Van de bedrijven die zijn gestart met ten minste 10 werkzame personen gaat ruim de helft handelen met het buitenland. Een deel van de verschillen wordt veroorzaakt doordat grotere bedrijven vaker onderdeel zijn van een groter geheel: een concern met verschillende zelfstandige bedrijfsunits. Het aantal startende bedrijven dat hieraan voldoet is ruim 3 duizend. Ook binnen deze groep is er een relatie tussen grootteklasse en handelaarsstatus. Voor zowel de groep autonome als niet-autonome bedrijven neemt het deel handelaren toe met de bedrijfsomvang. Ter illustratie, van de nieuw gestarte autonome bedrijven met meer dan 10 werkzame personen wordt ongeveer de helft handelaar, van niet-autonome starters is dat 80 procent.

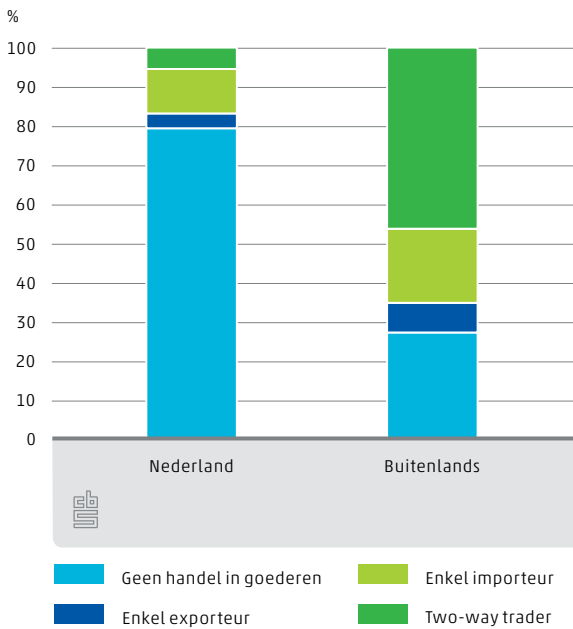
4.3.5 Uitsplitsing van starters naar bedrijfsgrootte, autonomie en type handelaar, 2007-2014



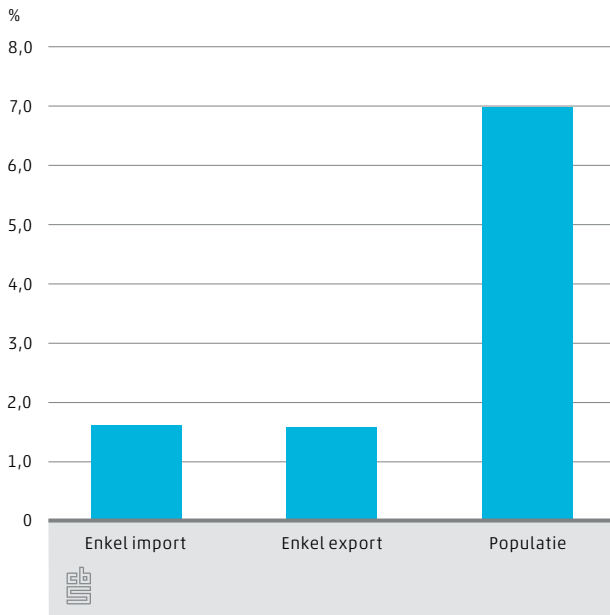
Voor alle starters is tevens bepaald of deze al dan niet in buitenlandse handen zijn. Van ongeveer 5 duizend startende bedrijven ligt de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland. Startende bedrijven in buitenlands eigendom zijn zeer actief in internationale handel in goederen (zie figuur 4.3.6). Het deel van deze bedrijven dat handel drijft is bijna drie kwart, terwijl dit slechts 20 procent is voor startende bedrijven in Nederlandse handen. Ook zijn er verschillen in de verhouding tussen de verschillende typen handelaren. Bij bedrijven in buitenlands eigendom zijn er veel vaker two-way traders.

Tot dusver is in dit hoofdstuk nog geen analyse gedaan naar het belang van startende bedrijven in de Nederlandse handel in goederen. Om hier een uitspraak over te kunnen doen is de waarde van de import en export van startende bedrijven in het derde jaar na oprichting samengeteld. Deze waarde is gerelateerd aan de totale Nederlandse import- en exportwaarde van goederen in dat betreffende jaar. De bedrijven die gestart zijn in de periode 2007–2011 vertegenwoordigen 1,6 procent van de totale Nederlandse import- en exportwaarde (figuur 4.3.7). Dit lijkt een bescheiden bijdrage, zeker wanneer rekening wordt gehouden met het aantal startende bedrijven in vergelijking met de hele bedrijvenpopulatie. Uit hoofdstuk 2 blijkt eveneens dat startende handelaren slechts een klein deel van de totale Nederlandse handelswaarde voor hun rekening nemen. Drie jaar na oprichting blijkt dit dus nog steeds het geval te zijn.

4.3.6 Uitsplitsing startende bedrijven naar zeggenschap en type handelaar, 2007-2014



4.3.7 Aandeel van startende bedrijven in totale handelswaarde (in euro's) en bedrijfspopulatie in het 3e jaar na oprichting, 2007-2011

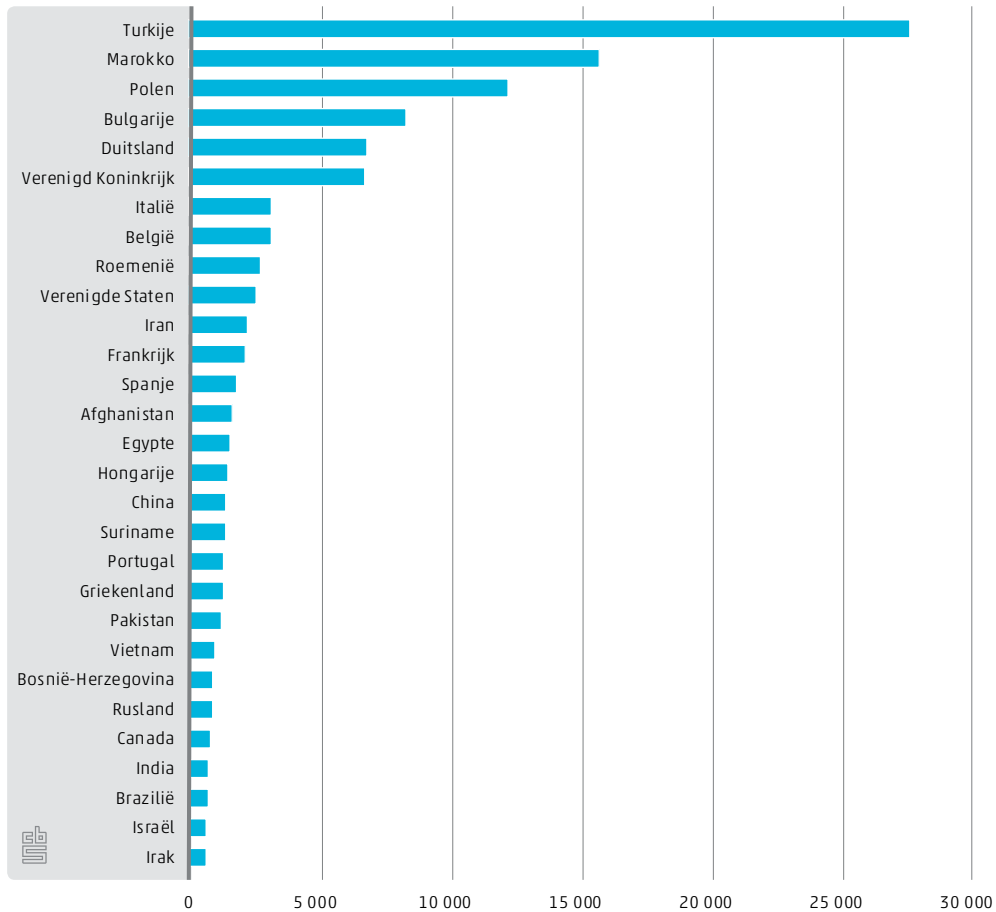


4.4 Ondernemerskenmerken van startende bedrijven

Niet alleen de bedrijfskenmerken hebben invloed op de overlevingskansen van startende bedrijven. Ook de kenmerken van de ondernemers zijn van belang. Van alle bedrijven die gestart zijn in de periode 2007–2014 zijn er ongeveer 130 duizend waarvan ten minste 1 eigenaar een niet-Nederlandse nationaliteit heeft. Dat is ongeveer 15 procent van alle startende bedrijven. De meeste startende ondernemers met een niet-Nederlandse nationaliteit zijn Turks of Marokkaans (figuur 4.4.1). Duitsland en België, alsmede een aantal landen die na 2004 tot de EU zijn toegetreden, zoals Roemenië en Bulgarije (2007) of Polen en Hongarije (2004) komen ook voor in de top 30. Ook een aantal landen waaruit in de periode 1995–2011 veel immigratie heeft plaatsgevonden ten gevolge van asielaanvragen zoals Bosnië-Herzegovina, Iran, Irak, en Afghanistan, staan hoog in de top 30.

De top 10 vertegenwoordigt samen ongeveer 70 procent van alle niet-Nederlandse starters in de periode 2007–2014. Voor deze nationaliteiten is een verdere uitsplitsing gemaakt naar bedrijfsactiviteit van het startende bedrijf, inclusief Nederland (zie figuur 4.4.2). Ondernemers met een Amerikaanse of Britse nationaliteit starten het vaakst een bedrijf in de zakelijke dienstverlening, terwijl ondernemers met een Turkse of Marokkaanse achtergrond veelal een bedrijf in de handel zijn gestart. Turkse en Marokkaanse ondernemers beginnen relatief vaak een taxibedrijf, een supermarkt of vershandel (zie figuur 4.4.4). De bouwnijverheid is de meest populaire branche voor ondernemers uit Polen, Bulgarije en Roemenië. In de periode 2007–2014 is bijna 7 procent van alle gestarte bedrijven in de bouwnijverheid gestart door een ondernemer uit één van deze drie landen.

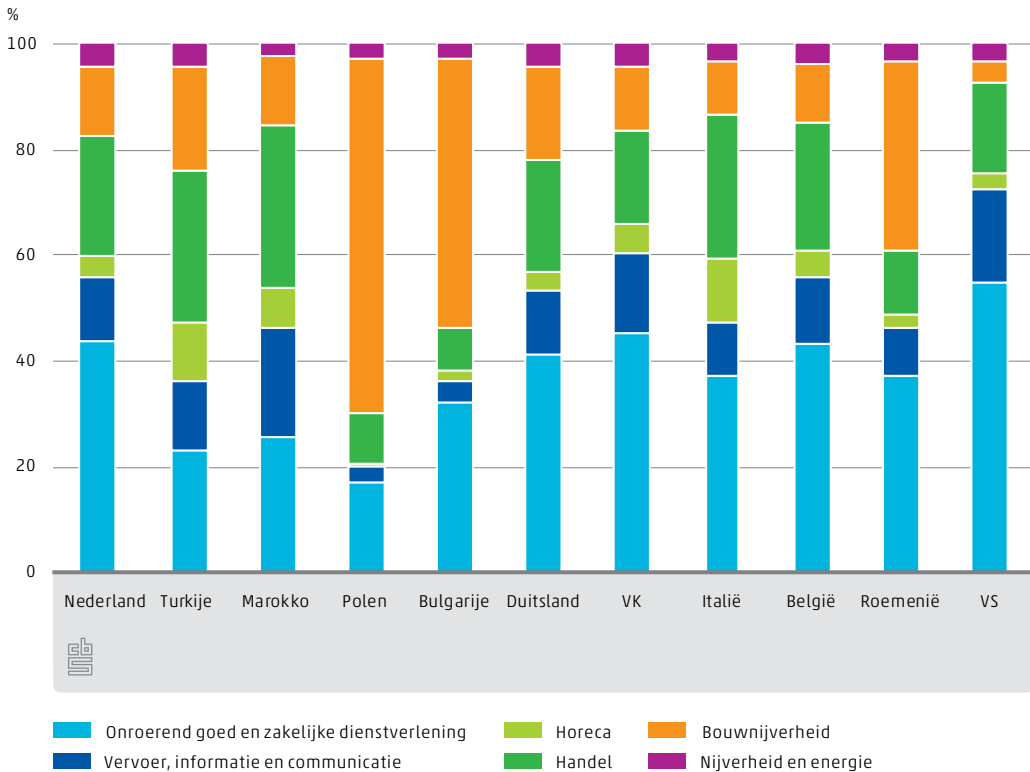
4.4.1 Meest voorkomende niet-Nederlandse nationaliteiten van ondernemers van startende bedrijven, 2007-2014



7% van alle nieuwe bedrijven in de bouw is opgericht door Polen, Bulgaren of Roemenen



4.4.2 Top 10 buitenlandse nationaliteiten van startende ondernemers (inclusief Nederland) naar hoofdactiviteit, 2007-2014



Figuur 4.4.3 laat de 10 bedrijfstakken zien met het hoogst aantal startende bedrijven met een niet-Nederlandse nationaliteit en het totaal aantal gestarte bedrijven. Per bedrijfstak worden de vijf meest voorkomende niet-Nederlandse nationaliteiten weergegeven. Ter illustratie, 23 procent van de gestarte bedrijven in de bedrijfstak handel en reparatie in personenauto's is door een ondernemer met een buitenlandse nationaliteit opgericht. Hiervan vormen de Turken, Marokkanen, Polen, Bulgaren en Iraniërs de grootste groep. De uitkomsten in deze figuur laten verder net als figuur 4.4.2 zien dat in de bouw veel ondernemers een Oost-Europese nationaliteit hebben. Ook de Turkse en Marokkaanse nationaliteit, de twee vaakst voorkomende buitenlandse nationaliteiten, zijn in veel bedrijfstakken een van de vijf belangrijkste nationaliteiten.

4.4.3 Top 10 bedrijfstakken met de grootste aantallen niet-Nederlandse ondernemers, 2007-2014

Bedrijfstakken	Totaal aantal gestarte bedrijven	Aantal bedrijven met eigenaar niet-Nederlandse nationaliteit	Aandeel	Belangrijkste nationaliteiten
			%	
Algemene Bouw	54 425	17 600	32	Polen, Bulgarije, Turkije, Roemenië, Marokko
Organisatieadviesbureaus	98 565	6 255	6	Verenigd Koninkrijk, Turkije, Duitsland, Marokko, VS
Restaurants, andere eetgelegenheden	18 530	5 945	32	Turkije, Marokko, Egypte, China, Vietnam
Postorderbedrijven, webwinkels	49 975	5 930	12	Marokko, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Polen, België
Interieurreiniging van gebouwen	11 205	5 660	51	Bulgarije, Marokko, Turkije, Polen, Roemenië
Lokale post en koeriers	11 195	4 275	38	Marokko, Turkije, Bulgarije, Suriname, Irak
Reclamebureaus	24 725	2 865	12	Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Turkije, Marokko, VS
Softwareontwikkeling	27 310	2 770	10	Turkije, Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Marokko, VS
Handel en reparatie personenauto's	11 550	2 660	23	Turkije, Marokko, Polen, Bulgarije, Iran
Overige adviesbureaus	22 640	2 430	11	Turkije, Marokko, Verenigd Koninkrijk, Duitsland, VS

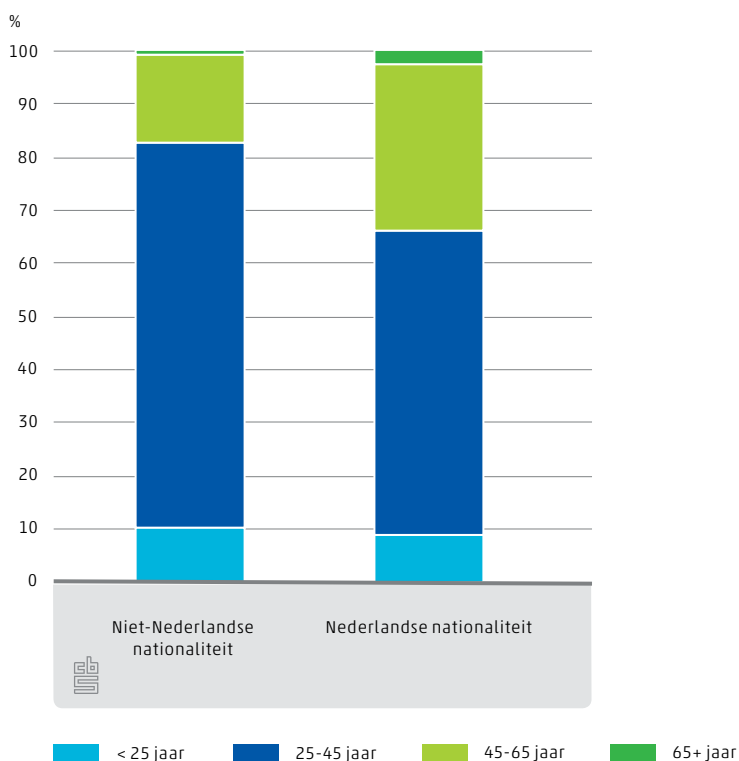
Figuur 4.4.3 laat een tiental bedrijfstakken zien waarin één bepaalde niet-Nederlandse nationaliteit het grootste aandeel heeft binnen het totaal opgerichte bedrijven in die desbetreffende bedrijfstak. In de periode 2007-2014 zijn er 395 pak- en sorteerbedrijven gestart in Nederland, waarvan 22 procent is opgericht door Bulgaren.

4.4.4 Top 10 bedrijfstakken met grootste aandeel niet-Nederlandse starters, 2007-2014

Nationaliteit	Bedrijfstak	Totaal aantal starters	Aantal starters van de meest voorkomende niet-Nederlandse nationaliteit	Aandeel
				%
Bulgarije	Pak- en sorteerbedrijven	395	85	22
Marokko	Viswinkels	520	105	20
Turkije	Kabelleggers	1 180	240	20
Turkije	Supermarkten	2 435	455	19
Marokko	Vervoer per taxi	4 550	830	18
Marokko	Slagerijen en poeliers	790	135	17
Turkije	Vervoer per taxi	4 550	765	17
Turkije	Groentewinkels	595	100	17
Turkije	Reparatie van overige artikelen	2 450	385	16
Turkije	Winkels in communicatieapparatuur	855	130	15

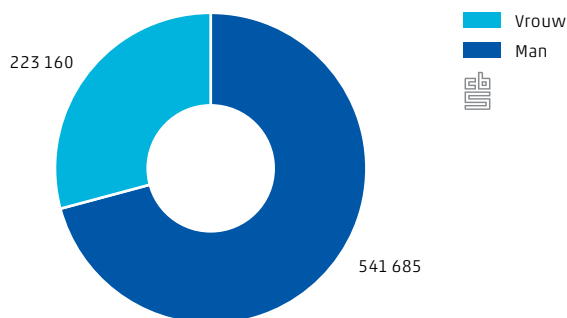
Starters met een niet-Nederlandse nationaliteit zijn over het algemeen jonger dan de ondernemers met enkel de Nederlandse nationaliteit. Met name de groep 25–45 jaar is goed vertegenwoordigd onder de buitenlandse starters. Daarentegen is circa een derde van de Nederlandse starters ouder dan 45 tegen nog geen 20 procent van de niet-Nederlandse starters.

4.4.5 Leeftijdsopbouw eigenaren van startende bedrijven naar nationaliteit, 2007-2014



Starters waar minimaal één vrouw (mede) aan het roer staat, zijn in de minderheid ten opzichte van opgerichte bedrijven die uitsluitend door mannen bestuurd worden. In de periode 2007–2014 heeft ongeveer 30 procent van de starters een vrouwelijke (mede) eigenaar (figuur 4.4.6). Wel is dit aandeel toegenomen van 25 procent in 2007 tot ruim 30 procent in 2014. Bij bedrijven met ten minste één eigenaar met een niet-Nederlandse nationaliteit is de verhouding vrouwen een fractie hoger. Starters die een eigenaar hebben met een Thaise nationaliteit worden het vaakst (mede) door een vrouw opgericht, namelijk in 80 procent van de 375 gevallen.

4.4.6. Verhouding eigenaren van startende bedrijven naar geslacht, 2007-2014



4.5 Overlevingsanalyse

In de vorige paragrafen is een aantal bedrijfs- en ondernemerskenmerken beschreven van startende bedrijven in de periode 2007–2014. Van de ruim 129 duizend gestarte bedrijven in 2007 was aan het begin van 2015 nog circa 43 procent actief. In deze paragraaf wordt geanalyseerd of de eerder beschreven kenmerken significant samenhangen met de overlevingskansen van startende bedrijven. In het bijzonder kijken we daarbij naar de effecten van globaliseringsparameters, zoals het doen van internationale handel in goederen, buitenlandse zeggenschap en nationaliteit van de eigenaar.

Beschrijving regressiemodel

In dit artikel is een Cox regressieanalyse uitgevoerd om te onderzoeken welke kenmerken samenhangen met de overlevingskans van startende bedrijven.

De volgende Cox-regressievergelijking is hiervoor gebruikt:

$$h_i(t) = h_0(t) \exp(\beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik}).$$

Hierbij zijn x_{i1} tot x_{ik} de onafhankelijke variabelen. De oplossing van deze vergelijking geeft voor elke categorie van variabele x een β . De Hazard risk ten opzichte van de referentiecategorie in variabele x wordt gegeven door $\exp(\beta)$. Wanneer dit getal groter is dan 1 is er een groter risico (hazard) op bedrijfsbeëindiging dan in de referentiegroep. De figuren in deze paragraaf zijn overlevingscurves, een hoger risico op een bedrijfsbeëindiging vertaalt zich in sneller dalende overlevingscurves.

4.5.1 Overzicht gebruikte variabelen in de Cox-regressie analyse

Variabelen Omschrijving

Bestaansduur	Bestaansduur van het bedrijf in maanden, de periode waarin bedrijven gevolgd zijn loopt (maximaal) van januari 2007 tot oktober 2015
Census	Variabele die aangeeft of het onderzochte event (bedrijfsbeëindiging) heeft plaatsgevonden
<i>Onafhankelijke variabelen</i>	
Bedrijfs-activiteit	Variabele die de hoofdactiviteit van een bedrijf aangeeft bij het ontstaan van het bedrijf. Onderscheiden groepen zijn: Nijverheid en energie (referentiegroep; secties B, C, D en E), Bouwnijverheid (F), Handel & Horeca (G+I), Vervoer, informatie en communicatie (H+J), Onroerend goed en zakelijke dienstverlening (L+M+N+S95)
Zelfstandig	Dummy variabele die aangeeft of een bedrijf wel of niet zelfstandig (referentiegroep) opereert. Een niet-zelfstandig bedrijf is onderdeel van een concern, waar meerdere bedrijven onderdeel van zijn.
Buitenlandse zeggenschap	Variabele die aangeeft in welk land de zeggenschap over het bedrijf is gevestigd. Onderscheiden landgroepen zijn: Nederland (referentiegroep) Eurozone; Europa (geen euro); Noord/zuid/Midden Amerika; Afrika/Midden-Oosten, Azië, Oceanië en Overig
Soort handelaar	Variabele die aangeeft of een bedrijf op enig moment goederen heeft geïmporteerd, geëxporteerd, beide heeft gedaan (two-way trader) of niet heeft gehandeld (referentiegroep). Om als two-way trader geclassificeerd te worden moet een bedrijf in één kalenderjaar zowel geïmporteerd als geëxporteerd hebben.
Jaar van oprichting	Variabele die aangeeft in welk jaar het bedrijf is opgericht, referentiejaar is 2007
Rechtsvorm	Variabele die aangeeft of een bedrijf een rechtsvorm heeft met (referentiegroep) of zonder rechtspersoonlijkheid of een buitenlandse rechtsvorm. Bepaald bij de oprichting van het bedrijf.
Leeftijd van de ondernemer	Variabele die aangeeft in welke leeftijdsgroep de leeftijd van de ondernemer bij de start van het bedrijf valt. Onderscheiden groepen zijn 0-24 jaar (referentiegroep), 25-44 jaar, 45-64 jaar, 65 jaar en ouder. Bij meerdere eigenaren is de gemiddelde leeftijd bepaald.
Geslacht	Variabele die aangeeft of bij de start van het bedrijf er tenminste één vrouw als eigenaar bekend is. Referentiegroep: alleen man als eigenaar.
Bedrijfsgrootte	Variabele die aangeeft in welke bedrijfsgroottegroep een bedrijf valt bij oprichting. Onderscheiden groepen zijn: 1 werkzame persoon (referentiegroep), 2-9 werkzame personen; 10 of meer werkzame personen.
Meerdere eigenaren	Variabele die aangeeft of bij de start van het bedrijf er meerdere eigenaren bekend zijn
Nationaliteit eigenaar	Variabele die aangeeft in welke nationaliteitsgroep de nationaliteit van de eigenaar valt. Onderscheiden groepen zijn: Nederland (referentiegroep); EU (geen euro); Eurozone; Overig Europa; Afrika; Noord-, Midden- en Zuid-Amerika; Azië, Oceanië, Nabije en Midden-Oosten. Bij meerdere eigenaren wordt de vaakst voorkomende niet-Nederlandse nationaliteit genomen.

4.5.2 Uitkomsten Cox-regressie-analyse

	Significantie	Hazard ratio	95 procent betrouwbaarheidsinterval	
			ondergrens	bovengrens
Bedrijfsactiviteit ¹				
Bouwnijverheid	0,000	0,925	0,906	0,944
Handel en Horeca	0,000	1,709	1,676	1,742
Vervoer, informatie en communicatie	0,004	1,031	1,010	1,053
Onroerend goed en zakelijke dienstverlening	0,011	0,976	0,957	0,994
Zelfstandig bedrijf ²				
Zelfstandig	0,000	0,287	0,217	0,380
Soort handelaar³				
Importeur	0,000	0,328	0,323	0,333
Exporteur	0,000	0,355	0,346	0,364
Two-way trader	0,000	0,246	0,240	0,253
Jaar van bedrijfsoprichting⁴				
2008	0,000	0,979	0,967	0,990
2009	0,000	0,974	0,963	0,986
2010	0,000	0,905	0,894	0,916
2011	0,000	0,781	0,772	0,791
2012	0,000	0,623	0,615	0,632
2013	0,000	0,398	0,392	0,404
2014	0,000	0,180	0,176	0,183
Buitenlandse zeggenschap⁵				
Eurozone	0,027	1,404	1,040	1,897
Europa geen euro	0,328	1,174	0,851	1,619
Noord/zuid/Midden Amerika	0,000	2,761	1,664	4,580
Afrika/Midden-Oosten, Azië, Oceanië en Overig	0,519	1,181	0,712	1,960
Rechtsvorm⁶				
Samenwerkingsverbanden	0,000	1,514	1,466	1,563
Buitenlands	0,000	2,301	1,994	2,654
Eenmanszaak	0,000	1,158	1,136	1,180
Overig	0,072	1,468	0,966	2,232
Leeftijd ondernemer (bij start bedrijf)⁷				
25-44 jaar	0,000	0,804	0,795	0,814
45-64 jaar	0,000	0,766	0,756	0,776
65+ jaar	0,000	0,931	0,909	0,954
Geslacht⁸				
Vrouw	0,070	0,993	0,985	1,001
Bedrijfsgrootte⁹				
2-9 werkzame personen	0,000	0,824	0,810	0,839
10+ werkzame personen	0,000	0,648	0,600	0,700

4.5.2 Uitkomsten Cox-regressie-analyse (slot)

	Significantie	Hazard ratio	95 procent betrouwbaarheidsinterval	
			ondergrens	bovengrens
Nationaliteit Eigenaar¹⁰				
EU (geen euro)	0,000	1,857	1,830	1,885
Eurozone	0,000	1,552	1,523	1,581
Overig Europa	0,000	1,673	1,648	1,698
Afrika	0,000	1,573	1,545	1,602
Noord-, Midden- en Zuid-Amerika	0,000	1,520	1,459	1,583
Azië, Oceanië, Nabije en Midden-Oosten	0,000	1,352	1,321	1,384
Onbekend	0,000	1,531	1,437	1,631
Meerdere eigenaren¹¹				
Meerdere eigenaren	0,000	1,061	1,030	1,094

¹ Referentiegroep 1: Nijverheid en energie

² Referentiegroep 2: niet-zelfstandig

³ Referentiegroep 3: geen handelaar

⁴ Referentiegroep 4: 2007

⁵ Referentiegroep 5: Nederland

⁶ Referentiegroep 6: Rechtspersonen

⁷ Referentiegroep 7: 0-24 jaar

⁸ Referentiegroep 8: man

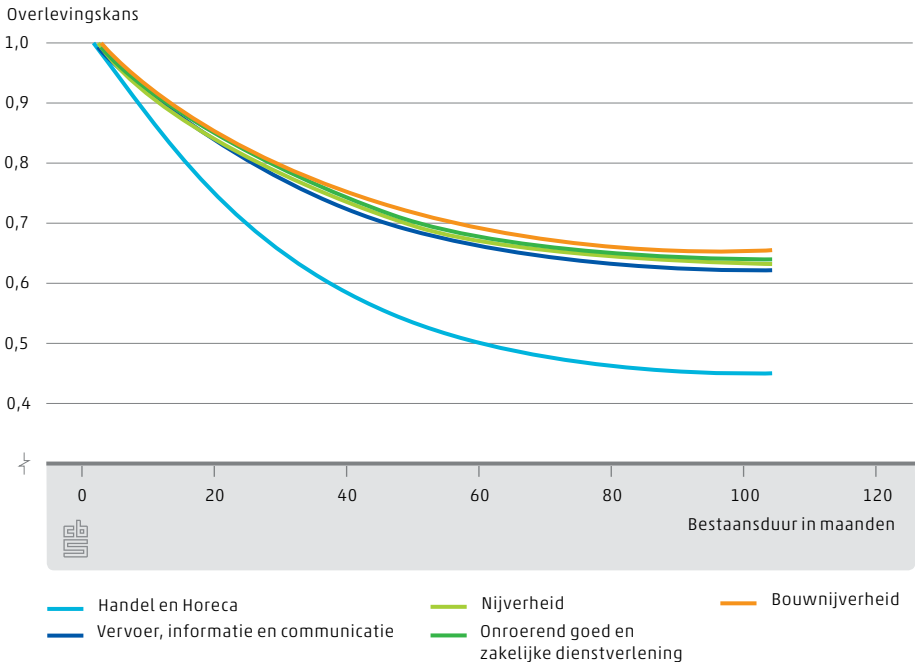
⁹ Referentiegroep 9: 1 werkzaam persoon

¹⁰ Referentiegroep 10: Nederland

¹¹ Referentiegroep 11: Eén eigenaar

In deze paragraaf worden de resultaten toegelicht van de Cox-overlevingsanalyse met de in figuur 4.5.1 beschreven variabelen. De uitkomsten zijn de *geïsoleerde* effecten van het behoren tot de verschillende categorieën binnen de betreffende variabele; bijvoorbeeld het type handelaar met als categorieën enkel importeur, enkel exporteur, two-trader en de referentiecategorie geen buitenlandse handelaar. Wanneer het geïsoleerde effect van de bedrijfsactiviteit op overlevingskansen wordt bestudeerd, valt op dat alle sectoren statistisch significant verschillen van de referentiegroep (Nijverheid en energie). Echter, het effect, met uitzondering van handel en horeca, is bescheiden: de hazard ratio's liggen dicht bij 1. Binnen de nijverheid en energie, met activiteiten zoals delfstoffenwinning, industrie en energievoorziening, zijn in het algemeen hogere investeringskosten nodig om een bedrijf te starten. Dit leidt, zoals paragraaf 4.3 laat zien, tot minder oprichtingen. Maar die hogere aanvangskosten vertalen zich niet in langere overlevingsduren van die bedrijven ten opzichte van sectoren met lagere initiële investeringskosten. Starters in de sectoren handel en horeca hebben de kortste levensduren. Dit hangt mogelijk samen met de grote dynamiek in deze populatie van bedrijven, zoals bijvoorbeeld bij webwinkels (CBS, 2015d).

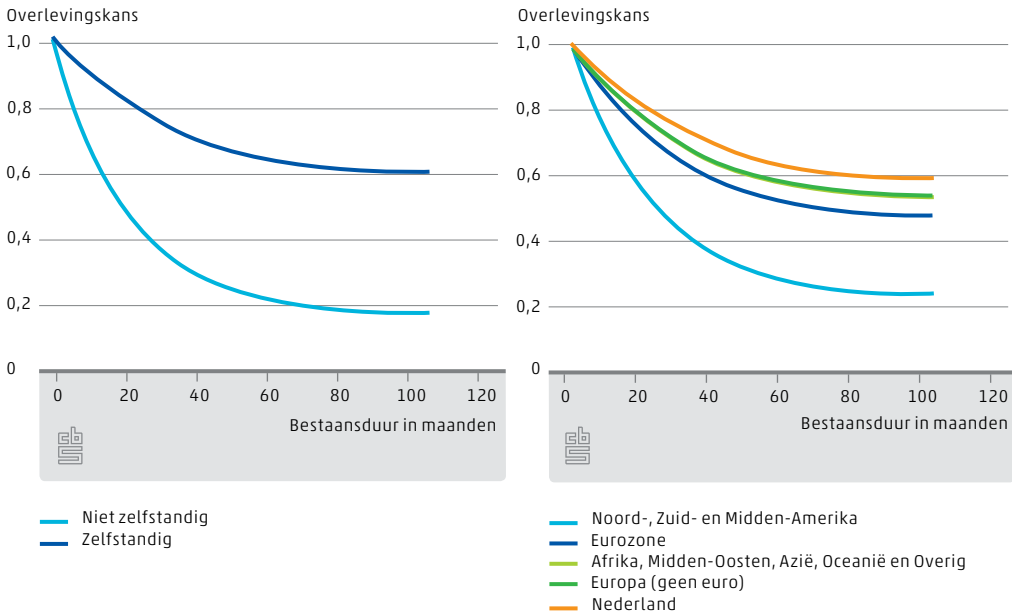
4.5.3 Overlevingscurves voor bedrijven, naar type bedrijfsactiviteit



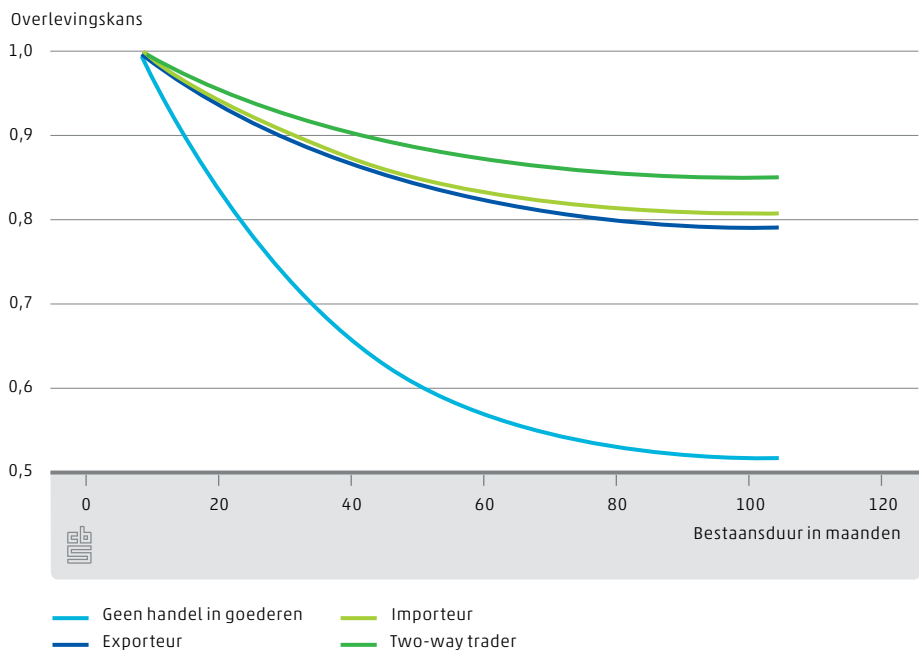
Een statistische significant en relevant effect is wel te zien met betrekking tot de zelfstandigheid van een bedrijf. Wanneer een bedrijf onderdeel is van een Nederlands concern, is de overlevingskans aanmerkelijk kleiner (figuur 4.5.4, links). Ook bedrijven die dochter zijn van een buitenlands concern hebben lagere overlevingskansen dan bedrijven die onder Nederlandse zeggenschap vallen. Uit de analyse komt ook naar voren dat dochterbedrijven uit alle onderscheiden landgroepen een lagere overlevingskans hebben dan de bedrijven waarvan de zeggenschap in Nederland ligt. Voor zowel de niet-zelfstandige Nederlandse bedrijven als de bedrijven die dochter zijn van een buitenlands concern geldt dat bedrijfsbeëindiging ten gevolge van een overname relatief vaker voorkomt dan bij zelfstandige bedrijven, respectievelijk 9 maal en 4 maal vaker.

Het drijven van handel in het buitenland is gunstig voor de overlevingskansen van bedrijven. Bedrijven die importeren, exporteren of beide doen hebben een 65 tot 75 procent lager risico om bedrijfsactiviteiten te (moeten) stoppen dan bedrijven die niet aan internationale handel doen. Van de bedrijven met internationale handel die in 2007 gestart zijn, was negen jaar later 10 tot 20 procent niet meer actief (zie figuur 4.5.2). Van de bedrijven zonder internationale handel was negen jaar na oprichting bijna de helft niet meer actief.

4.5.4 Overlevingscurves voor (links) bedrijven al dan niet onderdeel van een Nederlands concern, en (rechts) bedrijven al dan niet onder buitenlandse zeggenschap, uitgesplitst naar land van uiteindelijke zeggenschap



4.5.5 Overlevingscurve voor bedrijven, naar type internationale handel in goederen

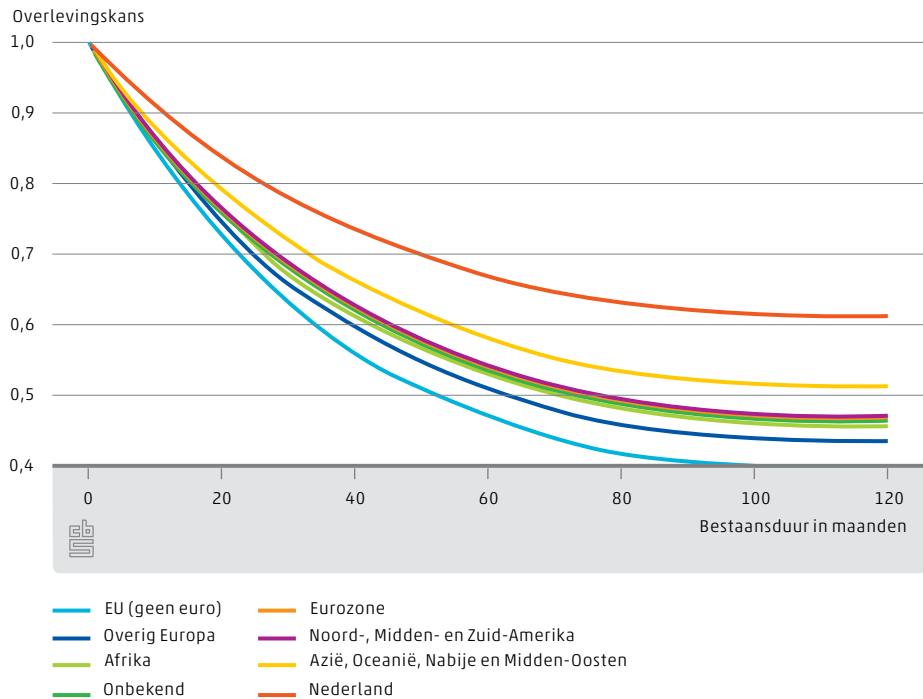


Bedrijven die bij aanvang groter zijn, gemeten in werkzame personen, hebben een hogere overlevingskans. Uit figuur 4.5.2 blijkt dat bedrijven met 2 tot 10 werkzame personen een 15 procent lagere kans op bedrijfsbeëindiging hebben dan bedrijven met 1 werkzame persoon. Dit loopt op tot 33 procent voor bedrijven met 10 of meer werkzame personen. Ook de rechtsvorm speelt een rol bij de kans op overleven; gecorrigeerd voor alle overige variabelen, hebben alle rechtsvormen een lagere overlevingskans dan de rechtspersonen, zoals BV en NV. Buitenlandse rechtsvormen, zoals het Engelse Ltd., of het Duitse GmbH, hebben een 130 procent hogere kans op bedrijfsexit. Verder is er een geïsoleerd effect van het aantal eigenaren: bedrijven die meerdere eigenaren hebben, hebben een 6 procent hogere kans dat hun bedrijf overleefd.

Ook de gemiddelde leeftijd van de eigenaren speelt een rol bij de overlevingskansen van bedrijven. In vergelijking met de referentiegroep van <25 jarigen hebben bedrijven met eigenaren in de leeftijdsgroepen 25-44 jaar en 45-64 jaar telkens een kleiner risico op bedrijfssluiting van respectievelijk 20 en 25 procent. Voor de groep van 65+ jaar geldt dat in mindere mate, mogelijk omdat persoonlijke omstandigheden nopen tot het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Uit figuur 4.5.2 blijkt verder dat bedrijven met ten minste één vrouwelijke eigenaar een 0,7 procent lagere kans hebben op bedrijfsbeëindiging dan bedrijven met alleen mannelijke eigenaren.

Ook de nationaliteit van de ondernemer is onderzocht. In figuur 4.5.6 worden de overlevingsgrafieken van de verschillende nationaliteiten van de eigenaren opgedeeld naar regio getoond. Alle landenregio's hebben een lagere overlevingskans dan bedrijven met een Nederlandse eigenaar. Uit de modelmatig bepaalde overlevingscurve blijkt dat circa 65 procent van de bedrijven met een Nederlandse eigenaar 8 jaar na oprichting nog bestaat. Het grootste effect is zichtbaar voor eigenaren uit EU-landen die niet de Euro gebruiken gevolgd door de groep 'Overig Europa'. Ruim 40 procent van eerstgenoemde bedrijven is na ruim 100 maanden nog actief. Het kleinste effect is zichtbaar voor eigenaren uit de regio Azië, Oceanië, Nabije en Midden-Oosten.

4.5.6 Overlevingscurves voor bedrijven, naar nationaliteit van de oprichter



4.6 Conclusies

Het succes van startende bedrijven kan bepaald worden aan verschillende indicatoren, zoals de groei van de winst, omzet, productiviteit en werkgelegenheid. In dit hoofdstuk is het succes onderzocht aan de hand van de overlevingskansen van de startende bedrijven in de periode 2007–2014. Het doel van dit hoofdstuk was inzicht geven in de overlevingskansen van deze bedrijven. Een tweede doel was het identificeren van bedrijfskenmerken en ondernemerskenmerken die de overlevingskans van startende bedrijven positief beïnvloeden. Startende bedrijven zijn belangrijk voor de dynamiek in de bedrijvenpopulatie en de creatie van werkgelegenheid en innovatie. Een sector waar veel bedrijven worden opgericht is de zakelijke dienstverlening. Ook gerelateerd aan de grootte van die sector worden er veel bedrijven opgericht: de dynamiek is hier het grootst van alle sectoren. De overlevingskansen voor startende bedrijven zijn in deze

sector echter het kleinst. Waarschijnlijk zijn in deze sector de toetredingskosten laag, bijvoorbeeld door lage initiële investeringskosten, en zijn hierdoor de uittredingskosten ook laag.

De populatie startende bedrijven bestaat voor het overgrote deel uit bedrijven met de rechtsvorm eenmanszaak. De afweging van een ondernemer voor de keuze van de rechtsvorm (bijvoorbeeld eenmanszaak versus Besloten Vennootschap) wordt mede bepaald door fiscaal beleid. Voor natuurlijke personen zoals de eenmanszaak geldt de zelfstandigenaftrek, terwijl voor de directeur-grooot-aandeelhouder van een BV de verplichting geldt om zich gebruikelijk loon toe te kennen. Dat zorgt ervoor dat een eenmanszaak bij lagere winsten fiscaal gezien aantrekkelijker is (Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, 2015). Met een bedrijf dat marginaal presteert is de rechtsvorm eenmanszaak dus aantrekkelijker dan een BV. Mogelijk dat een oververtegenwoordiging van dit soort bedrijven in de groep eenmanszaak leidt tot lagere overlevingskansen voor deze groep.

Uit dit hoofdstuk blijkt verder dat bedrijven die zich bezighouden met import of export van goederen een hogere overlevingskans hebben. Er zijn twee mogelijke verklaringen voor een hogere overlevingskans voor bedrijven die exporteren. Enerzijds is het zo dat bedrijven die exporteren de beschikking hebben over een grotere afzetmarkt en daardoor kunnen ze schaalvoordelen behalen die niet zijn weggelegd voor bedrijven die zich uitsluitend richten op de Nederlandse markt. Anderzijds zou het zo kunnen zijn dat vooral bedrijven die succesvol zijn in termen van productiviteit op de binnenlandse markt hun blik richten op het buitenland. Deze succesvolle bedrijven zullen in zijn algemeenheid hogere overlevingskansen hebben. Importerende bedrijven kunnen inkopen tegen de laagst mogelijke prijs die beschikbaar is op de wereldmarkt en daarmee concurrentievoordeel halen ten opzichte van bedrijven die alleen in Nederland inkopen. Bedrijven die zowel importeren als exporteren (two-way traders) hebben de beste overlevingskansen. Het drijven van internationale handel heeft dus een positief effect op de overlevingskansen van beginnende bedrijven, ondanks dat er door de economische teruggang van de afgelopen jaren er een daling geweest is van de wereldhandel. Bedrijven die onderdeel zijn van een Nederlands concern of dochter zijn van een buitenlands bedrijf hebben lagere overlevingskansen dan bedrijven die zelfstandig zijn. Dat is contra-intuïtief, omdat verwacht had mogen worden dat bedrijven die onderdeel zijn van een groter geheel profiteren van schaalvoordelen, financieringsmogelijkheden en de kennis over bijvoorbeeld buitenlandse markten van het moederconcern. In een eerdere studie (CBS, 2012) op het geboortecohort 2007 werd geen statistisch significant verschil in overlevingskansen gevonden voor dochterbedrijven van buitenlandse bedrijven wanneer gecorrigeerd werd voor bedrijfskenmerken. Op de geboortecohorten 2007-2014 wordt in dit hoofdstuk een

negatief effect gevonden, bij correctie voor bedrijfskenmerken. Een deel van de verklaring ligt erin dat deze buitenlandse bedrijven vaker overgenomen worden. Ook hebben we laten zien dat het hebben van meerdere eigenaren de kans op bedrijfsbeëindiging verlaagt, in vergelijking met de situatie met één eigenaar. Mogelijk heeft dit te maken met de beschikbaarheid van bredere expertise en ervaring in het geval dat er meerdere eigenaren zijn. Ervaring lijkt mogelijk ook een verklaring te zijn bij het effect dat de leeftijd van de ondernemer heeft op overlevingskansen van bedrijven. In vergelijking met de referentiegroep van <25 jarigen hebben bedrijven met eigenaren in de leeftijdsgroepen 25-44 jaar en 45-64 jaar telkens een kleiner risico op bedrijfssluiting. De multiculturele samenstelling van de Nederlandse samenleving is ook weerspiegeld in de samenstelling van de ondernemers die een bedrijf zijn gestart. Ongeveer 15 procent van alle gestarte bedrijven in de periode 2007-2014 heeft minimaal één eigenaar met een niet-Nederlandse nationaliteit. Hiertoe worden ook personen gerekend met zowel een Nederlandse als buitenlandse nationaliteit. De nationaliteiten die het meest vertegenwoordigd zijn Turks, Marokkaans en Pools. Bedrijven met ten minste één eigenaar met een buitenlandse nationaliteit hebben een groter risico om te worden opgeheven. De mogelijke voordelen van een andere nationaliteit, zoals kennis van internationale markten, wegen mogelijk niet op tegen nadelen zoals taal-, kennis- of opleidingsbarrières een beperkter Nederlands netwerk.

Concluderend kan gesteld worden dat de overlevingskansen van startende bedrijven groter zijn wanneer een bedrijf internationale handel heeft, meerdere eigenaren heeft met de Nederlandse nationaliteit en in Nederlandse handen is. Ook starters met een rechtspersoonlijkheid, zoals een BV of NV, hebben een grotere kans om te overleven. Wanneer een vrouw (mede) oprichter is van een bedrijf heeft dat tevens een (bescheiden) positief effect op de overlevingskansen.

Begrippen

Born global

Bedrijf dat binnen een jaar na oprichting aan internationale handel in goederen doet (import, export of beide).

Buitenlandse zeggenschap

Binnenlands/buitenlands bedrijf wordt geclassificeerd aan de hand van het land waar uiteindelijke zeggenschap plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf. Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Domestic

Bedrijf zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland.

Gazelle

Snelle groeier/snelgroeiend bedrijf dat maximaal twee jaar vóór de start van de groeiperiode is opgericht (zie definitie Snelle groeier/snelgroeiend bedrijf). Een gazelle is dus maximaal vijf jaar oud.

Multinational

Onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. In Nederland kan er onderscheid worden gemaakt tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochters in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Nationaliteit

Het wettelijk onderdaan zijn van een bepaalde staat (staatsburgerschap). Deze variabele is gebaseerd op de nationaliteitsgegevens van de persoon zoals vastgelegd in de Gemeentelijke Basisadministratie Persoonsgegevens (GBA).

Nederlandse bedrijfsleven

Alle bedrijven uit de SBI secties B tot en met N, exclusief K en inclusief S95.

Deze categorie is een samenstelling van de volgende bedrijfstakken:

B Delfstoffenwinning

C Industrie

D Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht
E Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering
F Bouwnijverheid
G Groot- en detailhandel; reparatie van auto's
H Vervoer en opslag
I Logies-, maaltijd- en drankverstrekking
J Informatie en communicatie
L Verhuur van en handel in onroerend goed
M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening
N Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening
S95 Reparatie van consumentenartikelen

Ondernemer

Een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk (zelfstandig ondernemer) of als directeur-grotaandeelhouder (dga).

Opheffing

Beëindiging van een bestaand bedrijf. Dit betekent dat er geen sprake is van voortzetting van een belangrijk deel van de activiteiten door een ander bedrijf. Er is pas sprake van een opheffing als het bedrijf (met bijbehorende werkgelegenheid) niet meer tot de populatie behoort. Er is geen sprake van een opheffing bij:

- bedrijven die verdwijnen als gevolg van een fusie, op- of afsplitsing;
- overname of verzelfstandiging van een deel van een bedrijf;
- naamswijziging;
- rechtsvormwijziging;
- wisseling van eigenaar;
- geleidelijke activiteitenwijziging;
- verhuizing;
- reactivering.

Oprichting (starter)

Ontstaan van een nieuw economisch actief bedrijf. De voortzetting van één of meerdere bestaande bedrijven in een andere vorm wordt niet als oprichting beschouwd. Er is geen sprake van een oprichting bij:

- bedrijven die ontstaan als gevolg van een fusie, op- of afsplitsing;
- overname of verzelfstandiging van een deel van een bedrijf;
- naamswijziging;
- rechtsvormwijziging;
- wisseling van eigenaar;

- geleidelijke activiteitenwijziging;
- verhuizing;
- reactivering.

Rechtsvorm

Juridische vorm waarin het bedrijf is gegoten. Er wordt hierbij onderscheid gemaakt tussen rechtsvormen met en zonder rechtspersoonlijkheid oftewel rechtspersonen en natuurlijke personen. Rechtspersonen zijn onder andere de besloten vennootschap (BV), naamloze vennootschap (NV), vereniging en stichting. Natuurlijke personen zijn onder andere de eenmanszaak, vennootschap onder firma (VOF) en maatschap. Formeel is de rechtsvorm een kenmerk van een juridische eenheid en niet van een bedrijf. Wanneer een bedrijf meerdere onderliggende rechtsvormen heeft, dan wordt de rechtsvorm van de belangrijkste onderliggende juridische eenheid van het bedrijf genomen.

Snelle groeier/snelgroeiend bedrijf

Bedrijf met een gemiddelde jaarlijkse groei van 10% per jaar of meer, over een periode van 3 achtereenvolgende jaren, gemeten aan de hand van het aantal werknemers. Dit betekent dat er over een periode van 3 jaar een totale groei van tenminste 33,1% moet worden behaald. Daarnaast moeten bedrijven aan het begin van de groeiperiode minimaal 10 werknemers hebben en worden bedrijven die zijn opgericht in het startjaar van de groeiperiode niet meegeteld. Een snelgroeiend bedrijf of snelle groeier in jaar t heeft dus in de periode t-3 tot t een groei van tenminste 33,1% behaald, in het jaar t-3 minimaal 10 werknemers en is opgericht vóór het jaar t-3.

Literatuur

Alesina, A. & La Ferrara, E. (2005), *Ethnic diversity and economic performance*. Journal of Economic Literature, 43(3): 762–800.

Alvarez, F., Buera, F. & Lucas, R. (2013), *Idea flows, economic growth and trade*. NBER Working Paper No. 19667.

Audretsch, D.B. (2012), *Determinants of high-growth entrepreneurship*. OECD/DBA International Workshop on High-growth firms: local policies and local determinants, OECD Publishing.

Bernard, A.B., Jensen, J.B., Redding, S.J. & Schott, P.K. (2007), *Firms in International Trade*. Journal of Economic Perspectives, 21(3): 105–130.

CBS (2012), *Internationalisation Monitor*. CBS, Heerlen/Den Haag.

CBS (2013), *Internationalisation Monitor*. CBS, Heerlen/Den Haag.

CBS (2015a), *De staat van het MKB 2015*. CBS, Heerlen/Den Haag.

CBS (2015b), *Voor het eerst meer aardgas in dan uitgevoerd*. CBS, Heerlen/Den Haag.

CBS (2015c), *Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal*. CBS, Heerlen/Den Haag.

CBS (2015d), *Steeds meer ondernemers in Nederland*. CBS, Heerlen/Den Haag.

Coad, A. & Rao, R. (2008), *Innovation and firm growth in high-tech sectors: A quantile regression approach*. Research Policy 37(4), 633–648.

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.

EIM (2007), *Entrepreneurship in the Netherlands: High growth enterprises; Running fast but still keeping control*. EIM.

Ehrhardt, J.C., van Gelderen, P., de Jong, J.C.J., ten Klooster, H.P. & Kuipers, J.W. (2004), *Snelle groeiers & innovatie*. Ministerie van Economische Zaken.

Europese Commissie (2008), *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – 'Think Small First' – A 'Small Business Act' for Europe.*

Gabrielsson, M. & Pelkonen, T. (2008), *Born internationals: Market expansion and business operation mode strategies in the digital media field.* Journal of International Entrepreneurship, 6(2), 49-71.

Halldin, T. (2012) *'Born global firms – do they perform differently?'* CESIS Electronic Working Paper Series, Zweden.

Haltiwanger, J., Jarmin, R., Kulick, R. & Miranda, J. (2015), *High Growth Young Firms: Contribution to Job Growth, Revenue Growth and Productivity.* University of Chicago Press.

Jaarsma, M. & Smit, R. (2015), *'Multinationals: één pot nat?'* Hoofdstuk 3 in Internationaliseringsmonitor 2015, 3^e kwartaal, CBS, Heerlen/Den Haag.

Jansen, J. & de Vos, L. (2015), *Rapportage ScaleUp Dashboard 2015,* Rotterdam School of Management Erasmus Centre for Entrepreneurship.

Kerr, S. & W. Kerr. (2015), *Immigrant entrepreneurship.* CRIW Review Draft: Verenigde Staten.

Melitz, M. (2003), *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity.* Econometrica, 71: 1695-1725.

Melitz, M. & Ottaviano, G. (2008), *Market Size, Trade and Productivity.* Review of Economic Studies, 75, 295-316.

Melitz, M. & Trefler, D. (2012), *Gains from trade when firms matter.* Journal of Economic Perspectives, 26(2): 91-118.

Moen, D. (2002), *The born globals: a new generation of small European exporters.* International Marketing Review, 19(2), 156-175.

Ministerie van Economische Zaken (2015), *XIII Economische Zaken Rijksbegroting 2016.* Sdu Uitgevers: Den Haag.

Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (2015), *Eindrapport IBO Zelfstandigen zonder personeel*. Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid: Den Haag.

OECD (2008), *The Global Competition for Talent: Mobility of the Highly Skilled*. OECD Publishing: Parijs.

OECD (2010), *High-growth Enterprises: What governments can do to make a difference*. OECD Publishing: Parijs.

OECD (2013), *An international benchmarking analysis of public Programmes for High-growth firms*. OECD Publishing: Parijs.

OECD (2015), *Entrepreneurship at a Glance 2015*. OECD Publishing: Parijs.

Ramaekers, P., van Gessel, G. & Geurden, M. (2009), *Kenmerken van snelgroeiende bedrijven CBS-onderzoek voor de periode 2002-2005*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen.

Ramondo, N. & Rodríguez-Clare, A. (2009), *Trade, multinational production, and the gains from openness*. National Bureau of Economic Research.

Snel, D. & Timmermans, N. (2012), *Meer snelgroeiende bedrijven en meer krimpende bedrijven in Nederland*. Panteia.

Stam, E., Suddle, K., Hessels, S.J.A. & van Stel, A. (2006), *High Growth Firms, Public Policies and Economic Growth*. SCALES-initiative – EIM Business and Policy Research.

Stam, E. & Wennberg, K. (2009), *The roles of R&D in new firm growth*. *Small Business Economics* 33(1), 77-89.

Trebilcock, M.J. & Howse, R. (2005), *The regulation of international trade*. Psychology Press.

Van den Berg, K.P. & de Wit, G. (2008), *Review: Snelle groeiers – Van kennisopbouw naar beleid*. EIM.

Van den Berg, M. (2014), *Does internationalization foster firm performance?* Dissertatie, Utrecht University School of Economics: Utrecht.

Van Essen, C. (2009), *Springen over de grens: Resultaten enquête: Snelgroeiende bedrijven*. EIM.

Van Praag, M., van Dijk, G., de Wit, G. & Pasaribu, M. (2009), *Waarom groeien sommige bedrijven sneller dan andere?*. University of Amsterdam – Amsterdam Center for Entrepreneurship: Amsterdam.

Wagner, J. (2002), *The Causal Effect of Exports on Firm Size and Labor Productivity: First Evidence from a Matching Approach*. *Economics Letters*, 77(2):287–292.

Wagner, J. (2011), *Exports, imports and firm survival: first evidence for manufacturing enterprises in Germany*. Leuphana University Lüneburg: Bonn.

Wagner, J. (2012), *International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006*, *Review of World Economics* 148, 235–267.

Medewerkers

Auteurs

Anne-Peter Alberda

Linda Bruls

Stephen Chong

Lico Hoekema

Pascal Ramaekers

Michel Walthouwer

Redactie

Marcel van den Berg

Marjolijn Jaarsma

Roger Voncken

Michel Walthouwer

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma

