Kenmerken van snelgroeiende bedrijven

CBS-onderzoek voor de periode 2002–2005

09

Pascal Ramaekers, Gusta van Gessel, Margreet Geurden

Publicatiedatum CBS-website: 1 april 2009

Centraal Bureau voor de Statistiek

Den Haag/Heerlen

Verklaring van tekens

.	= gegevens ontbreken
*	= 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
2007–2008	= 2007 tot en met 2008
2007/2008	= het gemiddelde over de jaren 2007 tot en met 2008
2007/'08	= oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2007 en eindigend in 2008
2005/'06–2007/'08	= oogstjaar, boekjaar enz., 2005/'06 tot en met 2007/'08

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

Prepress
Centraal Bureau voor de Statistiek - Grafimedia

Omslag
TelDesign, Rotterdam

Inlichtingen
Tel. (088) 570 70 70
Fax (070) 337 59 94
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

Bestellingen
E-mail: verkoop@cbs.nl
Fax (045) 570 62 68

Internet
www.cbs.nl

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen, 2009.
Verveelvoudiging is toegestaan, mits het CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Inleiding 4

1. Definitie en percentage snelle groeiers 5

2. Bedrijfsdemografische kenmerken 7

2.1 Bedrijfsactiviteit 7
2.2 Bedrijfsomvang 8
2.3 Bedrijfsleeftijd 8
2.4 Bedrijfsactiviteit, bedrijfsomvang en bedrijfsleeftijd 10

3. Kenmerken werknemers 11

3.1 Aandeel vrouwen per bedrijf 11
3.2 Aandeel niet-westerse allochtonen per bedrijf 12
3.3 Aandeel hoogbetaalden per bedrijf 13
3.4 Aandeel 50-plussers per bedrijf 14

4. Bedrijfseconomische kenmerken 16

4.1 Bedrijfslasten als percentage van de omzet 16
4.2 Verdeling binnen totale bedrijfslasten 16

5. Innovatieve kenmerken 18

5.1 Actief in innovatie 18
5.2 Innovatie-uitgaven 19
5.3 Samenwerking 19
5.4 Knelpunten 20

6. Conclusies en aanbevelingen 21

7. Literatuur 23

8. Toelichting 24

Bijlage. Percentage snelle groeiers per branche 27

Inleiding

Het economische beleid in Nederland is erop gericht ondernemerschap en de concurrentiekracht van het bedrijfsleven te bevorderen. Daarom is informatie over de dynamiek van bedrijven van belang voor beleidsmakers. De aanwas van snelle groeiers (snelgroeiende bedrijven) is volgens het ministerie van EZ noodzakelijk voor het toekomstige concurrentievermogen van de Nederlandse economie. Dergelijke bedrijven worden beschouwd als motoren van de kenniseconomie (Tweede Kamer der Staten-Generaal, 2008). Dit artikel onderzoekt om welke bedrijven het hier precies gaat.

Voor de periode 2002–2005 zijn van snelle groeiers en niet-snelle groeiers de bedrijfsdemografische, bedrijfseconomische en innovatieve kenmerken onderzocht. Tevens is gekeken naar de kenmerken van de werknemers die bij deze bedrijven tijdens de genoemde periode werkzaam waren.

Op basis van dit onderzoek kan worden geconcludeerd aan de hand van welke kenmerken de Nederlandse snelgroeiende bedrijven zich onderscheiden van de niet-snelgroeiende bedrijven.

1. Definitie en percentage snelle groeiers

Snelgroeiende bedrijven zijn volgens de internationaal geldende definitie van de OECD alle bedrijven met tien of meer werknemers in het begin van het startjaar (in dit geval: 2002) met een gemiddelde autonome groei van 20 procent per jaar of meer over een periode van drie jaar (oftewel een ondergrens van 72,8 procent groei in drie jaar tijd), waarbij groei kan worden uitgedrukt in het aantal werknemers en/of de omzet (Eurostat/ OECD, 2007).

Als we deze definitie toepassen op de statistieken van het CBS dan heeft ons land 8,1 procent snelgroeiende bedrijven. Het is mogelijk om de groep snelgroeiende bedrijven verder te specificeren naar gazelles (5 jaar of jonger in 2005) en flyers (6 jaar of ouder in 2005). De gazelles (0,8 procent van het totaal aantal bedrijven) zijn veel minder talrijk dan de flyers (7,2 procent). Binnen de flyer-groep vormen de flyers in termen van omzet verreweg de grootste groep met 5,1 procent van het totaal aantal bedrijven. Zie staat 1.

Staat 1. Aantallen gazelles, flyers, niet-autonome snelle groeiers en niet-snelle groeiers

	Aantallen bedrijven	Percentage van het totaal
Gazelles omzet	246	0,4
Gazelles werknemers	75	0,1
Gazelles omzet en werknemers	191	0,3
Gazelles	512	0,8
Flyers omzet	3 139	5,1
Flyers werknemers	697	1,1
Flyers omzet en werknemers	626	1
Flyers	4 461	7,2
Snelle groeiers (OECD-definitie)	4973	8,1
Niet-autonome snelle groeiers	119	0,2
Snelle groeiers (incl. niet-autonome s.g.)	5 092	8,3
Niet-snelle groeiers	56 465	91,7
Totaal	61 557	100

De niet-autonome snelle groeiers (bedrijven die zijn gegroeid door de overname van andere bedrijven) vormen een aparte groep. Volgens de OECD-definitie zijn dit geen snelle groeiers. In de rest van het artikel zal deze groep echter wel worden meegenomen aangezien het een uit beleidsmatig oogpunt interessante groep bedrijven betreft. Als we deze groep bij de snelle groeiers tellen dan komt het totale percentage op 8,3 procent in plaats van 8,1 procent uit.

Staat 2. Procentueel aandeel snelle groeiers hangt sterk af van de gekozen definitie voor snelle groei

Keuze bedrijvenpopulatie	Groeidrempel definitie				
	gemiddeld 15% groei of meer per jaar	gemiddeld 20% groei of meer per jaar	gemiddeld 25% groei of meer per jaar	gemiddeld 30% groei of meer per jaar	gemiddeld 40% groei of meer per jaar
	Procenten				
Bedrijven met 1 werknemer of meer	21,8	17,4	14,9	8,3	5,9
Bedrijven met 5 werknemers of meer	14,1	9,0	6,1	4,2	2,4
Bedrijven met 10 werknemers of meer	13,2	8,3	5,4	3,8	2,2

Noot: snelle groeiers zijn hier inclusief niet-autonome snelle groeiers.

Het percentage snelle groeiers in Nederland voor de periode 2002–2005 is sterk afhankelijk van de gekozen definitie voor snelle groei. Bij een bredere definitie van snelle groei (bijvoorbeeld 15 procent groei per jaar of meer, of een bedrijvenpopulatie met een ondergrens van één werknemer of meer in het begin van 2002) zal het percentage snelle groeiers hoger zijn. Bij een engere definitie van snelle groei zal het percentage snelle groeiers lager zijn. Zie staat 2.

In het vervolg van het artikel zal worden uitgegaan van de “OECD-plus-definitie” van snelle groei (8,3 procent voor de periode 2002–2005), met de snelle groeiers zoals gedefinieerd door de OECD inclusief de kleine groep van niet-autonome snelle groeiers.

2. Bedrijfsdemografische kenmerken

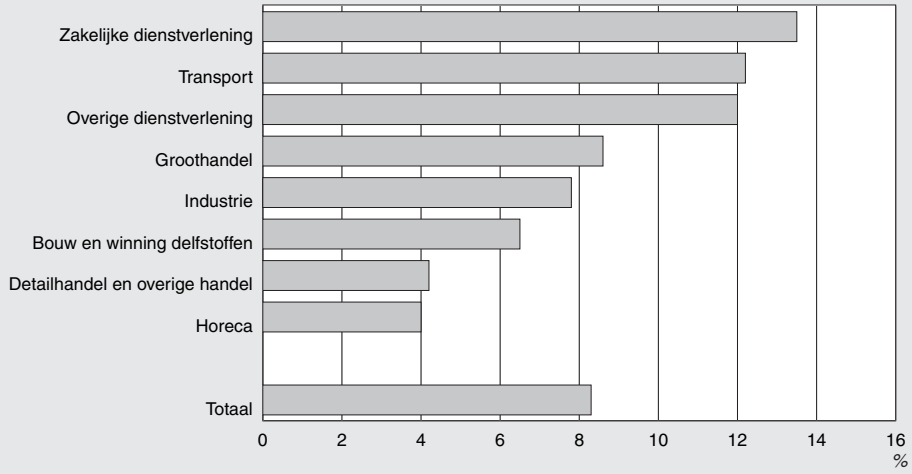
In welke branches en sectoren bevinden zich de meeste snelle groeiers? Zijn het voornamelijk kleine of grote bedrijven? En zijn het voornamelijk jonge of oude bedrijven? Dit hoofdstuk geeft antwoord op deze vragen, waarbij gebruik is gemaakt van data afkomstig uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) van het CBS (zie toelichting).

2.1 Bedrijfsactiviteit

In hoofdstuk 1 is geconcludeerd dat 8,3 procent van de Nederlandse bedrijven in 2002–2005 snelle groeiers betrof. Snelle groeiers zijn sterk oververtegenwoordigd bij de zakelijke diensten (13,5 procent snelle groeiers), transport (12,2 procent) en overige dienstverlening (12,0 procent). Ook zitten er bij de groothandel iets meer dan gemiddeld snelle groeiers (8,6 procent).

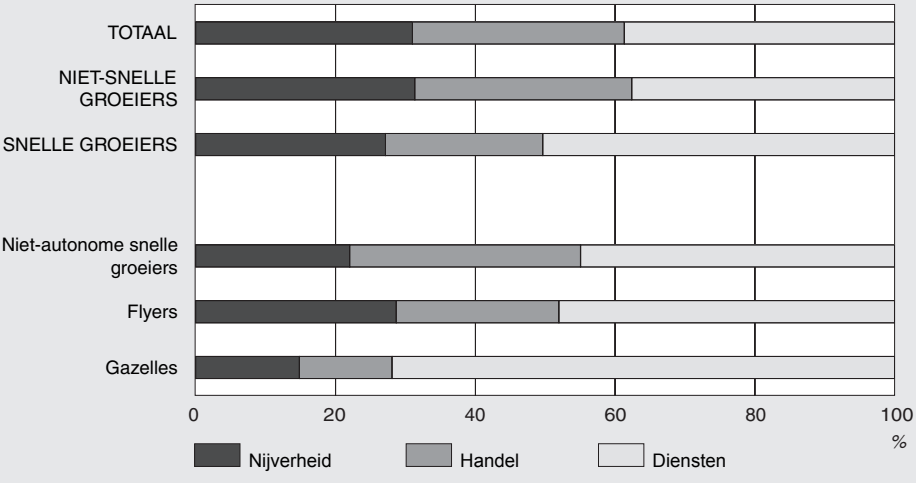
Branches die ondergemiddeld scoren voor de periode 2002–2005 zijn industrie (7,8 procent), bouwnijverheid en winning delfstoffen (6,5 procent), detailhandel en overige handel (4,2 procent) en horeca (4,0 procent). Zie figuur 1. Voor details op branche-niveau zie de bijlage.

1. Procentueel aandeel snelle groeiers 2002–2005 naar branche in 2002



Noot: niet-commerciële sectoren zoals de quartaire sector zijn in het onderzoek niet meegenomen (zie toelichting)

2. Aandeel sectoren (2002) binnen de snelle groeiers en de niet-snelle groeiers 2002–2005



Noot: diensten, handel en nijverheid staan gedefinieerd in de bijlage

Als we het accent leggen op de verdeling van de bedrijfssectoren (groepering van meerdere branches naar nijverheid, handel en diensten, zie bijlage) binnen de verschillende groepen groeiers, dan valt het op dat de dienstensector sterk oververtegenwoordigd is bij de snelle groeiers. In de totale economie was het aantal bedrijven in de dienstensector 39 procent, bij de snelle groeiers maar liefst 50 procent. Nijverheid en handel zijn minder vertegenwoordigd bij de groep van snelle groeiers dan het geval is bij de groep van niet-snelle groeiers.

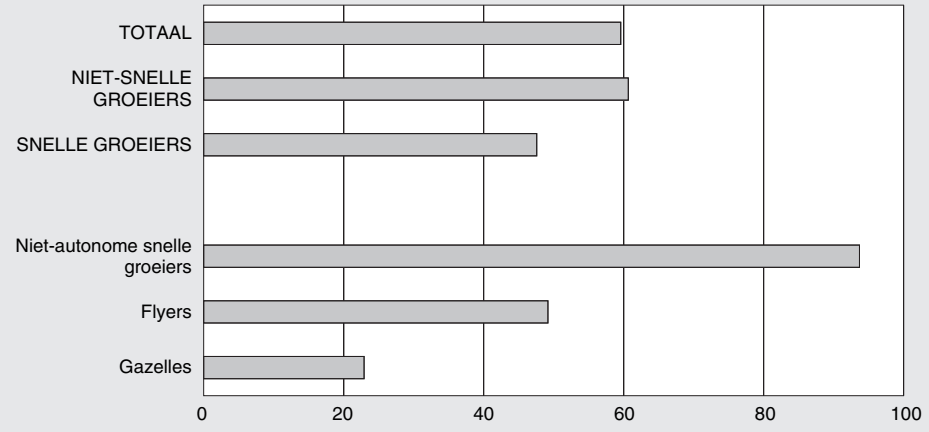
Binnen de groep van snelle groeiers valt het op dat de gazelles nog veel meer dan de flyers en de niet-autonome groeiers voorkomen in de dienstensector. Maar liefst 72 procent van de gazelles bevindt zich in de dienstensector. Zie figuur 2.

2.2 Bedrijfsomvang

Er is een negatief verband tussen bedrijfsomvang en snelle groei: snelle groeiers hebben gemiddeld 48 werknemers in dienst en niet-snelle groeiers gemiddeld maar liefst 61 werknemers. De verklaring voor het negatieve verband is dat het, ceteris paribus, voor een klein bedrijf met tien werknemers makkelijker is om in drie jaar tijd door te groeien naar twintig werknemers dan voor een groot bedrijf om van 100 werknemers in dezelfde tijd door te groeien naar 200 werknemers (OECD/FORA, 2008). In beide gevallen spreken we echter van snelle groei (de groei van 100 procent ligt boven de minimumgrens van 72,8 procent).

Binnen de groep van snelle groeiers zijn de verschillen groot, maar verklaarbaar. Niet-autonome snelle groeiers zijn bedrijven die gegroeid zijn door de overname van andere bedrijven en zijn dus per definitie bedrijven met relatief veel werknemers op de loonlijst. Gazelles zijn jonge, snelle groeiers en gezien het grote positieve verband tussen bedrijfsomvang en bedrijfsleeftijd is het logisch dat gazelles relatief veel minder werknemers op de loonlijst hebben staan dan niet-autonome snelle groeiers en flyers. De gazelles hebben met gemiddeld 23 werknemers maar liefst ruim vier keer zo weinig werknemers in dienst als niet-autonome snelle groeiers. Zie figuur 3.

3. Gemiddeld aantal werknemers per bedrijf (2002) naar type groeiers 2002–2005



Noot: alleen bedrijven met minimaal 10 werknemers in het startjaar worden in dit artikel meegenomen

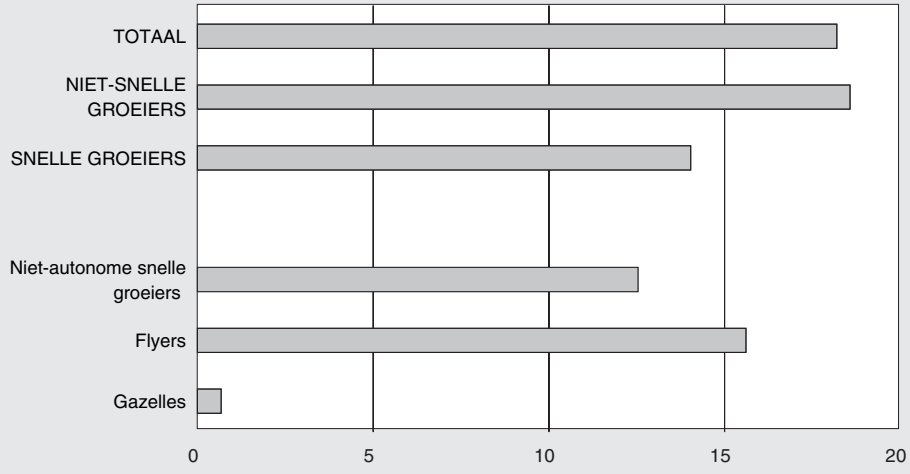
2.3 Bedrijfsleeftijd

Als we de bedrijven onderverdelen naar leeftijd dan kunnen we een omgekeerd verband tussen bedrijfsleeftijd en snelle groei waarnemen. Met een gemiddelde leeftijd van 14 jaar zijn de snelle groeiers beduidend jonger dan de niet-snelle groeiers. Dit heeft te maken met het positieve verband tussen bedrijfsleeftijd en bedrijfsomvang. Snelle groeiers zijn

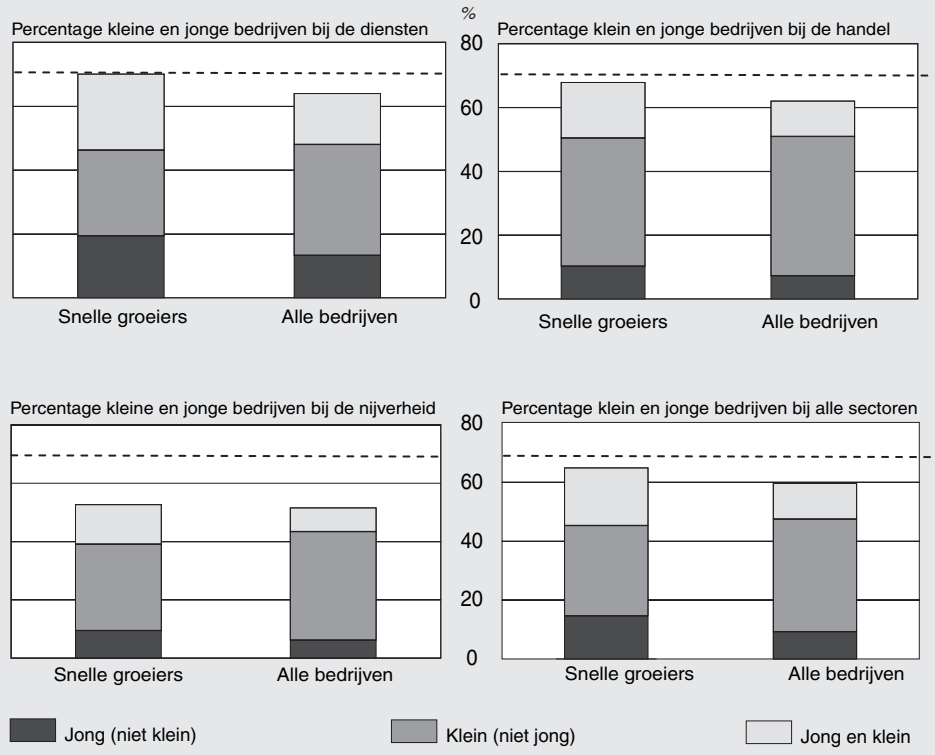
gemiddeld kleiner dan niet-snelle groeiers en mede daarom zijn snelle groeiers ook gemiddeld jonger dan niet-snelle groeiers.

Binnen de groep van snelle groeiers zijn de verschillen zeer groot. De gazelles zijn per definitie jonger dan twee jaar aangezien de groep is afgebakend met een bovengrens van vijf jaar in het eindjaar van observatie, dus twee jaar in het startjaar van observatie. Met een gemiddelde leeftijd van 0,7 jaar (8 maanden) zijn de gazelles maar liefst 22 maal zo jong als de flyers met een gemiddelde leeftijd van 15 jaar en 7 maanden. Zie figuur 4.

4. Gemiddelde bedrijfsleeftijd in jaren op 1 januari 2002 naar type groeiers 2002–2005



5. Percentage kleine en/of jonge bedrijven in 2002 naar sector en type groeiers 2002–2005



Noot: Jonge bedrijven zijn hier gedefinieerd als bedrijven van 5 jaar of jonger op 1 januari 2002.
Kleine bedrijven zijn hier gedefinieerd als bedrijven met 10 tot 19 werknemers (bedrijven met minder dan 10 werknemers worden namelijk niet in het onderzoek meegenomen)

2.4 Bedrijfsactiviteit, bedrijfsomvang en bedrijfsleeftijd

In de vorige paragrafen is ingegaan op het percentage snelle groeiers naar bedrijfsactiviteit (branches en sectoren), bedrijfsomvang (aantal werknemers) en bedrijfsleeftijd (leeftijdsklassen). Er is toen geconstateerd dat:

– snelle groeiers zich vooral en meer dan niet-snelle groeiers bevinden in de dienstensector
– snelle groei negatief samenhangt met bedrijfsomvang
– snelle groei negatief samenhangt met bedrijfsleeftijd

Is er nu een verband tussen deze drie observaties en gaat het hier steeds om dezelfde groep van kleine en jonge bedrijven?

In figuur 5 staat het aandeel van kleine en/of jonge bedrijven als percentage van het totaal aantal snelgroeiende bedrijven in de dienstensector weergegeven. Het is te zien dat jonge en/of kleine bedrijven inderdaad oververtegenwoordigd zijn bij de snelle groeiers in de dienstensector (zie stippellijn in de grafiek). Het percentage van 70 procent kleine en/of jonge bedrijven ligt boven het percentage bij de snelle groeiers bij de handel (69 procent), de nijverheid (53 procent) en de totale economie (65 procent). Ook ligt het percentage hoger dan het aandeel (64 procent) van kleine en/of jonge bedrijven in het totaal van alle bedrijven binnen de dienstensector.

Binnen de groep van jonge en/of kleine bedrijven is een uitsplitsing gemaakt naar uitsluitend kleine bedrijven, uitsluitend jonge bedrijven en jonge, kleine bedrijven. Bij de snelle groeiers in de dienstensector is met name het aandeel van de jonge, kleine bedrijven opvallend hoog: 24 procent van het totaal aantal snelle groeiers.

3. Kenmerken werknemers

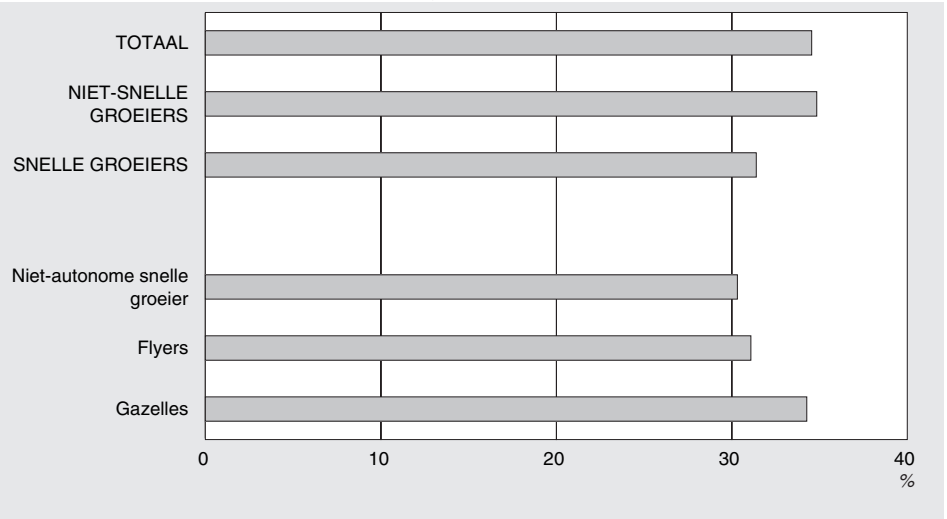
In het vorige hoofdstuk is een aantal belangrijke bedrijfsdemografische kenmerken van snelle groeiers en niet-snelle groeiers de revue gepasseerd. In dit hoofdstuk gaat het om de kenmerken van werknemers van snelle groeiers en niet-snelle groeiers, waarbij gebruik is gemaakt van data afkomstig van het Sociaal Statistisch Bestand (SSB) van het CBS (zie toelichting). Specifiek zullen de volgende kenmerken beschreven worden: gemiddeld aandeel vrouwen per bedrijf, gemiddeld aandeel niet-westerse allochtonen per bedrijf, gemiddeld aandeel hoogbetaalden per bedrijf en het gemiddeld aandeel 50-plussers per bedrijf.

In het geval van verschillen tussen snelle groeiers en niet-snelle groeiers wordt gezocht naar verklarende factoren. Voor het zoeken naar verklaringen wordt naast de bedrijfsdemografische kenmerken van hoofdstuk 2 ook gekeken naar de mate waarin deeltijd een rol speelt.

3.1 Aandeel vrouwen per bedrijf

Het gemiddelde aandeel vrouwelijke werknemers per bedrijf is 34,6 procent voor de gehele onderzoekspopulatie van bedrijven met tien of meer werknemers. Bij de snelle groeiers is het percentage vrouwen per bedrijf iets lager (31,4 procent) dan bij de niet-snelle groeiers (34,8 procent). Binnen de groep van snelle groeiers is er eveneens niet veel variatie. De gazelles hebben gemiddeld genomen meer vrouwelijke werknemers in dienst dan de niet-autonome snelle groeiers en de flyers. Zie figuur 6.

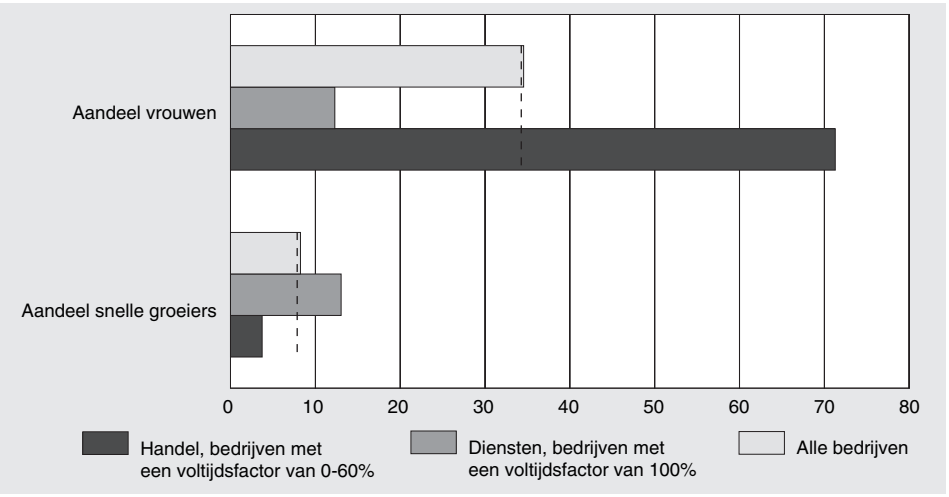
6. Aandeel vrouwen per bedrijf (2002) naar type groeiers 2002–2005



Het feit dat vrouwelijke werknemers ondervertegenwoordigd zijn bij de snelle groeiers kan verklaard worden uit het negatieve verband tussen snelle groei en deeltijdwerk en het feit dat vrouwen relatief veel in deeltijd werken. Een andere verklaring is dat relatief weinig vrouwen in de dienstensector werken en dat er in deze sector juist veel snelle groeiers voorkomen.

In figuur 7 staan beide effecten weergegeven. Bij bedrijven in de dienstensector met een voltijdsfactor van 100% (geen deeltijd) werken relatief weinig vrouwen en komen juist veel snelle groeiers voor. Bij bedrijven in de handel met een voltijdsfactor van 0–60% (veel deeltijd) werken relatief veel vrouwen, maar komen juist weinig snelle groeiers voor.

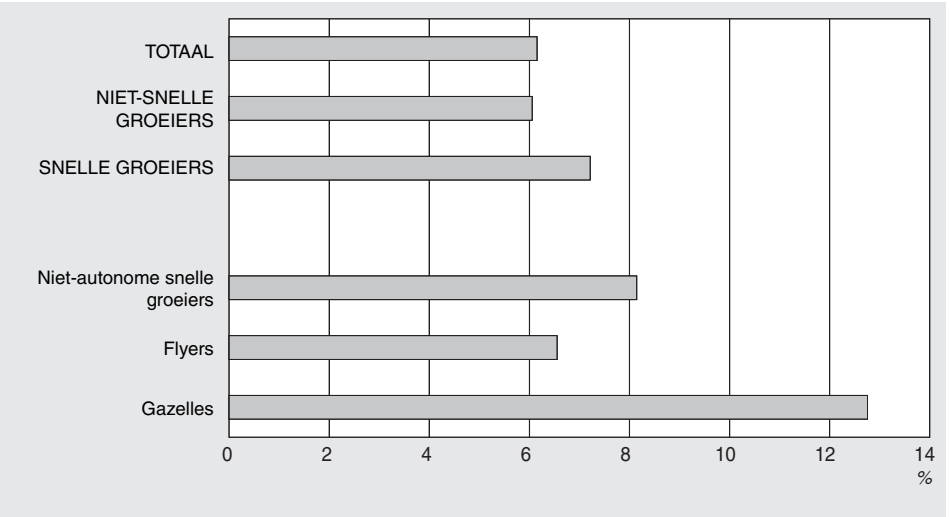
7. Deeltijd en brancheverdeling verklaren het licht negatieve verband tussen aandeel snelle groeiers en aandeel vrouwelijke werknemers



3.2 Aandeel niet-westerse allochtonen per bedrijf

Het gemiddelde aandeel niet-westerse allochtone werknemers per bedrijf is 6,2 procent voor de gehele onderzoekspopulatie van bedrijven met tien of meer werknemers. Bij de snelle groeiers is het gemiddelde aandeel niet-westerse allochtonen per bedrijf iets hoger (7,2 procent) dan bij de niet-snelle groeiers (6,1 procent). Binnen de groep van snelle groeiers is er veel meer variatie. De gazelles hebben gemiddeld genomen veel meer niet-westerse allochtonen in dienst dan de niet-autonome snelle groeiers en de flyers. Zie figuur 8.

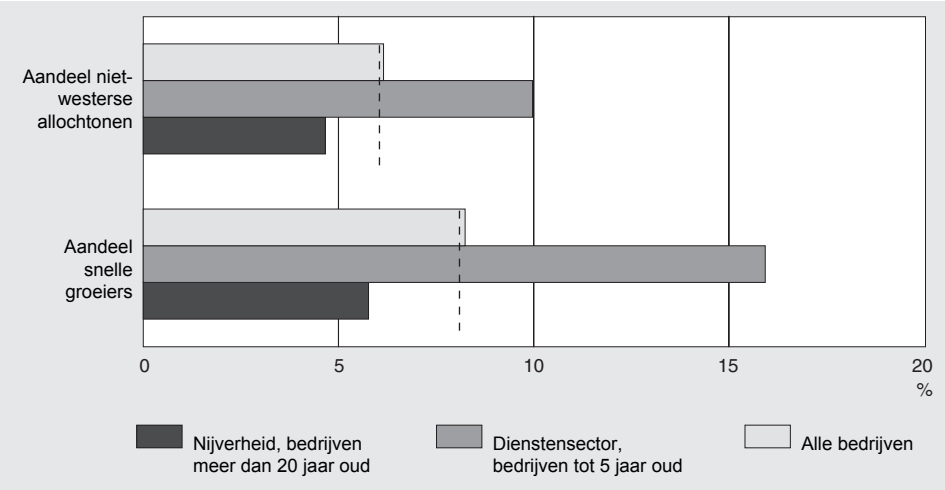
8. Aandeel niet-westerse allochtonen per bedrijf (2002) naar type groeiers 2002–2005



Het feit dat niet-westerse allochtone werknemers oververtegenwoordigd zijn bij de snelle groeiers kan verklaard worden uit het negatieve verband tussen snelle groei en bedrijfsleeftijd en het feit dat niet-westerse allochtonen relatief veel bij jongere bedrijven werken. Een andere verklaring is dat veel niet-westerse allochtonen in de dienstensector werken en dat er in deze sector ook veel snelle groeiers voorkomen.

In figuur 9 staan beide effecten weergegeven. Bij jonge bedrijven (tot 5 jaar oud in 2002) in de dienstensector werken relatief veel niet-westerse allochtonen en komen veel snelle groeiers voor. Bij oude bedrijven (meer dan 20 jaar oud in 2002) in de nijverheid werken relatief weinig niet-westerse allochtonen en komen ook weinig snelle groeiers voor.

9. Bedrijfsleeftijd en brancheverdeling verklaren het licht positieve verband tussen aandeel snelle groeiers en aandeel niet-westerse allochtone werknemers

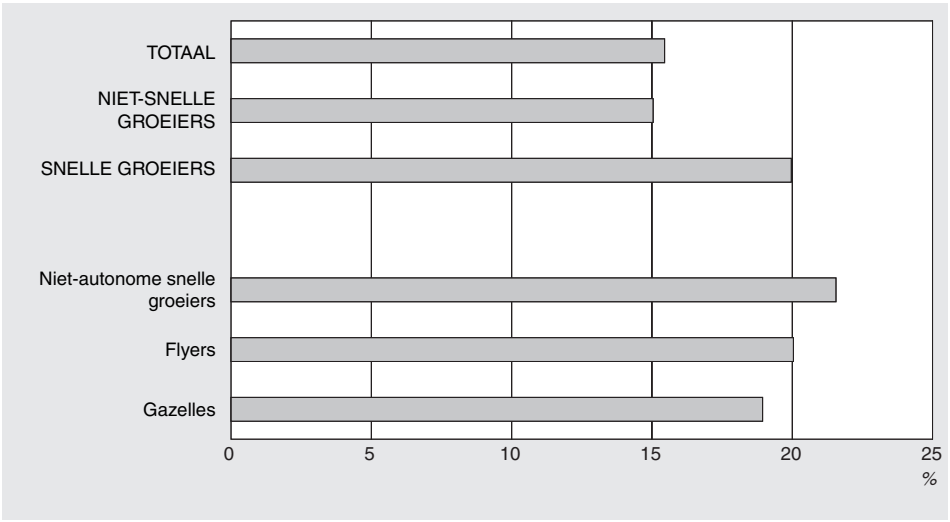


3.3 Aandeel hoogbetaalden per bedrijf

Het gemiddelde aandeel hoogbetaalde werknemers per bedrijf is 15,5 procent voor de gehele onderzoekspopulatie van bedrijven met tien of meer werknemers. Bij de snelle groeiers is het gemiddelde aandeel hoogbetaalden per bedrijf een stuk hoger (20,0 procent) dan bij de niet-snelle groeiers (15,0 procent).

Binnen de groep van snelle groeiers is er weinig variatie. De gazelles hebben gemiddeld genomen iets minder hoogbetaalden in dienst dan de niet-autonome snelle groeiers en de flyers. Zie figuur 10.

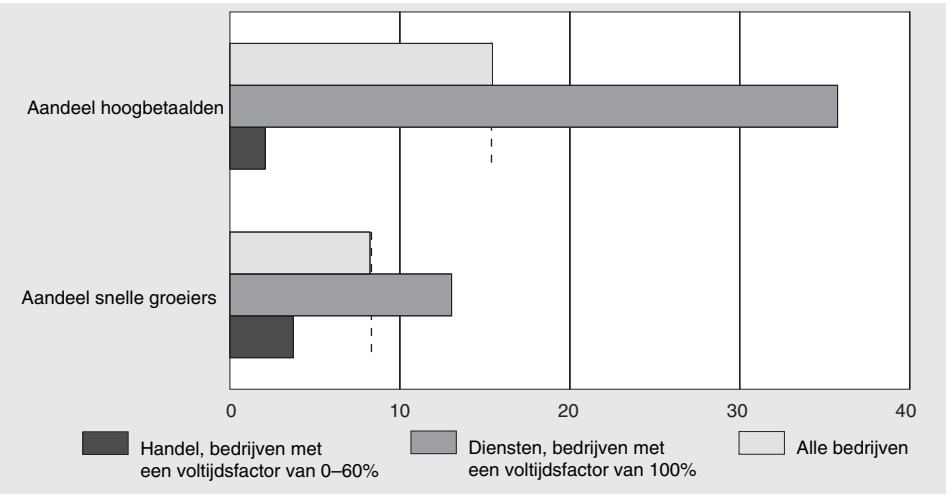
10. Aandeel hoogbetaalden per bedrijf (2002) naar type groeiers 2002–2005



Het feit dat hoogbetaalde werknemers oververtegenwoordigd zijn bij de snelle groeiers kan verklaard worden uit het negatieve verband tussen snelle groei en deeltijd en het feit dat hoogbetaalden relatief weinig in deeltijd werken. Een andere verklaring is dat veel hoogbetaalden in de dienstensector werken en dat er in deze sector ook veel snelle groeiers voorkomen.

In figuur 11 staan beide effecten weergegeven. Bij bedrijven in de dienstensector met een voltijdsfactor van 100% (geen deeltijd) werken relatief veel hoogbetaalden en komen ook veel snelle groeiers voor. Bij bedrijven in de handel met een voltijdsfactor van 0–60% (veel deeltijd) werken relatief weinig hoogbetaalden en komen ook weinig snelle groeiers voor.

11. Deeltijd en brancheverdeling verklaren het positieve verband tussen aandeel snelle groeiers en aandeel hoogbetaalde werknemers

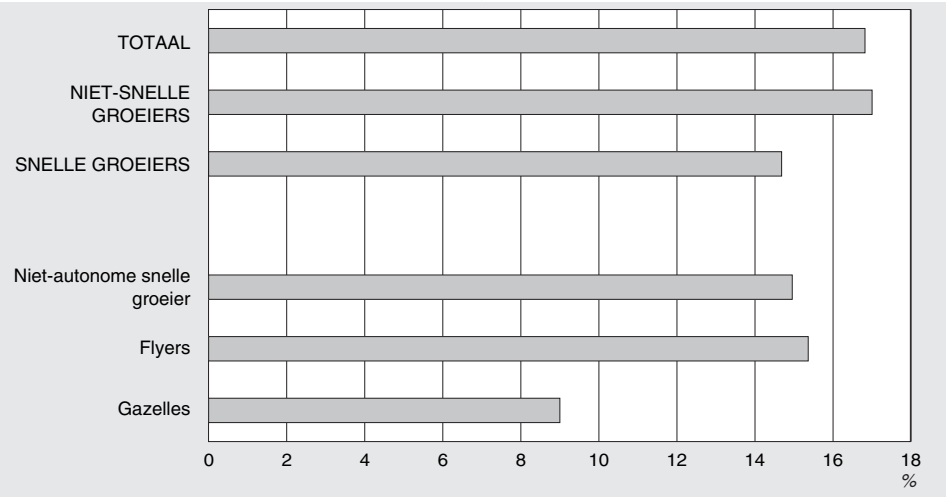


3.4 Aandeel 50-plussers per bedrijf

Het gemiddelde aandeel 50-plussers per bedrijf is 16,8 procent voor de gehele onderzoekspopulatie van bedrijven met tien of meer werknemers. Bij de snelle groeiers is het gemiddelde aandeel 50-plussers per bedrijf een stuk lager (14,7 procent) dan bij de niet-snelle groeiers (17 procent).

Binnen de groep van snelle groeiers is er nog meer variatie. De gazelles hebben gemiddeld genomen veel minder 50-plussers in dienst dan de niet-autonome snelle groeiers en de flyers. Zie figuur 12.

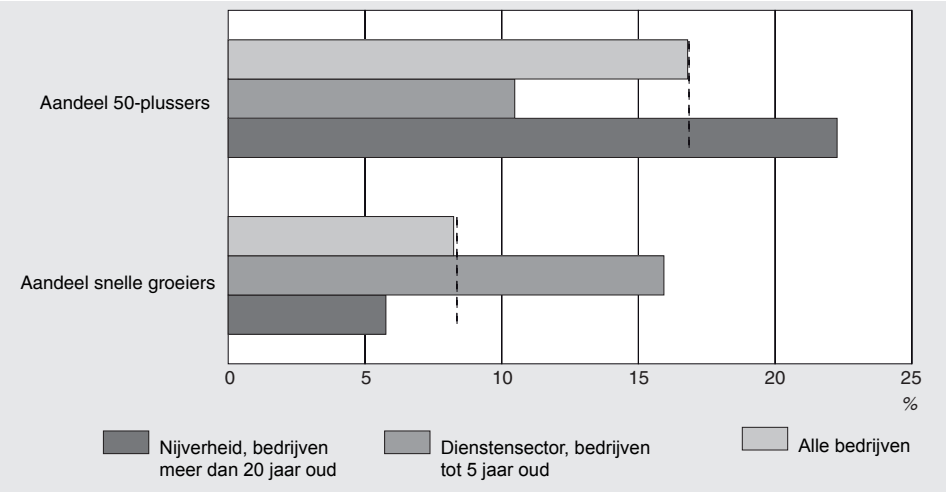
12. Aandeel 50-plussers per bedrijf in 2002 naar type groeiers 2002–2005



Het feit dat 50-plussers ondervertegenwoordigd zijn bij de snelle groeiers kan verklaard worden uit het negatieve verband tussen snelle groei en bedrijfsleeftijd en het feit dat 50-plussers relatief weinig bij jongere bedrijven werken. Een andere verklaring is dat veel 50-plussers in de nijverheid werken en dat er in deze sector juist weinig snelle groeiers voorkomen.

In figuur 13 staan beide effecten weergegeven. Bij jonge bedrijven (tot 5 jaar oud in 2002) in de dienstensector werken relatief weinig 50-plussers en komen juist veel snelle groeiers voor. Bij oudere bedrijven (meer dan 20 jaar oud in 2002) in de nijverheid werken relatief veel 50-plussers en komen juist weinig snelle groeiers voor.

13. Bedrijfsleeftijd en brancheverdeling verklaren het negatieve verband tussen snelle groei en aandeel 50-plussers



4. Bedrijfseconomische kenmerken

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op een tweetal bedrijfseconomische kenmerken van snelle groeiers in vergelijking met niet-snelle groeiers, waarbij gebruik is gemaakt van data afkomstig van de Productiestatistieken (PS) van het CBS (zie toelichting). Centraal staan de bedrijfslasten van beide groepen. In de eerste paragraaf wordt gekeken naar de ontwikkeling van de bedrijfslasten als percentage van de omzet. In de tweede paragraaf naar de ontwikkeling en de verdeling van de verschillende kostenposten binnen de totale bedrijfslasten.

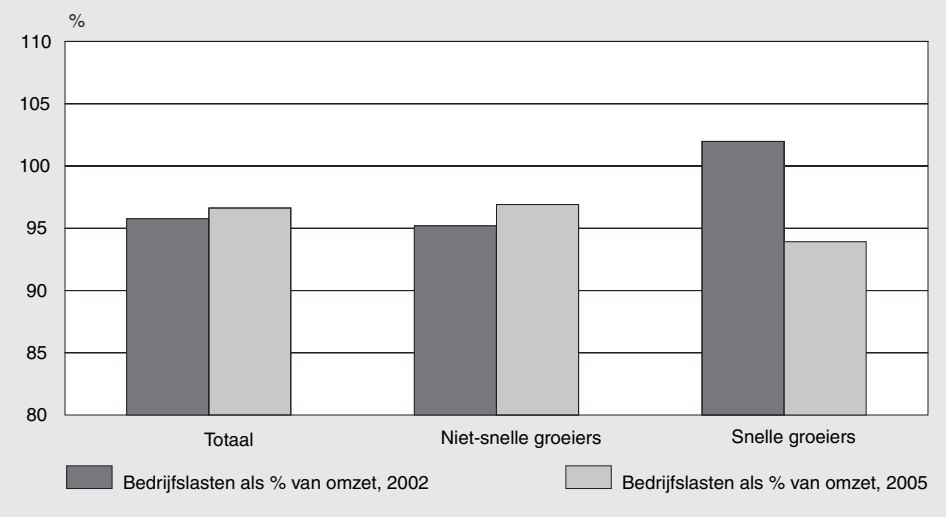
4.1 Bedrijfslasten als percentage van de omzet

Voor de niet-snelle groeiers namen de gemiddelde bedrijfslasten gedurende de periode 2002–2005 toe van 12,6 miljoen tot 18,5 miljoen euro per jaar, een toename van 47 procent. De bedrijfslasten waren bij de snelle groeiers zelfs meer dan verdubbeld en namen gemiddeld toe van 14,5 tot 34,8 miljoen euro. De omzetgroei was bij beide groepen vergelijkbaar met de groei van de bedrijfslasten. Toch waren er essentiële verschillen in het niveau en de ontwikkeling van de bedrijfslasten als percentage van de omzet.

In 2005 was het percentage bedrijfslasten ten opzichte van de omzet bij de niet-snelle groeiers hoger dan het percentage in 2002. Bij de snelle groeiers, echter, was het percentage bedrijfslasten ten opzichte van de omzet lager in 2005 dan in 2002. In 2002 waren de lasten zelfs iets hoger dan de omzet, duidend op een gemiddeld negatief bedrijfsresultaat.

Omdat de omzet in de periode 2002–2005 bij de snelle groeiers veel sneller toenam dan de lasten toenamen was het bedrijfsresultaat in 2005 weer positief en zelfs ook positiever dan bij de niet-snelle groeiers in 2002 en 2005. Zie figuur 14.

14. Bedrijfslasten als percentage van de omzet



4.2 Verdeling binnen totale bedrijfslasten

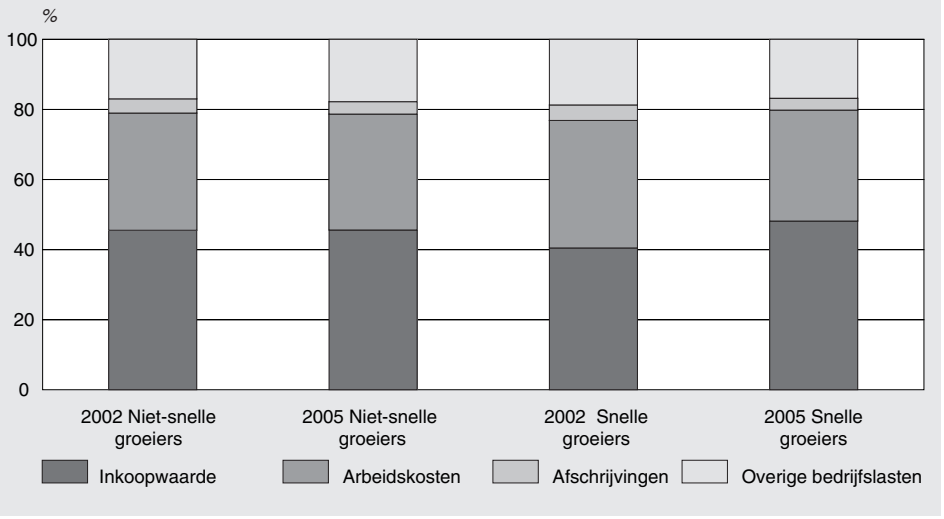
De totale bedrijfslasten zijn opgebouwd uit de inkoopwaarde van de omzet, arbeidskosten, afschrijvingen en overige bedrijfslasten. Absoluut gezien namen deze vier soorten bedrijfslasten allen toe tussen 2002 en 2005, zowel voor de niet-snelle groeiers als voor

de snelle groeiers. Als percentage van de totale bedrijfslasten zijn er echter wel verschillen in niveau en ontwikkeling van deze kostenposten tussen snelle groeiers en niet-snelle groeiers.

Voor de niet-snelle groeiers was de verdeling van de vier soorten bedrijfslasten ten opzichte van de totale bedrijfslasten in 2002 gelijk aan de verdeling in 2005 (zie figuur 15). Maar in de figuur is ook goed te zien dat de verdeling van de vier soorten bedrijfslasten voor de snelle groeiers in 2005 anders is dan in 2002.

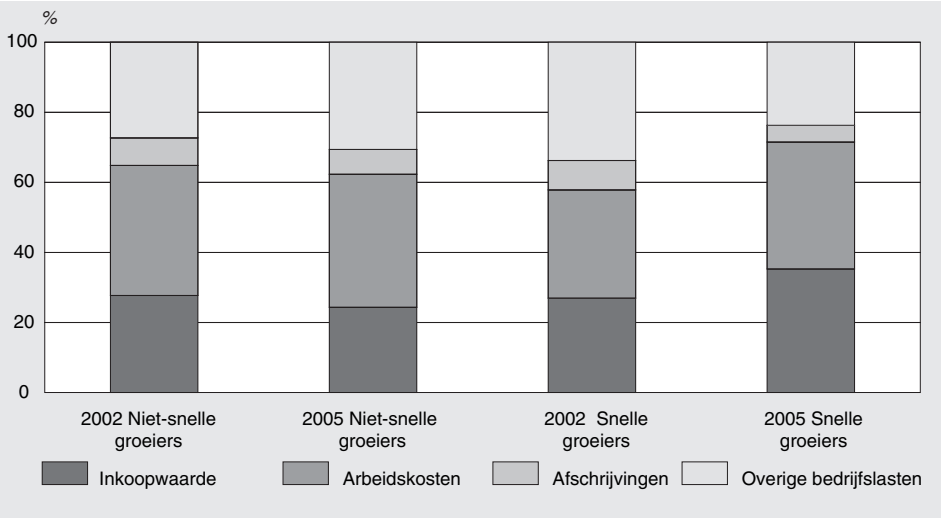
Opvallend bij de snelle groeiers is de groei van het aandeel van de inkoopwaarde van de omzet als percentage van de totale bedrijfslasten. Het aandeel van de arbeidskosten neemt juist af. Als de omzet sterker stijgt dan de loonkosten toenemen, dan kan dat duiden op een stijgende arbeidsproductiviteit.

15. Uitsplitsing bedrijfslasten snelle groeiers en niet-snelle groeiers (alle branches)



Van alle snelle groeiers was er alleen bij de snelgroeiende horecabedrijven sprake van een relatieve toename van de arbeidskosten ten opzichte van de totale bedrijfslasten. Vooral de vaste personeelskosten, zoals lonen en salarissen, namen sneller toe dan de bedrijfslasten. Een duidelijke verklaring hiervoor is er niet. Een verklaring zou kunnen zijn dat er bij de horeca minder mogelijkheden zijn voor winst in de arbeidsproductiviteit in vergelijking met andere branches. Zie figuur 16.

16. Uitsplitsing bedrijfslasten snelle groeiers en niet-snelle groeiers (alleen horeca)



5. Innovatieve kenmerken

In dit hoofdstuk staan de innovatieve kenmerken van bedrijven centraal, waarbij gebruik is gemaakt van data afkomstig van de CIS-enquête (Community Information Survey) bij het CBS (zie toelichting). In de eerste paragraaf wordt gekeken in hoeverre snelle groeiers en niet-snelle groeiers actief zijn op het gebied van innovatie. Voor de bedrijven die actief zijn in innovatie wordt in de paragrafen hierna gekeken naar innovatie-uitgaven, samenwerking op het gebied van innovatie en knelpunten met betrekking tot innovatie.

5.1 Actief in innovatie

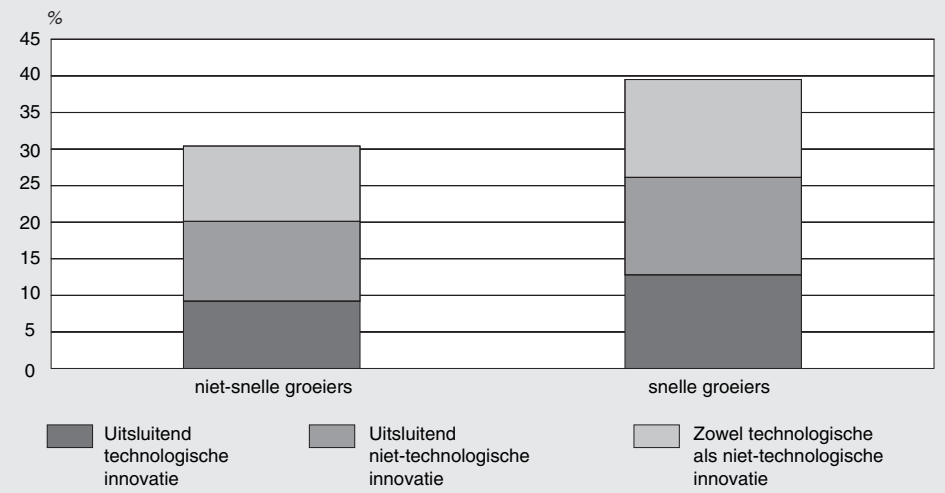
Snelle groeiers zijn actiever op het gebied van innovatie dan niet-snelle groeiers. Dat geldt zowel voor innovatie op technologisch gebied als voor niet-technologische vernieuwingen. In totaal is 40 procent van de snelle groeiers met één of meerdere vormen van innovatie bezig, tegen 30 procent van de niet-snelle groeiers.

Op het terrein van technologische innovatie ligt de verhouding tussen snelle en niet-snelle groeiers op 26 procent tegen 20 procent. Technologische innovatie houdt in dat het bedrijf in de afgelopen twee jaar technologisch nieuwe producten of diensten op de markt heeft gebracht of technologisch nieuwe productieprocessen in gebruik heeft genomen of dat het bezig is met de ontwikkeling ervan.

Van alle vormen van technologische innovatie wordt aan productinnovatie het meeste gedaan. Van de snelle groeiers heeft 20 procent nieuwe producten of diensten op de markt gebracht, tegen 14 procent van de niet-snelle groeiers. Het omzetaandeel van de geïnnoveerde producten en diensten geeft een indicatie van het economische belang van innovaties voor het bedrijf. Bij de snelle groeiers, die actief zijn in technologische innovatie, is ongeveer 23 procent van de omzet afkomstig van nieuwe en vernieuwde producten, terwijl dat bij de niet-snelle groeiers met technologische innovatie 19 procent is. Een productinnovatie levert niet direct na de marktintroductie zijn volledige omzet op. De totale waarde van de productinnovatie zal dus uiteindelijk hoger uitkomen (CBS, 2007).

Op het gebied van niet-technologische innovatie is een vergelijkbare ontwikkeling te zien. Van de snelle groeiers is 27 procent bezig met niet-technologische innovatie, tegen 21 procent van de niet-snelle groeiers. Niet-technologische innovatie omvat verscheidene vormen van vernieuwing. Die kunnen betrekking hebben op vernieuwingen op het gebied van marketing, zoals het ontwikkelen van nieuwe strategieën, het aanboren van nieuwe

17. Aandeel bedrijven die innoveren (technologisch en niet-technologisch) in 2002 naar snelle groeiers en niet-snelle groeiers 2002–2005



markten en het versterken van het bedrijfsimago. Verder kunnen het niet-technologische aanpassingen van producten/diensten zijn, de zogenaamde productdifferentiatie (bijvoorbeeld door andere verpakking, kleur, vormgeving of smaak). Ten slotte vallen onder niet-technologische innovatie ook ingrijpende veranderingen in de manier waarop men met klanten en leveranciers omgaat en in de interne organisatiestructuur. De meest genoemde vorm van niet-technologische innovatie betreft ingrijpende wijzigingen in de interne organisatie. Dit kan een nieuwe bedrijfsstrategie zijn, een nieuwe marktoriëntatie, of het aan- of verkopen van bedrijfsonderdelen of (dochter)bedrijven. Hier is 19 procent van de snelle groeiers mee bezig, tegen 14 procent van de niet-snelle groeiers.

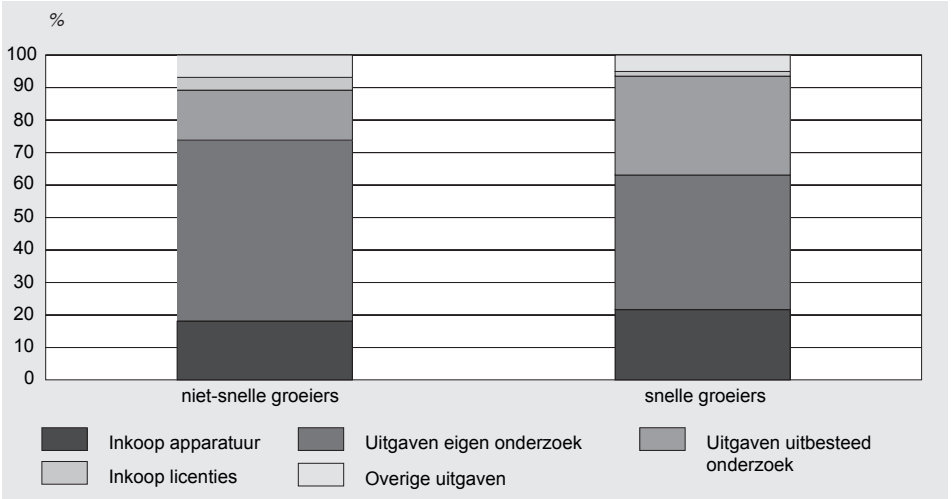
In figuur 17 is te zien hoeveel procent van de bedrijven actief is in innovatie. Hier is ook te zien dat het percentage bedrijven dat zowel technologische als niet-technologische innovatie toepast groter is bij de snelle groeiers.

5.2 Innovatie-uitgaven

De uitgaven ten behoeve van technologische innovatie vormen een belangrijke indicator voor innovatiegerichtheid en economische vernieuwing. De snelle groeiers die aan technologische innovatie doen geven hieraan in absolute bedragen gemiddeld minder uit dan de niet-snelle groeiers. Dit is echter geen reële vergelijking, omdat de snelle groeiers gemiddeld kleinere bedrijven hebben dan de niet-snelle groeiers. Als de uitgaven aan innovatie gerelateerd worden aan de totale bedrijfslasten, dan geven de snelle groeiers het dubbele uit aan innovatie: 8,5 procent van de totale bedrijfslasten tegen ruim 4 procent bij de niet-snelle groeiers.

Het grootste deel van de uitgaven wordt besteed aan eigen onderzoek. Hieronder wordt verstaan research en development door eigen personeel. De niet-snelle groeiers geven er meer dan de helft van hun innovatiebudget aan uit. De snelle groeiers besteden naar verhouding meer dan de niet-snelle groeiers onderzoek uit (30 procent tegen 15 procent). Ongeveer een vijfde wordt uitgegeven aan apparatuur. Hieronder vallen geavanceerde computers of machines, die speciaal zijn ingekocht om nieuwe of duidelijk verbeterde producten, diensten of processen te kunnen realiseren. Zie figuur 18.

18. Innovatie-uitgaven van de bedrijven met technologische innovatie in 2002 naar snelle groeiers en niet-snelle groeiers 2002–2005



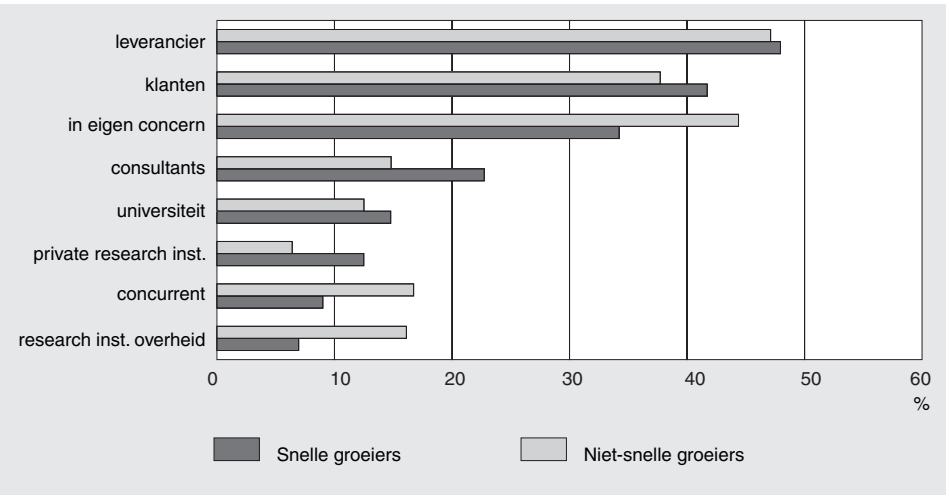
5.3 Samenwerking

Ongeveer een derde van de innoverende bedrijven werkt gezamenlijk met partners aan de ontwikkeling van technologisch nieuwe of sterk verbeterde producten, diensten of pro-

cessen. De snelle groeiers verschillen daarin niet van de niet-snelle groeiers. Er is echter wel een verschil te zien tussen beide groepen in de keuze van de partners. Voor zowel de snelle als niet-snelle groeiers die samenwerken in innovatie is de belangrijkste vorm van samenwerking die met de leveranciers van hun producten of diensten.

De niet-snelle groeiers kiezen meer dan de snelle groeiers voor samenwerking in concernverband, samenwerking met concurrenten of met semi-overheidsresearchinstellingen (bijv. TNO), terwijl de snelle groeiers relatief meer in zee gaan met private onderzoeksinstellingen en consultants. Zie figuur 19. Dit komt overeen met de resultaten in figuur 18, waar de snelle groeiers een groter deel van hun budget aan uitbesteed onderzoek uitgeven dan de niet-snelle groeiers.

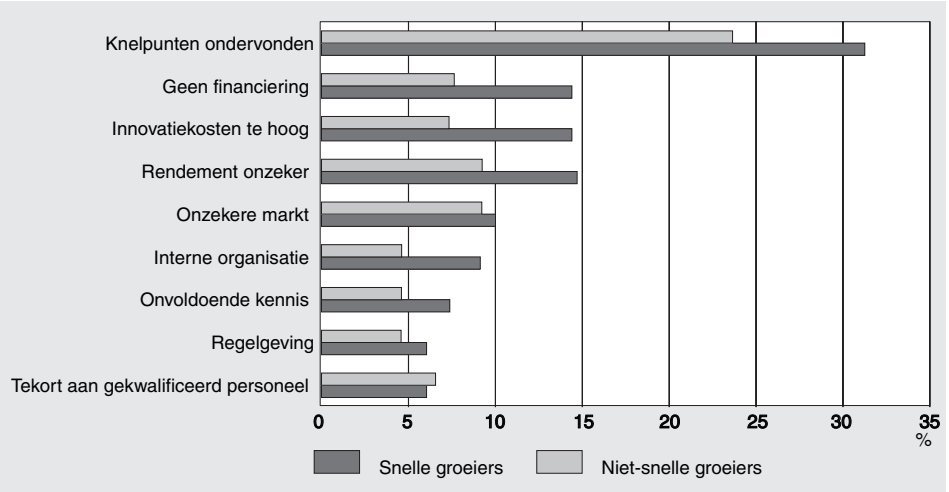
19. Partners in innovatie van de bedrijven met technologische innovatie in 2002 naar snelle groeiers en niet-snelle groeiers 2002–2005



5.4 Knelpunten

Van alle bedrijven die aan innovatie doen loopt een kwart tegen knelpunten op waardoor innovatieprojecten ernstig worden vertraagd, voortijdig moeten worden stopgezet of zelfs helemaal niet van start gaan. Dit komt meer voor bij snelle groeiers dan bij niet-snelle groeiers. Van de snelle groeiers geeft 31 procent aan dat ze met met knelpunten zijn geconfronteerd tegen 24 procent van de niet-snelle groeiers. De belangrijkste knelpunten zijn gebrek aan geëigende financieringsbronnen, innovatiekosten die te hoog worden en te veel onzekerheid over over het rendement. Zie figuur 20

20. Knelpunten van de bedrijven met technologische innovatie in 2002 naar snelle groeiers en niet-snelle groeiers 2002–2005



6. Conclusies en aanbevelingen

Als de internationaal gangbare definitie van snelle groei wordt toegepast op de CBS-statistieken van 2002–2005 dan blijkt het percentage snelle groeiers 8,1 procent van de totale bedrijvenpopulatie te zijn. Als de niet-autonome snelle groeiers worden meegeteld, dan gaat het om 8,3 procent van alle bedrijven.

Na identificatie van de snelle groeiers en niet-snelle groeiers is gekeken naar de kenmerken van beide groepen en verschillen tussen beide groepen. Hier gaat het om bedrijfsdemografische kenmerken, kenmerken van werknemers, bedrijfseconomische kenmerken en innovatieve kenmerken.

Op basis van onderzoek naar bedrijfsdemografische kenmerken van snelle groeiers en niet-snelle groeiers kan worden geconcludeerd dat:
- snelle groeiers procentueel sterk oververtegenwoordigd zijn bij drie branches: de zakelijke dienstverlening, de transportbranche en de overige dienstverlening. Snelle groeiers zijn ondervertegenwoordigd bij de handel en de nijverheid.
- snelle groeiers gemiddeld veel kleiner en jonger zijn dan niet-snelle groeiers. Snelle groei komt het meest voor bij de kleine en/of jonge bedrijven in de dienstensector. Het aandeel van kleine en/of jonge bedrijven in het totaal is groter bij de snelle groeiers in de dienstensector dan bij de snelle groeiers in de handel en nijverheid en groter dan bij de niet-snelle groeiers in alle sectoren.

Op basis van onderzoek naar kenmerken van werknemers van snelle groeiers en niet-snelle groeiers kan worden geconcludeerd dat:
- het gemiddelde aandeel van vrouwelijke werknemers per bedrijf iets lager ligt bij snelle groeiers dan bij niet-snelle groeiers. Een verklaring is het negatieve verband tussen snelle groei en deeltijdwerk en het feit dat vrouwen relatief veel in deeltijd werken. Een andere verklaring is dat relatief weinig vrouwen in de dienstensector werken en dat er in deze sector juist veel snelle groeiers voorkomen.
- het gemiddelde aandeel van niet-westerse allochtonen werknemers per bedrijf iets hoger ligt bij snelle groeiers dan bij niet-snelle groeiers. Een verklaring is het negatieve verband tussen snelle groei en bedrijfsleeftijd en het feit dat niet-westerse allochtonen relatief veel bij jongere bedrijven werken. Een andere verklaring is dat veel niet-westerse allochtonen in de dienstensector werken en dat er in deze sector ook veel snelle groeiers voorkomen.
- het gemiddelde aandeel van hoogbetaalde werknemers per bedrijf sterk hoger ligt bij snelle groeiers dan bij niet-snelle groeiers. Een verklaring is het negatieve verband tussen snelle groei en deeltijd en het feit dat hoogbetaalden relatief weinig in deeltijd werken. Een andere verklaring is dat veel hoogbetaalden in de dienstensector werken en dat er in deze sector ook veel snelle groeiers voorkomen.
- het gemiddelde aandeel van 50-plussers per bedrijf sterk lager ligt bij snelle groeiers dan bij niet-snelle groeiers. Een verklaring is het negatieve verband tussen snelle groei en bedrijfsleeftijd en het feit dat 50-plussers relatief weinig bij jongere bedrijven werken. Een andere verklaring is dat veel 50-plussers in de nijverheid werken en dat er in deze sector juist weinig snelle groeiers voorkomen.

Op basis van onderzoek naar bedrijfseconomische kenmerken van snelle groeiers en niet-snelle groeiers kan worden geconcludeerd dat:
- snelle groeiers in het startjaar van het onderzoek (2002) relatief (als percentage van hun omzet) meer bedrijfslasten hadden dan niet-snelle groeiers. Snelle groeiers hadden zelfs meer bedrijfslasten dan omzet en maakten daarmee verlies.
- snelle groeiers in het eindjaar van het onderzoek (2005) relatief (als percentage van hun omzet) minder bedrijfslasten hadden dan niet-snelle groeiers. Met een duidelijk sterkere omzetgroei dan bedrijfslastengroei werd het verlies van de snelle groeiers in drie jaar tijd omgebogen in een winst die hoger ligt dan de winst bij de niet-snelle groeiers.
- de verschillende kostenposten (inkoopwaarde, arbeidskosten, afschrijvingen en ove-

rige bedrijfslasten) als percentage van de totale bedrijfslasten voor de niet-snelle groeiers stabiel door de tijd blijven.
– de verschillende kostenposten (inkoopwaarde, arbeidskosten, afschrijvingen en overige bedrijfslasten) als percentage van de totale bedrijfslasten voor de snelle groeiers door de tijd veranderen. Het aandeel van de arbeidskosten wordt kleiner. Een uitzondering is de horeca, waar het aandeel van de arbeidskosten in de totale bedrijfslasten juist groter wordt door de tijd.

Op basis van onderzoek naar innovatieve kenmerken van snelle groeiers en niet-snelle groeiers kan worden geconcludeerd dat:
– snelle groeiers actiever zijn op het gebied van innovatie dan niet-snelle groeiers. Dat geldt zowel voor innovatie op technologisch gebied als voor niet-technologische vernieuwingen.
– bij de bedrijven die aan technologische innovatie doen de snelle groeiers zich onderscheiden van de niet-snelle groeiers doordat ze relatief gezien het dubbele uitgeven aan innovatie.
– bij de bedrijven die aan technologische innovatie doen snelle groeiers in vergelijking met niet-snelle groeiers een groter deel van hun budget uitgeven aan onderzoek dat ze uitbesteden. Zo gaan ze relatief vaker in zee met private onderzoeksinstellingen en consultants.
– bij de bedrijven die aan technologische innovatie doen de snelle groeiers meer dan niet-snelle groeiers aanlopen tegen bepaalde knelpunten waardoor innovatieprojecten ernstig worden vertraagd, voortijdig moeten worden stopgezet of zelfs helemaal niet van start gaan. De belangrijkste knelpunten zijn gebrek aan geëigende financieringsbronnen, innovatiekosten die te hoog werden en te veel onzekerheid over het rendement.

Aanbevelingen vervolgonderzoek

Het aandeel snelle groeiers geeft een indicatie van de ondernemerschapsprestatie in een bepaald land en in een bepaalde periode. Economen en beleidsmakers zijn het er internationaal over eens dat ondernemerschap essentieel is voor zaken als ontwikkeling van de werkgelegenheid en innovatie, productiviteitsgroei en ook economische groei (OECD, 2006). Volgens de theorie van “creative destruction” zijn nieuwe bedrijven die bestaande bedrijven verdringen efficiënter dan de bedrijven die worden vervangen. De bedrijven die niet worden verdrongen, worden gedwongen om te innoveren en productiever te worden om te blijven concurreren met de nieuwe bedrijven (Schumpeter, 1942). De theorie is nadien vele malen empirisch ondersteund.

Volgens EZ en EIM hebben snelle groeiers een belangrijke impact op het BBP, lanceren ze vaak nieuwe producten en diensten, ontdekken ze nieuwe markten, gelden ze als voorbeeldmodel voor andere ondernemers en zijn ze verantwoordelijk voor een derde van de netto banengroei (EZ, EIM, 2006).

Hoewel economen en beleidsmakers het eens zijn over het belang van deze snelle groeiers voor de wereldwijde economie, is er nog weinig empirisch onderzoek gedaan naar de precieze bijdrage van deze bedrijven aan de economische groei. Het is mogelijk dat de OECD in internationaal verband deze lacune de komende jaren in het kader van het Entrepreneurship Indicators Programme gaat opvullen (www.oecd.org). Verdere onderzoeken naar de directe en indirecte effecten van snelle groeiers op de economische groei kunnen de bestaande kennis over deze succesvolle bedrijven verdiepen.

7. Literatuur

CBS, Kennis en economie 2007, pagina 134, 2007.

EIM en EZ, Entrepreneurship in the Netherlands, high growth enterprises: running fast but still keeping control, december 2006.

Eurostat/OECD, Eurostat-OECD manual on business demography statistics, 2007.

OECD, Understanding entrepreneurship: developing indicators for international comparisons and assessments, juni 2006.

OECD en FORA, Nadim Ahmad and Ditte Rude Petersen, Comparing high growth enterprises in developed economies: what are they? who are they? where are they? what are their characteristics?, 2008.

Schumpeter, Joseph, Capitalism, socialism and democracy, New York, Harper & Row, 1942.

Tweede Kamer der Staten Generaal, Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Economische Zaken (XIII) voor het jaar 2009, 2008.

www.oecd.org

8. Toelichting

Hoofdstuk 1. Inleiding

Bedrijvenpopulatie onderzoek. Het CBS-onderzoek naar snelgroeiende bedrijven is toegespitst op alle bedrijven die in 2002 één werknemer of meer hadden en zowel in 2002 als 2005 actief waren. Het gaat om in totaal 244.623 bedrijfseenheden. Het bestand is tot stand gekomen door koppeling van bedrijfsdemografische data (Algemeen Bedrijven Register), omzetdata (Productiestatistieken, BTW-data en data van de Vennootschapsbelastingen) en werknemersdata (Sociaal Statistisch Bestand)

Bedrijvenpopulatie van dit artikel. In dit artikel wordt alleen gekeken naar die bedrijven die in 2002 tien werknemers of meer op de loonlijst hadden staan. Dit om aan te sluiten bij de internationaal geaccepteerde definitie van de OECD. Het gaat om in totaal 61 557 bedrijfseenheden.

Flyer. Een snelle groeier die zes jaar of ouder was aan het einde van de onderzoeksperiode (2005). Er zijn drie soorten flyers:
1. Flyer omzet (flyer en snelgroeiend met omzet, maar niet met werknemers)
2. Flyer werknemers (flyer en snelgroeiend met werknemers, maar niet met omzet)
3. Flyer omzet en werknemers (flyer en snelgroeiend met omzet en werknemers).

Gazelle. Een snelle groeier die vijf jaar of jonger was aan het einde van de onderzoeksperiode (in dit geval bedrijven geboren in 2000 of 2001). Er zijn drie soorten gazelles:
1. Gazelle omzet (gazelle en snelgroeiend met omzet, maar niet met werknemers)
2. Gazelle werknemers (gazelle en snelgroeiend met werknemers, maar niet met omzet)
3. Gazelle omzet en werknemers (gazelle en snelgroeiend met omzet en werknemers).

Niet-autonome snelle groeier. Een snelle groeier die snelgroeiend is als gevolg van een overname van een andere bedrijfseenheid. Volgens de OECD-definitie voor snelle groei (alleen autonome groei) betreft het feitelijk geen snelle groeier. Omdat deze zeer kleine groep van bedrijven (0,2 procent van het totaal) voor analyse wel interessant is, is besloten om deze groep toch mee te nemen in het onderzoek. Het gaat alleen om bedrijven die zelf overnemen (bedrijfseenheid blijft bestaan), niet om de bedrijven die overgenomen worden (bedrijfseenheid verdwijnt) of fusies (er ontstaat dan een nieuwe bedrijfseenheid).

Snelle groeier. Snelgroeiend bedrijf. Volgens de OECD-definitie voor snelle groei zijn snelle groeiers alle bedrijven met tien of meer werknemers (in het begin van het observatiejaar) met een gemiddelde autonome groei van 20 procent per jaar of meer over een periode van drie jaar (oftewel een ondergrens van 72,8 procent groei in drie jaar tijd), waarbij groei kan worden uitgedrukt in het aantal werknemers en/of de omzet. De groep van snelgroeiende bedrijven kan worden onderverdeeld naar gazelles, flyers en (eventueel) niet-autonome snelle groeiers. De overige bedrijven binnen de waarneming zijn dan automatisch niet-snelle groeiers.

In formule: Bedrijvenpopulatie = Snelle groeiers + Niet-snelle groeiers
Snelle groeiers = Gazelles + Flyers + Niet-autonome snelle groeiers.

Hoofdstuk 2. Bedrijfsdemografische kenmerken

Algemeen Bedrijvenregister (ABR). Een CBS-systeem met een registratie met identificerende gegevens en structuurgegevens over bedrijven. Hieruit worden de statistische eenheden bedrijfseenheid, ondernemingengroep en lokale bedrijfseenheid afgeleid.

Bedrijfsactiviteit. Er wordt uitgegaan van de SBI (Standaard Bedrijfsindeling) van het CBS, editie 1993. De volgende branches zijn in het onderzoek niet meegenomen (gezien de problemen om groei bij deze branches te interpreteren of deze te vergelijken met andere branches):

SBI 01.	Landbouw, jacht
SBI 02.	Bosbouw
SBI 3663.1	Sociale werkvoorziening
SBI 05.	Visserij
SBI 65234.	Financiële holdings
SBI 7415.	Concerndiensten en holdings
SBI 75.	Openbaar bestuur
SBI 80.	Onderwijs
SBI 85.	Gezondheidszorg
SBI 91.	Werkgevers- en werknemersorganisaties
SBI 92.	Cultuur, sport en recreatie
SBI 95.	Particuliere huishoudens

Bedrijfsleeftijd. De bedrijfsleeftijd refereert aan de eerste registratiedatum van het bedrijf bij de Kamer van Koophandel, niet aan de de eerste dag van werknemerswerving.

Hoofdstuk 3. Kenmerken werknemers

Sociaal Statistisch Bestand (SSB). Anders dan de naam doet vermoeden is het niet één CBS-bestand. Het is een stelsel van koppelbare registers en enquêtes die onderling op elkaar zijn afgestemd en consistent gemaakt. Per jaargang worden meer dan 40 registers gebruikt. Daarnaast is ook informatie opgenomen uit enkele enquêtes. Met gegevens uit het SSB worden voor verschillende onderwerpen statistieken gemaakt en wordt sociaalwetenschappelijk onderzoek uitgevoerd.

Aandeel vrouwen. Het aandeel vrouwen is het aantal vrouwen gedeeld door het aantal werkzame personen per bedrijf.

Aandeel niet-westerse allochtonen. Het aandeel niet-westerse allochtonen is het aantal niet-westerse allochtonen gedeeld door het aantal werkzame personen per bedrijf. Allochtonen zijn personen van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren. Ze worden tot de niet-westerse allochtonen gerekend als ze zijn geboren in Turkije, Afrika, Latijns-Amerika of Azië, met uitzondering van Japan en Indonesië.

Aandeel hoogbetaalden. Het aandeel hoogbetaalden is het aantal hoogbetaalden gedeeld door het aantal werkzame personen per bedrijf. Hoogbetaald is gedefinieerd als behorende tot het 81e percentiel of hoger van de landelijke verdeling van de maandlonen van alle banen in de maand van het peilmoment.

Aandeel 50-plussers. Het aandeel 50-plussers is het aantal 50-plussers gedeeld door het aantal werkzame personen per bedrijf.

Hoofdstuk 4. Bedrijfseconomische kenmerken

Productiestatistieken (PS). De productiestatistieken (PS-en) van het CBS geven een beeld van de werkgelegenheid in en het financiële reilen en zeilen van een bedrijfstak. Van de volgende bedrijfstakken worden PS-en samengesteld: landbouw, winning van delfstoffen, industrie, productie en distributie van energie en water, bouwnijverheid, reparatie van consumentenartikelen, groothandel en detailhandel, horeca, vervoer, opslag en communicatie, zakelijke en persoonlijke dienstverlening, milieudienstverlening en gezondheids- en welzijnszorg.

CIS-enquête. Vierjaarlijkse enquête (Community Innovation Survey) die in de verschillende Europese landen wordt uitgestuurd om de innovatieve inspanningen van bedrijven in kaart te brengen. Het CBS stuurt de Nederlandse variant naar ruim 10.000 in Nederland gevestigde bedrijven met tien of meer werkzame personen.

Bijlage. Percentage snelle groeiers per branche

In deze bijlage staan de aandelen snelle groeiers op branche-niveau in percentages weergegeven. Voorbeeld: indien er 100 bedrijven binnen een bepaalde branche zijn onderzocht en 20 bedrijven blijken in de periode 2002–2005 snelle groeier te zijn geweest en 80 bedrijven niet-snelle groeier, dan is het aandeel snelle groeiers van deze branche 20 procent.

Opmerkingen vooraf:
- Hieronder vetgedrukt staan de branches waarvan minimaal 20 procent van de bedrijven een snelle groeier betreft.
- Details over branches (SBI 3-digits) met minder dan tien bedrijven worden niet weergegeven in verband met geheimhouding (symbool: X).
- In het onderzoek zijn alleen bedrijven met tien of meer werknemers in 2002 en volledig actief in zowel 2002 als in 2005 meegenomen. Het gaat om in totaal 61.557 bedrijven.
- Een aantal branches is in het onderzoek niet meegenomen (zie toelichting voor de opsomming).

1.	**Sector Nijverheid**		**(n=19 087)**
1.1	*Industrie, sbi 15–41*		*(n=11 069)*
SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
151	Slachterijen, vleesverwerkende industrie	252	12%
152	Visverwerkende industrie	60	17%
153	Groente-, fruitverwerkende industrie	64	6%
154	Margarine- ea oliën-, vettenindustrie	12	0%
155	**Zuivelindustrie**	46	20%
156	Meelindustrie	28	6%
157	Diervoederindustrie	107	6%
158	Overige voedingsmiddelenindustrie	1 215	5%
159	Drankenindustrie	41	3%
160	Tabakverwerkende industrie	12	8%
171	Spinnerijen	13	14%
172	Weverijen	21	0%
173	Textielveredelingsindustrie	29	4%
174	Textielwarenindustrie (excl. kleding)	129	4%
175	Overige textielproductenindustrie	74	5%
176	Industr v gebreide, gehaakte stof	X	X
177	Industr v gebreide en gehaakte artikelen	10	0%
181	Lerenkledingindustrie	X	X
182	Kleding(toebehoren)industrie	89	5%
191	Leerlooierijen	X	X
192	Lederwarenind (excl. kleding, schoen)	25	6%
193	Schoenindustrie	24	0%
201	Houtzagerijen, -verduurzamingsbedrijven	25	4%
202	Fineer- en plaatmaterialenindustrie	X	X
203	Timmerindustrie	292	8%
204	Houten emballage-industrie	64	2%

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
205	Ov hout-; kurk-, rietwarenindustrie	40	4%
211	Pulp-, papier- en kartonindustrie	31	10%
212	Papier- en kartonwarenindustrie	192	8%
221	Uitgeverijen	320	10%
222	Drukkerijen en verwante activiteit	904	2%
223	Reproductiebedr v opgenomen media	24	7%
232	**Aardolieverwerkende industrie**	22	38%
241	Basischemie	143	12%
242	Landbouwchemicaliënindustrie	X	X
243	Verf-, lak-, mastiek-, drukinktindustrie	71	8%
244	**Farmaceutische industrie**	60	25%
245	Zeep-, wasmiddel-, cosmetica-industrie	59	5%
246	Overige chemische productenindustrie	61	5%
247	Synthetische, kunstmatige vezelindustrie	X	X
251	Rubberverwerkende industrie	45	10%
252	Kunststofverwerkende industrie	462	10%
261	Glas- en glasbewerkende industrie	51	0%
262	Keramische productenind (excl. bouw)	22	5%
263	Keramische tegel-, plavuizenindustrie	X	X
264	Industrie v keramisch bouwmateriaal	26	16%
265	Cement-, kalk- en gipsindustrie	X	X
266	Beton-, cement-, gipsproductenind	196	6%
267	Natuursteenbewerkingsbedrijven	64	10%
268	Overige niet-metaalhoudende minerale producten	24	0%
271	IJzer-, staal-, ferro-legeringindustrie	X	X
272	Gietijzeren en stalen buizenindustrie	X	X
273	Industrie eerste verwerking ijzer, staal	14	0%
274	Non-ferrometaalindustrie	25	10%
275	Metaalgieterijen	56	9%
281	Constructie werk-, ramen-, deurenindustrie	839	9%
282	Tankbouw; cv-ketel-, radiatorenindustrie	80	11%
283	Stoomketelindustrie	X	X
284	Smeed-, pers-, stampbedrijven e.d.	159	5%
285	Oppervlaktebehandeling; overige metaalbewerking	610	11%
286	Bestek-, gereedschap-, sluitwerkindustrie	106	4%
287	Overige metaalproductenindustrie	239	8%
291	Motoren-, pompen-, appendage-industrie	200	10%
292	Industrie overige machines voor algemeen gebruik	602	10%
293	Landbouwmachine-, -werktuigenindustrie	164	8%
294	Gereedschapswerktuigenindustrie	51	11%
295	Industrie voor overige machines	328	11%
297	Huishoudelijke apparatenindustrie	32	12%
300	Kantoormachine- en computerindustrie	35	6%
311	Elektromotoren-, generatoren-industrie	59	2%
312	Elektronische schakel- en verdeelinrichtingen-industrie	40	3%
313	**Geïsoleerde draad- en kabelindustrie**	29	24%
314	Accu-, batterij-, elektronische elementindustrie	X	X

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
315	Elektronische lampen- en verlichtingsindustrie	64	6%
316	Industrie overige elektronische benodigdheden	80	13%
321	Elektronische componentenindustrie	57	13%
322	Telecommunicatie-apparatenindustrie	16	8%
323	Audio- en video-apparatenindustrie	19	12%
331	Medische en orthopedische apparaten-industrie	182	5%
332	Meet- en regelapparaten industrie	127	12%
333	Apparaten-industrie bewaking industrustriele pro-cessen	32	5%
334	Optische, foto-, filmapparatenindustrie	22	8%
335	Uurwerkindustrie	X	X
341	Auto-industrie	29	4%
342	Carrossie-, aanhangwagenindustrie	173	5%
343	Auto-onderdelenindustrie (excl. elektrisch)	36	11%
351	Scheepsbouw en -reparatiebedrijven	189	19%
352	Rollend spoor-, tramwegmat-industrie	X	X
353	Vlieg- en ruimtevaartuigenindustrie	17	8%
354	Fietsen-, motor- en bromfietsenindustrie	41	10%
355	Overige transportmidd industrie n.e.g.	X	X
361	Meubel- en matrassenindustrie	542	4%
362	Sieradenindustr e.d. (excl. imitatie-)	28	0%
363	Muziekinstrumentenindustrie	14	0%
364	Sportartikelenindustrie	13	0%
365	Spellen- en speelgoedindustrie	16	0%
366	Overige industrie n.e.g.	59	3%
371	**Voorbereiding tot metaalrecycling**	15	55%
372	Voorbereiding recycling (excl. metaal)	47	17%
400	**Openbare energievoorzieningbedrijven**	28	26%
410	Waterleidingbedrijven	11	0%

1.2 Bouw en winning delfstoffen sbi 11–14, 45 *(n=8 018)*

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
111	Aardolie- en aardgaswinning	X	X
112	**Dienstverlening olie-, gaswinning**	22	28%
142	Zand-, grind- en kleiwinning	31	9%
144	Zoutwinning	X	X
145	Overige delfstoffenwinning	20	7%
451	Bouwrijp maken van terreinen	273	8%
452	B&U- en GWW-bouw (excl. grondverzet)	3 893	8%
453	Bouwinstallatiebedrijven	2 159	6%
454	Afwerken van gebouwen	1 464	4%
455	Verhuur bouwmachines met personeel	147	7%

2. Sector Handel (n=18 674)

2.1 Groothandel sbi 51 *(n=8 265)*

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
511	Handelsbemiddeling	167	14%
512	GH landbouwproduct, levende dieren	560	8%
513	GH voedings- en genotmiddelen	1 121	6%
514	GH overige consumentenartikelen	1 889	10%
515	GH intermediaire goederen en afval	1 630	9%
518	GH machines, apparaten, toebehoren	2 479	9%
519	GH algemeen assortiment, GH overig gespecialiseerd	420	6%

2.2 Detailhandel en overige handel sbi 50 & 52 *(n=10 409)*

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
501	Handel in en reparatie auto's (1)	1 671	5%
502	Handel in en reparatie auto's (2)	509	4%
503	Handel in auto-onderdelen, accessoires	380	5%
504	Handel en reparatie motorfietsen	61	0%
505	Benzineservicestations	242	8%
521	DH niet-gespecialiseerd	1 334	3%
522	DH gespecialiseerd in voedingsmiddelen	908	5%
523	DH medische artikelen, parfums, cosmetica	986	4%
524	DH overig gespecialiseerd	3 991	4%
525	DH tweedehands goederen en antiek	70	9%
526	Detailhandel niet in winkel	210	3%
527	Reparatie consumentenartikelen (excl. auto)	47	11%

3	**Sector Diensten**		**(n=23 796)**
3.1	*Horeca sbi 55*		*(n=5 659)*
SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
551	Hotels, pensions, conferentie-oorden	905	3%
552	Campings, jeugdherbergen, bungalowparken	187	10%
553	Restaurants, cafetaria's, snackbars	3 103	3%
554	Cafés e.d.	1 218	4%
555	Kantines en catering	246	9%

3.2	*Transport sbi 60–64*		*(n=4 300)*
SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
601	Spoorwegen	X	X
602	Vervoer over de weg	2 769	8%
603	Pijpleidingbedrijven	X	X
611	**Zeevaartbedrijven**	58	34%
612	Binnenvaartbedrijven	103	18%
620	Luchtvaartbedrijven	25	5%
631	Laad-, los-, over- en opslagbedrijven	303	16%
632	Overige diensten t.b.v. het vervoer	80	12%
633	Reis- en informatiebureaus voor toerisme	312	16%
634	**Expediteurs, bevrachters; weging**	388	21%
641	**Post- en koeriersdiensten**	142	22%
642	**Telecommunicatiebedrijven**	109	24%

3.3 Zakelijke dienstverlening sbi 72-74 *(n=9 840)*

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
721	Hardware consultancy	535	18%
722	Ontwikkelen van software	622	16%
723	Computercentra, data-entry, webhosting	35	17%
724	**Databanken, zoekmachines e.d.**	34	21%
725	Reparatie computers en kantoormachines	X	X
726	Overige diensten voor automatisering	X	X
731	Natuurwetenschappelijke research	165	14%
732	Maatschappij-, geesteswetenschappelijke research	33	19%
741	Advocaten, accountants, economische adviseurs	2730	11%
742	Architecten-, ingenieursbureaus e.d.	1530	11%
743	Keuring en controle	101	14%
744	Reclamebureaus e.d.	629	9%
745	**Uitzendbureaus, arbeidsbemiddeling e.d.**	1 244	23%
746	Beveiliging en opsporing	159	8%
747	Reiniging gebouwen, transportmiddelen	1 299	10%
748	Zakelijke dienstverlening n.e.g.	699	17%

3.4 Overige dienstverlening sbi 65-67 & 70–71 & 90–93 *(n=3 997)*

SBI	Branche	Aantal bedrijven in onderzoeks-populatie	Aandeel snelle groeiers
651	Geldscheppende financiële instellingen	23	0%
652	**Overige financiële instellingen (excl. verzekeringen)**	169	28%
660	Verzekeringswezen, pensioenfondsen	126	7%
671	Activiteiten t.b.v. financiële instellingen	193	18%
672	Verzekeringsbeurzen, assurantietussenpersonen e.d.	619	6%
701	**Projectontwikkeling; handel in onroerend goed**	91	27%
702	**Verhuur van onroerend goed**	565	28%
703	Bemiddeling in en beheer van onroerend goed	393	10%
711	Verhuur van personenauto's	63	12%
712	Verhuur transportmiddelen (excl. personenauto's)	35	8%
713	Verhuur van machines en werktuigen	86	10%
714	Verhuur overige roerende goederen	224	5%
900	Milieudienstverlening	257	13%
930	Overige dienstverlening	1 153	6%