

Internationale benchmark ondernemerschap

Benchmark ondernemerschap,
bedrijvendynamiek en snelle groeiers

drs. P.M. de Jong-'t Hart
drs. W.H.J. Verhoeven

Zoetermeer, april 2007



ISBN: 978-371-90-0631-2

Bestelnummer: A200705

Prijs: € 50,-

Dit onderzoek maakt deel uit van het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap, dat wordt gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Inleiding	9
1.1 Probleemstelling van het onderzoek	9
1.2 Leeswijzer	10
Deel I Ondernemerschap	13
2 Ondernemersquote	15
2.1 Het niveau in 2005	15
2.2 Ontwikkeling in de periode 1972-2005	16
Deel II Bedrijvendynamiek	21
3 Oprichtingsquote	23
3.1 Het niveau in 2005	23
3.2 De ontwikkelingen in de periode 1996-2005	24
4 Opheffingsquote	27
4.1 Het niveau in 2005	27
4.2 De ontwikkeling in de periode 1996-2005	30
5 Nettogroei en turbulentie van het ondernemingsbestand	33
5.1 Nettogroei	33
5.2 Turbulentie	35
6 Werkgelegenheid bij toetreding	37
6.1 Het niveau in 2005	37
6.2 De ontwikkeling in de periode 1996-2005	37
Deel III Snelle groeiers	39
7 Snelgroeïende bedrijven op basis van omzet	41
7.1 Aandeel van snelle groeiers in de bedrijvenpopulatie	41
7.2 Omzetgroei	44
7.3 Werkgelegenheidsgroei	47
8 Snelgroeïende bedrijven op basis van werkgelegenheid	51
8.1 Aandeel van snelle groeiers in de bedrijvenpopulatie	51
8.2 Omzetgroei	53
8.3 Werkgelegenheidsgroei	57

9	Snelgroeiende bedrijven op basis van omzet en werkgelegenheid	61
9.1	Aandeel van snelle groeiers in de bedrijvenpopulatie	62
9.2	Omzetgroei	64
9.3	Werkgelegenheidsgroei	66
10	Tot slot	69
Bijlagen		
I	Partners en dataleveranciers in het project	71
II	Dataverzameling en databewerkingen	73
III	Tabellenboek	83

Samenvatting

Inleiding

In 1996, 1999 en 2001 heeft EIM een internationaal benchmarkonderzoek uitgevoerd naar ondernemerschap en bedrijvendynamiek. In 1998 en 2001 is een benchmark uitgevoerd naar zeer snelgroeiende bedrijven. Dit rapport is een update van bovenstaande onderwerpen. Het dient als onderbouwing voor het ondernemerschapsbeleid en de positionering van Nederland voor de concurrentietoets.

Probleemstelling

Het rapport valt uiteen in drie delen, waar de volgende vragen worden behandeld:

- 1 Hoe ontwikkelt zich het ondernemerschap in internationaal perspectief?
- 2 Hoe ontwikkelt zich de bedrijvendynamiek in internationaal perspectief?
- 3 Hoe ontwikkelt zich het aandeel snelle groeiers in termen van omzet en in termen van werkgelegenheid en wat is de omzet- en werkgelegenheids groei van deze bedrijven?

De resultaten van het onderzoek worden in het onderstaande gedeelte kort samengevat.

1. Hoe ontwikkelt zich het ondernemerschap in internationaal perspectief?

Het aandeel ondernemers in de beroepsbevolking (de ondernemersquote) ligt relatief hoog in Nederland (op 12% in 2005). Na een redelijke stabiele periode is de ondernemersquote in 2005 toegenomen. Van de Europese benchmarklanden heeft alleen Italië, dat veel zeer kleine ondernemingen kent, een hogere ondernemersquote. Het verloop van de ondernemersquote in de periode 1972-2005 in Nederland is U-vormig: tot halverwege de jaren tachtig daalde de ondernemersquote. Daarna is de aandacht en waardering voor ondernemerschap toegenomen en dat heeft zich vertaald in een stijgende ondernemersquote. De toename van waardering voor ondernemerschap is ook in andere landen waarneembaar.

2. Hoe ontwikkelt zich de bedrijvendynamiek in internationaal perspectief?

Oprichtingen

Het jaarlijkse aantal oprichtingen (starters en nieuwe dochterbedrijven) neemt weer toe in Nederland. Met name de aantrekkende economie ligt hieraan ten grondslag. In de jaren 2001 tot en met 2003 is het aantal oprichtingen nog teruggelopen. Dit nadat gedurende de periode 1995-2000 het aantal oprichtingen jaarlijks steeg. In 2004 was voor het eerst weer sprake van een stijgend aantal oprichtingen, maar in 2005 groeide het aantal oprichtingen nog harder. In 2005 bestond 9,9% van de Nederlandse ondernemingen uit een opgericht bedrijf. In 2004 was dit percentage nog 8,8%. Nederland scoort daarmee voor het eerst sinds een aantal jaar weer boven het gemiddelde. Ierland en het Verenigd Koninkrijk kennen de hoogste oprichtingsquotes.

Opheffingen en faillissementen

Het aantal opheffingen (faillissementen en overige opheffingen), gerelateerd aan het aantal bestaande bedrijven, is in Nederland in de periode 1995-2004 gestaag toegenomen en vanaf 2004 weer gestabiliseerd. Deze opheffingsquote is met 6,4% in 2005 in internationaal perspectief gemiddeld: Frankrijk, Japan, België en Italië, landen gekenmerkt door lage ondernemersquotes, hebben een lagere opheffingsquote. Ook op het gebied van faillissementen scoort Nederland gemiddeld (11,8% van de opgeheven bedrijven in 2005 was een faillissement).

Nettogroei

De nettogroei (het saldo van toetreding, gemeten als het aantal oprichtingen verminderd met het aantal opheffingen) is voor Nederland in de periode 1995-2000 flink positief (gemiddeld 4,7%). In deze jaren heeft van de benchmarklanden alleen Ierland een hoger saldo. Dit beeld doet zich ook voor in de periode 2000-2005, zij het in mindere mate. Het gemiddelde groeisaldo is voor Nederland 2,9%.

Turbulentie

Turbulentie geeft de mate van verandering aan in het ondernemingenbestand, en wordt berekend als de som van de oprichtings- en de opheffingsquote. Turbulentie wordt vaak als aanjager van economische groei beschouwd. Over de periode 2000-2005 bezien blijkt Nederland rond het gemiddelde te scoren. In Nederland wordt de turbulentie (15,6%) met name beïnvloed door de hoge oprichtingsquote. Nederland loopt beduidend achter op het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Ierland.

Startgrootte

De gemiddelde startgrootte is voor Nederland, zoals voor de meeste andere benchmarklanden, vrij stabiel en bedraagt ruim twee werkzame personen per opgericht bedrijf. In de VS, Japan en Duitsland ligt de gemiddelde startgrootte hoger (2,7 tot 3,5 werkzame personen). In Italië, Finland, Denemarken, Frankrijk en België ligt het gemiddelde juist aanmerkelijk lager (1,4 tot 2,0 werkzame personen).

3. Hoe ontwikkelt zich het aandeel snelle groeiers in termen van omzet en in termen van werkgelegenheid en wat is de omzet- en werkgelegenheids groei van deze bedrijven?

Snelle groeiers op basis van omzet

Snelgroeiende bedrijven op basis van omzet zijn bedrijven die in de periode 2001-2004 een omzetgroei van meer dan 60 procent realiseren. Het percentage snelle groeiers in Nederland bedraagt in deze periode 7,0 procent. In internationaal perspectief bezien is dit percentage in beide perioden laag; van de benchmarklanden scoort alleen Japan lager. Ook de omzetmutatie van deze snelgroeiende bedrijven ligt laag, waarbij opgemerkt moet worden dat het omzetniveau dat deze bedrijven behalen erg hoog is. Hetzelfde verhaal gaat op voor de werkgelegenheids groei.

Snelle groeiers op basis van werkgelegenheid

Snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid zijn bedrijven die in de periode 2001-2004 een werkgelegenheidsgroei van meer dan 60 procent realiseren. Het percentage snelle groeiers is in de periode 2001-2004 licht afgenomen en bedraagt in Nederland in deze periode 6,6 procent. Dit is, op Japan na, het laagste percentage van de benchmarklanden. Ook voor dit type snelgroeiende bedrijven is de omzetmutatie vrij laag. De omzet is voor deze bedrijven daarentegen erg hoog. De werkgelegenheidsgroei van dit type snelgroeiende bedrijven ligt daarentegen wel (net) boven het gemiddelde.

Snelle groeiers op basis van omzet én werkgelegenheid

Er moet worden opgemerkt dat een snelle groei in termen van omzet niet automatisch gepaard gaat met een snelle groei in termen van werkgelegenheid. In Nederland groeit in 2001-2004 slechts 1,9% van de middelgrote bedrijven zowel snel in omzet als in werkgelegenheid (wederom heeft alleen Japan een lager percentage). Dit percentage is afgenomen ten opzichte van vorige meetperiode. Het slechts gedeeltelijk samenvallen van snelle groei in werkgelegenheid en in omzet is het gevolg van verschillende ontwikkelingen. Enerzijds loopt bij veel snelle groeiers in termen van werkgelegenheid de capaciteitsuitbreiding vooruit op de omzetgroei (met als gevolg een negatieve arbeidsproductiviteitsontwikkeling) en anderzijds gaat een snelle omzetgroei gepaard met uitbesteding van taken, zodat de werkgelegenheid gelijk blijft of zelfs daalt. Ook voor dit type snelle groeiers is de omzet- en werkgelegenheidsmutatie laag, maar het niveau van de omzet en werkgelegenheid hoog.

1 Inleiding

Ondernemerschap staat al jaren politiek volop in de belangstelling. Bij Economische Zaken is het zelfs één van de speerpunten. Om te zien waar Nederland staat, is het nodig om Nederland periodiek in internationaal perspectief te plaatsen. Centraal hierbij staan drie aspecten: ondernemerschap, bedrijvendynamiek en snelgroeiende bedrijven.

De mate van ondernemerschap in een land wordt bepaald door het aantal personen in de beroepsbevolking dat kiest voor ondernemerschap.

Bedrijvendynamiek laat zich beschrijven in termen van oprichtingen en opheffingen van bedrijven (inclusief faillissementen) en kengetallen die met deze begrippen samenhangen, of kengetallen die uit deze termen kunnen worden afgeleid.

Het (relatieve) aantal snelgroeiende bedrijven en hun kenmerken is medebepalend voor de vitaliteit van het bedrijfsleven. Dit is dan ook het derde aspect dat in dit onderzoek centraal staat. De mate van (snelle) groei wordt daarbij gemeten in termen van de ontwikkeling van de omzet en de werkgelegenheid binnen de bedrijven. De onderzoekspopulatie zijn middelgrote bedrijven (50 tot 1.000 werknemers).

De internationale benchmark komt tot stand door Nederland te vergelijken met 10 andere landen. De benchmarklanden zijn: België, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Ierland, Italië, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Japan. Daarnaast wordt een vergelijking gemaakt met goeddeels vergelijkbare onderzoeken uit 1996, 1999, 2001 en 2003 tot en met 2006.

1.1 Probleemstelling van het onderzoek

Voorafgaand aan dit rapport is onderzoek gedaan naar de volgende hoofdvragen:

- 1 Hoe ontwikkelt zich het ondernemerschap in internationaal perspectief over de periode 1972-2005?
- 2 Hoe ontwikkelt zich de bedrijvendynamiek in internationaal perspectief over de periode 1996-2005?
De dynamiekindicatoren betreffen:
 - de oprichtingsquote;
 - de opheffingsquote;
 - de faillissementsquote;
 - de gemiddelde grootte bij de start.
- 3 Hoe ontwikkelt zich het aandeel snelgroeiende bedrijven in internationaal perspectief in termen van omzet en in termen van werkgelegenheid en wat is de omzet- en werkgelegenheids groei van deze bedrijven?

Om dit onderzoek uit te kunnen voeren zijn voor alle benchmarklanden de nodige data vergaard. Daarna zijn de definities die landen gebruiken voor de data vastgesteld. De data worden hierop geüniformeerd. Aan de hand van deze data worden de reeds bestaande jaarreeksen aangevuld. Een uitgebreide beschrijving van de dataverzameling en databewerking staat in bijlage II.

1.2 Leeswijzer

De resultaten van het onderzoek zijn vastgelegd in dit rapport, dat bestaat uit een hoofdrapport en enkele bijlagen. Het hoofdrapport is opgebouwd uit drie delen. In het eerste deel wordt verslag gedaan van een internationale vergelijking van ondernemerschapontwikkeling. In het tweede deel wordt een internationale vergelijking gegeven van dynamiekvariabelen. In het derde deel staat een internationale vergelijking van snelgroeiende bedrijven in termen van omzet en/of werkgelegenheid. De (drie) bijlagen bevatten een verslag van de partners en dataleveranciers van dit project en een overzicht van de gehanteerde bronnen en methoden. Daarnaast wordt een meer gedetailleerde tabellenset gepresenteerd van de eerste twee delen. De gegevens van alle landen over alle jaren worden daar gepresenteerd.

Deel I

Het eerste deel betreft de internationale benchmark van ondernemersdynamiek. In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de verschillen in het niveau en de ontwikkeling van ondernemersgezindheid (1972-2005). Hiertoe wordt het aantal ondernemers gerelateerd aan de beroepsbevolking. Deze maat brengt in beeld in hoeverre mensen in een land voor ondernemerschap kiezen.

Deel II

Het tweede deel gaat in op de ontwikkeling van verschillende dynamiekvariabelen. Hoofdstuk 3 behandelt de toetredingsquote (het aantal startende bedrijven en dochterbedrijven gerelateerd aan het totaal aantal bedrijven) in 2005 en de ontwikkelingen in de periode 1996-2005. In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op de opheffingsquote en specifiek het aantal faillissementen in 2005 en de ontwikkeling in de periode 1996-2005. Hoofdstuk 5 handelt over de nettogroei van het aantal ondernemers en de mate van turbulentie. Ten slotte wordt in hoofdstuk 6 ingegaan op de gemiddelde startgrootte van een opgericht bedrijf.

Deel III

Het derde en laatste deel behandelt de ontwikkeling van het aantal snelgroeiende bedrijven in internationaal perspectief. Daarnaast wordt ingegaan op de gemiddelde omzet- en werkgelegenheidsgroei van snelgroeiende bedrijven ten opzichte van niet-snelgroeiende bedrijven. Er worden drie typen snelgroeiende bedrijven behandeld.

Hoofdstuk 7 gaat in op het eerste type snelgroeiende bedrijven: de snelgroeiende bedrijven op basis van omzet. Dit zijn bedrijven die een omzetgroei van meer dan 60% behaalden in de periode 2001-2004. Hoofdstuk 8 behandelt het tweede type snelgroeiende bedrijven: snelgroeiende bedrijven

op basis van werkgelegenheid. Deze bedrijven behaalden een werkgelegenheids-groei van meer dan 60% in de periode 2001-2004. Tot slot wordt in hoofdstuk 9 ingegaan op het derde type snelgroeiende bedrijven: snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid én omzet.

Bijlagen

De bijlagen geven een overzicht van de partners en dataleveranciers van dit project. Daarnaast wordt de dataverzameling en -bewerking behandeld. De laatste bijlage biedt een gedetailleerde tabellenset.

Deel I Ondernemerschap

Een internationale vergelijking van
ondernemerschap

2 Ondernemersquote

In dit hoofdstuk worden de aantallen ondernemers per land met elkaar vergeleken. Hiervoor wordt het aantal ondernemers gerelateerd aan de beroepsbevolking en aan de werkgelegenheid.

2.1 Het niveau in 2005

Nederland telt in 2005 naar schatting 980.000 ondernemers buiten de agrarische sector. Ondernemers zijn personen voor wie ondernemerschap de hoofdactiviteit vormt, zowel voltijders als deeltijders. Het is te verwachten dat een land met meer inwoners meer ondernemers bevat. Om landen onderling te kunnen vergelijken wordt daarom het aantal ondernemers tegenover de totale beroepsbevolking gezet. Zo maken de ondernemers in 2005 in Nederland 11,7% van de beroepsbevolking¹ uit.

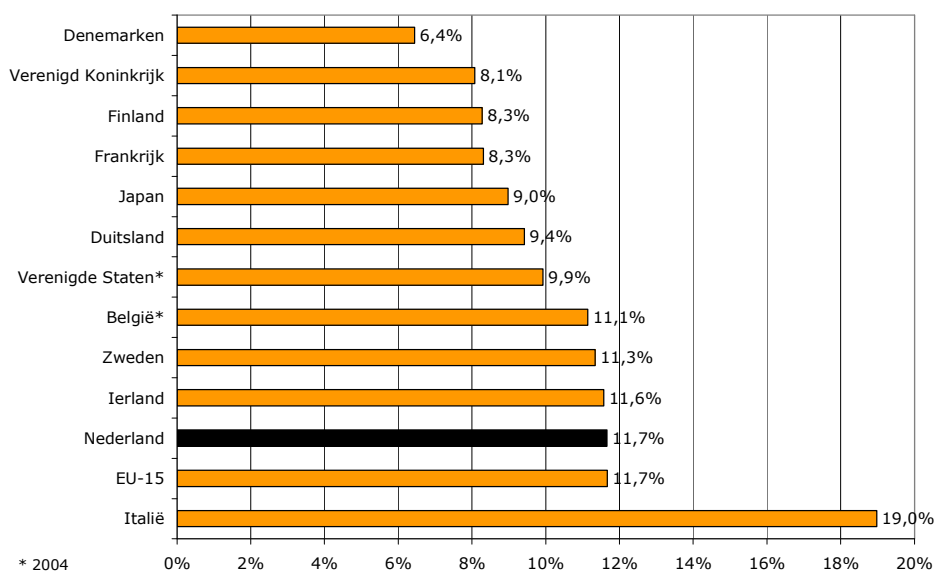
Nederland heeft relatief veel ondernemers

In Figuur 1 wordt een overzicht gegeven van de ondernemersquote (het aantal ondernemers uitgedrukt als percentage van de totale beroepsbevolking) in de benchmarklanden. De cijfers hebben betrekking op het bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij. De figuur laat zien dat Nederland in 2005² bovengemiddeld scoort ten opzichte van de benchmarklanden, en rond het Europese gemiddelde. Nederland is vergeleken met de andere benchmarklanden dan ook een ondernemend land. Italië kent een zeer hoog percentage ondernemers (19,0%). Denemarken behaalde in 2005 de laagste ondernemersquote (6,4%).

¹ De beroepsbevolking omvat de werkenden en de personen die op zoek zijn naar werk.

² Alle cijfers voor 2005 zijn voorlopige cijfers.

Figuur 1 Aandeel ondernemers in de beroepsbevolking in 2005*, in procenten



* De cijfers van 2005 zijn voorlopig.

Bron: EIM, op basis van OESO, Eurostat en CBS.

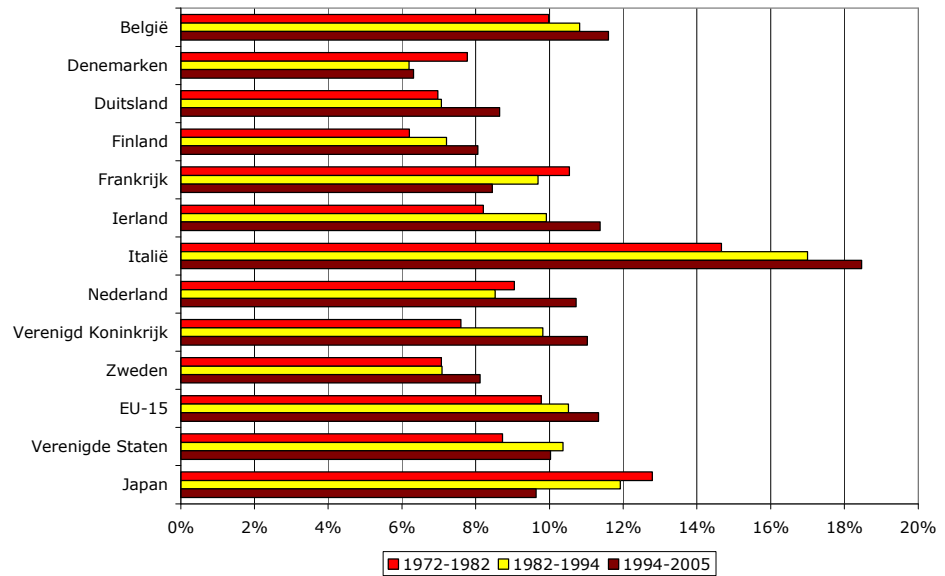
Ondernemers gerelateerd aan de bevolking van 15-64 jaar

Het aantal ondernemers in een land kan ook aan de totale bevolking van 15-64 jaar worden gerelateerd. De totale bevolking bestaat uit de beroepsbevolking en de personen die niet willen werken. De uitkomsten staan in bijlage III.1. Nederland haalt daarbij een percentage van 8,9%. Dit percentage is hoger dan het Europese gemiddelde (8,4%), terwijl het percentage ondernemers ten opzichte van de beroepsbevolking nog net onder het gemiddelde lag. Daarmee wordt duidelijk dat het percentage personen dat in Nederland werkt (of op zoek is naar werk) van de totale bevolking van 15 tot en met 64 jaar groter is dan gemiddeld in Europa.

2.2 Ontwikkeling in de periode 1972-2005

Het aandeel ondernemers ten opzichte van de totale *beroepsbevolking* in Nederland vertoont in de loop van de tijd een U-vorm. In de periode 1972-1982 is de gemiddelde ondernemersquote 9,0%, in de periode 1982-1994 neemt dit percentage af naar 8,5%. Daarna neemt het aantal ondernemers weer toe tot 10,7%. Deze ontwikkeling is ook te zien in Denemarken. In Finland, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Ierland, België, Italië en in het algemeen, EU-15, neemt het aandeel ondernemers ten opzichte van de totale beroepsbevolking alleen maar toe. In Frankrijk en Japan is daarentegen het aandeel ondernemers flink teruggelopen.

Figuur 2 Aandeel ondernemers in de beroepsbevolking 1972-2005* per deelperiode

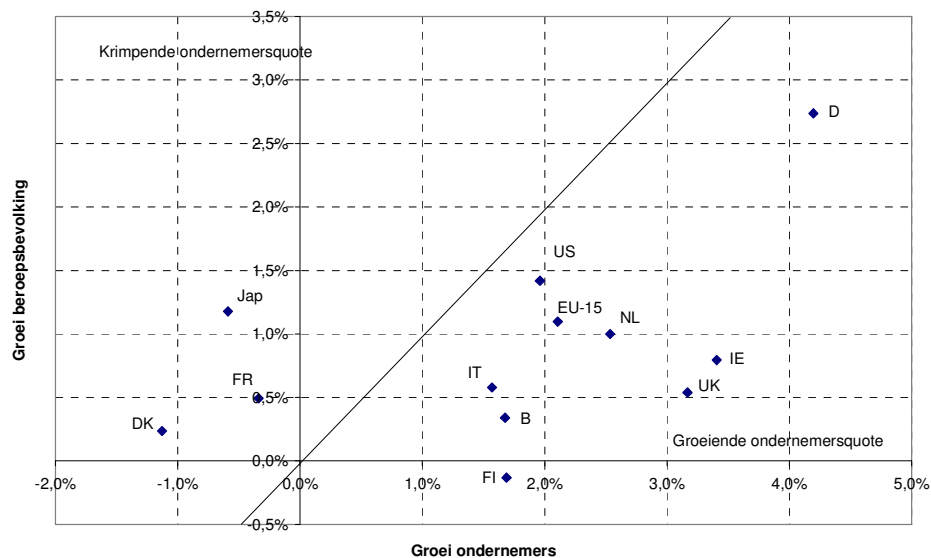


* De cijfers van 2005 zijn voorlopig, de cijfers van België en Verenigde Staten zijn gebaseerd op de periode 1994-2004.

Bron: EIM, op basis van OESO, Eurostat en CBS.

De ondernemersquote van een land kan op twee manieren worden beïnvloed: door een mutatie van het aantal ondernemers en door een mutatie van de totale beroepsbevolking. Uit de volgende figuren is op te maken welke van deze twee indicatoren de ondernemersquote (het meest) beïnvloedt. De figuren confronteren de groei van het aantal ondernemers met de groei van de beroepsbevolking voor de laatste twee deelperioden (1982-1994 en 1994-2004). Landen die onder de 45^o lijn liggen, hebben in de betreffende (deel)periode een groeiend aandeel ondernemers in de beroepsbevolking. Vaak duidt dit op een toenemende waardering voor het ondernemerschap in een land. Hoe verder een land rechts van de lijn af zit, des te groter is de groei van het aandeel.

Figuur 3 Groei ondernemers versus groei beroepsbevolking* 1982-1994, in procenten



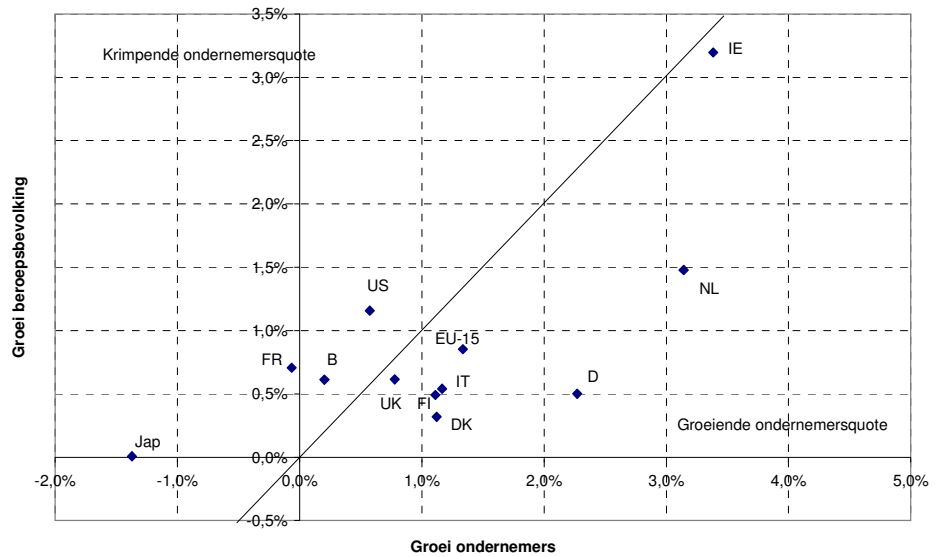
* In bijlage I staan de afkortingen van de betreffende landen uit de figuur uitgeschreven.

Bron: EIM, op basis van OESO, Eurostat en CBS.

Ondernemersquote in de periode 1982-1994

Nederland zit, net als de meeste landen in de periode 1982-1994, onder de deellijn. Ofwel het aantal ondernemers groeit in deze periode harder dan de beroepsbevolking. Dit betekent dat daarmee ook de ondernemersquote toeneemt. In Japan, Denemarken en Frankrijk neemt de ondernemersquote af. Dit wordt veroorzaakt door een afnemend aantal ondernemers in deze landen. In Finland is er sprake van een groeiend aantal ondernemers, terwijl de beroepsbevolking afneemt.

Figuur 4 Groei ondernemers versus groei beroepsbevolking* 1994-2005**, in procenten



* In bijlage I staan de afkortingen van de betreffende landen uit de figuur uitgeschreven.

** De cijfers van 2005 zijn voorlopig, de cijfers van België en Verenigde Staten zijn gebaseerd op de periode 1994-2004.

Bron: EIM, op basis van OESO, Eurostat en CBS.

Ondernemersquote in de periode 1994-2005

In de periode 1994-2005 zijn verschuivingen opgetreden ten opzichte van de voorgaande periode. In Nederland is zowel het aantal ondernemers als de beroepsbevolking gegroeid ten opzichte van de voorgaande periode. Frankrijk en Japan hebben, net als in de voorgaande periode, ook in deze periode nog een afnemende ondernemersquote. Denemarken, dat in de voorgaande periode nog een afnemende ondernemersquote had, ondervindt in de periode 1994-2005 een toename van de ondernemersquote. Dit is met name te danken aan de groei van het aantal ondernemers. België en de Verenigde Staten zien in deze periode nu ook een relatieve afname van het aantal ondernemers. Het aantal ondernemers neemt in deze landen nog wel toe, maar de beroepsbevolking groeit harder. In Duitsland is nog steeds sprake van groei in het aantal ondernemers; de groei van de beroepsbevolking is daar echter bijna gestaakt.

Deel II Bedrijvendynamiek

Een internationale vergelijking van
bedrijvendynamiek

3 Oprichtingsquote

In dit hoofdstuk worden oprichtingen van ondernemingen in de benchmarklanden met elkaar vergeleken. Landen met veel inwoners hebben over het algemeen meer bedrijven en daarmee meer bedrijven die jaarlijks worden opgericht. Om landen goed met elkaar te kunnen vergelijken wordt in dit hoofdstuk daarom niet het jaarlijkse absolute aantal oprichtingen vergeleken, maar de oprichtingsquote. De oprichtingsquote van een land is het aantal oprichtingen gerelateerd aan het aantal bedrijven in een land. In enkele gevallen wordt met de oprichtingsquote bedoeld dat het aantal oprichtingen wordt gerelateerd aan de werkgelegenheid in een land. Wordt deze vorm van oprichtingsquote gebruikt, dan wordt dat apart vermeld, anders wordt altijd de eerstgenoemde definitie gebruikt.

In de aankomende hoofdstukken worden de volgende definities gebruikt:

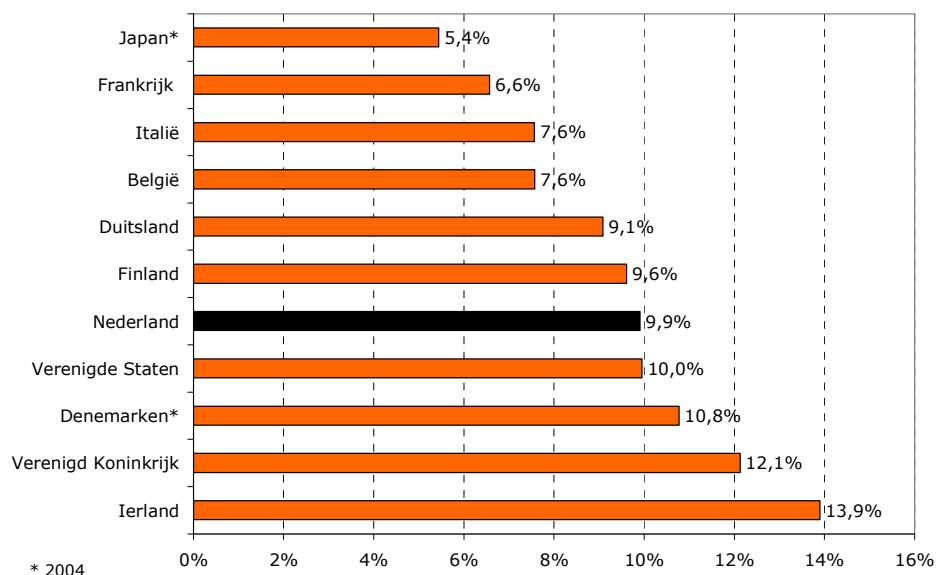
<i>oprichting:</i>	<i>een nieuw bedrijf dat wordt opgericht door een nieuwe ondernemer (starter) of een bedrijf dat wordt opgericht door een bestaande ondernemer (dochter), waarbij 1 persoon ten minste 1 uur per week werkt</i>
<i>opheffing:</i>	<i>algemene opheffingen en faillissementen (een opheffing van rechtswege die een gevolg is van het onvermogen om aan de (geldelijke) verplichtingen te voldoen), waarbij 1 persoon ten minste 1 uur werkte</i>
<i>eenheid:</i>	<i>bedrijf</i>
<i>werkgelegenheid:</i>	<i>totaal aantal werkzame personen in het totale bedrijfsleven</i>
<i>aantal ondernemingen:</i>	<i>ondernemingen totaal bedrijfsleven</i>
<i>totaal bedrijfsleven:</i>	<i>gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij (NACE C-K; N-O). Gezondheidszorg maakt deel uit van het bedrijfsleven; overheid en onderwijs niet.</i>

3.1 Het niveau in 2005

Nederland telde in 2005 87.000 opgerichte bedrijven. De oprichtingsquote was in 2005 in Nederland 9,9%. De score van Nederland bevindt zich voor het eerst sinds een aantal jaar net boven de middenmoot (zie Figuur 5). De hoogste oprichtingsquote (13,2%) wordt behaald in Ierland. Dit hoge percentage wordt grotendeels veroorzaakt door het grote aantal buitenlandse ondernemingen dat zich vestigt in Ierland. Ierland is namelijk een ideaal doorvoerland richting Europa. Japan heeft in verhouding weinig oprichtingen (5,4% van alle bedrijven bestaat uit oprichtingen). Het lage cijfer valt mogelijk te verklaren doordat Japan een inefficiënte gesloten binnenlandse markt heeft. Het is voor veel ondernemers daarom veelal moeilijk een be-

drijf op te starten. Weinig ondernemers hebben in dat land dan ook de intentie om een bedrijf op te starten¹.

Figuur 5 Het aantal oprichtingen als percentage van het aantal ondernemingen in 2005



Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

Belang van jonge bedrijven voor de werkgelegenheid

In Tabel 11 van bijlage III.2 wordt een overzicht gegeven van het aantal opgerichte bedrijven, gerelateerd aan de totale werkgelegenheid. Dit type oprichtingsquote schetst het beeld van het economische belang van startende bedrijven. De tabel laat zien dat Nederland hier zeer laag scoort. Alleen Frankrijk en Duitsland laten een lagere quote zien². Daarentegen zijn Ierland, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Italië landen waar het economische belang van startende bedrijven groot is.

3.2 De ontwikkelingen in de periode 1996-2005

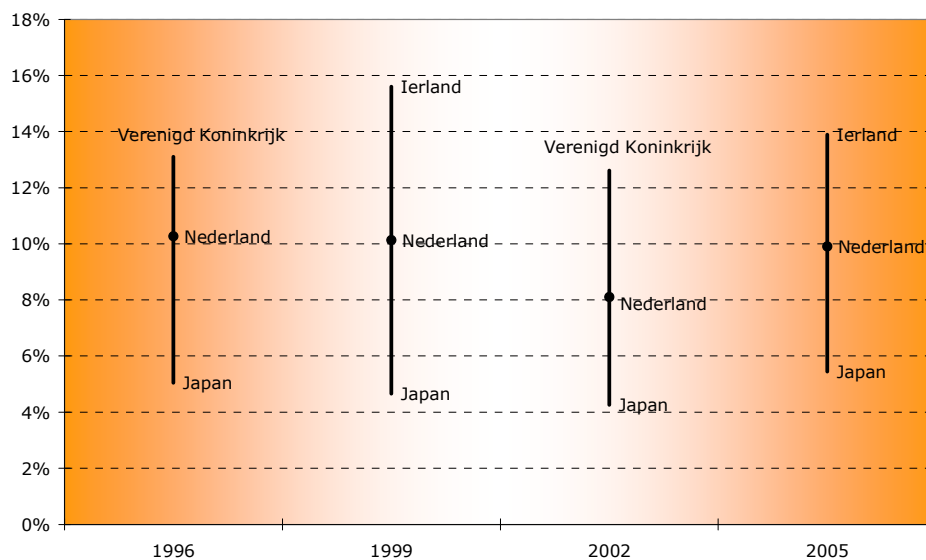
Uit Figuur 6 is op te maken dat de ontwikkeling van de Nederlandse oprichtingsquote sinds 2002 weer in de lift zit. Het percentage is in 2005 bijna net zo hoog als in het 'topjaar' 1999. De keuze om een onderneming te starten is in 2005 door veel nieuwe ondernemers gebaseerd op hun toenemende vertrouwen in de economie (de zogenaamde pullfactoren). In voorgaande jaren waren de keuzes vaker gebaseerd op een economisch minder gunstige

¹ Bron: Hessels, J. en K. Suddle, *Global Entrepreneurship Monitor 2005 Nederland*, EIM, Zoetermeer 2006.

² In 2005 zijn er geen data voor Japan. De verwachting is dat het percentage van Japan lager ligt dan het percentage van Nederland.

achtergrond, zoals vanuit een werkloosheidspositie (de pushfactoren). De landen met de hoogste en laagste oprichtingsquote blijven over de jaren vrij stabiel. Zo is het land met de laagste oprichtingsquote Japan. Vanaf 1996 is altijd Ierland of het Verenigd Koninkrijk de koploper.

Figuur 6 Range van de oprichtingsquota van de benchmarklanden en de positionering van Nederland in de jaren 1996, 1999, 2002 en 2005



Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

Grote toename Nederlandse oprichtingsquote

De oprichtingsquote van Nederland neemt snel toe. Geen enkel land ziet een grotere toename van de oprichtingsquote (zowel in absolute als relatieve zin) dan Nederland over 2004-2005, zo blijkt uit Tabel 10 van bijlage III.2. In deze periode daalt de oprichtingsquote in slechts twee landen: Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

4 Opheffingsquote

In dit hoofdstuk worden de aantallen opheffingen per (benchmark)land met elkaar vergeleken. Hiervoor worden de opheffingen uitgedrukt als percentage van het aantal ondernemingen en tevens gerelateerd aan de werkgelegenheid¹. Als bijzondere vorm van opheffingen wordt naar de faillissementen gekeken.

4.1 Het niveau in 2005

4.1.1 Opheffingen

Nederland telde in 2005 35.400 opgeheven bedrijven. Nederland heeft hiermee, zoals in Figuur 7 duidelijk wordt, vergeleken met de andere benchmarklanden in 2005 een gemiddelde opheffingsquote (6,4%). Vijf benchmarklanden hebben een hogere opheffingsquote en vijf landen een lagere. Voor Denemarken en Japan is de opheffingsquote in 2005 nog niet bekend. Het is daarentegen aanneembaar dat de opheffingsquote van Denemarken ook in 2005 boven de Nederlandse quote zal liggen.

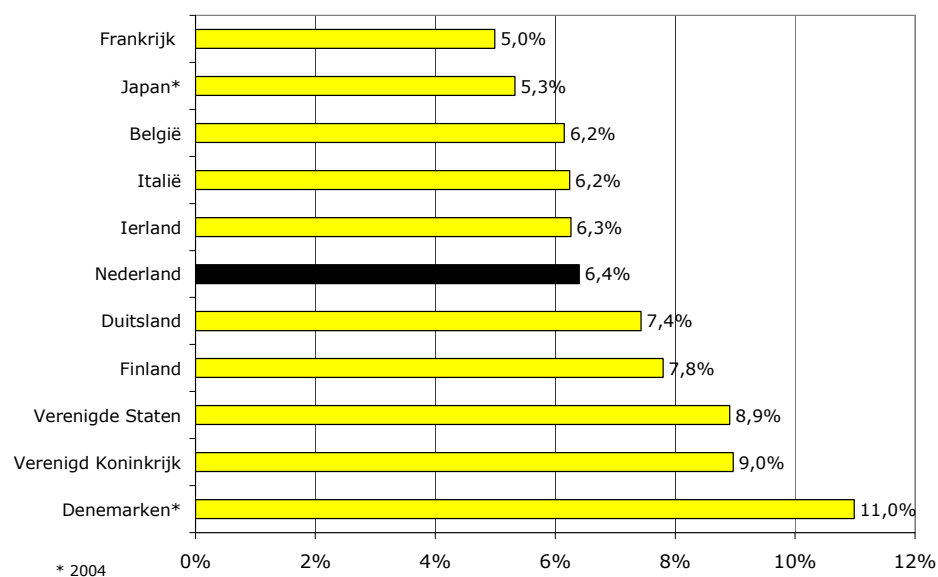
Oorzaken en gevolgen van opheffingen

Opheffingen leiden veelal tot kapitaalvernietiging. Dit geldt met name voor nieuwe ondernemingen die onvoldoende voorbereid starten en vervolgens de concurrentie niet aankunnen. Indien de opheffingen echter een gevolg zijn van de marktwerking, waarbij weinig dynamische ondernemingen plaats moeten maken voor nieuwe dynamische ondernemingen, hebben opheffingen per saldo toch een gunstige uitwerking op de economische ontwikkeling. In veel gevallen hangt de opheffing ook niet samen met de prestaties van het bedrijf, maar met persoonlijke omstandigheden van de ondernemer, zoals een gebrek aan opvolging, ziekte, overlijden of echtscheiding.

Er is een sterke samenhang tussen het aantal startende ondernemingen en het aantal bedrijven dat zich opheft. Jonge bedrijven lopen een grote kans om op korte termijn opgeheven te worden. Ook is er een negatief verband tussen de opheffingsquote en de omvang van de bedrijven. Kleinere bedrijven hebben een grotere kans opgeheven te worden dan grotere bedrijven. Ook tussen de bedrijfsgrootte van nieuwe bedrijven en de opheffingsquote bestaat een verband: een start met weinig personeel gaat samen met een grotere opheffingskans.

¹ Indien deze vorm van opheffingsquote (het aantal opheffingen gerelateerd aan de werkgelegenheid) wordt bedoeld, wordt dit apart vermeld.

Figuur 7 Het aantal opheffingen als percentage van het aantal ondernemingen in 2005



Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

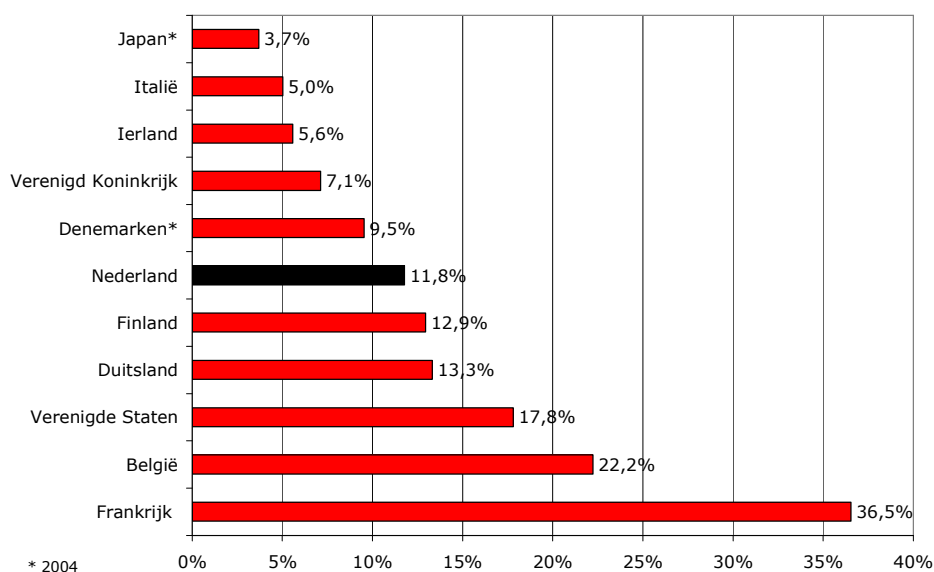
Opheffingen gerelateerd aan de werkgelegenheid

In Tabel 14 van bijlage III.2 wordt een overzicht gegeven van het aantal opgeheven bedrijven gerelateerd aan de werkgelegenheid. De tabel laat zien dat Nederland hier laag scoort vergeleken met andere benchmarklanden (0,8%). Alleen Japan (2004) en Frankrijk laten een lager of gelijk cijfer zien. In alle andere benchmarklanden hebben de opgeheven bedrijven meer invloed op de economie.

4.1.2 Faillissementen

Tegenovergesteld aan wat vaak gedacht wordt, maken faillissementen doorgaans maar een klein deel uit van de opheffingen. In Nederland ligt het aandeel in 2005 op 11,8%. Dit aandeel is vergelijkbaar met dat van Finland (12,9%) en Denemarken (9,5% in 2004), maar ligt ver boven het aandeel in Japan (2004), Italië, Ierland en het Verenigd Koninkrijk. Opvallend is het hoge aandeel faillissementen in Frankrijk (36,5%). Faillissementen kunnen ook aan het totaal aantal bedrijven worden gerelateerd. In Tabel 16 in bijlage III.2 staat hiervan een uitgebreide beschrijving. De faillissementsquote fluctueert hier tussen 0,2% (Japan, 2004) en 1,8% (Frankrijk). Nederland heeft een lager dan gemiddelde faillissementsquote van 0,8%.

Figuur 8 Het aantal faillissementen als percentage van het aantal opheffingen in 2005



Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

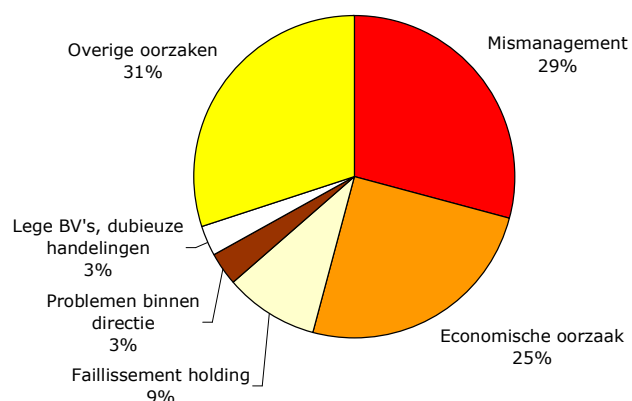
Faillissementen gaan primair gepaard met een aanzienlijke kapitaalvernietiging¹, een verlies aan werkgelegenheid en een verschraving van het aanbod. Ze zijn overigens vaak een gevolg van slecht management en/of een slecht opereren op de markt.

¹ In 2004 was in Nederland de onbetaalde rekening per beëindigd faillissement € 390.000.

Oorzaken van faillissementen in Nederland

In Nederland was in 2004 54% van alle faillissementen een gevolg van mismanagement of een slecht opereren op de markt (economische oorzaken). De 31% 'overige oorzaken' zijn over het algemeen oorzaken in de persoonlijke sfeer.

Figuur 9 Oorzaken van faillissementen in Nederland 2004



Bron: CBS.

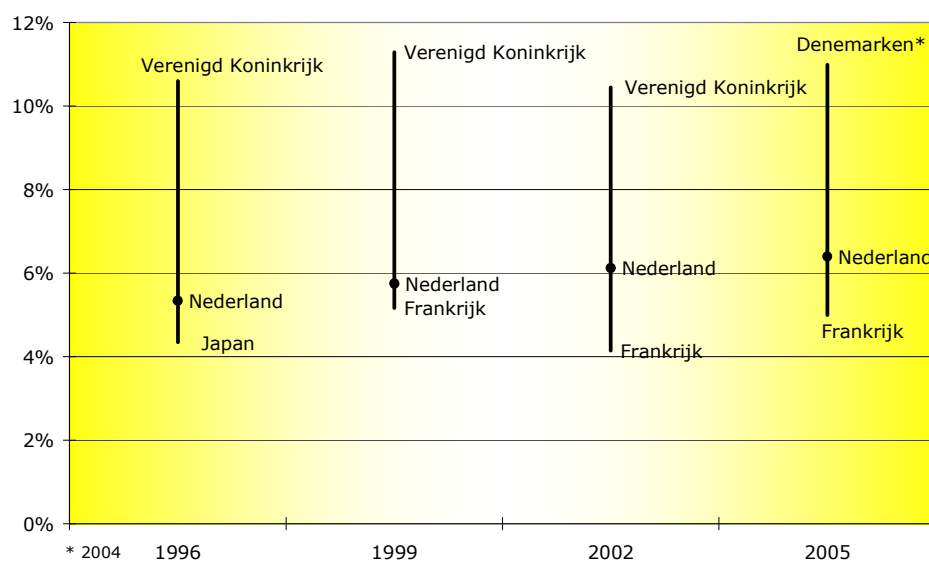
4.2 De ontwikkeling in de periode 1996-2005

4.2.1 Opheffingen

De opheffingsquote in Nederland, die tot het jaar 2000 tamelijk stabiel was (rond de 5,6%), is de laatste jaren relatief sterk gestegen. Deze stijging wordt veroorzaakt door de verslechterde conjunctuur die in deze periode optrad. Vanaf 2004 is weer sprake van een stabilisering (rond de 6,4%). Wel ligt de opheffingsquote van Nederland verhoudingsgewijs onder de gemiddelde opheffingsquote van de andere benchmarklanden. De redenen voor de opheffingen zijn heel divers. Vaak wordt er gedacht aan faillissementen, maar dat is slechts een klein percentage van alle opheffingen (zie paragraaf 4.1). Verdere toename kan onder andere worden toegeschreven aan de opkomende vergrijzing; bedrijfsoverdrachten naar de volgende generatie nemen af. Ook speelt de toename van het aantal oprichtingen een rol. Juist jong opgerichte bedrijven hebben een relatief slechte overlevingskans. Meer oprichtingen duidt na verloop van tijd dan ook vaak op meer opheffingen.

Globaal gesproken is de opheffingsquote van alle landen tot en met 2005 toegenomen. Wel is er in het Verenigd Koninkrijk en in Ierland van 2004 op 2005 sprake geweest van een flinke daling (een daling van meer dan 0,5%-punt). Voor de overige landen blijft het percentage in deze periode redelijk stabiel. De landen met de laagste opheffingsquote fluctueren nogal over de jaren. In 1996 was Japan nog het land met de laagste opheffingsquote. In de overige steekjaren was dit Frankrijk (zie Figuur 10). Een uitgebreid overzicht van de opheffingsquota is te vinden in Tabel 13 in bijlage III.2.

Figuur 10 Range van de opheffingsquota van de benchmarklanden en de positionering van Nederland in de jaren 1996, 1999, 2002 en 2005



Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

4.2.2 Faillissementen

Het aantal faillissementen als percentage van het aantal opheffingen bereikt in Nederland in de periode 1996-2005 een dieptepunt in 1999 (7,2%). Zie Tabel 1. Vanaf dit jaar neemt het percentage elk jaar weer toe. In 2005 wordt voor deze periode het hoogste percentage faillissementen gemeten. De Verenigde Staten en België vertonen een soortgelijk beeld.

Tabel 1 Aandeel faillissementen als percentage van het aantal opheffingen 1996, 1999, 2002 en 2005

	1996	1999	2002	2005
België	18,6	17,0	19,8	22,2
Denemarken	8,3	7,0	9,8	9,5
Duitsland	10,8	10,3	15,8	13,3
Finland	18,2	16,4	15,3	12,9
Frankrijk	51,9	34,9	39,0	36,5
Ierland	5,6	9,3	7,5	5,6
Italië	4,6	6,1	4,8	5,0
Japan	4,6	3,2	6,7	3,7
Nederland	12,1	7,2	9,4	11,8
Verenigd Koninkrijk	10,4	7,4	6,5	7,1
Verenigde Staten	12,0	12,7	13,7	17,8

Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

5 Nettogroei en turbulentie van het ondernemingsbestand

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de nettogroei van het aantal ondernemingen en de mate waarin veranderingen optreden in het bestand van de ondernemingen (turbulentie). Nettogroei en turbulentie zijn begrippen die conjunctuurgevoelig zijn. Om een evenwichtig beeld te krijgen van de nettogroei en turbulentie wordt daarom niet één jaar (2005) besproken maar bespreken we de resultaten van deelperioden. Op deze manier wordt er gecorrigeerd voor de golvende conjunctuur.

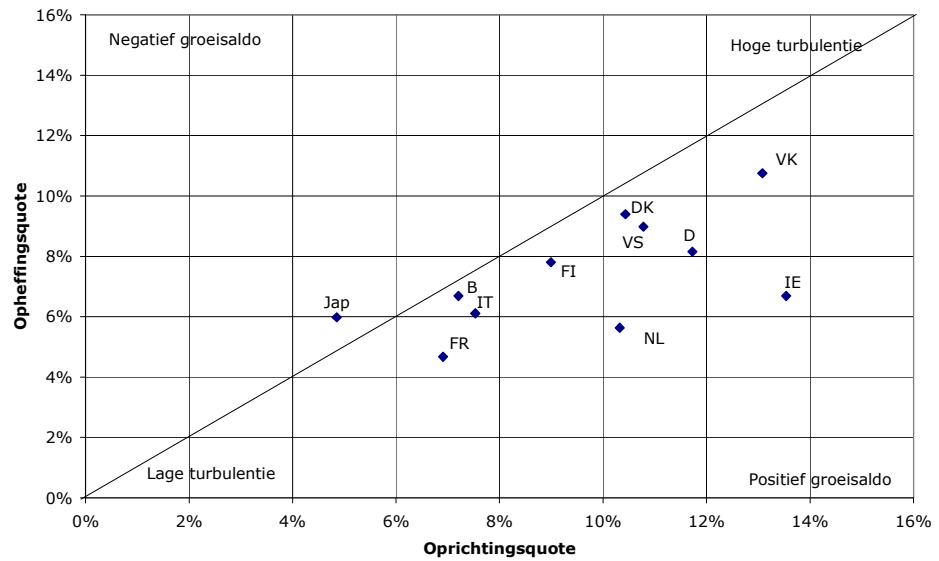
5.1 Nettogroei

Hier wordt ingegaan op de nettogroei van het aantal ondernemingen. Met nettogroei wordt het saldo van het aantal oprichtingen en opheffingen bedoeld. Er wordt daarbij geabstraheerd van fusies en afsplitsingen, die overigens qua aantal beperkt zijn.

De ontwikkeling in de periode 1996-2005

Uit Figuur 11 en Figuur 12 is op te maken wat het groeisaldo van het aantal bedrijven gerelateerd aan het totaal aantal bedrijven is. Immers het groeisaldo is het saldo van de oprichtingsquote en de opheffingsquote. Landen die onder de 45^o lijn gepositioneerd staan, behalen in de betreffende deelperiode een positief groeisaldo. Des te verder het land van de lijn gepositioneerd is, des te groter is het groeisaldo. Nederland behaalt in beide deelperioden (1996-2000 en 2000-2005) een positief groeisaldo van 4,7% resp. 2,9%. In de figuren is te zien dat er over de jaren niet veel verschuivingen zijn opgetreden. De analyse richt zich daarom met name op de deelperiode 2000-2005. Opvallend is dat Nederland (ongeveer) gemiddeld scoort met de oprichtings- en opheffingsquote, maar een bovengemiddeld groeisaldo haalt. Alleen in Ierland is sprake van een hoger groeisaldo (6,8%). Het hoge groeisaldo van Ierland is het gevolg van een bovengemiddelde oprichtingsquote. Japan is het enige land met een negatief groeisaldo in de betreffende periode. In Denemarken, België, de Verenigde Staten en Finland is er nauwelijks sprake van groei.

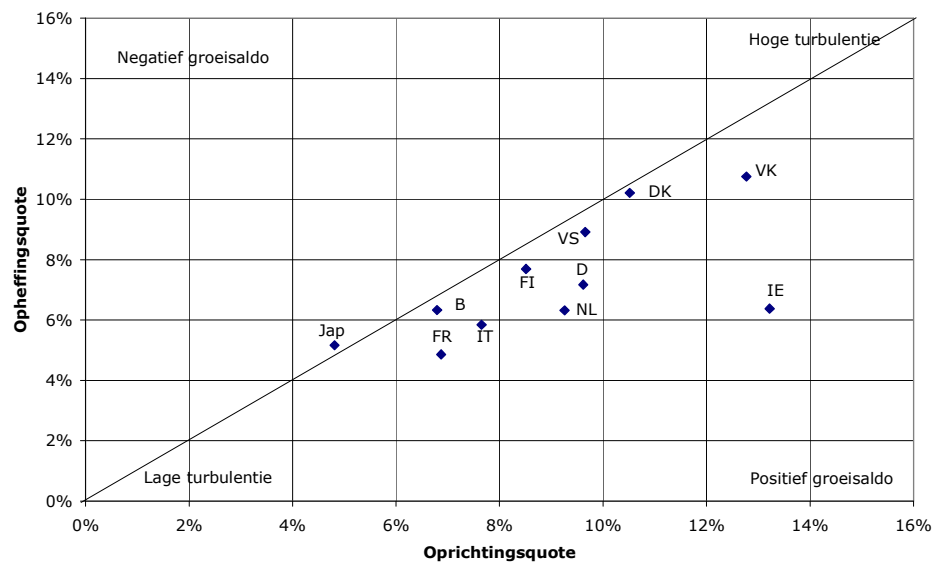
Figuur 11 Oprichtingsquote afgezet tegen de opheffingsquote van de benchmarklanden in de deelperiode 1995-2000



In bijlage I staan de afkortingen van de betreffende landen uit de figuur uitgeschreven.

Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

Figuur 12 Oprichtingsquote afgezet tegen de opheffingsquote van de benchmarklanden in de deelperiode 2000-2005*



* Voor Denemarken en Japan zijn de cijfers gebaseerd op de periode 2000-2004.

In bijlage I staan de afkortingen van de betreffende landen uit de figuur uitgeschreven.

Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

5.2 Turbulentie

Oprichtingen en opheffingen zorgen voor bewegingen in het ondernemingenbestand. Als maatstaf voor deze bewegingen wordt de som van oprichtingen en opheffingen (is de turbulentie) genomen. Een hoge turbulentie duidt op veel beweging binnen het ondernemingenbestand, bij een lage turbulentie blijft het ondernemingenbestand relatief stabiel. Een hoge turbulentie in landen duidt erop dat het ondernemingenbestand zich snel aanpast aan de gewijzigde marktomstandigheden, waardoor deze landen veelal het best uitgerust zijn om de concurrentie op de wereldmarkt aan te gaan. Niet-efficiënte bedrijven verdwijnen en de overige bedrijven worden aangezet tot het doorvoeren van innovaties om te kunnen overleven.

De ontwikkeling in de periode 1996-2005

Niet alleen de nettogroei maar ook de turbulentie van bedrijven binnen de betreffende benchmarklanden kan worden afgeleid uit Figuur 11 en Figuur 12. De turbulentie is immers de som van de oprichtings- en de opheffingsquote. Wanneer een land onder de 45^o lijn ligt wordt de turbulentie met name veroorzaakt door de oprichtingsquote. Landen die rechts bovenin de figuur staan zijn de landen met de hoogste turbulentie. In Nederland wordt de turbulentie, in de deelperiode 2000-2005, met name veroorzaakt door een (relatief) hoge oprichtingsquote (9,3%) ten opzichte van de opheffingsquote (6,3%). In totaal is de turbulentie dus 15,6%. In Ierland is dit verschil nog sterker aanwezig. Op Japan na, is in alle landen sprake van een hogere oprichtingsquote dan opheffingsquote in de periode 2000-2005. Het Verenigd Koninkrijk is het land met de hoogste turbulentie (23,5%), gevolgd door Denemarken (20,7%). De laagste turbulentie wordt gehaald in Japan (10,0%, 2000-2004) en Frankrijk (11,7%).

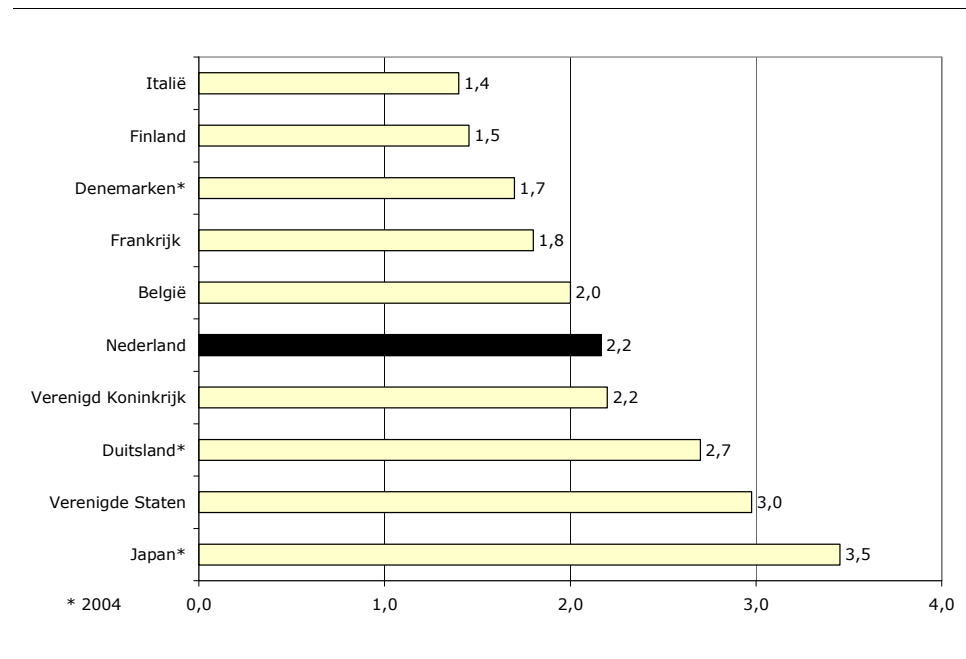
6 Werkgelegenheid bij toetreding

In dit hoofdstuk volgt een weergave van het belang van toetreders (oprichtingen) voor de werkgelegenheid. De gemiddelde omvang van toetreders geeft een indicatie van de marktmacht die individuele bedrijven hebben. Naarmate nieuwe bedrijven groter zijn, moeten bestaande bedrijven meer rekening met de nieuwelingen houden en zullen afnemers meer vertrouwen in de nieuwe bedrijven hebben.

6.1 Het niveau in 2005

De gemiddelde bedrijfsgrootte van een nieuw Nederlands bedrijf in 2005 (2,2 werkzame personen) is gemiddeld ten opzichte van die in de andere benchmarklanden. In Japan is de gemiddelde startgrootte het hoogst, hoewel het belang van nieuwe bedrijven voor de totale bedrijfsomvang in dit land bescheiden is. Relatief hoog ligt ook de startomvang van nieuwe bedrijven in de Verenigde Staten en in Duitsland. Relatief gering is de startgrootte in Italië en Finland.

Figuur 13 Gemiddelde bedrijfsgrootte van oprichtingen in 2004, in werkzame personen



Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

6.2 De ontwikkeling in de periode 1996-2005

De gemiddelde bedrijfsgrootte van een nieuw Nederlands bedrijf is in de loop van de jaren toegenomen van 1,9 naar 2,2 (zie Tabel 2). De cijfers voor Nederland laten daarmee een lichte schaalvergroting van de nieuw opgerichte bedrijven zien, die in 1998 inzette. Ook in Frankrijk en Finland

vindt een schaalvergroting van de nieuw opgerichte bedrijven plaats (zie Tabel 21 in bijlage III.2). In Frankrijk, Italië en België is de omvang van een opgestart bedrijf redelijk stabiel. Tegenover deze landen staan de Verenigde Staten en Finland. Deze landen laten een relatief wisselend verloop zien.

Tabel 2 Gemiddelde bedrijfsgrootte van oprichtingen 1996, 1999, 2002, 2005

	1996	1999	2002	2005
België	-	2,1	1,9	2,0
Denemarken*	1,7	1,7	1,7	1,7
Duitsland*	2,7	2,7	2,7	2,7
Finland	1,8	1,5	1,5	1,5
Frankrijk	1,7	1,7	1,7	1,8
Ierland	-	-	-	-
Italië	-	1,4	1,4	1,4
Japan*	3,2	3,6	3,7	3,5
Nederland	1,9	2,1	2,2	2,2
Verenigd Koninkrijk	-	2,2	2,4	2,2
Verenigde Staten	2,9	3,0	3,2	3,0

Bron: EIM op basis van meerdere bronnen (zie bijlagen I & II).

Deel III Snelle groeiers

Een internationale vergelijking van
snelgroeiende bedrijven

7 Snelgroeiende bedrijven op basis van omzet

In dit hoofdstuk worden snelgroeiende bedrijven op basis van omzet nader geanalyseerd. Snelgroeiende bedrijven zijn in dit hoofdstuk gedefinieerd als bedrijven die een omzettoename van ten minste 60% hebben gerealiseerd in de periode 2001-2004¹. Allereerst komt de vraag aan de orde in welke mate snelle groeiers in diverse landen voorkomen. Daarop worden de gemiddelde omzet en de omzetgroei van deze snelgroeiende bedrijven ten opzichte van niet-snelgroeiende bedrijven over de periode 2001-2004 vergeleken. De laatste paragraaf geeft de werkgelegenheid en de werkgelegenheidsgroei over de periode 2001-2004 van deze bedrijven weer.

7.1 Aandeel van snelle groeiers in de bedrijvenpopulatie

In deze paragraaf wordt het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland vergeleken met dat in andere benchmarklanden. Vervolgens wordt in deze paragraaf getoond hoe de ontwikkeling van het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland, en in de andere benchmarklanden, de afgelopen jaren is verlopen.

Aandeel snelle groeiers in Nederland over 2001-2004: 7,0%

Nederland heeft een relatief laag percentage snelgroeiende bedrijven op basis van omzetgroei (zie Figuur 14). Over de periode 2001-2004 was maar 7,0% van de bedrijven een snelle groeier. Alleen Japan behaalt een lager percentage (4,2%). Nederland heeft duidelijk te kampen gehad met de recessie in deze jaren. In 2004 is een voorzichtig herstel van de recessie opgetreden, wat zich niet geuit heeft in een toename van het aantal snelle groeiers. Waarschijnlijk zal volgend jaar het percentage snelle groeiers wel weer toenemen. Een land als de Verenigde Staten heeft in mindere mate te maken gehad met de recessie. Dit uit zich in een hoger percentage snelle groeiers.

Redenen voor het lage percentage snelle groeiers in Nederland

Naast de recessie zijn het gebrek aan goed personeel en het gebrek aan interne vaardigheden dé redenen waarom het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland zo laag blijft, zo blijkt uit een recente studie van EIM². Door het gebrek aan goed personeel zijn er weinig directe mogelijkheden voor een bedrijf om te groeien. Daarnaast laten verschillende ondernemers directe groeikansen liggen, omdat zij niet de wil of daadkracht hebben om risico's te nemen (Nederlanders staan bekend als risico-averse ondernemers). Een gebrek aan kennis, vaardigheden, maar wederom ook het gebrek aan goed personeel ligt hieraan ten grondslag. Daarbij willen veel ondernemers niet groeien omdat zij in hun groei vaak afhankelijk worden van andere partijen, wat risico's met zich meebrengt. Bovendien kiezen veel ondernemers juist voor het ondernemerschap om onafhankelijk te kunnen worden. Door deze risico-averse houding, die door de meeste ondernemers

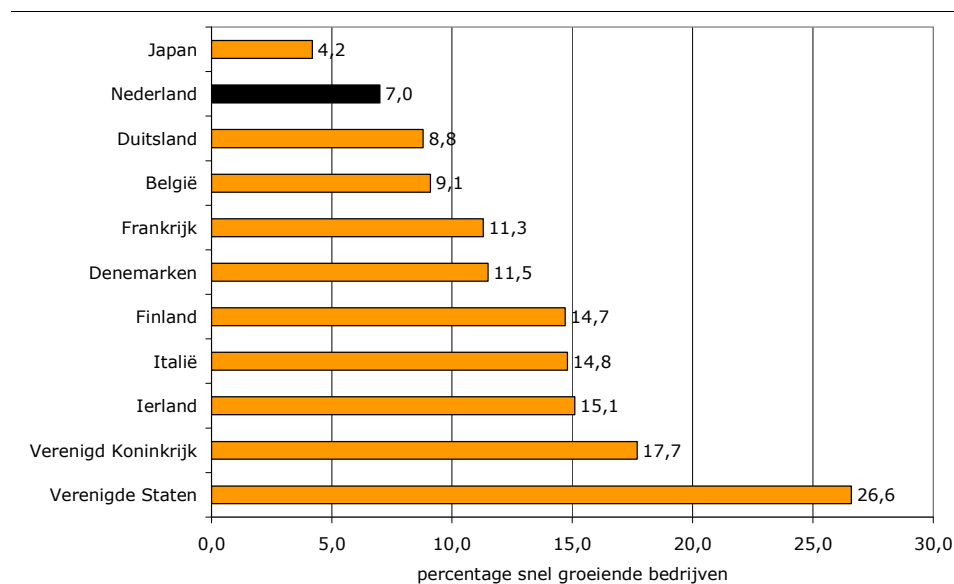
¹ Bedrijven in de benchmark hebben 50-1.000 werkzame personen.

² Bron: Meijaard J., *To grow or not to grow, that's the question*, EIM, Zoetermeer 2007.

in Nederland wordt gezien als standaard, voelen ondernemers minder snel de druk om te groeien.

Naast deze redenen blijken ook de stroeve communicatie met banken en de onbekendheid met andere vormen van financiering een rol te spelen in het ontstaan van het lage percentage. Betere informatievoorziening over kapitaalverschaffing zou de Nederlandse ondernemers kunnen prikkelen om sneller verder te denken dan de eigen directe middelen. Bij de directe concurrenten van Nederland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, ligt het percentage snelgroeiende bedrijven ruim twee tot drie keer zo hoog als in Nederland. Zij ondervinden meer interne drang (druk) en meer externe prikkels om te groeien.

Figuur 14 Percentage snelgroeiende bedrijven* in 2001-2004



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Percentage snelle groeiers in Nederland blijft afnemen

Het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland is, na een korte opleving in de periode van 1999-2002, wederom onder het gemiddelde benchmarkpercentage gekomen. De afname van het aantal snelle groeiers in Nederland blijft dit benchmarkjaar echter zeer beperkt (zie Tabel 3). Vergelijken met de vorige meetperiode, waarin het percentage snelle groeiers meer dan gehalveerd is (van 14,2% naar 7,5%) is de afname van een half procentpunt zeer gering te noemen. Gezien de economisch gunstige resultaten in 2005 en 2006 is de verwachting dat volgend benchmarkjaar een toename van het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland waarneembaar is.

Tabel 3 Percentage snelle groeiers*, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	1995/1998	1998/2001	1999/2002	2000/2003	2001/2004
België	19	18,7	14,6	11,0	9,1
Duitsland	16	14,4	16,1	11,0	8,8
Denemarken	17	18,6	16,4	11,7	11,5
Finland		21,4	18,6	13,8	14,7
Frankrijk		21,2	17,2	12,1	11,3
Ierland		29,1	21,4	27,3	15,1
Italië		23,4	21,0	16,2	14,8
Japan	7	14,8	2,6	2,2	4,2
Nederland	23	18,1	14,2	7,5	7,0
Verenigd Koninkrijk	30	32,4	20,8	19,3	17,7
Verenigde Staten	40	37,8	30,6	23,5	26,6
Totaal		20,4	13,8	10,8	11,0

* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Over het totaal neemt percentage snelgroeiende bedrijven licht toe

Ten opzichte van de vorige meetperiode (2000-2003) is het beeld van het aantal snelgroeiende bedrijven verbeterd. Het percentage snelle groeiers neemt in de meeste landen nog wel af, maar minder snel dan de laatste jaren het geval was. Met uitzondering van Ierland is er nergens een afname van het aantal snelle groeiers van meer dan 2,5%-punt te vinden. Bovendien neemt bij drie landen (Finland, Japan, en de Verenigde Staten) het aantal snelle groeiers weer toe. Omdat de conjunctuur in 2005 sterk verbeterde, wordt volgend benchmarkjaar voor de meeste landen weer een toename van het aantal snelgroeiende bedrijven verwacht.

Na de 'vette jaren' van Ierland, is net als afgelopen jaren bij alle andere landen is gebeurd, ook in Ierland het aantal snelgroeiende bedrijven gedaald. Wel ligt het percentage snelle groeiers binnen Ierland nog ruim boven het gemiddelde. In Ierland worden veel bedrijven gevestigd door buitenlandse ondernemers. Zij zien Ierland als 'poort' naar Europa. Deze bedrijven groeien in omzet relatief vaak snel. Een toename van dit type vestigingen resulteert in een hoog percentage snelgroeiende bedrijven op basis van omzet. Dit jaar zijn de Verenigde Staten wederom de koploper. Met een percentage snelle groeiers van 26,6% scoren zij ruim boven het gemiddelde. Japan behaalt voor de vijfde maal op rij de laagste score.

7.2 Omzetgroei

Deze paragraaf behandelt de omzet en omzetgroei van de snelgroeiende bedrijven. Aangezien de snelgroeiende bedrijven in dit hoofdstuk op basis van omzet worden geselecteerd, is de minimale omzetgroei van snelgroeiende bedrijven 60% per drie jaar (ongeveer 20% per jaar). De omzetgroei wordt daarop vergeleken met de omzetgroei van niet-snelgroeiende bedrijven. Tot slot wordt in deze paragraaf de ontwikkeling van de omzetgroei van snelgroeiende bedrijven over een aantal jaar beschouwd¹.

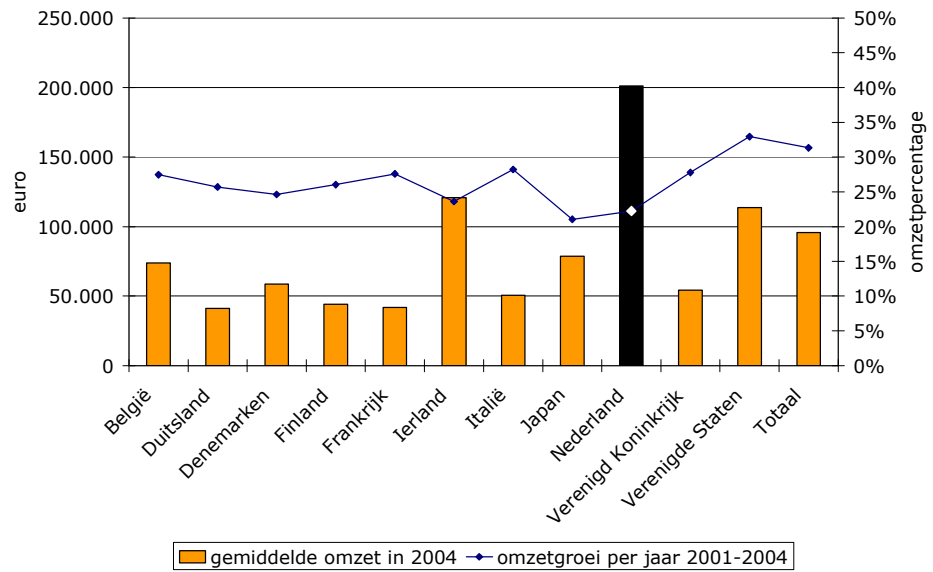
Omzetgroei in Nederland laag, maar hoog omzetniveau

Uit Figuur 15 wordt (aan de hand van de lijn) duidelijk dat de gemiddelde omzetmutatie van snelgroeiende bedrijven in Nederland relatief laag is (rond de 22%). Alleen Japan heeft een lagere omzetmutatie. De twee landen met relatief gezien het minste aantal snelgroeiende bedrijven (zie vorige paragraaf), hebben daarmee ook de laagste omzetmutatie per snelgroeiend bedrijf.

Daarentegen behalen Nederlandse bedrijven een opvallend hoge omzet (zie Figuur 15, aan de hand van de staven). Nederlandse snelgroeiende bedrijven, geselecteerd op basis van omzet, zijn dan ook met name grote bedrijven (op basis van werkgelegenheid, zie Figuur 18) die daarbij veel activiteiten uitbesteden (bijvoorbeeld bedrijven in de groothandel). De werkgelegenheid van deze bedrijven neemt door de uitbestedingen juist in mindere mate toe.

¹ Voor de leesbaarheid is in dit hoofdstuk zo veel mogelijk gebruik gemaakt van plaatjes. Een totaaloverzicht van de eerste twee plaatjes en daarbij behorende gegevens is terug te vinden in Tabel 22 van bijlage III.3.

Figuur 15 Gemiddelde omzet (€) en omzetmutatie (%) van snelgroeende bedrijven*



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

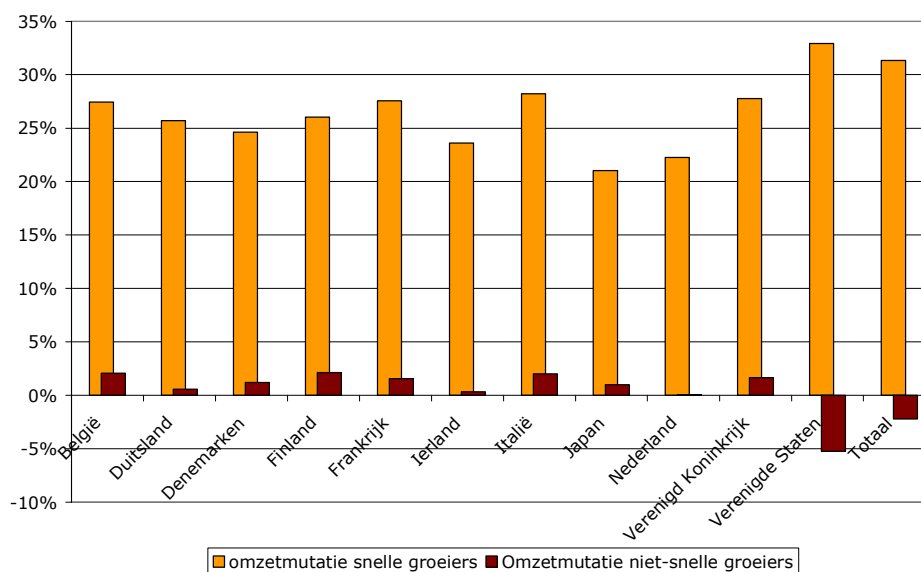
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Grote verschillen omzetmutatie snelgroeende bedrijven en niet-snelgroeende bedrijven

Figuur 16 geeft de omzetmutatie van snelgroeende én niet-snelgroeende bedrijven weer. De verschillen zijn groot. De gemiddelde omzet van de Nederlandse niet-snelgroeende bedrijven is in de periode 2001-2004 namelijk ongeveer stabiel gebleven. Het verschil in groeipercentage met de snelgroeende bedrijven bedraagt derhalve 22% procentpunten.

Alleen in de Verenigde Staten is sprake van een gemiddelde omzetsdaling bij de niet-snelle groeiers. Daarentegen hebben snelgroeende bedrijven in de Verenigde Staten juist de hoogste omzetstijging. Door Amerikaanse bedrijven wordt er duidelijk meer risico genomen, wat voor de bedrijven zowel positief als negatief kan uitvallen. Japan vertoont juist de minste verschillen tussen de omzetmutatie van snelgroeende en niet-snelgroeende bedrijven.

Figuur 16 Gemiddelde omzetgroei per jaar van snelgroeïende en niet-snelgroeïende bedrijven* in de periode 2001-2004



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

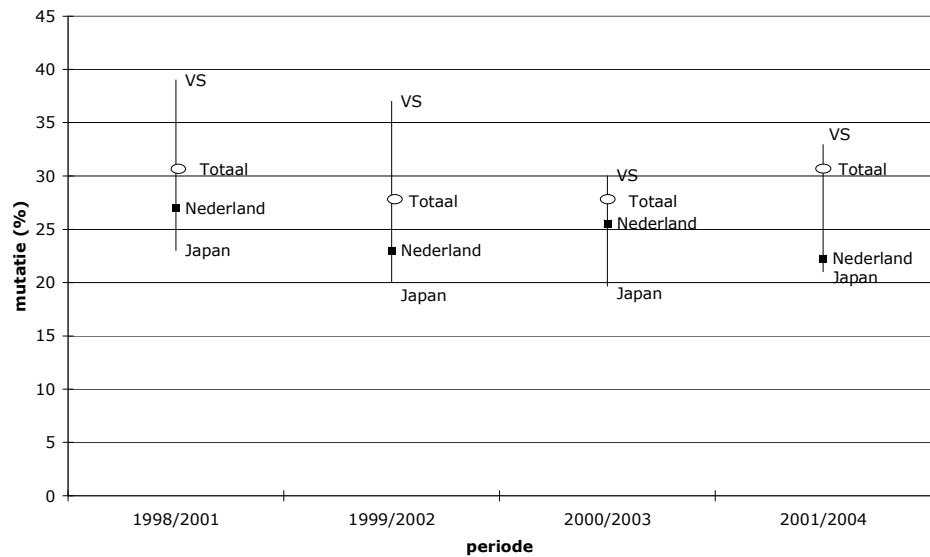
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Omzetmutatie snelgroeïende Nederlandse bedrijven altijd onder het gemiddelde

In Figuur 17 staat een overzicht van de mutatie in omzetgroei per jaar van de snelgroeïende bedrijven over de afgelopen 4 metingen. Evenals in voorgaande 3 metingen, blijft Nederland ook in de meting 2001-2004 achter bij het gemiddelde van de alle benchmarklanden. De meting 2001-2004 laat voor het totaal van de benchmarklanden weer een licht omzetherstel zien ten opzichte van de voorgaande meting. De gemiddelde omzetstijging per bedrijf per jaar van de snelle groeiers in Nederland is in de periode 2001-2004 daarentegen licht afgenomen. Ten opzichte van de vorige meting, de periode 2000-2003, is de omzetmutatie van snelgroeïende bedrijven in Nederland gedaald van 26% naar 22%. In de periode 1995-1998 lag de omzetmutatie van deze snelle groeiers nog op 38% per jaar.

De snelle groeiers in de Verenigde Staten realiseren in alle metingen gemiddeld de sterkste omzetgroei. Daarentegen scoort Japan in alle perioden het laagst.

Figuur 17 Ontwikkeling gemiddelde omzetgroei per jaar van snelgroeiende bedrijven*



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

7.3 Werkgelegenheidsgroei

Deze paragraaf behandelt de werkgelegenheid en werkgelegenheidsgroei van de snelgroeiende bedrijven. De snelgroeiende bedrijven worden in dit hoofdstuk op basis van omzet geselecteerd. Niet alle bedrijven met een hoge omzetgroei, hebben ook een hoge werkgelegenheidsgroei. Het is daarom goed mogelijk dat de werkgelegenheidsgroei van deze bedrijven (flink) lager is dan 60% over drie jaar. De werkgelegenheidsgroei van de snelle groeiers wordt daarop vergeleken met de werkgelegenheidsgroei van niet-snelgroeiende bedrijven. Tot slot wordt in deze paragraaf de ontwikkeling van de werkgelegenheidsgroei van snelgroeiende bedrijven over een aantal jaar beschouwd¹.

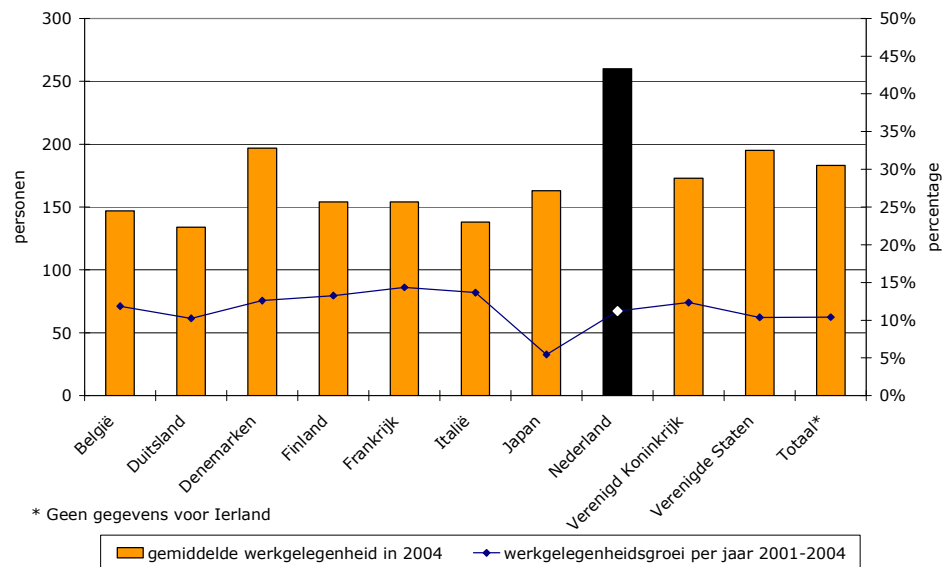
Nederlandse snelle groeiers gemiddeld groot van omvang

De werkgelegenheidsgroei van de snelle groeiers in Nederland ligt net boven het gemiddelde van alle benchmarklanden. In Figuur 18 is echter (aan de staven) te zien dat de Nederlandse snelle groeiers een beduidend grotere omvang (gemeten in aantal personen) hebben, dan snelgroeiende bedrijven in de andere benchmarklanden. De reden waarom in Nederland gemiddeld grote bedrijven opereren dan in andere landen is niet duidelijk. Het is daar-

¹ Een totaaloverzicht van de eerste twee plaatjes en daarbij behorende gegevens is terug te vinden in Tabel 23 van bijlage III.3.

om interessant om hier onderzoek naar te doen. In Japan blijft de werkgelegenheids*groei* bij de snelgroeiende bedrijven duidelijk achter. Duitsland is het land met gemiddeld de laagste werkgelegenheid per bedrijf.

Figuur 18 Gemiddelde werkgelegenheid (aantal personen) en werkgelegenheidsmutatie (%) van snelgroeiende bedrijven*



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

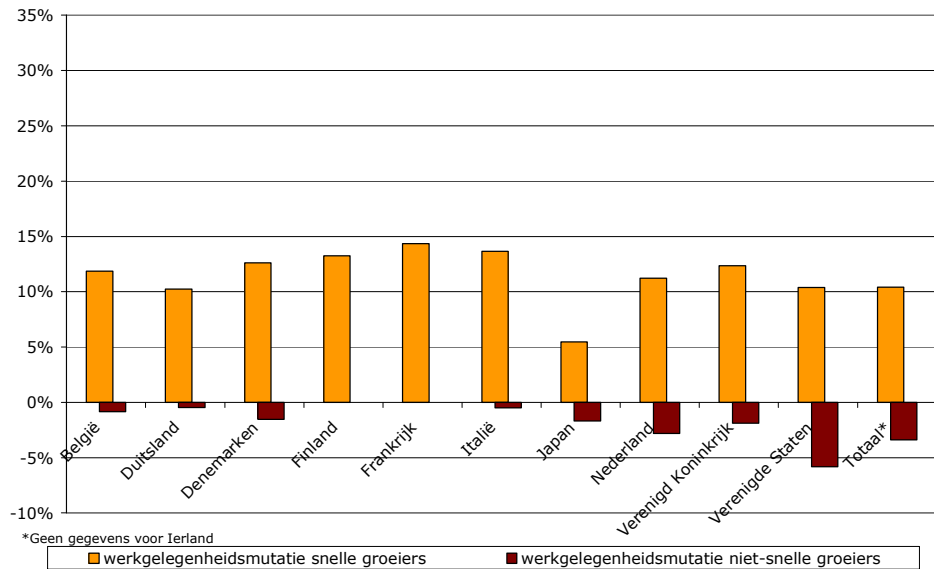
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Gemiddelde werkgelegenheidsmutatie niet-snelle groeiers vrijwel altijd negatief

De werkgelegenheidsmutatie van snelgroeiende bedrijven geselecteerd op basis van omzet is (uiteraard) minder hoog dan de omzetmutatie van deze snelle groeiers. Wel is er een duidelijk verschil te zien tussen de werkgelegenheids*groei* van snelgroeiende en niet-snelgroeiende bedrijven. De werkgelegenheids*groei* van niet-snelgroeiende bedrijven is (gemiddeld) namelijk altijd negatief, zo blijkt uit Figuur 19. Dit houdt niet in dat alle bedrijven een negatieve werkgelegenheids*groei* realiseren. Met name de bedrijven met een sterk dalende werkgelegenheids*groei* beïnvloeden de resultaten. Niettemin valt op dat de werkgelegenheid in Nederland in niet-snelgroeiende bedrijven sterk daalt. Alleen in de Verenigde Staten daalt de werkgelegenheid van niet-snelgroeiende bedrijven harder dan in Nederland. De werkgelegenheids*groei* van snelle groeiers is daarentegen hoog (gemiddeld 11% per jaar ten opzichte van 22% omzetstijging per jaar). Indien bedrijven snel groeien op basis van omzet, groeien zij ook relatief vlug op basis van werkgelegenheid (zij het niet altijd snel genoeg om als snelle groeier op basis van werkgelegenheid aangemerkt te worden). Er is dus (waarschijnlijk) een positieve correlatie tussen deze twee ontwikkelingen. Daarbij moet opgemerkt worden dat wanneer de omzet sneller stijgt dan de werkgelegenheid, er in die bedrijven een toename heeft plaatsgevonden in

de arbeidsproductiviteit. Deze bedrijven hebben in die periode efficiënt gewerkt.

Figuur 19 Gemiddelde werkgelegenheidsgroei per jaar van snelgroeïende* en niet-snelgroeïende bedrijven in de periode 2001-2004



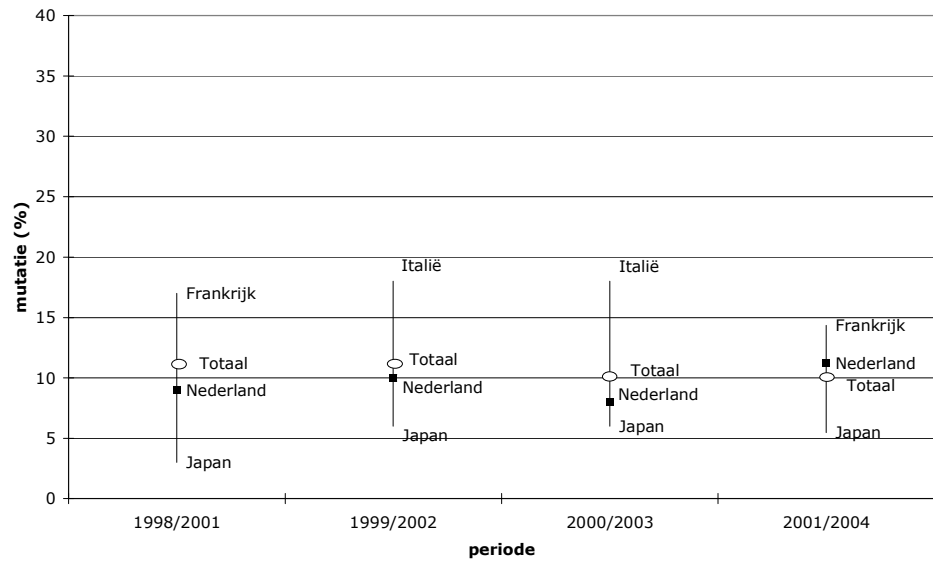
* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Werkgelegenheidsmutatie snelgroeïende Nederlandse bedrijven groeit tot boven het gemiddelde

De werkgelegenheid bij de snelgroeïende bedrijven in Nederland in de periode 2001-2004 is gegroeid met gemiddeld 11% per jaar. Dit betekent een stijging van de jaarlijkse groei vergeleken met de vorige meting: bij de vorige meting (Figuur 20), periode 2000-2003, lag het groeipercentage nog op 8%. In de vorige metingen lag de werkgelegenheidsgroei bij de Nederlandse 'snelle groeiers op basis van omzet' lager dan het gemiddelde van alle benchmarklanden. In de laatste meting scoren de Nederlandse snelle groeiers hoger dan het gemiddelde. Vanaf de eerste meting, 1998-2001, blijft Japan de slechtst scorende, evenals bij de omzetontwikkeling. Frankrijk en Italië wisselen elkaar af als landen met de sterkste werkgelegenheidsgroei.

Figuur 20 Ontwikkeling werkgelegenheidsmutatie (%) van snelgroeende bedrijven*



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

8 Snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid

In dit hoofdstuk worden snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid nader geanalyseerd. Snelgroeiende bedrijven zijn gedefinieerd als bedrijven die een werkgelegenheidstoename van ten minste 60% hebben gerealiseerd in de periode 2001-2004¹. Allereerst komt de vraag aan de orde in welke mate snelle groeiers in diverse landen voorkomen. Daarop worden de gemiddelde omzet en omzetgroei van deze snelgroeiende bedrijven ten opzichte van niet-snelgroeiende bedrijven over de periode 2001-2004 vergeleken. De laatste paragraaf geeft de werkgelegenheid en de werkgelegenheidsgroei over de periode 2001-2004 van deze bedrijven weer.

8.1 Aandeel van snelle groeiers in de bedrijvenpopulatie

In deze paragraaf wordt het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland vergeleken met het percentage snelgroeiende bedrijven in andere benchmarklanden. Vervolgens laat deze paragraaf zien hoe de ontwikkeling van het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland, en in de andere benchmarklanden, de afgelopen jaren is verlopen.

*Aandeel snelgroeiende bedrijven in Nederland over 2001-2004:
6,6%*

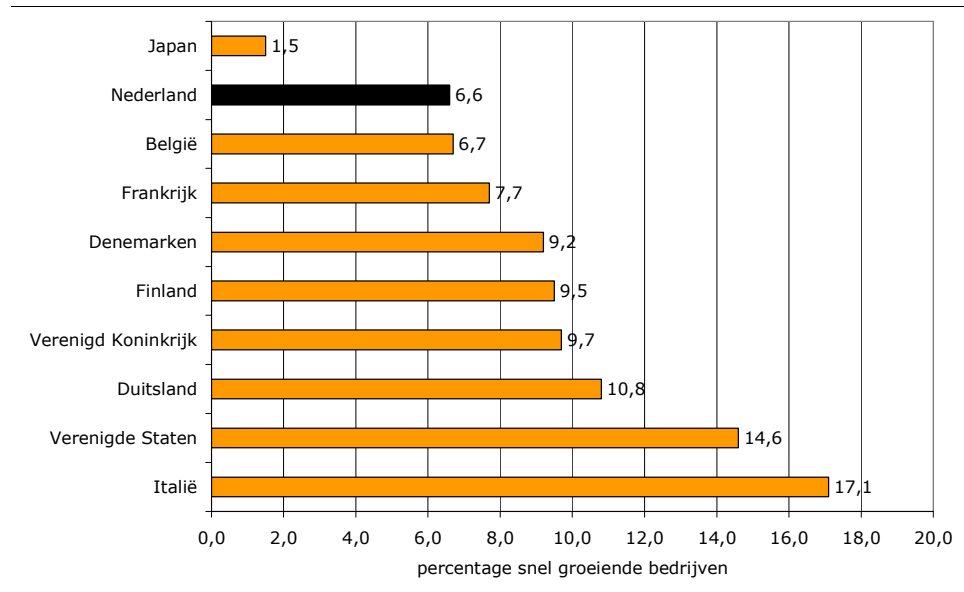
Niet alleen het percentage snelgroeiende bedrijven op basis van omzet is relatief laag (7,0%, zie voorgaande hoofdstuk), ook het percentage snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid is in Nederland relatief laag. Met een percentage van 6,6% behaalt alleen Japan een lager percentage snelgroeiende bedrijven. Snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid zijn van andere orde dan snelgroeiende bedrijven op basis van omzet. Snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid zijn over het algemeen bedrijven die investeren in nieuw personeel, in de hoop de jaren erna een hogere omzetgroei te vergaren. Argumenten die opgaan voor het lage percentage snelgroeiende bedrijven zijn daarom anders dan de argumenten in het hoofdstuk van de snelgroeiende bedrijven op basis van omzet. Uiteraard speelt de recessie wel een rol in het lage percentage. Ondernemers hebben het in deze economisch slechtere periode minder aangedurfd om nieuw personeel aan te nemen.

Er zijn daarnaast enkele andere redenen aan te dragen voor het lage percentage snelgroeiende bedrijven. Zo was er in de hoogconjunctuur rond 2001 sprake van een krappe arbeidsmarkt, die zorgde voor hoge loonstijgingen en een snelle verslechtering van de concurrentiepositie met zich meebracht. Daarnaast zaten op het hoogtepunt van de conjunctuur veel mensen thuis met een uitkering die collectief was gefinancierd. Bovendien hebben veel werknemers met een vast contract hun vaste (vertouwde) plek

¹ Bedrijven in de benchmark hebben 50-1.000 werkzame personen.

aangehouden. (Potentiële) werknemers bleven dus bij dezelfde werkgever, wat tot uitdrukking komt in de geringe werkgelegenheids groei¹.

Figuur 21 Percentage snelgroeende bedrijven* in 2001-2004



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J). Er zijn geen gegevens voor Ierland.*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Licht dalende trend van snelgroeende bedrijven in Nederland

Het percentage snelgroeende bedrijven in Nederland is in de periode 2001-2004 ten opzichte van de periode 2000-2003 licht afgenomen (zie Tabel 4). Zowel het percentage snelgroeende bedrijven op basis van omzet (zie voorgaande hoofdstuk) als het percentage snelgroeende bedrijven op basis van werkgelegenheid is daarmee licht gedaald. Het percentage snelgroeende bedrijven op basis van werkgelegenheid blijft in de loop van de jaren wel relatief stabiel (rond de 8%) en heeft daarmee minder met schommelingen te maken dan snelgroeende bedrijven op basis van omzet.

¹ Bron: www.kvgo.nl, *Werknemers gezocht*, Amstelveen, 27 september 2006.

Tabel 4 Percentage snelle groeiers*, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	1995/1998	1998/2001	1999/2002	2000/2003	2001/2004
België	13	15,0	11,2	8,6	6,7
Duitsland	12	10,6	10,5	8,9	9,2
Denemarken	13	13,8	12,1	12,3	10,8
Finland		13,2	11,4	8,9	9,5
Frankrijk		14,2	12,1	9,3	7,7
Ierland		11,7	n.b.	n.b.	n.b.
Italië		28,8	31,5	26,4	17,1
Japan	5	1,4	1,5	1,1	1,5
Nederland	10	9,1	7,8	8,2	6,6
Verenigd Koninkrijk	22	15,0	13,3	11,9	9,7
Verenigde Staten	26	21,0	18,5	13,4	14,6
Totaal		11,2	10,7	8,9	8,4

* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Licht dalende trend over het totaal

De afgelopen jaren is het percentage snelgroeiende bedrijven over het totaal licht afgenomen. Ook in de periode 2001-2004 is het percentage snelgroeiende bedrijven ten opzichte van de periode 2000-2003 met een half procentpunt gedaald. Alleen in de Verenigde Staten, Finland, Duitsland en Japan is er sprake van een toename. Met uitzondering van Duitsland waren ook dit de landen waar het percentage snelle groeiers op basis van omzet is toegenomen.

8.2 Omzetgroei

Deze paragraaf behandelt de omzet en omzetgroei van de snelgroeiende bedrijven. De snelgroeiende bedrijven worden in dit hoofdstuk op basis van werkgelegenheid geselecteerd. Niet alle bedrijven met een hoge werkgelegenheids groei, hebben ook een hoge omzetgroei. Het is daarom goed mogelijk dat de omzetgroei van deze bedrijven (flink) lager is dan 60%¹ over drie jaar. De omzetgroei van de snelle groeiers wordt daarop vergeleken met de omzetgroei van niet-snelgroeiende bedrijven. Tot slot wordt in deze para-

¹ Snelle groeiers worden geselecteerd op basis van werkgelegenheid met minimaal 60% werkgelegenheids groei in 3 jaar.

graaf de ontwikkeling van de omzetgroei van snelgroeïende bedrijven over een aantal jaar beschouwd¹.

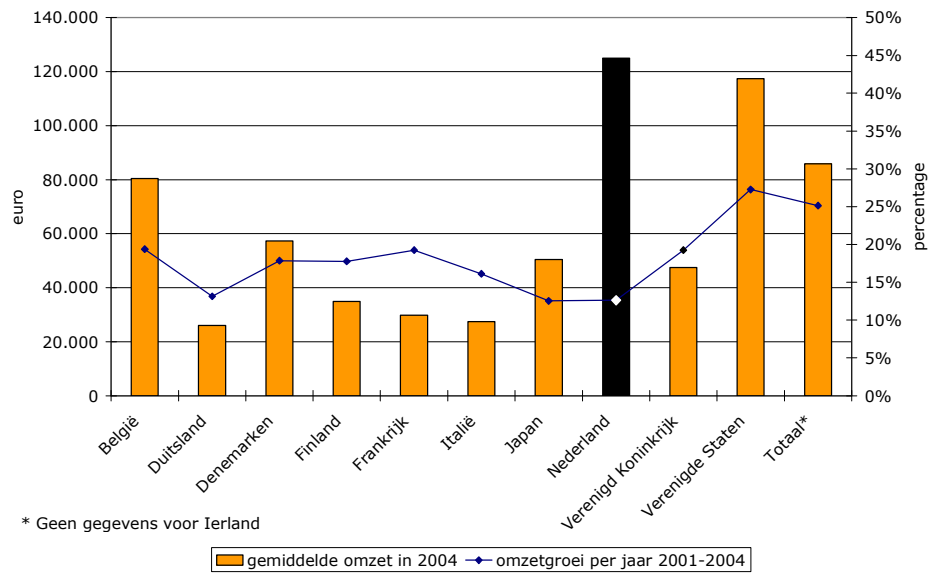
Omzetgroei in Nederland laag, maar hoog omzetniveau

In Figuur 22 is te zien (aan de lijn) dat met een gemiddelde jaarlijkse omzetgroei van 13% Nederland in de periode 2001-2004 tot de langzame groeiers behoort in de benchmark. Alleen in Duitsland en Japan komt een dergelijk lage omzetgroei voor. Daar staat tegenover dat de gemiddelde omzet per snelgroeïend bedrijf in Nederland het hoogst is (zie de staven). Duitsland, Italië en Frankrijk hebben snelgroeïende bedrijven met een relatief lage omzet.

Gezien het feit dat de snelle groeiers gebaseerd zijn op een hoge werkgelegenheids groei, is het opvallend dat de omzetgroei voor een aantal snelle groeiers eveneens erg hoog is. Met name de snelle groeiers in de Verenigde Staten behalen een omzettoename die bijna evenredig is aan de werkgelegenheidstoename. In de meeste landen blijft de omzettoename echter wat achter. Vaak komt de omzettoename in een bedrijf na bedrijfsuitbreiding dan ook met enige vertraging.

¹ Voor de leesbaarheid is in dit hoofdstuk zo veel mogelijk gebruik gemaakt van plaatjes. Een totaaloverzicht van de eerste twee plaatjes en daarbij behorende gegevens is terug te vinden in Tabel 24 van bijlage III.3.

Figuur 22 Gemiddelde omzet (€) en omzetmutatie (%) van snelgroeende bedrijven*



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

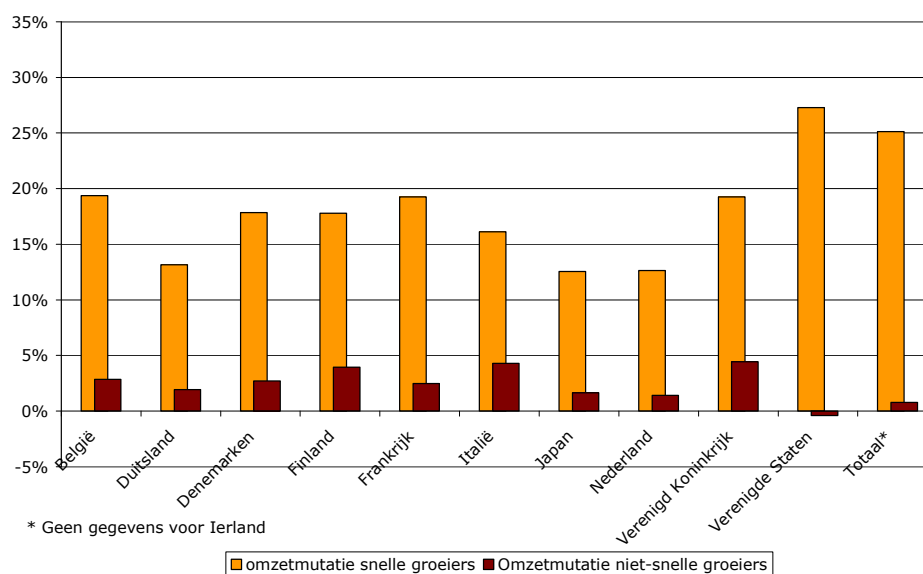
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Omzetgroei niet-snelgroeende bedrijven gemiddeld positief

De omzet van de Nederlandse niet-snelgroeende bedrijven is in de periode 2001-2004 gemiddeld per jaar met ruim 1% gestegen (zie Figuur 23). Met een omzetgroei van 13% bij de snelle groeiers, bedraagt het verschil in omzetgroei tussen snelle en niet-snelle groeiers 12%-punten.

Met uitzondering van de Verenigde Staten, is de omzetontwikkeling bij de niet-snelle groeiers in de overige benchmarklanden gunstiger dan gemiddeld. De *niet*-snelle groeiers in de Verenigde Staten realiseren in de periode 2001-2004 zelfs gemiddeld per jaar een lichte omzetsdaling. Dit duidt op grote verschillen in omzetmutatie binnen de bedrijven van de Verenigde Staten.

Figuur 23 Gemiddelde omzetgroei per jaar van snelgroeïende en niet-snelgroeïende bedrijven* in de periode 2001-2004



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

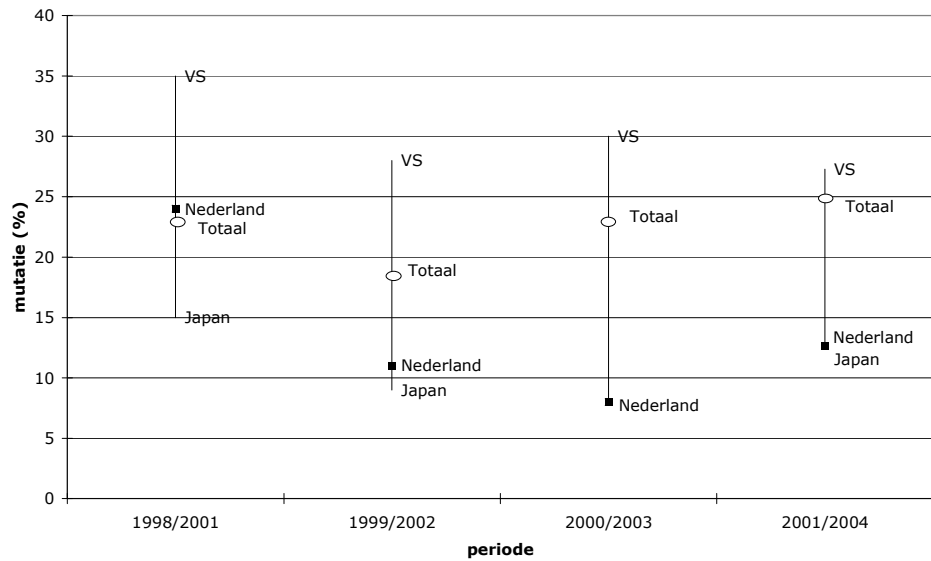
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Omzetmutatie snelgroeïende bedrijven in Nederland stijgt in de loop van de jaren

In Figuur 24 staat een overzicht van de mutatie in de omzetgroei per jaar van de 'snelle groeiers op basis van werkgelegenheid' over de afgelopen 4 metingen. In de benchmark is over het totaal in de vorige meting al een omzetherstel te zien. Voor Nederland komt het herstel een periode later. De gemiddelde omzetgroei van snelle groeiers in Nederland is ten opzichte van de vorige meting gestegen van 8 naar 13%. Over de jaren heen scoort Nederland met Japan de laagste omzetgroei.

De snelgroeïende bedrijven in de Verenigde Staten realiseren in alle vier de metingen de hoogste omzetgroei per jaar. Ten opzichte van de periode 1998-2001 is de omzetgroei van de snelgroeïende bedrijven in de Verenigde Staten echter van gemiddeld 35% naar 27% teruggelopen.

Figuur 24 Ontwikkeling gemiddelde omzetgroei per jaar van snelle groeiers*



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

8.3 Werkgelegenheidsgroei

Deze paragraaf behandelt de werkgelegenheid en werkgelegenheidsgroei van snelgroeiende bedrijven. Aangezien de snelgroeiende bedrijven in dit hoofdstuk op basis van werkgelegenheid worden geselecteerd, is de minimale werkgelegenheidsgroei van snelgroeiende bedrijven 60% per drie jaar (ongeveer 20% per jaar). De werkgelegenheidsgroei wordt daarop vergeleken met de werkgelegenheidsgroei van de overige (niet-snelgroeiende) bedrijven. Tot slot wordt in deze paragraaf de ontwikkeling van de werkgelegenheidsgroei van snelgroeiende bedrijven over een aantal jaar beschouwd¹.

Nederlandse snelle groeiers groeien gemiddeld

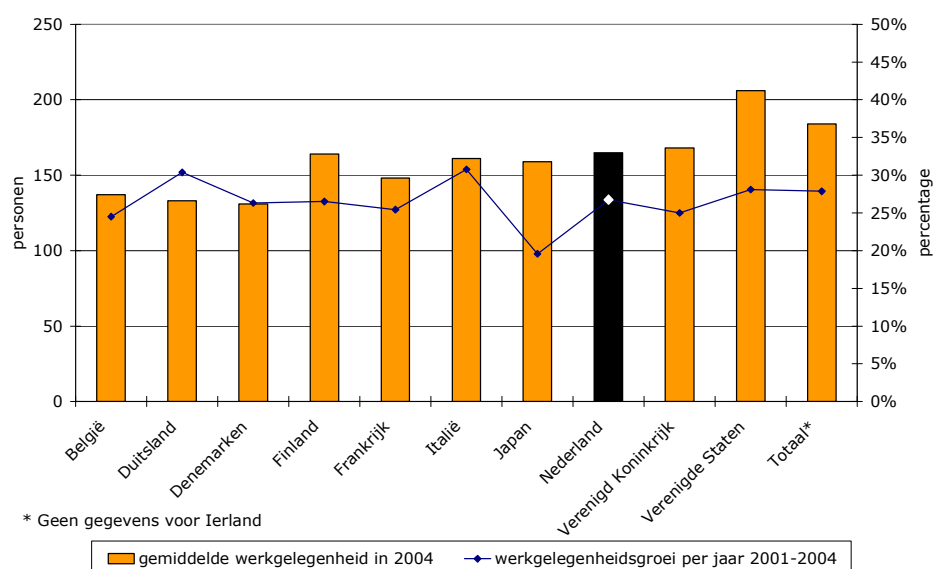
De werkgelegenheidsgroei bij de snelle groeiers in Nederland ligt rond het gemiddelde van alle benchmarklanden. In de periode 2001-2004 is de werkgelegenheid bij de snelle groeiers in Nederland met gemiddeld 27% per jaar toegenomen (zie de lijn in Figuur 25). In de totale benchmark ligt dit percentage op 28.

In Japan blijft de werkgelegenheidsgroei bij de snelgroeiende bedrijven duidelijk achter.

¹ Een totaaloverzicht van de eerste twee plaatjes en daarbij behorende gegevens is terug te vinden in Tabel 25 van bijlage III.3.

De Nederlandse snelle groeiers zijn gemiddeld groter dan die in de meeste andere benchmarklanden (te zien aan de staven in de figuur). Alleen in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk zijn de bedrijven in omvang, gemeten in aantal personen, groter.

Figuur 25 Gemiddelde werkgelegenheid (aantal personen) en werkgelegenheidsmutatie (%) van snelgroeiende bedrijven*



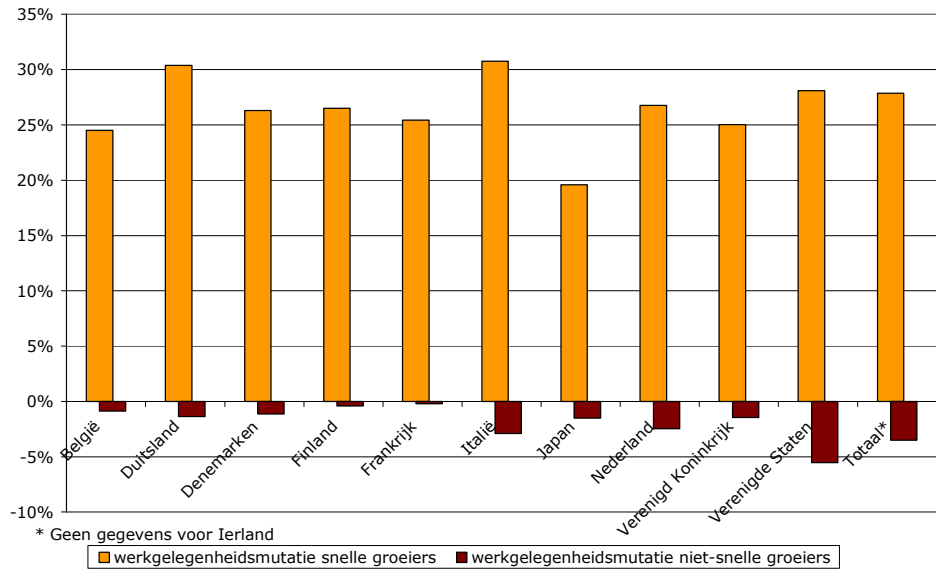
* Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Werkgelegenheidsgroei niet-snelle groeiers altijd negatief

De werkgelegenheid bij de niet-snelle groeiers is in de benchmark in de periode 2001-2004 gemiddeld met 3% per jaar gedaald (zie Figuur 26). Deze daling wordt voornamelijk bepaald door een flinke daling van de werkgelegenheid bij de niet-snelle groeiers in de Verenigde Staten (6%). Nederland scoort met een daling van 2% ook laag, evenals Italië (3%).

Figuur 26 Gemiddelde werkgelegenheidsgroei per jaar van snelgroeïende en niet-snelgroeïende bedrijven* in de periode 2001-2004



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

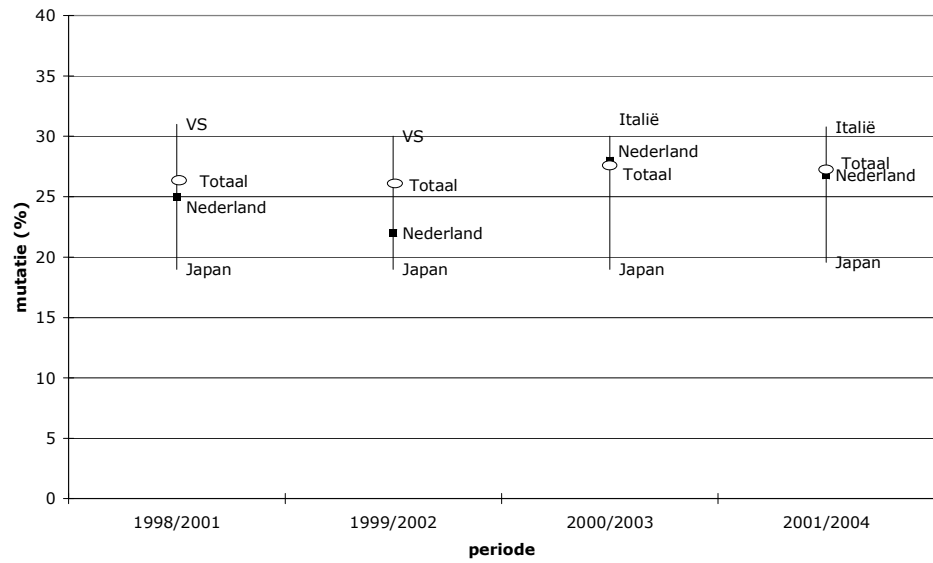
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Werkgelegenheidsgroei snelle groeiers Nederland meest jaren rond het gemiddelde

Het groeipercentage van de werkgelegenheid bij de snelgroeïende bedrijven in Nederland is ten opzichte van de vorige meting vrijwel gelijk gebleven. In de periode 1999-2002 was de werkgelegenheidsgroei aanzienlijk lager. In deze periodemeting bleven de Nederlandse snelle groeiers dan ook achter bij de ontwikkeling van de benchmark. In de andere metingen volgde Nederland de gemiddelde ontwikkeling van de benchmark.

Evenals ten aanzien van de omzetontwikkeling blijft de werkgelegenheidsontwikkeling in Japan het verst achter bij de benchmark. Scoren de snelle groeiers uit de Verenigde Staten in de eerste 2 metingen nog de sterkste werkgelegenheidsgroei, in de laatste 2 metingen realiseren de snelle groeiers uit Italië het hoogste groeipercentage.

Figuur 27 Ontwikkeling werkgelegenheidsmutatie (%) van snelgroeiende bedrijven*



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

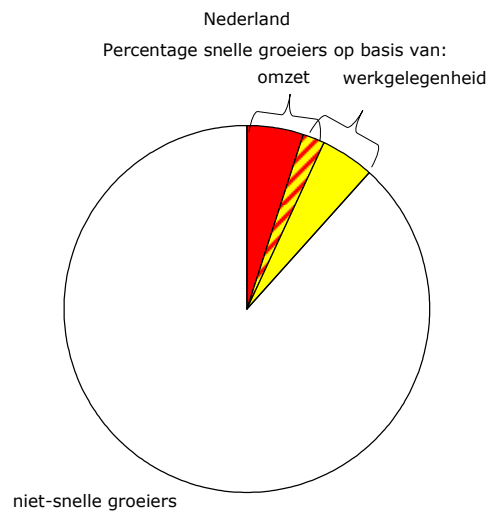
9 Snelgroeïende bedrijven op basis van omzet en werkgelegenheid

In dit hoofdstuk worden snelgroeïende bedrijven op basis van omzet en werkgelegenheid nader geanalyseerd. Een snelle groei in de omzet hoeft niet gepaard te gaan met een snelle groei in werkgelegenheid. Snelgroeïende bedrijven zijn gedefinieerd als bedrijven die een omzettoename én een werkgelegenheidstoename van ten minste 60% hebben gerealiseerd in de periode 2001-2004¹. Allereerst komt de vraag aan de orde in welke mate snelle groeiers in diverse landen voorkomen. Daarop worden de gemiddelde omzet en omzetgroei van deze snelgroeïende bedrijven ten opzichte van niet-snelgroeïende bedrijven over de periode 2001-2004 weergegeven. De laatste paragraaf geeft de gemiddelde werkgelegenheid en de werkgelegenheidsgroei over de periode 2001-2004 van deze bedrijven weer.

Lang niet alle bedrijven behalen een snelle groei in zowel de omzet als de werkgelegenheid. Snelgroeïende bedrijven op basis van omzet zijn met name bedrijven die activiteiten uitbesteden. Snelgroeïende bedrijven op basis van werkgelegenheid zijn daarnaast met name bedrijven die investeren in hun bedrijf, daarmee anticiperend op een hogere omzetgroei in de toekomst. In Nederland kwam het aandeel bedrijven dat in de periode 2001-2004 zowel een gemiddelde werkgelegenheidsstijging als een omzetstijging van ten minste 60% realiseerde dan ook uit op slechts 1,9% (ten opzichte van 7,0% snelle groeiers op basis van omzet en 6,6% op basis van werkgelegenheid).

¹ Bedrijven in de benchmark hebben 50-1.000 werkzame personen.

Figuur 28 Verhouding snelgroeiende bedrijven* op basis van omzet én werkgelegenheid in Nederland, 2004



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet en/of werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

9.1 Aandeel van snelle groeiers in de bedrijvenpopulatie

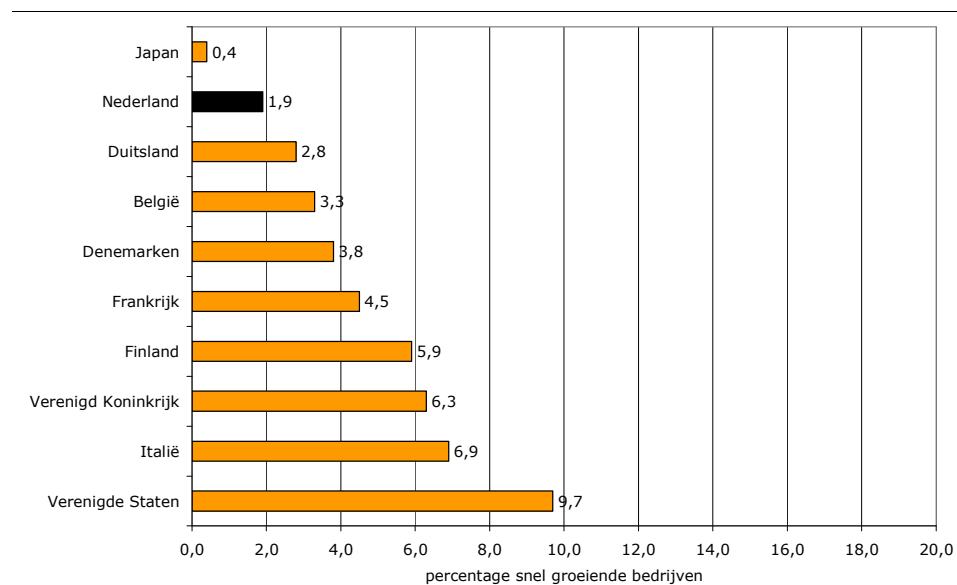
In deze paragraaf wordt het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland vergeleken met het percentage snelgroeiende bedrijven in andere benchmarklanden. Vervolgens laat deze paragraaf zien hoe de ontwikkeling van het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland, en in de andere benchmarklanden de afgelopen jaren is verlopen.

Aandeel snelle groeiers in Nederland over 2001-2004: 1,9%

Niet alleen het percentage snelgroeiende bedrijven op basis van omzet is laag, ook het percentage snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid is in Nederland relatief laag (zie voorgaande hoofdstukken). Het is daarom niet verwonderlijk dat het aandeel bedrijven dat in de periode 2001-2004 zowel een gemiddelde werkgelegenheidsstijging als een omzetstijging van ten minste 60% realiseerde naar verhouding met een kleine 2% betrekkelijk laag is. Met een percentage van 0,4% behaalt alleen Japan een lager percentage snelgroeiende bedrijven (zie Figuur 29).

In de voorgaande twee hoofdstukken worden verschillende redenen genoemd waarom het aandeel snelgroeiende bedrijven daalt. Eén reden is dat Nederlandse bedrijven weinig drang en druk ervaren om te groeien. Daarnaast zijn het gebrek aan goed personeel en de onflexibele houding van (potentiële) werknemers om van baan te wisselen reden genoeg om de snelle groei van bedrijven te stagneren.

Figuur 29 Percentage snelgroeiende bedrijven* in 2001-2004



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J). Geen gegevens voor Ierland.*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Aandeel snelle groeiers in Nederland blijft afnemen

Het percentage snelgroeiende bedrijven in Nederland in de periode 2001-2004 is ten opzichte van de periode 2000-2003 verder afgenomen (zie Tabel 5). Ook in voorgaande perioden was sprake van een daling. De afname is niet verwonderlijk. Het percentage snelle groeiers op basis van omzet (zie hoofdstuk 7) en dat op basis van werkgelegenheid (zie voorgaande hoofdstuk) zijn immers ook gedaald.

Tabel 5 Percentage snelle groeiers*, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	1998/2001	1999/2002	2000/2003	2001/2004
België	8,2	6,4	4,3	3,3
Duitsland	5,0	5,3	3,5	2,8
Denemarken	8,0	7,1	4,1	3,8
Finland	9,2	7,7	5,9	5,9
Frankrijk	10,2	8,3	5,5	4,5
Ierland	8,3	0,0	n.b.	n.b.
Italië	12,8	12,4	9,6	6,9
Japan	0,7	0,3	0,2	0,4
Nederland	5,2	4,3	2,6	1,9
Verenigd Koninkrijk	11,4	8,7	7,3	6,3
Verenigde Staten	15,3	13,2	8,5	9,7
Totaal	6,7	5,7	4,2	3,9

* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Over het geheel is er sprake van een afname

Het percentage snelgroeiende bedrijven over het totaal blijft afnemen. Alleen voor de landen Japan, VS en Finland is er geen sprake van een afnemend percentage snelgroeiende bedrijven. Opvallend is dat de percentages veel lager zijn dan die in voorgaande hoofdstukken. Bedrijven die snel groeien op basis van omzet zijn duidelijk niet altijd dezelfde bedrijven als de bedrijven die snel groeien op basis van werkgelegenheid.

9.2 Omzetgroei

Deze paragraaf behandelt de omzet en omzetgroei van de snelgroeiende bedrijven. Aangezien de snelgroeiende bedrijven in dit hoofdstuk op basis van werkgelegenheid én omzet worden geselecteerd, is de minimale omzetgroei van snelgroeiende bedrijven 60% per drie jaar (ongeveer 20% per jaar). De omzetgroei wordt daarop vergeleken met de omzetgroei van niet-snelgroeiende bedrijven. Tot slot wordt in deze paragraaf de ontwikkeling van omzetgroei van snelgroeiende bedrijven over een aantal jaar beschouwd¹.

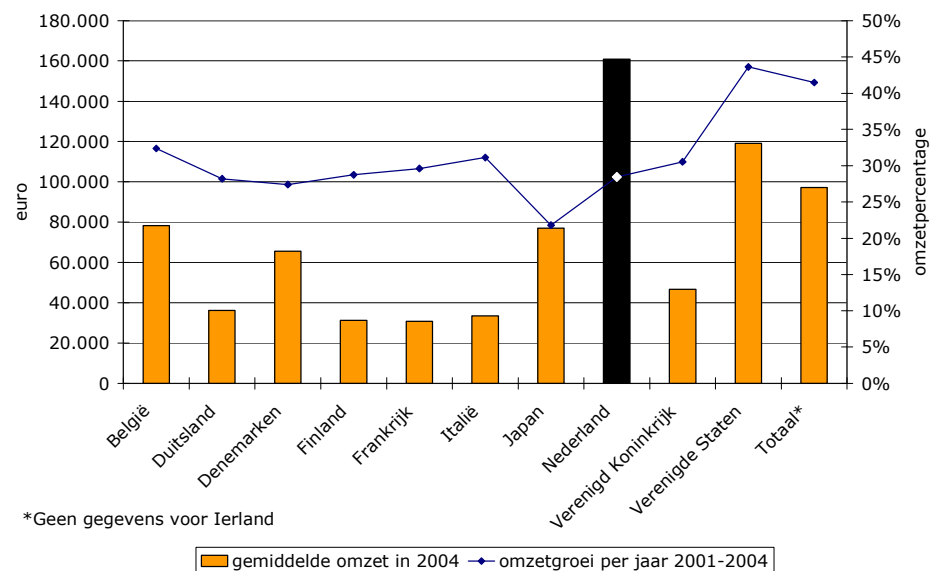
¹ Voor de leesbaarheid is in dit hoofdstuk zo veel mogelijk gebruik gemaakt van plaatjes. Een totaaloverzicht van de eerste twee plaatjes en daarbij behorende gegevens is terug te vinden in Tabel 26 van bijlage III.3.

Omzetgroei in Nederland blijft enigszins achter, maar hoog omzetniveau

De omzetgroei van snelgroeiende bedrijven op basis van omzet én werkgelegenheid bedraagt in de periode 2001-2004 in de benchmark gemiddeld 41% per jaar. Vergeleken met de vorige hoofdstukken is dit een erg hoog percentage. Hieruit wordt duidelijk dat de gemiddelde omzetmutatie van snelle groeiers sterker is wanneer in een bedrijf ook een sterke werkgelegenheidstoename heeft plaatsgevonden. In Figuur 30 is (aan de lijn) te zien dat Nederland met een gemiddelde jaarlijkse omzetgroei van 28% achterblijft. Hierbij moet de kanttekening gemaakt worden dat de meeste landen rond het gemiddelde van Nederland schommelen, en dat het gemiddelde van de benchmark wordt gedomineerd door een sterke groei van de snelle groeiers in de Verenigde Staten.

In Figuur 30 is eveneens te zien dat de gemiddelde omzet (zie de staven) per snelgroeiend bedrijf in Nederland beduidend hoger is dan in de andere benchmarklanden.

Figuur 30 Gemiddelde omzet (€) en omzetmutatie (%) van snelgroeiende bedrijven*



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J)

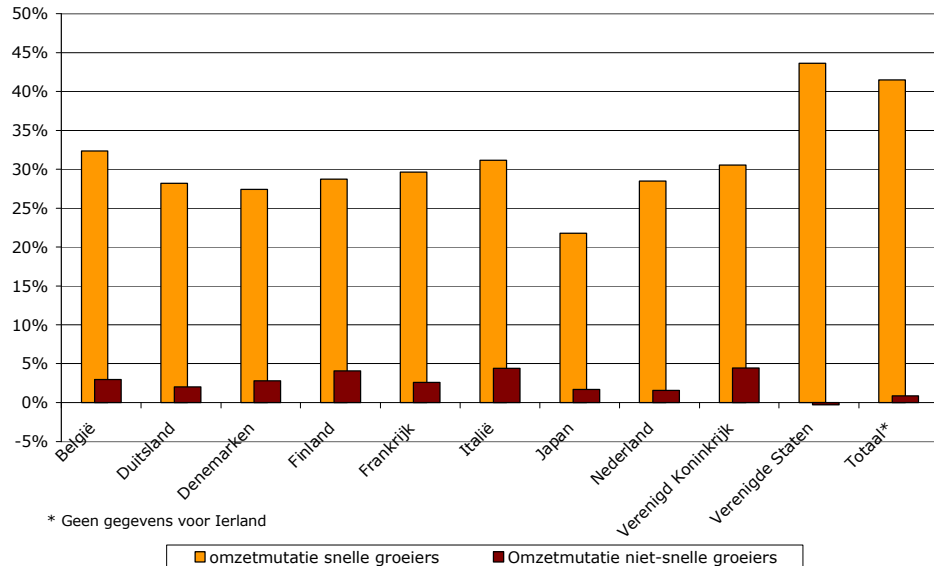
Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Omzetgroei niet-snelgroeiende Nederlandse bedrijven is laag

Uit Figuur 31 wordt duidelijk wat de omzetmutatie van niet-snelgroeiende bedrijven is geweest, ten opzichte van snelgroeiende bedrijven. De omzet van de Nederlandse niet-snelgroeiende bedrijven is in de periode 2001-2004 gemiddeld per jaar met 2% gestegen. Bij de meeste benchmarklanden schommelt de omzetgroei van de niet-snelle groeiers tussen de 2 en 4%. De Verenigde Staten vertonen wederom de grootste schommelingen: de niet-

snelgroeiende bedrijven van de Verenigde Staten ondervinden een omzettaal van 1%. De snelgroeiende bedrijven hebben een omzetsijging van 43%.

Figuur 31 Gemiddelde omzetgroei per jaar van snelgroeiende en niet-snelgroeiende bedrijven* in de periode 2001-2004



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J)*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

9.3 Werkgelegenheids groei

Deze paragraaf behandelt de werkgelegenheid en werkgelegenheids groei van de snelgroeiende bedrijven. Aangezien de snelgroeiende bedrijven in dit hoofdstuk op basis van omzet én werkgelegenheid worden geselecteerd, is net als de minimale omzetgroei, de minimale werkgelegenheids groei van snelgroeiende bedrijven 60% per drie jaar (ongeveer 20% per jaar). De werkgelegenheids groei wordt daarop vergeleken met de werkgelegenheids groei van niet-snelgroeiende bedrijven. Tot slot wordt in deze paragraaf de ontwikkeling van werkgelegenheids groei van snelgroeiende bedrijven over een aantal jaar beschouwd¹.

Werkgelegenheids groei Nederlandse snelle groeiers blijft achter

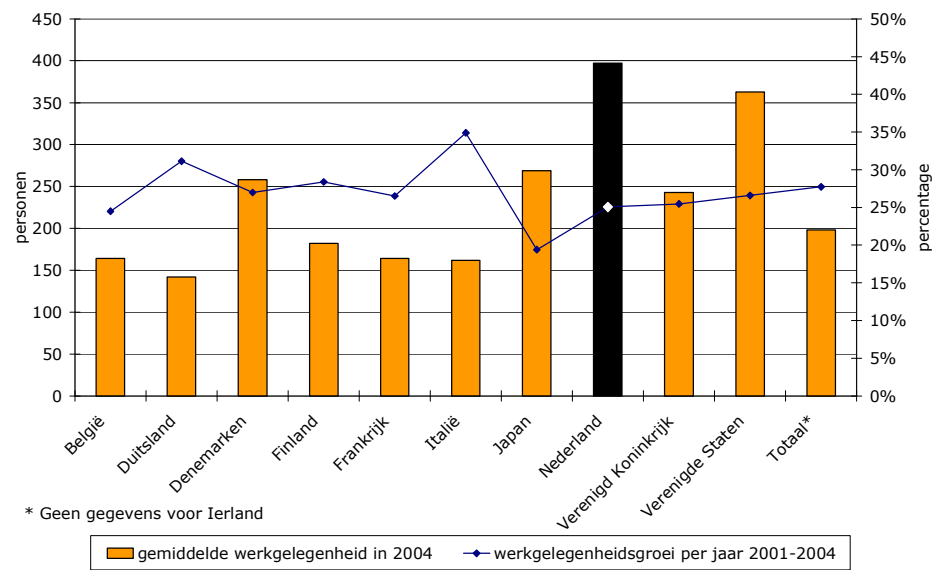
De werkgelegenheids groei van snelle groeiers en de gemiddelde werkgelegenheid per snelle groeier in de benchmark is te zien in Figuur 32. De gemiddelde werkgelegenheids groei bij snelle groeiers in Nederland is in de periode

¹ Een totaaloverzicht van de eerste twee plaatjes en daarbij behorende gegevens is terug te vinden in Tabel 27 van bijlage III.3.

2001-2004, met 25%, lager dan de gemiddelde groei in de benchmark (28%). In België en het Verenigd Koninkrijk is de werkgelegenheid ongeveer in dezelfde mate gegroeid. Japan scoort beduidend lager met een groei van 19%. De snelle groeiers in Italië hebben in de meetperiode de sterkste werkgelegenheidsgroei gerealiseerd (36%).

Bij snelle groeiers in Nederland zijn gemiddeld de meeste personen werkzaam (zie de staven), gevolgd door de snelle groeiers in de Verenigde Staten. De andere landen volgen op afstand.

Figuur 32 Gemiddelde werkgelegenheid (aantal personen) en werkgelegenheidsmutatie (%) van snelgroeierende bedrijven*



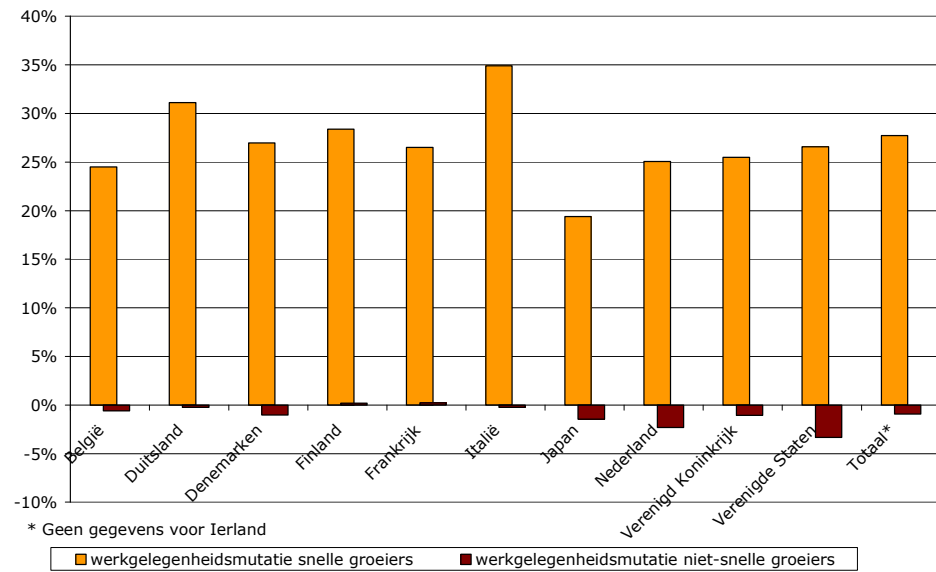
* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J)*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Gemiddeld is er voor niet-snelle groeiers een werkgelegenheidsdaling

Wat betreft de niet-snelle groeiers op basis van omzet én werkgelegenheid is in de periode 2001-2004 voor de totale benchmark sprake van een gemiddelde werkgelegenheidsdaling van 1%. In Nederland is de daling iets sterker (2%). Alleen in Finland en Frankrijk is er een stijging te zien.

Figuur 33 Gemiddelde werkgelegenheidsgroei per jaar van snelgroeïende en niet-snelgroeïende bedrijven* in de periode 2001-2004



* Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J)

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

10 Tot slot

In dit hoofdstuk wordt een samenvattend overzicht gegeven van de belangrijkste bevindingen die in hoofdstuk 2 tot en met hoofdstuk 9 aan bod zijn gekomen. Dit met het doel de positionering van Nederland ten opzichte van de andere benchmarklanden in het laatst gemeten jaar duidelijk in beeld te brengen. Daarnaast wordt voor Nederland de ontwikkeling van de indicatoren over twee deelperioden weergegeven.

Opmerkingen over de tabellen

In de afgelopen hoofdstukken is meerdere malen het begrip 'quote' gebruikt. Dit betekent dat een indicator wordt gerelateerd aan bijvoorbeeld het totale bedrijfsleven of aan de totale werkgelegenheid. In tabel 12 zijn niet alle quotes weergegeven, maar een selectie van de belangrijkste indicatoren. De volgende selectie is gebruikt:

- Ondernemersquote: het aantal ondernemers gerelateerd aan de beroepsbevolking
- Oprichtingsquote: het aantal oprichtingen gerelateerd aan het aantal bedrijven
- Opheffingsquote: het aantal opheffingen gerelateerd aan het aantal bedrijven
- Faillissementsquote: het aantal faillissementen gerelateerd aan het aantal opheffingen.

Legenda

- ++ Nederland staat als hoogste gepositioneerd (plek 1 of plek 2).
- + Nederland staat hoog gepositioneerd (plek 3 t/m plek 5).
- +/- Nederland is het land dat in het midden gepositioneerd staat (plek 6).
- Nederland staat laag gepositioneerd (plek 7 t/m plek 9).
- Nederland staat als laagste gepositioneerd (plek 10 of plek 11).

- ↑ In de aangegeven periode is de indicator toegenomen.
- ↓ In de aangegeven periode is de indicator afgenomen.
- 0 In de aangegeven periode is de indicator gelijk gebleven.

Tabel 6 Positionering van Nederland en de ontwikkeling van Nederland in verschillende perioden voor de belangrijkste indicatoren

<i>Indicator</i>	<i>Positionering Nederland 2005</i>	<i>Nederland in de periode 2001- 2003</i>	<i>Nederland in de periode 2003- 2005</i>
<i>Deel I</i>			
Ondernemersquote	+	0	↑
<i>Deel II</i>			
Oprichtingsquote	+	↓	↑
Opheffingsquote	+/-	↑	↓
Faillissementsquote	+/-	↑	↑
Nettogroei*	++	n.v.t	n.v.t
Turbulentie*	+/-	n.v.t	n.v.t
Startgrootte	+/-	↑	0
<i>Indicator</i>	<i>Positionering Nederland 2001- 2004</i>	<i>Nederland van 1995-1998 tot 1998-2001</i>	<i>Nederland van 1999-2002 tot 2001-2004</i>
<i>Deel III</i>			
Snelle groeiers op basis van omzet	--	↓	↓
- Omzetmutatie snelle groeiers	--		
- Werkgelegenheidsmutatie snelle groeiers	-		
Snelle groeiers op basis van werkgelegenheid	--	↓	↓
- Omzetmutatie snelle groeiers	--		
- Werkgelegenheidsmutatie snelle groeiers	+		
Snelle groeiers op basis van omzet én werkgelegenheid	--	**	↓
- Omzetmutatie snelle groeiers	-		
- Werkgelegenheidsmutatie snelle groeiers	-		

* Heeft betrekking op de periode 2001-2005

** Geen gegevens bekend.

Bron: bewerking EIM, Deel I op basis van OESO, Eurostat en CBS, deel II op basis van bronnen uit bijlage I & II, deel III op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

BIJLAGE I Partners en dataleveranciers in het project

De data zijn afkomstig van de volgende bureaus

(1) ten behoeve van Bedrijvendynamiek

Nederland (NL):	EIM o.b.v. VVK
België (B):	NIS
Denemarken (DK):	Danmarks Statistik (DS)
Duitsland (D):	IfM o.b.v. Statistisches Bundesamt en Bundesanstalt für Arbeit
Finland (FI):	Turku School o.b.v. Tilastokeskus/Statistikcentralen en Eurostat
Frankrijk (FR):	Credoc o.b.v. INSEE
Ierland (IE):	ESRI o.b.v. Revenue Commissioners on Value Added
Italië (IT):	Universita Bocconi o.b.v. CERVED-Movimprese en Eurostat
Verenigd Koninkrijk (UK):	CEIC o.b.v. Office of National Statistics (ONS)
Verenigde Staten (US):	Bureau of Census, SBA en BLS
Japan (Jap):	Statistics Bureau Japan (SBJ)

(2) ten behoeve van Snelgroeiende bedrijven

Europa en Japan	Bureau Van Dijk (database Amadeus en Jade)
Verenigde Staten	Standard & Poor's (database Compustat))

BIJLAGE II Dataverzameling en databewerkingen

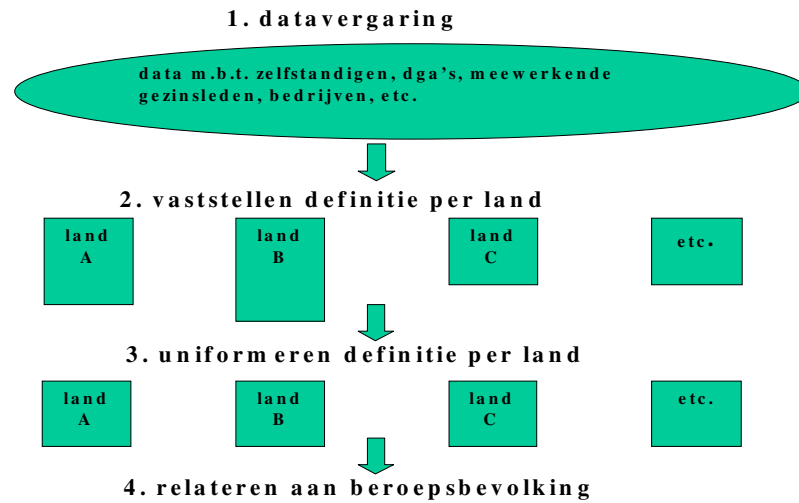
Internationale vergelijking van ondernemerschap

Bronnen en methode van uniformering

De centrale bron voor de ondernemersquote is de Labour Force Statistics (LFS) van de OESO. In deze statistiek is 2004 het meest recente jaar. De cijfers van 2005 zijn gebaseerd op Eurostat en het CBS en daarom voorlopig. De OESO hanteert in haar statistiek geen uniforme definitie van een ondernemer, maar gaat uit van de definitie die het betreffende land hanteert, met als gevolg dat de cijfers tussen landen onderling niet vergelijkbaar zijn. Daarnaast bevat de statistiek veel reeksbreuken.

Als definitie van ondernemerschap geldt voor dit onderzoek: alle eigenaren van bedrijven die tevens het management voeren. Onder deze definitie vallen derhalve zowel zelfstandigen van niet-rechtspersonen, als directeuren-grotaandeelhouders (dga's) van rechtspersonen. Ondernemers in de landbouw en visserij zijn buiten de analyse gebleven. De totale beroepsbevolking betreft alle personen van 15-64 jaar die werken of te kennen geven te willen werken. Ze bestaat uit werknemers, zelfstandig ondernemers (inclusief dga's), meewerkende gezinsleden, personen werkzaam in het leger en werklozen. EIM heeft voor eerder onderzoek al nagegaan welke definitie van ondernemer voor de diverse landen in de diverse statistieken gebruikt is. Er zijn toen voor een recent jaar ophoog-, c.q. afsplitsfactoren per land vastgesteld (veelal 1992) om tot een uniforme definitie te komen. In sommige landen (w.o. Nederland en de VS) zijn bijschattingen verricht voor de dga's, terwijl voor enkele andere landen schattingen zijn gemaakt van de zogenaamde meewerkende gezinsleden die op de aantallen ondernemers in de statistiek in mindering zijn gebracht. De ophoog- en afsplitsfactoren zijn bij gebrek aan informatie per jaar voor een aantal landen in de tijd constant gehouden. Tevens zijn correcties aangebracht voor de reeksbreuken in het materiaal van de OESO door in het jaar van de reeksbreuk als groeicijfer de gemiddelde ontwikkeling van het voorafgaande jaar en het navolgende jaar te nemen. De uitgevoerde werkzaamheden zijn schematisch weergegeven in Figuur 34. Omdat deze studie is toegespitst op de primaire indicatoren, is in tegenstelling tot in de vorige studies, nu niet gekeken naar kenmerken van ondernemerschap, zoals geslacht, sector, leeftijd, deeltijd en de belangstelling van werklozen voor ondernemerschap.

Figuur 34 Schematische weergave vaststelling ondernemersquote



Bron: EIM.

Internationale vergelijking van bedrijvendynamiek

Bronnen en methode van uniformering

Voor toe- en uittreding worden meerdere definities en soorten bronnen gebruikt. In sommige landen betreffen de toetreders elke inschrijving in het bronnenregister, terwijl in andere landen alleen starters worden bedoeld. Bij uittredingen gaat het soms om elke uitschrijving in een register, terwijl bij andere alleen faillissementen zichtbaar zijn. In een aantal landen zijn de kleinere bedrijven niet inbegrepen¹. Sommige landen beschouwen de onderneming als eenheid, andere weer de vestiging. Als bronnen worden doorgaans het Handelsregister en/of het BTW-register gehanteerd.

Een drietal landen - Frankrijk, de VS en Japan - hanteert een statistiekregister. In dit onderzoek wordt onder een toetreder een starter dan wel een nieuw dochterbedrijf verstaan². Uittreders kunnen zowel algemene opheffingen als faillissementen omvatten. De eenheid is de juridische onderneming. Voor zover landen een andere afbakening van toe- en uittredingen hantieren, heeft EIM deze volgens een vaste procedure geüniformeerd. Hiervoor is primair naar Nederlandse verhoudingscijfers gekeken. De gegevens over bedrijvendynamiek zijn gerelateerd aan zowel het aantal ondernemingen als de werkgelegenheid.

De benodigde gegevens werden primair aangeleverd door partners van EIM in de betreffende landen (zie bijlage I). Aanvullend is ook gebruik gemaakt van de Eurostatgegevens 'Business demography in Europe' die voor zes

¹ Dit hangt veelal samen met de bron. Bij gebruik van het BTW-register zullen bedrijven die niet BTW-plichtig zijn, ontbreken. Worden gegevens rond de sociale zekerheid gehanteerd, dan zullen bedrijven zonder personeel ontbreken.

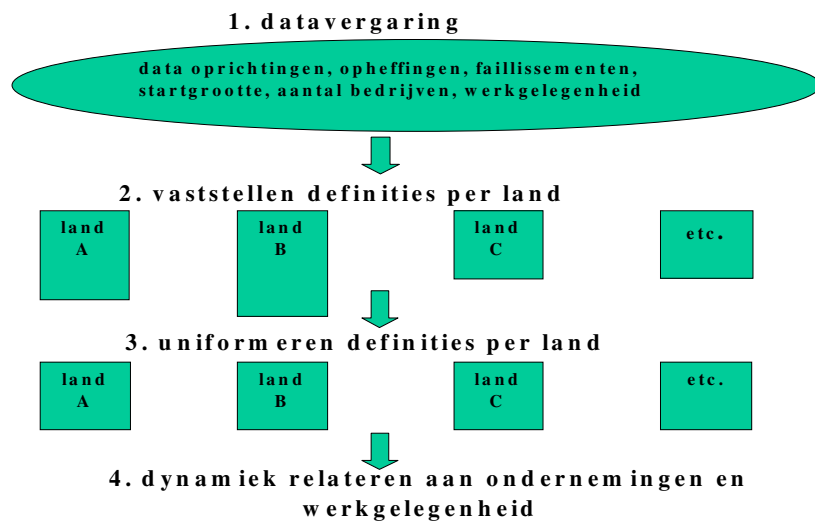
² De meeste landen (uitgezonderd Nederland en Denemarken) zijn niet in staat om starters apart te identificeren.

benchmarklanden gegevens bevatten over de periode 1997-2005, of delen daarvan. De uitgevoerde werkzaamheden zijn schematisch in Figuur 35 weergegeven.

Voor enkele landen zijn de cijfers van recente jaren aangepast. Deze cijfers waren indicaties. De gerealiseerde cijfers zijn hiervoor in de plaats toegevoegd.

In tegenstelling tot bij eerdere onderzoeken wordt nu alleen gekeken naar het totale bedrijfsleven, exclusief landbouw en visserij. Verbijzonderingen naar stuwende bedrijven en groeisectoren (als benadering voor technostarters) zijn derhalve buiten beschouwing gebleven.

Figuur 35 Schematische weergave vaststelling bedrijvendynamiek



Bron: EIM.

Per land zal nu in detail worden ingegaan op de gehanteerde definities en de bronnen.

Bedrijvendynamiek in Nederland

De gehanteerde bron voor de bedrijvendynamiek in Nederland vormt de Mutatiebalans van de Vereniging Kamers van Koophandel (VVK). In dit register worden alle mutaties in het Handelsregister benoemd. Vrije beroepen zijn maar beperkt opgenomen in de Mutatiebalans. De eenheid van inschrijving is steeds de vestiging. Het betreft hier registraties van zowel actieve als 'papieren' vestigingen. Onderscheiden worden de volgende items:

- starters (nieuwe ondernemers die een nieuwe activiteit opstarten);
- overige oprichtingen (bestaande bedrijven/ondernemers die een nieuwe activiteit opstarten);
- verhuizingen binnen het Kamergebied;
- verhuizingen van buiten het Kamergebied;
- na-inschrijving (een registratie achteraf van een nieuwe vestiging);

- overige inschrijvingen (overneming, fusie, administratieve wijziging);
- algemene opheffingen (een opheffing van een vestiging, niet van rechtswege afgedwongen);
- faillissement (een opheffing van rechtswege afgedwongen);
- verhuizingen naar buiten het Kamergebied;
- na-uitschrijving (een registratie achteraf van een opheffing);
- overige uitschrijvingen (overneming, fusie, administratieve wijziging).

Bij alle registraties betreffende de in- en uitschrijvingen is aangegeven hoeveel personen werkzaam zijn. Indien bij de inschrijving slechts één persoon betrokken is (ondernemer), is aangegeven of het per week een activiteit van meer dan wel minder dan 15 uur betreft. De werkgelegenheid wordt door de KvK echter alleen geteld voor zover minimaal één persoon ten minste 15 uur werkzaam is. Voor zover de registraties correct gebeuren, kunnen op basis van de aanwezigheid van werkgelegenheid de actieve registraties worden geselecteerd. Voor de vergelijkbaarheid met het buitenland zal een actieve onderneming in deze studie gedefinieerd moeten worden als een onderneming waarbij iemand minimaal 1 uur per week werkzaam is. De Kamers hanteren de BIK-97 codering. Deze komt tot en met de viercijferige code overeen met de in de EU gehanteerde Nace-indeling Rev. I. De data zijn beschikbaar voor de periode 1992-2005. Aanvullend op de studie uit 2001 worden nu de jaren 2000-2005 in kaart gebracht.

Bij de Kamers is de registratie-eenheid de vestiging. Omdat tevens wordt aangegeven bij de inschrijving of het een hoofd- dan wel nevenvestiging betreft, kunnen de cijfers eenvoudig vertaald worden naar juridische bedrijven.

Faillissementscijfers zijn apart beschikbaar voor natuurlijke personen met een bedrijfsactiviteit en rechtspersonen.

Bedrijvendynamiek in België

De teleenheid voor België is de juridische onderneming. De belangrijkste bron voor de bedrijvendynamiek is het BTW-register. Indien nodig, zal ook gebruik gemaakt worden van het Handelsregister en Dun & Bradstreet. Het Handelsregister en Dun & Bradstreet hebben alleen betrekking op vennootschappen. Gegevens over de bedrijfsomvang zijn beperkt beschikbaar gebleken.

België hanteert een zeer ruime definitie van toe- en uittredingen. EIM heeft op basis van deze door KMO geleverde gegevens uit diverse bronnen een schatting gemaakt van de toe- en uittredingen voor België.

Bedrijvendynamiek in Denemarken

Het Deense CBS (Danmarks Statistik) publiceert jaarlijks gegevens over het aantal bedrijven en het aantal starters en hun omvang. De herkomst is vooral het BTW-register. Cijfers over opheffingen werden tot aan 2002 niet gepubliceerd. (Deze konden wel als saldo worden benaderd.) Wel zijn er voor alle jaartallen gegevens over faillissementen. Denemarken hanteert voor de toetredingen een enge definitie: sinds 1996 worden alleen starters geregistreerd.

EIM heeft het aantal starters 'vertaald' naar het aantal oprichtingen op basis van eerdere kengetallen.

Bedrijvendynamiek in Duitsland

De teleenheid is in Duitsland de juridische onderneming. De bron voor gegevens over de bedrijvendynamiek is het Handelsregister. Duitsland hanteert een ruime definitie van toe- en uittreeders. Op basis van oude enquêteachtige onderzoeken wordt door IfM door middel van een schatting de bedrijfsomvang bepaald. EIM heeft op basis van vooral Nederlandse verhoudingsgegevens de definitie van toe- en uittreding benaderd.

Bedrijvendynamiek in Finland

In Finland is de teleenheid de juridische onderneming. In Finland vormt het BTW-register de belangrijkste bron, aangevuld met het register voor de sociale zekerheid voor bedrijven met personeel. De gegevens worden verzameld door het Finse CBS (Tilastokeskus/Statistikcentralen). De gehanteerde bronnen impliceren dat vrije beroepen die niet BTW-plichtig zijn, niet worden meegenomen. De definitie van toe- en uittreding is ruim. Fusies leiden tot zowel een toe- als een uittreding (de oude fusierende bedrijven treden uit en de nieuwe fusie-onderneming treedt toe). Bij overnames is de wijze van registratie afhankelijk van de aard van de registratie. Bedrijven die worden overgenomen en als dochter verdergaan worden niet als toe- en uittreding gerekend. Als er echter een nieuwe eigenaar komt, leidt dit weer wel tot zowel een toe- als een uittreding. EIM heeft op basis van vooral Nederlandse verhoudingsgegevens de definitie van toe- en uittreding benaderd en deze geconfronteerd met de gegevens van Eurostat. De uitkomsten spoorden goed.

Bedrijvendynamiek in Frankrijk

De teleenheid is voor Frankrijk de juridische onderneming. De data worden gepubliceerd door INSEE. Een toetreding wordt verwezenlijkt door een inschrijving in het SIRENE-register van INSEE. Een inschrijving hoeft niet actief te zijn. Fusies zijn bij de toe- en uittreding inbegrepen. De financiële dienstverlening is niet inbegrepen. Omdat een uitschrijving uit het register in Frankrijk niet verplicht is, worden in principe geen uittredingscijfers gepubliceerd. Deze kunnen worden benaderd door naar de ontwikkeling van het ondernemingenbestand te kijken. In 2004 werden de cijfers voor het eerst direct berekend op basis van gepubliceerde cijfers van Coface. Gegevens over de startgrootte zijn beperkt beschikbaar. EIM heeft op basis van vooral Nederlandse en Deense verhoudingsgegevens de definitie van toe- en uittreding benaderd.

Bedrijvendynamiek in Ierland

De entiteit is in Ierland de juridische onderneming. De belangrijkste bron voor nieuwe registraties en uitschrijvingen is voor Ierland de 'Revenue Commissioners' voor het BTW-register. In principe zijn slapende bedrijven niet inbegrepen. Toch bleek bij een doorlichting van het Register in 1997 dat circa 3% van de ingeschreven bedrijven niet actief is. Bedacht moet worden dat er alleen een inschrijfplicht bestaat voor zover de omzet een bepaald bedrag overschrijdt. Dit bedrag wordt voor de geldontwaarding aangepast. Voor de langere termijn zal deze beperking niet veel invloed hebben, maar voor de korte termijn kan zij wel voor schommelingen zorgen.

Data uitgesplitst naar sector en grootteklasse zijn niet beschikbaar. De definitie van een toetreding is iets ruimer dan in Nederland. EIM heeft hiervoor gecorrigeerd. Voor Ierland zijn faillissementscijfers beschikbaar. De bedrijfsomvang van toetreders is niet bekend.

Bedrijvendynamiek in Italië

De juridische onderneming is de teleenheid voor Italië. De data zijn afkomstig uit het Handelsregister. Italië hanteert een zeer ruime definitie voor toe- en uittreding. Naast starters en nieuwe dochterbedrijven omvatten de toetredingen alle mogelijke verandering in de registratie, zoals fusies, buy-ins, overnames, administratieve wijzigingen en verhuizingen. Ook de uittredingen zijn ruim gedefinieerd. Ook niet-actieve ondernemingen zijn bij de cijfers inbegrepen. Een beperkte sectorspecificatie is mogelijk. EIM heeft op basis van vooral Nederlandse verhoudingsgegevens de definitie van toe- en uittreding benaderd. Deze uitkomsten zijn wel vergeleken met Eurostat-gegevens, wat nog tot een kleine bijstelling heeft geleid. Faillissementscijfers zijn slechts beperkt beschikbaar gebleken.

Bedrijvendynamiek in het Verenigd Koninkrijk

Voor het Verenigd Koninkrijk vormt de juridische eenheid de entiteit. De belangrijkste bron vormt het Interdepartementale Bedrijvenregister dat wordt bijgehouden door het nationale statistische bureau ONS. Het register wordt gevoed met informatie afkomstig van het BTW-register en de sociale zekerheid. Alleen bedrijven boven een bepaalde omzet hebben registratieplicht. Vrije beroepen en eenmanszaken zijn daarom maar beperkt opgenomen in het register. Andere bronnen zijn het 'Department of Trade and Industry' en het 'Companies House'. De definitie van toe- en uittreding is in het Verenigd Koninkrijk betrekkelijk ruim. Faillissementscijfers zijn apart beschikbaar voor natuurlijke personen met een bedrijf en voor rechtspersonen. Tot en met de benchmark van 2005 zijn de eenmanszaken niet meegenomen. In de benchmark van 2006 heeft hiervoor met terugwerkende kracht een correctie plaatsgevonden.

Bedrijvendynamiek in de Verenigde Staten

De registratie-eenheid is in de Verenigde Staten de vestiging. Alleen bedrijven met personeel worden geregistreerd. Met name de eenmanszaken en de vrije beroepen blijven daardoor buiten de registratie. Starters zonder personeel komen in deze statistiek dan ook vrijwel niet voor. De belangrijkste bron voor de bedrijvendynamiek vormen het Bureau of the Census en SBA. Bureau of the Census/SBA maken geen onderscheid tussen starters en andere oprichtingen (nieuwe dochters). De werkgelegenheid van toe- en uittredingen wordt geregistreerd. Aanvullend is gebruik gemaakt van gegevens van de BLS. Dit bureau brengt de dynamiek van de werkgelegenheid in kaart.

Voor een uniforme definitie van toe- en uittredingen zijn er drie aspecten. Eerst is een bijschatting gemaakt van de oprichtingen onder de bedrijven zonder personeel (vooral eenmanszaken). Vervolgens is een schatting gemaakt van het niveau van het aantal bedrijven zonder personeel. Hierover heeft het SBA informatie (op basis van betaalde belasting over de winst).

De gemiddelde grootte van een vennootschap is - uitgaande van de Nederlandse situatie en het feit dat bedrijven zonder personeel maar weinig zullen voorkomen in de dataset - beduidend groter dan die van een eenmanszaak. Hiervoor is daarom een neerwaartse correctie uitgevoerd. Bij een vertaling van vestigingen naar bedrijven is ten slotte gebruik gemaakt van vooral Nederlandse verhoudingsgetallen.

Faillissementscijfers zijn beschikbaar voor zowel natuurlijke personen als rechtspersonen. Probleem is echter dat niet elke gefailleerde natuurlijke persoon een bedrijfsactiviteit uitoefende. Derhalve is een correctie nodig. Dit is benaderd met behulp van Nederlandse en Britse verhoudingscijfers.

Bedrijvendynamiek in Japan

De gehanteerde teleenheid is voor Japan de vestiging. De bedrijfsindeling is gebaseerd op de ISIC, maar de NACE kan benaderd worden, zij het in grove termen. Er zijn geen data beschikbaar op gedetailleerd sectorniveau.

Om de gegevens over de bedrijvendynamiek te kunnen presenteren zijn meerdere bronnen gebruikt:

- Management & Coordination Agency, Establishment & Enterprises Census
- idem, Establishment Name Confirmation Survey, 1996-2004.

In Japan worden oprichtingen elke 2,5 jaar geregistreerd. Op basis van deze gegevens is een totaalcijfer voor het jaar 2004 geschat. De jaren ertussen zijn door EIM middels extrapolatie benaderd. De opheffingen worden niet als zodanig geregistreerd, maar kunnen benaderd worden via het ondernemenbestand en de oprichtingen. Faillissementen zijn wel afzonderlijk traceerbaar. Met enkele veronderstellingen is het mogelijk het percentage bedrijven te geven in een bepaalde periode van 2,5 jaar dat de eerste 2,5 jaar niet overleeft. De definitie van toe- en uittreeders is in Japan ruim. Fusies, overnames en verhuizingen zijn bij de cijfers inbegrepen. Bij een vertaling van vestigingen naar bedrijven en het uniformeren van definities is gebruik gemaakt van vooral Nederlandse verhoudingsgetallen. Mede als gevolg van de grote tussenpoos van waarneming is in de brondata de startomvang hoog. Deze is op basis van groeicijfers van o.m. Nederland, Duitsland en Denemarken neerwaarts bijgesteld.

Samenvattend overzicht

- De herkomst van de data is meestal het BTW-register (5 landen), het Handelsregister (3 landen), of een statistisch register (3 landen). In drie landen worden de gegevens uit het BTW- dan wel Handelsregister bijgehouden door het officiële statistisch bureau.
- De registratie-eenheid is voor acht landen de juridische onderneming en voor drie landen de vestiging.
- De toe- en uittreedingsgegevens zijn voor alle landen beschikbaar. Voor Ierland ontbreken gegevens over de bedrijfsgrootte. Van Ierland zijn geen faillissementscijfers beschikbaar.
- Van twee landen zijn geen uittreedingscijfers beschikbaar, maar deze kunnen benaderd worden op basis van de toetredingscijfers en de nettomutatie in het ondernemenbestand.
- Voor de meeste landen zijn gegevens over 2005 beschikbaar. Voor Denemarken en Japan is 2004 het meest recente jaar waarvoor (de meeste) statistische gegevens beschikbaar zijn.

- EIM heeft voor alle landen de toe- en uittredingscijfers geüniformeerd conform de voorgaande benchmarkstudies. Op basis van trendschattingen is een beeld geschetst tot en met 2005.

Internationale vergelijking snelgroeiende bedrijven

Bronnen en methode van uniformering

EIM maakte voor de berekeningen rond de snelle groeiers gebruik van gegevens uit gedeponeerde jaarrekeningen. De bron voor de Europese landen is AMADEUS van Bureau Van Dijk. Voor Japan werd een vergelijkbare database van Bureau Van Dijk gebruikt, JADE. Voor de VS heeft EIM gebruik gemaakt van de database COMPUSTAT van Standard & Poor's. De databases zijn hiermee gelijk aan die uit het vorige onderzoek uit 2005. De bedrijfs-grootte ligt evenals voorgaande jaren op 50-1.000 werknemers. De periode is 2001-2004.

Voor de VS kan een zekere bias optreden ten opzichte van de andere landen, omdat in de VS alleen de bedrijven moeten deponeren die genoteerd zijn aan een van de beurzen in de VS. ICT en industrie zijn er oververtegenwoordigd. Er wordt gedeponerd bij de 'waakhond' SEC. Bij de andere landen wordt gedeponerd in verband met de rechtsvorm en deels de omvang.

Om de berekeningen te kunnen maken, is per land een selectie van bedrijven gemaakt. Het betreft hier bedrijven die in 2003 50-1.000 werknemers hadden in de nijverheid, de handel en de tertiaire dienstverlening. Als variabelen zijn meegenomen de omzet, de werkgelegenheid en de loonkosten. Vervolgens zijn de betreffende gegevens van de geselecteerde bedrijven gedownload.

De sectoren betreffen:

- nijverheid (NACE C-F),
- handel (NACE G-H) en
- diensten (I, K).

Als grootteklassen worden onderscheiden¹:

- 50-100 werknemers,
- 100-200 werknemers,
- 200-500 werknemers en
- 500-1.000 werknemers.

De werkelijke aantallen bedrijven per sector en grootteklasse worden ontleend aan de statistieken. Voor Europa is dit 'New Cronos' van Eurostat; voor de VS wordt gebruik gemaakt van de 'Census of enterprises', gepubliceerd door Bureau of the Census en SBA, en voor Japan is dit eveneens de 'Census of enterprises' van het officiële Japanse Bureau of Statistics.

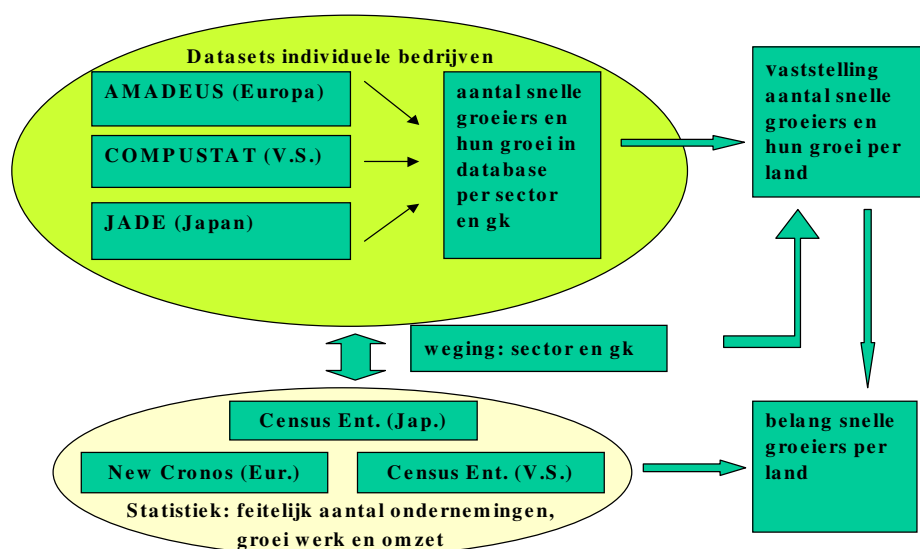
In tegenstelling tot de benchmarks tot aan 2003 zijn de sectoren J (banken en verzekeringswezen) en O (overige diensten) niet meegenomen. De ach-

¹ Japan onderscheidt andere grootteklassen: 50-100, 100-300 en 300-1.000 werknemers.

terliggende reden is dat voor deze sectoren de werkelijke aantallen bedrijven per sector en grootteklasse niet beschikbaar zijn in de 'New Cronos' Database. Daarnaast omvatten deze secties bedrijven zonder duidelijke commerciële activiteit, zoals holdings, sportverenigingen en kerkgenootschappen. EIM heeft in de benchmark vanaf 2004 een schatting gemaakt middels een raming voor deze sectoren. De uitkomsten van deze schatting verschilden nauwelijks van de nieuw behaalde resultaten. De resultaten hiervan zijn te vinden in het rapport van 2004.

Doordat dezelfde bronnen, afbakeningen en werkwijze worden toegepast als in de benchmark uit 2001, zijn de uitkomsten uit de periode 1998/2001 en daarna, voor de 'oude' landen (Nederland, België, Denemarken, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Japan) goed vergelijkbaar met die uit de periode 1995/1998¹. De uitgevoerde werkzaamheden zijn schematisch weergegeven in Figuur 36.

Figuur 36 Schematische weergave van de vaststelling van het aandeel snelle groeiers en hun ontwikkeling



Bron: EIM.

Met behulp van de aangelegde databases zijn drie cases doorgerekend:

- Case 1: een minimale groei in de omzet met 60% in drie jaar;
- Case 2: een minimale groei van de werkgelegenheid met 60% in drie jaar;
- Case 3: een minimale groei van zowel de werkgelegenheid als de omzet met 60% in drie jaar.

¹ Voor de 'nieuwe' landen (Finland, Frankrijk, Ierland en Italië) ontbreekt de informatie over de meting 1995/1998.

BIJLAGE III Tabellenboek

In deze bijlage wordt het volgende overzicht gegeven:

Bijlage III.1 Alle jaarlijkse cijfers van 'Deel I' van dit rapport over de periode 1972-2004:

- Ondernemersquote ten opzichte van de beroepsbevolking;
- Ondernemersquote ten opzichte van de totale bevolking 15-64 jaar.

Bijlage III.2 Alle jaarlijkse cijfers van 'Deel II' van dit rapport over de periode 1996-2005:

- Aantal oprichtingen;
- Aantal oprichtingen als percentage van het aantal ondernemingen;
- Aantal oprichtingen als percentage van de werkgelegenheid;
- Aantal opheffingen;
- Aantal opheffingen als percentage van het aantal ondernemingen;
- Aantal opheffingen als percentage van de werkgelegenheid;
- Aantal faillissementen;
- Aantal faillissementen als percentage van het aantal ondernemingen;
- Aantal faillissementen als percentage van het aantal opheffingen;
- Nettogroei van het aantal ondernemingen;
- Nettogroei van het aantal ondernemingen als percentage van het totaal aantal ondernemingen;
- Turbulentie als percentage van het aantal ondernemingen;
- Gemiddelde startgrootte in werkzame personen.

Bijlage III.3 Aanvullende jaarlijkse cijfers van 'Deel III' van dit rapport over de periode 2001-2004:

- Gemiddelde omzet (in 1.000 euro) en omzetmutaties (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van omzet;
- Gemiddeld aantal werkzame personen en de mutatie (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van omzet;
- Gemiddelde omzet (in 1.000 euro) en omzetmutaties (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van werkgelegenheid;
- Gemiddeld aantal werkzame personen en de mutatie (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van werkgelegenheid;
- Gemiddelde omzet (in 1.000 euro) en omzetmutaties (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van omzet én werkgelegenheid;
- Gemiddeld aantal werkzame personen en de mutatie (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van omzet én werkgelegenheid.

Bijlage III.1 Alle jaarlijkse cijfers van Deel I van dit rapport over de periode 1972-2005

Tabel 7 Ondernemersquote ten opzichte van de beroepsbevolking in procenten (WAO'ers behoren niet bij de beroepsbevolking); bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij

	1972	1974	1976	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005*
België	10	10	10	10	10	10	10	11	11	11	11	12	12	12	12	12	11	-
Denemarken	8	8	8	8	7	7	7	6	6	6	6	6	6	6	6	7	6	6
Duitsland	8	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	8	8	9	9	9	9	9
Finland	7	6	6	6	6	6	7	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Frankrijk	11	11	11	10	10	10	10	10	10	10	10	9	9	8	8	8	8	8
Ierland	8	8	8	8	9	8	9	9	10	11	11	11	11	11	11	11	12	12
Italië	14	14	14	15	15	16	16	17	17	18	18	18	18	18	19	18	19	19
Nederland	10	10	9	9	9	8	8	8	8	8	9	10	10	10	11	11	11	12
Verenigd Koninkrijk	8	8	7	7	7	8	9	9	10	11	11	11	11	11	11	11	11	11
EU-15	10	10	10	10	10	10	10	10	11	11	11	11	11	11	11	11	12	12
Verenigde Staten**	8	8	8	9	9	10	10	10	11	11	10	11	10	10	10	9	10	-
Japan	12	13	13	13	13	13	13	13	12	12	11	10	10	10	10	9	9	9

* Cijfers van 2005 zijn voorlopig.

** Voor de Verenigde Staten is dit een gemiddelde op basis van twee databronnen (één op basis van bedrijven, één op basis van personen). Er dient een bandbreedte van ca. 1 procentpunt aangehouden te worden.

Bron: EIM, op basis van OESO en Eurostat.

Duitsland heeft tot 1991 betrekking op West-Duitsland.

Tabel 8 Ondernemersquote ten opzichte van de bevolking 15-64 jaar; bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij

	1972	1974	1976	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005*
België	6,5	6,3	6,2	6,2	6,2	6,2	6,4	6,5	6,7	7,0	7,2	7,4	7,7	7,7	7,7	7,6	7,4	-
Denemarken	6,2	6,2	6,2	6,2	6,0	5,6	5,3	5,2	4,7	5,3	4,8	4,7	5,1	5,1	4,9	5,3	5,1	5,2
Duitsland	5,3	5,1	4,8	4,6	4,5	4,5	4,6	4,7	4,8	4,9	5,2	5,4	5,8	6,2	6,3	6,3	6,9	7,2
Finland	4,7	4,5	4,5	4,4	4,9	4,8	5,1	5,2	5,8	6,2	5,6	5,7	5,9	6,0	6,1	6,0	6,2	-
Frankrijk	7,7	7,4	7,2	7,1	6,9	6,8	6,5	6,5	6,6	6,5	6,4	6,1	5,9	5,8	5,8	5,7	5,7	5,8
Ierland	4,9	5,2	5,1	5,1	5,4	5,3	5,5	5,3	6,2	6,6	6,9	7,1	7,2	7,5	7,8	7,8	8,2	8,3
Italië	8,0	8,1	8,0	8,3	8,6	9,0	9,4	9,6	9,8	10,5	10,7	10,6	11,0	11,0	11,4	11,4	12,3	12,1
Nederland	7,0	6,6	6,2	5,8	5,6	5,4	5,3	5,3	5,3	5,7	6,1	6,6	7,2	7,6	8,2	8,2	8,7	8,9
Verenigd Koninkrijk	5,6	5,7	5,4	5,2	5,5	6,0	6,3	6,7	7,6	8,5	8,0	8,4	8,3	8,3	7,9	8,1	8,8	8,7
EU-15	6,6	6,5	6,3	6,3	6,3	6,4	6,5	6,6	7,0	7,4	7,3	7,4	7,6	7,7	7,8	7,8	8,3	8,4
Verenigde Staten* *	5,4	5,6	5,6	6,3	6,8	7,2	7,6	7,7	8,1	8,2	8,0	8,2	8,1	8,1	7,8	7,2	7,5	-
Japan	8,9	9,0	8,9	9,3	9,4	9,3	9,1	9,0	8,9	8,6	8,4	8,0	7,8	7,8	7,6	7,2	7,1	-

* Cijfers van 2005 zijn voorlopig.

** Voor de Verenigde Staten is dit een gemiddelde op basis van twee databronnen (één op basis van bedrijven, één op basis van personen). Er dient een bandbreedte van ca. 1 procentpunt aangehouden te worden.

Bron: EIM, op basis van OESO en Eurostat.

Duitsland heeft tot 1991 betrekking op West-Duitsland.

Bijlage III.2 Alle jaarlijkse cijfers van 'Deel II' van dit rapport over de periode 1996-2005

Tabel 9 Aantal oprichtingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	44.100	42.500	44.400	38.100	38.900	37.600	36.800	36.400	41.000	43.600
Denemarken	22.300	24.700	24.500	27.100	28.500	25.100	22.900	26.600	26.300	
Duitsland	338.400	360.800	343.600	329.800	314.400	301.700	298.700	341.400	372.600	329.600
Finland	20.300	18.800	17.700	16.400	17.200	16.700	16.900	17.900	18.900	20.200
Frankrijk	154.800	150.200	149.800	153.100	159.500	159.200	159.800	193.300	161.200	166.000
Ierland	17.600	19.400	24.000	26.700	28.200	24.700	24.300	27.600	31.000	34.800
Italië	291.400	262.800	259.400	277.100	297.700	310.300	307.900	292.900	312.200	309.100
Japan	300.700	265.800	262.900	262.400	232.800	231.600	234.100	291.300	288.000	
Nederland	70.500	72.800	71.500	77.800	88.000	80.300	69.000	68.900	76.300	87.300
Verenigd Koninkrijk	419.500	418.000	437.000	439.700	451.200	432.000	431.400	448.500	427.900	419.900
Verenigde Staten	2.394.300	2.586.700	2.259.000	2.265.500	2.253.800	2.141.900	2.163.900	2.094.900	2.235.900	2.304.900

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 10 Aantal oprichtingen als percentage van het aantal ondernemingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	7,4	7,2	7,5	6,5	6,7	6,5	6,4	6,4	7,2	7,6
Denemarken	9,5	10,4	10,3	11,3	11,7	10,1	9,2	10,8	10,8	-
Duitsland	12,1	12,5	11,4	10,6	9,9	9,2	8,9	10,0	10,6	9,1
Finland	9,7	9,0	8,4	7,7	8,1	7,9	8,0	8,5	9,0	9,6
Frankrijk	6,9	6,8	6,7	6,8	6,9	6,8	6,7	7,8	6,5	6,6
Ierland	12,0	13,1	15,5	15,6	15,1	12,6	11,9	12,5	13,3	13,9
Italië	7,7	6,9	6,8	7,3	7,7	7,9	7,7	7,3	7,7	7,6
Japan	5,0	-	-	4,7	-	4,1	4,3	5,4	5,4	-
Nederland	10,3	10,2	9,6	10,1	11,1	9,7	8,1	8,0	8,8	9,9
Verenigd Koninkrijk	13,1	12,7	13,1	13,0	13,3	12,7	12,6	13,2	12,7	12,1
Verenigde Staten	11,6	12,2	10,4	10,3	10,1	9,5	9,5	9,2	9,7	10,0

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 11 Aantal oprichtingen als percentage van de werkgelegenheid 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	1,5	1,4	1,5	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,3	1,4
Denemarken	1,8	2,0	1,9	2,1	2,2	1,9	1,9	2,0	2,0	-
Duitsland	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1	1,3	1,1
Finland	1,8	1,6	1,5	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5
Frankrijk	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	0,8	1,0
Ierland	1,9	2,0	2,2	2,3	2,3	1,9	1,9	2,1	2,3	2,4
Italië	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,9	1,8
Japan	0,5	-	-	0,5	-	0,4	0,4	-	0,5	-
Nederland	1,1	1,1	1,1	1,1	1,3	1,1	1,0	1,0	1,1	1,2
Verenigd Koninkrijk	2,1	2,0	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Verenigde Staten	2,4	2,5	2,1	2,1	2,0	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 12 Aantal opheffingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	40.000	39.800	39.000	41.600	39.500	38.000	36.000	34.200	35.300	35.400
Denemarken	20.900	23.700	23.000	22.400	23.000	25.500	24.500	25.800	26.800	
Duitsland	231.600	240.400	245.000	250.500	232.700	229.700	233.400	241.000	254.900	269.700
Finland	18.500	15.800	15.100	15.200	15.700	15.900	16.000	16.300	17.100	16.400
Frankrijk	102.500	155.400	129.400	116.800	126.300	101.300	97.300	117.900	131.600	124.500
Ierland	14.700	11.700	6.900	9.900	10.700	14.800	15.000	8.300	17.700	15.700
Italië	235.000	240.200	210.100	207.000	210.100	217.200	229.500	236.900	250.600	255.000
Japan	259.000			428.600		253.300			338.300	
Nederland	36.700	39.300	41.900	44.100	48.500	52.300	52.100	56.300	56.200	56.400
Verenigd Koninkrijk	339.500	362.400	378.200	431.600	444.800	409.700	403.600	432.600	442.400	350.800
Verenigde Staten	1.821.000	2.022.000	1.960.000	1.978.800	2.001.800	2.091.800	2.011.000	1.997.300	2.011.000	2.064.300

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 13 Aantal opheffingen als percentage van het aantal ondernemingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	6,7	6,7	6,6	7,1	6,8	6,6	6,3	6,0	6,2	6,2
Denemarken	8,9	10,0	9,7	9,4	9,5	10,3	9,8	10,5	11,0	
Duitsland	8,3	8,3	8,1	8,0	7,3	7,0	7,0	7,1	7,3	7,4
Finland	8,8	7,5	7,1	7,2	7,4	7,5	7,6	7,7	8,1	7,8
Frankrijk	4,6	7,0	5,8	5,2	5,5	4,3	4,1	4,9	5,3	5,0
Ierland	10,0	7,9	4,4	5,8	5,7	7,6	7,4	3,8	7,6	6,3
Italië	6,2	6,3	5,5	5,4	5,4	5,5	5,8	5,9	6,2	6,2
Japan	4,3			7,6		4,5	4,6		6,4	
Nederland	5,3	5,5	5,6	5,7	6,1	6,3	6,1	6,5	6,5	6,4
Verenigd Koninkrijk	10,6	9,8	10,0	11,3	11,6	10,7	10,4	11,2	11,6	9,0
Verenigde Staten	8,8	9,5	9,0	9,0	8,9	9,2	8,9	8,7	8,8	8,9

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 14 Aantal opheffingen als percentage van de werkgelegenheid 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	1,4	1,3	1,3	1,4	1,3	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2
Denemarken	1,7	1,9	1,8	1,7	1,8	1,9	1,8	2,0	2,1	
Duitsland	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9
Finland	1,7	1,4	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2
Frankrijk	0,6	0,9	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8
Ierland	1,6	1,2	0,6	0,9	0,9	1,2	1,2	0,6	1,3	1,1
Italië	1,5	1,6	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5
Japan	0,4			0,7		0,4	0,4		0,6	
Nederland	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
Verenigd Koninkrijk	1,7	1,8	1,8	2,1	2,1	1,9	1,9	2,1	2,1	1,6
Verenigde Staten	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 15 Aantal faillissementen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	7.400	7.300	6.800	7.100	6.700	7.000	7.100	7.600	7.900	7.900
Denemarken	1.700	1.700	1.600	1.600	1.700	2.300	2.400	2.500	2.600	
Duitsland	25.000	26.900	27.200	25.900	27.600	31.600	36.900	38.400	38.300	35.900
Finland	3.400	3.000	2.600	2.500	2.400	2.300	2.400	2.400	2.100	2.100
Frankrijk	53.200	51.700	44.900	40.700	37.100	36.600	38.000	39.500	37.900	45.500
Ierland	800	700	800	900	900	1.000	1.100	1.000	1.000	900
Italië	10.800	14.900	13.700	12.700	11.600	10.800	11.000	11.500	12.400	12.800
Japan	11.900			13.700		17.100	17.900	15.000	12.500	
Nederland	4.500	4.300	3.900	3.200	3.500	4.300	4.900	6.300	6.500	6.600
Verenigd Koninkrijk	35.300	31.900	31.300	31.900	29.800	29.500	26.400	24.500	22.900	25.000
Verenigde Staten	217.700	264.600	265.000	250.600	223.400	269.100	275.300	279.500	350.400	367.500

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 16 Aantal faillissementen als percentage van het aantal ondernemingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4
Denemarken	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Duitsland	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0
Finland	1,6	1,4	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,0	1,0
Frankrijk	2,4	2,3	2,0	1,8	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	1,8
Ierland	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4	0,3
Italië	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Japan	0,2			0,2		0,3	0,3	0,2	0,2	
Nederland	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8
Verenigd Koninkrijk	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7
Verenigde Staten	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0	1,2	1,2	1,2	1,5	1,6

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 17 Aantal faillissementen als percentage van het aantal opheffingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	18,6	18,3	17,5	17,0	17,0	18,3	19,8	22,2	22,5	22,2
Denemarken	8,3	7,3	7,0	7,0	7,5	8,9	9,8	9,5	9,5	
Duitsland	10,8	11,2	11,1	10,3	11,9	13,8	15,8	15,9	15,0	13,3
Finland	18,2	18,9	17,0	16,4	15,4	14,3	15,3	14,6	12,5	12,9
Frankrijk	51,9	33,3	34,7	34,9	29,3	36,1	39,0	33,5	28,8	36,5
Ierland	5,6	6,3	12,0	9,3	8,9	6,9	7,5	12,4	5,4	5,6
Italië	4,6	6,2	6,5	6,1	5,5	5,0	4,8	4,8	4,9	5,0
Japan	4,6			3,2		6,7			3,7	
Nederland	12,1	11,0	9,4	7,2	7,3	8,2	9,4	11,1	11,5	11,8
Verenigd Koninkrijk	10,4	8,8	8,3	7,4	6,7	7,2	6,5	5,7	5,2	7,1
Verenigde Staten	12,0	13,1	13,5	12,7	11,2	12,9	13,7	14,0	17,4	17,8

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 18 Nettogroei van het aantal ondernemingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	4.100	2.700	5.400	-3.500	-600	-400	800	2.200	5.700	8.200
Denemarken	1.400	1.000	1.500	4.700	5.400	-400	-1.600	800	-500	
Duitsland	106.800	120.400	98.600	79.400	81.700	72.100	65.200	100.400	117.700	59.900
Finland	1.800	3.000	2.600	1.200	1.500	800	900	1.600	1.800	3.800
Frankrijk	52.300	-5.200	20.400	36.300	33.300	57.800	62.600	75.400	29.600	41.500
Ierland	2.800	7.700	17.100	16.800	17.500	9.900	9.300	19.300	13.300	19.100
Italië	56.400	22.600	49.300	70.200	87.600	93.100	78.400	56.000	61.600	54.100
Japan	41.700					-21.700			-50.300	
Nederland	33.900	33.500	29.600	33.700	39.500	28.000	16.900	12.700	20.100	30.900
Verenigd Koninkrijk	80.100	55.600	58.800	8.100	6.300	22.300	27.800	15.900	-14.400	69.100
Verenigde Staten	573.300	564.700	299.000	286.700	252.000	50.100	152.900	97.700	224.900	240.500

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 19 Nettogroei van het aantal ondernemingen als percentage van het totaal aantal ondernemingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	0,7	0,4	0,9	-0,6	-0,1	-0,1	0,1	0,4	1,0	1,4
Denemarken	0,6	0,4	0,6	2,0	2,2	-0,2	-0,6	0,3	-0,2	
Duitsland	3,8	4,2	3,3	2,6	2,6	2,2	2,0	2,9	3,4	1,7
Finland	0,9	1,5	1,3	0,5	0,7	0,4	0,4	0,8	0,9	1,8
Frankrijk	2,3	-0,2	0,9	1,6	1,4	2,5	2,6	3,1	1,2	1,6
Ierland	1,9	5,2	11,0	9,8	9,3	5,1	4,6	8,7	5,7	7,6
Italië	1,5	0,6	1,3	1,8	2,3	2,4	2,0	1,4	1,5	1,3
Japan	0,7					-0,4			-1,0	
Nederland	4,9	4,7	4,0	4,4	5,0	3,4	2,0	1,5	2,3	3,5
Verenigd Koninkrijk	2,5	1,7	1,8	0,2	0,2	0,7	0,8	0,5	-0,4	2,0
Verenigde Staten	2,8	2,7	1,4	1,3	1,1	0,2	0,7	0,4	1,0	1,0

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 20 Turbulentie als percentage van het totaal aantal ondernemingen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	14,1	13,9	14,1	13,6	13,5	13,1	12,7	12,4	13,3	13,7
Denemarken	18,4	20,4	20,0	20,7	21,1	20,3	19,1	21,4	21,8	
Duitsland	20,5	20,8	19,5	18,6	17,1	16,2	15,9	17,1	17,9	16,5
Finland	18,6	16,5	15,5	14,9	15,5	15,4	15,6	16,3	17,1	17,4
Frankrijk	11,5	13,8	12,6	11,9	12,4	11,1	10,7	12,6	11,8	11,5
Ierland	22,0	20,9	19,9	21,4	20,8	20,2	19,3	16,3	20,9	20,2
Italië	14,0	13,2	12,4	12,7	13,2	13,5	13,5	13,2	13,9	13,8
Japan	9,4			12,3		8,6			11,8	
Nederland	15,6	15,7	15,2	15,9	17,2	16,0	14,2	14,5	15,3	16,3
Verenigd Koninkrijk	23,7	23,8	24,5	25,8	26,5	24,8	24,4	25,9	25,8	22,3
Verenigde Staten	20,4	21,7	19,4	19,2	19,0	18,7	18,4	17,9	18,5	18,9

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Tabel 21 Gemiddelde startgrootte in werkzame personen 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	-	-	-	-	2,1	2,0	1,9	1,9	2,0	2,0
Denemarken	1,7	1,7	1,8	1,8	1,7	1,8	1,9	1,7	1,6	1,7
Duitsland	2,8	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Finland	1,8	1,8	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,6
Frankrijk	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8
Ierland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italië	-	-	-	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4
Japan	-	3,2	-	-	3,6	-	3,5	3,7	3,6	3,5
Nederland	1,8	1,9	1,8	2,0	2,1	1,9	2,1	2,2	2,2	2,2
Verenigd Koninkrijk	-	-	1,6	1,8	2,2	2,3	2,4	2,4	2,3	2,2
Verenigde Staten	3,3	2,9	2,5	3,0	3,0	3,0	3,0	3,2	3,0	3,0

Bron: EIM, op basis van meerdere bronnen, zie bijlagen I&II.

Bijlage III.3 Aanvullende jaarlijkse cijfers van 'Deel III' van dit rapport over de periode 2001-2004

Tabel 22 Gemiddelde omzet (in 1.000 euro) en omzetmutaties (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van omzet per land, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	<i>Totaal</i>				<i>Niet-snelle groeiers</i>				<i>Snelle groeiers</i>			
	<i>Niveau</i>		<i>Mutatie</i>		<i>Niveau</i>		<i>Mutatie</i>		<i>Niveau</i>		<i>Mutatie</i>	
	<i>2001</i>	<i>2004</i>	<i>'01-'04</i>	<i>per jaar</i>	<i>2001</i>	<i>2004</i>	<i>'01-'04</i>	<i>per jaar</i>	<i>2001</i>	<i>2004</i>	<i>'01-'04</i>	<i>per jaar</i>
Totaal	59.940	65.501	9%	3%	63.530	59.380	-7%	-2%	42.243	95.672	126%	31%
België	55.493	62.261	12%	4%	57.489	61.102	6%	2%	35.640	73.792	107%	27%
Duitsland	29.981	32.287	8%	3%	30.890	31.422	2%	1%	20.706	41.115	99%	26%
Denemarken	43.595	48.108	10%	3%	45.224	46.841	4%	1%	30.231	58.504	94%	25%
Finland	34.042	39.296	15%	5%	36.092	38.443	7%	2%	22.106	44.262	100%	26%
Frankrijk	35.554	39.607	11%	4%	37.533	39.320	5%	2%	20.152	41.838	108%	28%
Ierland	71.083	79.080	11%	4%	72.151	72.841	1%	0%	63.953	120.751	89%	24%
Italië	32.260	37.972	18%	6%	33.714	35.777	6%	2%	23.957	50.498	111%	28%
Japan	57.477	60.637	5%	2%	58.066	59.823	3%	1%	44.392	78.706	77%	21%
Nederland	90.183	96.435	7%	2%	88.746	88.891	0%	0%	110.157	201.255	83%	22%
Verenigd Koninkrijk	38.240	45.082	18%	6%	40.966	43.030	5%	2%	26.021	54.278	109%	28%
Verenigde Staten	80.539	88.149	9%	3%	92.474	78.641	-15%	-5%	48.417	113.738	135%	33%

Bron: EIM. Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei per jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Tabel 23 Gemiddeld aantal werkzame personen en de mutatie (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van omzet, per land in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	<i>Totaal</i>				<i>Niet-snelle groeiers</i>				<i>Snelle groeiers</i>			
	<i>Niveau 2001</i>	<i>2004</i>	<i>Mutatie '01-'04</i>	<i>per jaar</i>	<i>Niveau 2001</i>	<i>2004</i>	<i>Mutatie '01-'04</i>	<i>per jaar</i>	<i>Niveau 2001</i>	<i>2004</i>	<i>Mutatie '01-'04</i>	<i>per jaar</i>
Totaal	184	175	-5%	-2%	193	174	-10%	-3%	136	183	35%	10%
België	156	156	0%	0%	161	157	-2%	-1%	105	147	40%	12%
Duitsland	142	143	1%	0%	146	144	-1%	0%	100	134	34%	10%
Denemarken	192	190	-1%	0%	198	189	-5%	-2%	138	197	43%	13%
Finland	161	167	4%	1%	169	169	0%	0%	106	154	45%	13%
Frankrijk	150	155	3%	1%	155	155	0%	0%	103	154	50%	14%
Italië	130	135	4%	1%	136	134	-1%	0%	94	138	47%	14%
Japan	159	153	-4%	-1%	160	152	-5%	-2%	139	163	17%	5%
Nederland	240	226	-6%	-2%	243	223	-8%	-3%	189	260	38%	11%
Verenigd Koninkrijk	169	170	1%	0%	179	169	-6%	-2%	122	173	42%	12%
Verenigde Staten	223	205	-8%	-3%	249	208	-16%	-6%	145	195	34%	10%

Bron: EIM. Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei per jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Tabel 24 Gemiddelde omzet (in 1.000 euro) en omzetmutaties (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers op basis van werkgelegenheid, per land, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	<i>Totaal</i>				<i>Niet-snelle groeiers</i>				<i>Snelle groeiers</i>			
	<i>Niveau</i> 2001	<i>Niveau</i> 2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	<i>Niveau</i> 2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	<i>Niveau</i> 2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>
Totaal	59.791	65.022	9%	3%	61.417	62.899	2%	1%	43.820	85.875	96%	25%
België	53.265	59.548	12%	4%	53.616	58.327	9%	3%	47.261	80.407	70%	19%
Duitsland	27.139	29.321	8%	3%	27.951	29.611	6%	2%	17.981	26.049	45%	13%
Denemarken	42.985	47.800	11%	4%	43.521	47.161	8%	3%	35.001	57.296	64%	18%
Finland	35.389	40.744	15%	5%	36.773	41.321	12%	4%	21.348	34.887	63%	18%
Frankrijk	35.568	39.106	10%	3%	37.045	39.868	8%	2%	17.579	29.825	70%	19%
Italië	32.373	37.974	17%	5%	35.343	40.075	13%	4%	17.551	27.485	57%	16%
Japan	57.129	60.201	5%	2%	57.423	60.333	5%	2%	35.420	50.489	43%	13%
Nederland	92.783	98.588	6%	2%	93.088	97.092	4%	1%	87.419	124.906	43%	13%
Verenigd Koninkrijk	37.250	43.847	18%	6%	38.185	43.488	14%	4%	27.953	47.420	70%	19%
Verenigde Staten	80.582	87.651	9%	3%	84.141	83.155	-1%	0%	56.976	117.472	106%	27%

Bron: EIM. Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Tabel 25 Gemiddeld aantal werkzame personen en de mutatie (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers, op basis van werkgelegenheid, per land, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	<i>Totaal</i>				<i>Niet-snelle groeiers</i>				<i>Snelle groeiers</i>			
	<i>Niveau</i> 2001	2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>
Totaal	178	171	-4%	-1%	188	169	-10%	-3%	88	184	109%	28%
België	150	150	0%	0%	155	151	-3%	-1%	71	137	93%	24%
Duitsland	142	143	1%	0%	150	144	-4%	-1%	60	133	122%	30%
Denemarken	139	142	2%	1%	148	143	-3%	-1%	65	131	102%	26%
Finland	160	166	4%	1%	168	166	-1%	0%	81	164	102%	27%
Frankrijk	151	155	3%	1%	157	156	-1%	0%	75	148	97%	25%
Italië	130	135	4%	1%	142	130	-8%	-3%	72	161	124%	31%
Japan	158	152	-4%	-1%	159	152	-4%	-1%	93	159	71%	20%
Nederland	160	155	-3%	-1%	166	154	-7%	-2%	81	165	104%	27%
Verenigd Koninkrijk	155	157	1%	0%	163	156	-4%	-1%	86	168	95%	25%
Verenigde Staten	217	200	-8%	-3%	236	199	-16%	-6%	98	206	110%	28%

Bron: EIM. Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Tabel 26 Gemiddelde omzet (in 1.000 euro) en omzetmutaties (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers, op basis van omzet én werkgelegenheid, per land, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	<i>Totaal</i>				<i>Niet-snelle groeiers</i>				<i>Snelle groeiers</i>			
	<i>Niveau</i> 2001	<i>Niveau</i> 2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	<i>Niveau</i> 2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	<i>Niveau</i> 2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>
Totaal	59.791	65.022	9%	3%	61.383	63.009	3%	1%	34.334	97.223	183%	41%
België	53.265	59.548	12%	4%	53.940	58.901	9%	3%	33.732	78.240	132%	32%
Duitsland	27.139	29.321	8%	3%	27.432	29.116	6%	2%	17.210	36.265	111%	28%
Denemarken	42.985	47.800	11%	4%	43.395	47.155	9%	3%	31.699	65.567	107%	27%
Finland	35.389	40.744	15%	5%	36.664	41.322	13%	4%	14.699	31.366	113%	29%
Frankrijk	35.568	39.106	10%	3%	36.593	39.503	8%	3%	14.147	30.808	118%	30%
Italië	32.373	37.974	17%	5%	33.667	38.300	14%	4%	14.881	33.558	126%	31%
Japan	57.129	60.201	5%	2%	57.182	60.140	5%	2%	42.606	76.969	81%	22%
Nederland	92.783	98.588	6%	2%	93.063	97.553	5%	2%	75.925	160.967	112%	28%
Verenigd Koninkrijk	37.250	43.847	18%	6%	38.327	43.664	14%	4%	20.951	46.622	123%	31%
Verenigde Staten	80.582	87.651	9%	3%	84.953	84.243	-1%	0%	40.213	119.123	196%	44%

Bron: EIM. Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

Tabel 27 Gemiddeld aantal werkzame personen en de mutatie (%) van snelle groeiers en niet-snelle groeiers, op basis van omzet én werkgelegenheid, per land, in populatie bedrijven 50-1.000 werknemers

	<i>Totaal</i>				<i>Niet-snelle groeiers</i>				<i>Snelle groeiers</i>			
	<i>Niveau</i> 2001	2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>	<i>Niveau</i> 2001	2004	<i>Mutatie</i> '01-'04	<i>per jaar</i>
Totaal	176	176	0%	0%	180	175	-3%	-1%	95	198	108%	28%
België	167	167	0%	0%	170	167	-2%	-1%	85	164	93%	24%
Duitsland	145	145	0%	0%	147	146	-1%	0%	63	142	125%	31%
Denemarken	227	226	0%	0%	231	224	-3%	-1%	126	258	105%	27%
Finland	181	188	4%	1%	187	188	1%	0%	86	182	112%	28%
Frankrijk	155	160	3%	1%	158	159	1%	0%	81	164	102%	27%
Italië	138	144	4%	1%	143	142	-1%	0%	66	162	145%	35%
Japan	187	179	-4%	-1%	187	179	-4%	-1%	158	269	70%	19%
Nederland	294	277	-6%	-2%	295	275	-7%	-2%	203	397	96%	25%
Verenigd Koninkrijk	215	216	0%	0%	221	214	-3%	-1%	123	243	98%	25%
Verenigde Staten	362	346	-4%	-1%	382	345	-10%	-3%	179	363	103%	27%

Bron: EIM. Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet én werkgelegenheid (beide minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).

De resultaten van het Programma MKB en Ondernemerschap worden in twee reeksen gepubliceerd, te weten: Research Reports en Publieksrapportages. De meest recente rapporten staan (downloadable) op: www.eim.nl/mkb-en-ondernemerschap.

Recente Publieksrapportages

A200704	5-4-2007	Dat loont!
A200703	5-3-2007	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200702	1-3-2007	Flexibele arbeid in het MKB
A200701	8-1-2007	Entrepreneurship in the Netherlands; High growth enterprises; Running fast but still keeping control
A200613	8-1-2007	Geef richting, geen regels!
A200612	januari 2007	Bedrijfsgroei in Nederland
A200611	22-9-2006	Ondernemen in de Sectoren
A200610	18-9-2006	Met ervaring aan de start
A200609	20-7-2006	Global Entrepreneurship Monitor 2005 Nederland
A200608	18-9-2006	Pensioen voor ondernemers
A200607	24-7-2006	MKB regionaal bekeken
A200606	19-7-2006	MKB in regionaal perspectief 2006
A200605	29-6-2006	De externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB
A200604	19-6-2006	Kleinschalig Ondernemen 2006
A200603	17-5-2006	Internationale Benchmark 2005
A200602	12-4-2006	Bedrijfsopleidingen geen weggegooid geld
A200601	20-3-2006	Een blik op MKB en Ondernemerschap in 2015
A200516	14-2-2006	Small Business Governance
A200515	16-1-2006	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2005
A200514	9-1-2006	Kritisch kopen in het MKB
A200513	14-12-2005	Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet?
A200512	31-1-2006	Entrepreneurship in the Netherlands, Business transfer
A200511	8-11-2005	Internationale Benchmark Ondernemerschap 2004
A200510	3-11-2005	Transsectorale innovatie door diffusie van technologie
A200509	6-10-2005	Creatieve bedrijvigheid in Nederland
A200508	20-9-2005	Ondernemen in de Sectoren
A200507	1-9-2005	Meer MKB-bedrijven in openbare aanbestedingen?
A200506	19-7-2005	Het Nederlandse MKB en de uitbreiding van de EU
A200505	6-10-2005	Entrepreneurship in the Netherlands; SMEs and International co-operation
A200504	27-6-2005	Kleinschalig Ondernemen 2005
A200503	15-6-2005	Aandacht voor ondernemerschap in het HAVO- en VWO- onderwijs
A200502	17-5-2005	Nieuw ondernemerschap in herstel: Global Entrepreneurship Monitor 2004
A200501	26-4-2005	Spin-offs van grote bedrijven in Nederland
A200417	11-4-2005	Voorbeeldig ondernemen bij bedrijfsoverdracht in het MKB
A200416	12-4-2005	MKB-locaties
A200415	29-3-2005	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200414	24-3-2005	Internationalisering in het Nederlandse MKB
A200413	21-3-2005	MKB in een periode van deflatie; risico's en strategieën
A200412	9-3-2005	Ondernemen in de zorg
A200411	17-2-2005	De bron van vernieuwing
A200410	25-4-2005	Oudere versus jongere starters
A200409	5-1-2005	De kracht van de organisatie

A200408	18-11-2004	Succesvol op weg op de elektronische snelweg!!
A200407	14-3-2005	Toetredingsbarrières in de praktijk: Veranderingen in de hoogte van toetredingsbarrières in het notariaat en de makelaardij
A200406	12-10-2004	Ga direct naar een standaard reïntegratietraject, ga niet langs start
A200405	14-9-2004	Ondernemen in de Sectoren
A200404	11-8-2004	Innovatief ondernemerschap en de rol van de branche-organisaties: Een exploratieve toets
A200403	11-8-2004	Starten in de recessie
A200402	5-7-2004	Kleinschalig Ondernemen 2004
A200401	22-6-2004	Monitor Administratieve Lasten Bedrijven 2003
A200318	15-6-2004	Maatschappelijk verantwoord ondernemen in het midden- en kleinbedrijf
A200317	28-5-2004	Wordt de spoeling dun?
A200316	22-4-2004	Entrepreneurial Attitudes Versus Entrepreneurial Activities (GEM)
A200315	10-3-2004	Rechtsvormkeuze in het MKB
A200314	12-3-2004	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid - periode 1987-2002
A200313	18-2-2004	Het Eureka-gevoel van ICT-gebruik
A200312	12-2-2004	Ondernemen in het Ambacht 2004
A200311	10-2-2004	Ondernemen in de Industrie 2004
A200310	5-2-2004	Ondernemen in de Diensten 2004
A200309	22-1-2004	Onevenredig belast! Administratieve lasten in het kleinbedrijf 2002
A200308	20-1-2004	Ondernemen in de Detailhandel 2004