

Coronapandemie zorgt voor kaalslag onder 'meer volwassen' snelgroeiende bedrijven

ScaleUp Dashboard 2021

In samenwerking met:

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Definitie	4
Meest opvallende ontwikkelingen	5
Scaleup klimaat in Nederland	6
Column: 'Maximaliseer de kern'	11
Scaleups in de regio	12
Scaleups in sectoren	14
Column: 'FinTech scaleups in opmars'	16
Q&A met bunq - Bank of the Free	17
Conclusie	21
Onderzoeksverantwoording	22
Over Erasmus Centre for Entrepreneurship	23

Voorwoord

Het afgelopen jaar is voor veel MKB bedrijven een turbulent jaar geweest. Nog voordat veel ondernemers doorhadden wat de coronaepidemie zou kunnen betekenen voor hun bedrijf, ontstond vraaguitval. Veel groeiende bedrijven moesten van de een op andere dag zelfs sluiten en oplossingen bedenken, of scenario's ontwikkelen om te overleven. Ze moesten reageren op fundamentele veranderingen en richting geven aan een onzekere toekomst.

Ondanks de overheidssteun en de creatieve manieren waarop ondernemers richting hebben gegeven aan hun groeiende bedrijf in onzekere tijden, zien we echter dat het aantal groeiende en snelgroeiende bedrijven in 2020 substantieel is afgenomen. En daarmee is de neerwaartse trend in het aantal snelgroeiende bedrijven die al was ingezet voordat coronaepidemie uitbrak verder versneld in Nederland. Eind 2020 waren er 10,5 procent minder snelgroeiende bedrijven dan het jaar ervoor. Met name de sectoren die direct werden geraakt door de lockdowns laten begrijpelijkerwijs een sterke afname zien. Daarnaast laten onze nieuwste cijfers ook zien, dat de afname in het aantal snelgroeiende bedrijven met name wordt verklaard door een enorme afname van snelgroeiende bedrijven die

verder zijn in hun levenscyclus. Niet het aantal jonge snelgroeiende bedrijven is afgenomen, maar snelgroeiende bedrijven van gemiddeld 15 jaar oud die aan de vooravond stonden van substantiële investeringen om (internationale) groei waar te maken. De turbulentie waarin deze snelgroeiende bedrijven zijn beland heeft dermate impact gehad op het leiderschap, de mogelijkheden voor vervolfinanciering en het versterken van de organisatie als geheel, dat (internationale) doorbraken zijn uitgebleven. Deze inzichten geven aan hoe kwetsbaar deze snelgroeiende bedrijven zijn voor hevige veranderingen in hun omgeving.

Het ScaleUp Dashboard 2021 geeft daarmee een belangrijke inkijk in de ontwikkelingen van het Nederlandse scaleup ecosysteem in turbulente tijden. En de zwakke schakels in het opschalen van startups tot internationaal bekende unicorns. Naast de aandacht en investeringen die worden gedaan om startups op te schalen, blijkt het cruciaal te zijn om snelgroeiende bedrijven blijvend te ondersteunen in het vasthouden van snelle groei. Daarmee zorgen we voor een weerbaar en dynamisch scaleup ecosysteem. Van startups tot unicorns.

Prof. Dr. Justin Jansen

Academisch Directeur
Erasmus Centre for Entrepreneurship

Professor Corporate Entrepreneurship
Rotterdam School of Management,
Erasmus University



Een **snelgroeiend bedrijf**, ook wel een **scaleup**, is een bedrijf met een gemiddelde groei van **20 procent** of meer per jaar in **werknemers** en/of **omzet*** gedurende een meetperiode van **3 jaar**. Daarnaast, moet het bedrijf minstens **10 fulltime werknemers (FTE)** hebben aan het begin van de meetperiode.

Bron: Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, 2016

* In dit onderzoek zijn snelgroeiende bedrijven enkel geselecteerd op basis van groei in fulltime-equivalent (FTE)

Meest opvallende ontwikkelingen

De **negatieve trend** in het aantal snelgroeiende bedrijven in 2019 - die voor de coronapandemie al begon - is **verder versneld** in 2020.

Het aantal snelgroeiende bedrijven is in 2020 met **10,5 procent** gedaald. De eerste daling sinds 2014.

Eind 2020 telde Nederland **2720 snelgroeiende bedrijven** en groeide het aantal banen binnen Nederlandse snelgroeiende bedrijven gedurende drie jaar met **197.200 FTE**.

Minder mkb bedrijven wisten in 2020 te groeien, namelijk **52,4 procent** ten opzichte van **57,5 procent** in 2019. Daarnaast kromp ongeveer 42 procent van alle mkb bedrijven.

Met name **'meer volwassen' snelgroeiende bedrijven** zijn hard geraakt. Deze groep aan snelgroeiende bedrijven, die veelal aan de vooravond staan van substantiele investeringen in internationale groei, is **enorm verkleind**.

De coronacrisis heeft met name impact gehad op snelgroeiende bedrijven binnen de sectoren **horeca en cultuur, sport en recreatie**. Het aantal snelgroeiende bedrijven binnen deze sectoren is met respectievelijk **50,0 en 44,4 procent** gedaald.

Tegelijkertijd nam het aantal snelgroeiende bedrijven in andere sectoren toe, zoals binnen de **landbouw (+44,4 procent)** en de **financiële dienstverlening (+40,0 procent)**.

Het Nederlandse Scaleup Klimaat

(eind 2020)



2.720

snelgroeiende bedrijven in
Nederland.



-10,5%

relatieve afname in
snelgroeiende bedrijven
t.o.v. 2019.



4,6%

van de Nederlandse
bedrijven (≥ 10 FTE)
is een snelgroeiend bedrijf.



197.200

groei in FTE banen bij
snelgroeiende bedrijven
tijdens 2017-2020.



52,5%

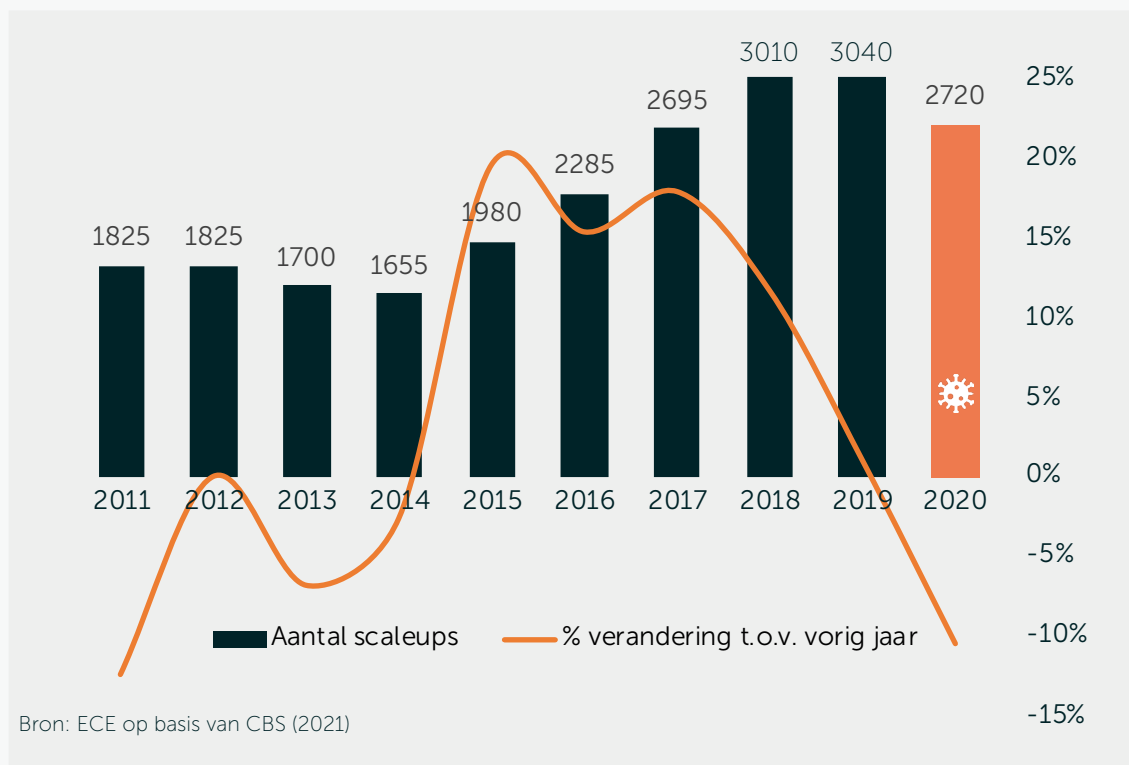
van de Nederlandse
bedrijven (≥ 10 FTE) is
gedurende 2020 gegroeid.



10,3%

van de Nederlandse
snelgroeiende bedrijven is
jonger dan 5 jaar.

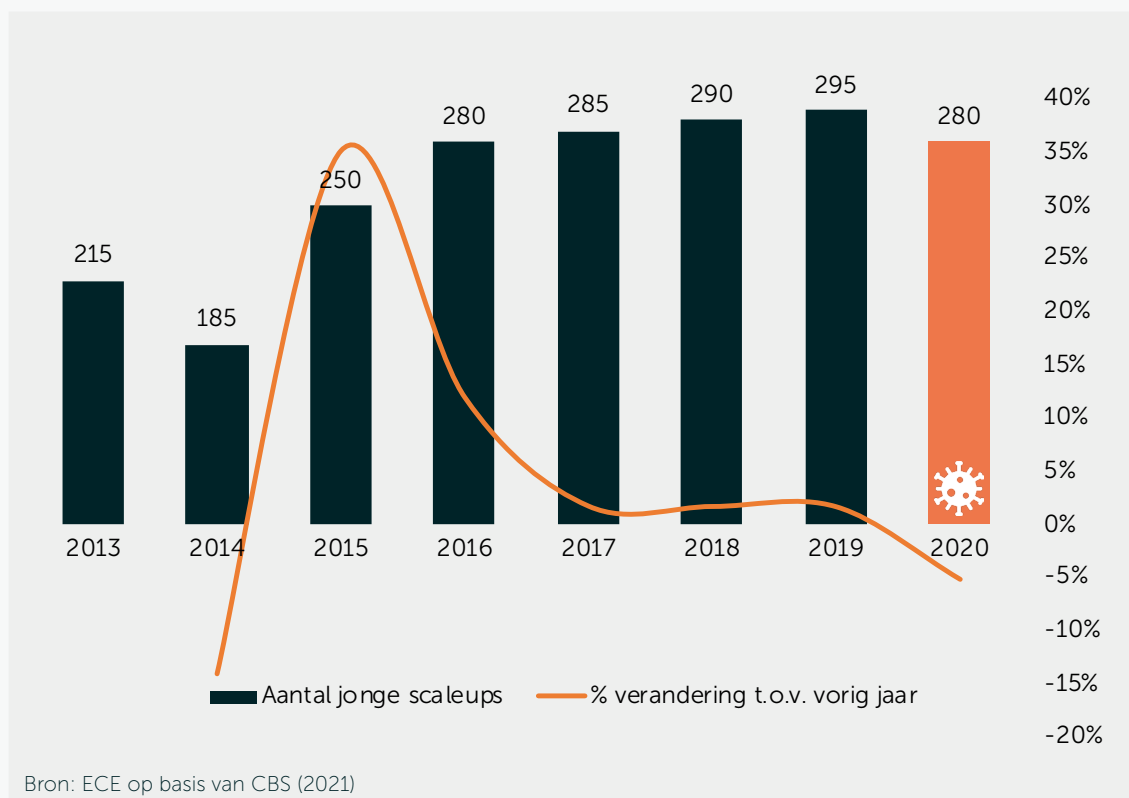
Flinke afname in aantal snelgroeende bedrijven in Nederland



Eind 2020 waren er 2720 snelgroeende bedrijven in Nederland actief. Na een stagnatie van de groei in 2019 is deze negatieve trend versterkt doorgezet tijdens de coronapandemie: het aantal snelgroeende bedrijven is met ongeveer 10,5 procent gedaald ten opzichte van vorig jaar. Hiermee is het aantal snelgroeende bedrijven in Nederland voor het eerst sinds 2014 gedaald.

Ondanks de daling zijn de snelgroeende bedrijven nog steeds de banenmotor van Nederland. In drie jaar tijd zijn de 2720 snelgroeende bedrijven in Nederland met bijna 200.000 FTE aan banen gegroeid. Daarnaast zorgen snelgroeende bedrijven voor een vernieuwingsimpuls binnen de Nederlandse economie doordat ze nieuwe producten en diensten of verdienmodellen lanceren en als rolmodel worden gezien door anderen.

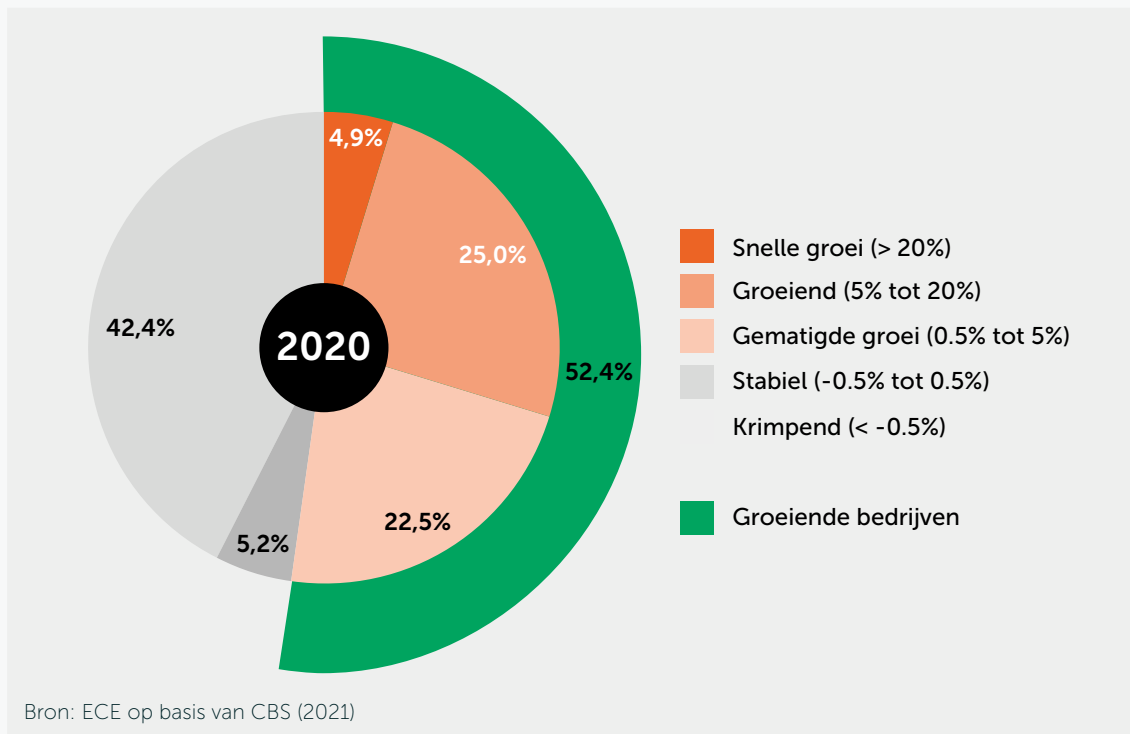
Ook het **aantal startups** dat uitgroeit tot scaleup **neemt af**, maar **minder snel**



Het aantal startups dat opschaaft tot een scaleup is in 2020 slechts licht gedaald ten opzichte van 2019 en de jaren daarvoor. Daarmee lijken startups minder geraakt door de coronapandemie om het ingeslagen groeipad verder te ontwikkelen.

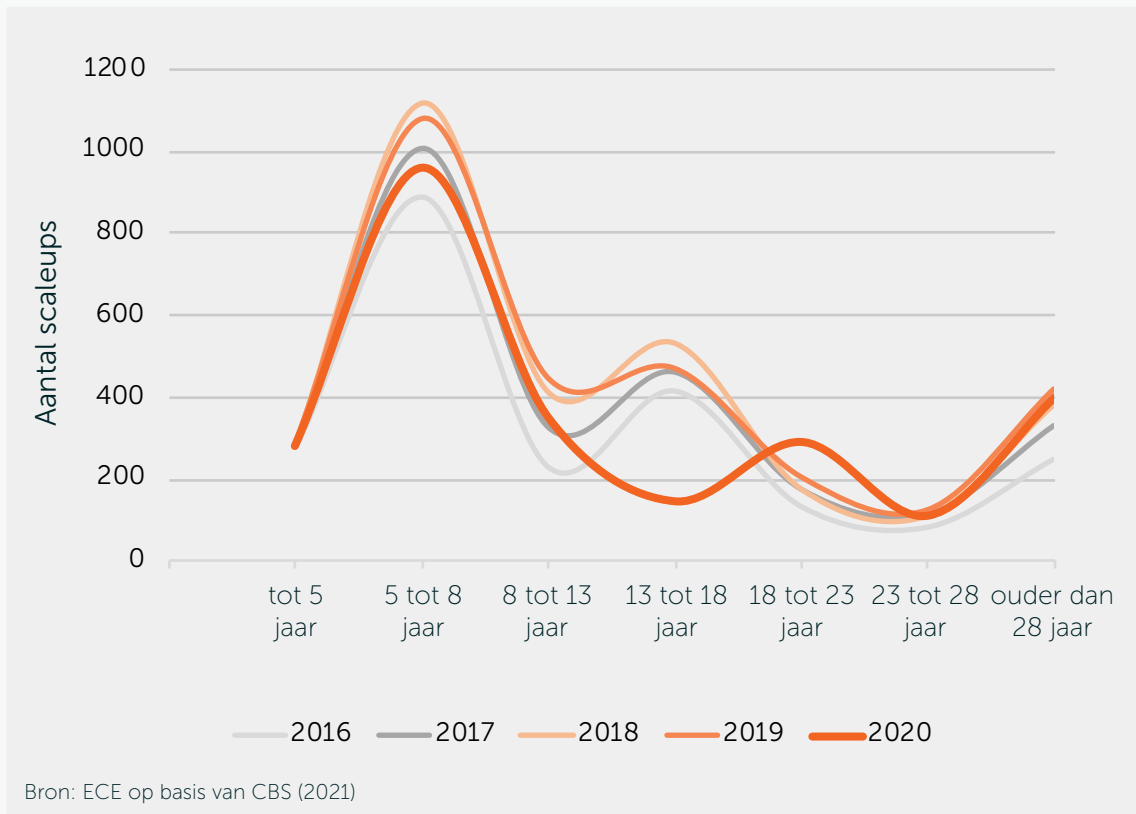
Binnen de verschillende sectoren hebben ook interessante ontwikkelingen plaatsgevonden. Daar waar het aantal jonge scaleups binnen de sector informatie- en communicatietechnologie nog met 60 procent is gegroeid in 2019, is dit aantal in 2020 significant gedaald (van 40 naar 25 scaleups). Alleen jonge scaleups binnen de sector gezondheids- en welzijnszorg blijken ondanks de coronacrisis te floreren met een toename van 25 procent ten opzichte van het voorgaande jaar (van 40 naar 50 scaleups).

Minder groei bedrijven in Nederland. MKB ondernemers moeten nu weer vooruit durven kijken



De mate waarin Nederlandse MKB bedrijven groeien weerspiegelt het beeld van de daling in het aantal snelgroeiende bedrijven. Eind 2020 wist 52.4 procent van de Nederlandse MKB bedrijven groei te realiseren. Meer dan 40 procent krimpt zelfs. Ten opzichte van 2019 duidelijk een verslechtering van het vermogen van Nederlandse MKB bedrijven om nieuwe groeikansen ook daadwerkelijk waar te maken. Veel ondernemers zijn door de coronacrisis in de overlevingsstand gegaan en hebben zich met name ingezet om als bedrijf te kunnen overleven. Nu het economisch tij gekeerd lijkt te zijn in 2021, is het noodzakelijk weer vooruit te kijken en nieuwe kansen te identificeren voor de toekomst.

'Meer volwassen' snelgroeïende bedrijven hard geraakt



Het realiseren van meer duurzame en structurele snelle groei blijkt door de coronapandemie een haast onmogelijke opgave. Juist de bedrijven die belangrijke uitdagingen hebben overbrugd in het opschalen van het verdienmodel en de organisatie, en aan de vooravond staan van substantiële investeringen in internationale groei, zijn hard geraakt.

Het aantal snelgroeïende bedrijven van 8 jaar of ouder ('de meer volwassen snelgroeïende bedrijven') is met meer dan 300 bedrijven gedaald. Daarmee gaat heel veel potentieel verloren doordat deze bedrijven vaak een bewezen verdienmodel hebben ontwikkeld, maar juist ook kwetsbaar zijn. Zeker in turbulente tijden zoals de coronapandemie.

Haal het maximale uit vandaag, om te kunnen investeren in morgen

Het opschalen van nieuwe groeipaden is risicovol. De financiële middelen die nodig zijn om op te schalen, haal je uit de kern. Daarom is het zaak je organisatie goed op orde te hebben en echt het maximale uit de huidige kern van je bedrijf te halen. Kijk eens naar de bestaande product-marktcombinaties van je bedrijf: welke verbeteringen kun je doorvoeren om efficiënter te worden, sneller te kunnen reageren, winstgevender te worden? Door het maximale te halen uit vandaag, creëer je de ruimte om te investeren in morgen. Hoe doe je dat? Het antwoord laat zich samenvatten in drie woorden: delen, verbeteren, differentiëren.

Delen

Met delen bedoelen we het toepassen van bestaande concepten op nieuwe plekken of nieuwe manieren binnen je bedrijf, kortom het repliceren van best practices. Young Capital past dit vanaf het begin toe om de kern uit te breiden. Het idee is dat wanneer een vestiging een bepaald omzetvolume behaalde, deze werd opgesplitst en vervolgens wordt ergens anders een nieuw kantoor opgestart. Een deel van het team verhuisde mee naar de nieuwe locatie. Deze manier van werken – het bedrijf splitsen zoals een cel die zich deelt – versoepelde de opstart van zo'n nieuwe vestiging. De mensen die er werkten, waren namelijk vanaf het begin doordrongen van de werkwijze, cultuur en best practices van het moederbedrijf. Het hielp YoungCapital om de kern uit te breiden.

Verbeteren

Bij verbeteren gaat het erom dat je processen op een hoger niveau brengt, bijvoorbeeld door ze sneller, efficiënter, of slimmer te maken. Een bedrijf als Just Eat Takeaway realiseerde zich een kleine tien jaar geleden dat het hiervoor nodig was om de activiteiten en processen waarmee ze de meeste waarde toevoegt te centraliseren. Door het centraliseren van met name IT, marketing en branding werd niet alleen een efficiency slag

gemaakt. Er kwam vooral ook meer leer- en verbeterkracht in deze functies. In welk land producten, processen of innovaties ook ontwikkeld worden, ze kunnen nu sneller wereldwijd binnen het bedrijf verspreid worden. Nieuwe initiatieven kunnen bovendien in meerdere landen tegelijk worden uitgerold. Door de belangrijkste activiteiten centraler aan te sturen, heeft Just Eat Takeaway ook nog eens veel beter zicht op de effectiviteit van de investeringen in de verschillende landen. Dat maakt het makkelijker keuzes te maken als: kunnen we dit marketingbudget het best aan Tsjechië of aan Duitsland besteden? Ook haalt Just Eat Takeaway nu meer rendement uit de investeringen die ze doen. Voor overnames – die hebben ze inmiddels heel wat achter de rug – ontwikkelden ze een blauwdruk waardoor die ook steeds efficiënter verlopen, met name op het vlak van de IT-integratie.

Differentiëren

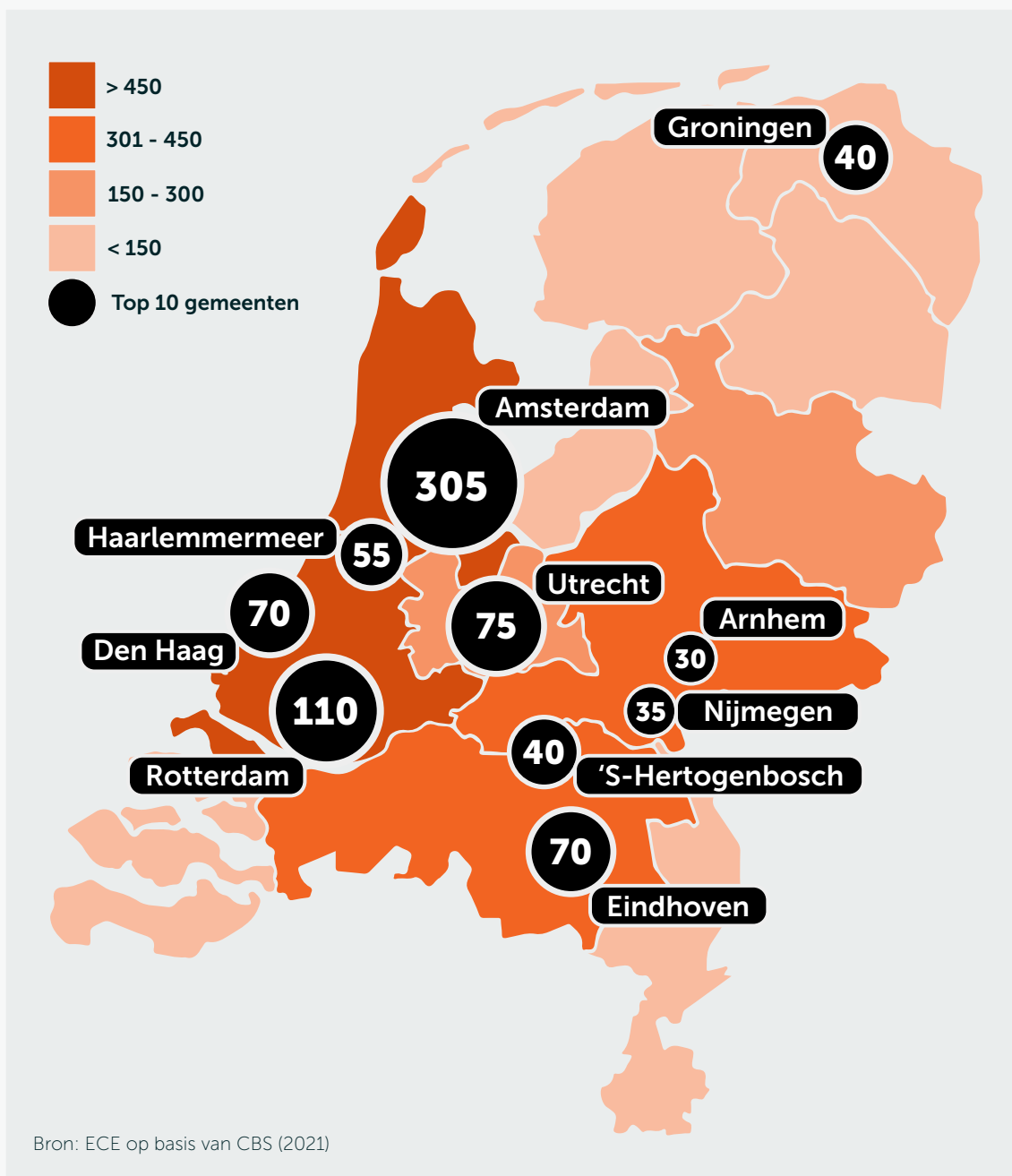
Differentiëren, ten slotte, betreft het doorvoeren van vernieuwingen binnen je kern. Hierbij gaat het om het lanceren van nieuwe concepten die voortkomen uit je kernactiviteiten. Met kleine aanpassingen aan het bestaande innoveer je de kern van je bedrijf. Eind 2020 – veel mensen werkten thuis vanwege de coronacrisis – introduceerde Coolblue een nieuw concept: de Thuiswerkwinkel. Het is een treffend voorbeeld van innoveren binnen de kern, in dit geval de verkoop van elektronica-producten. De Thuiswerkwinkel biedt werkgevers de mogelijkheid om hun werknemers een inrichting van hun thuiswerkplek te laten kiezen. Van achter hun computer kunnen ze die bestellen. Opdrachtgevers kunnen het budget instellen en hun eigen huisstijl laten toevoegen. Heeft een medewerker zijn keuze gemaakt, dan gaat de rekening naar de baas en komt het Coolblue-busje de volgende dag bij de medewerker voorrijden om de boel te installeren. De Thuiswerkwinkel is een interessante vernieuwing, zowel voor Coolblue zelf als voor de markt.

Prof. Dr. Tom Mom

Professor Strategic Growth and Implementation, Rotterdam School of Management

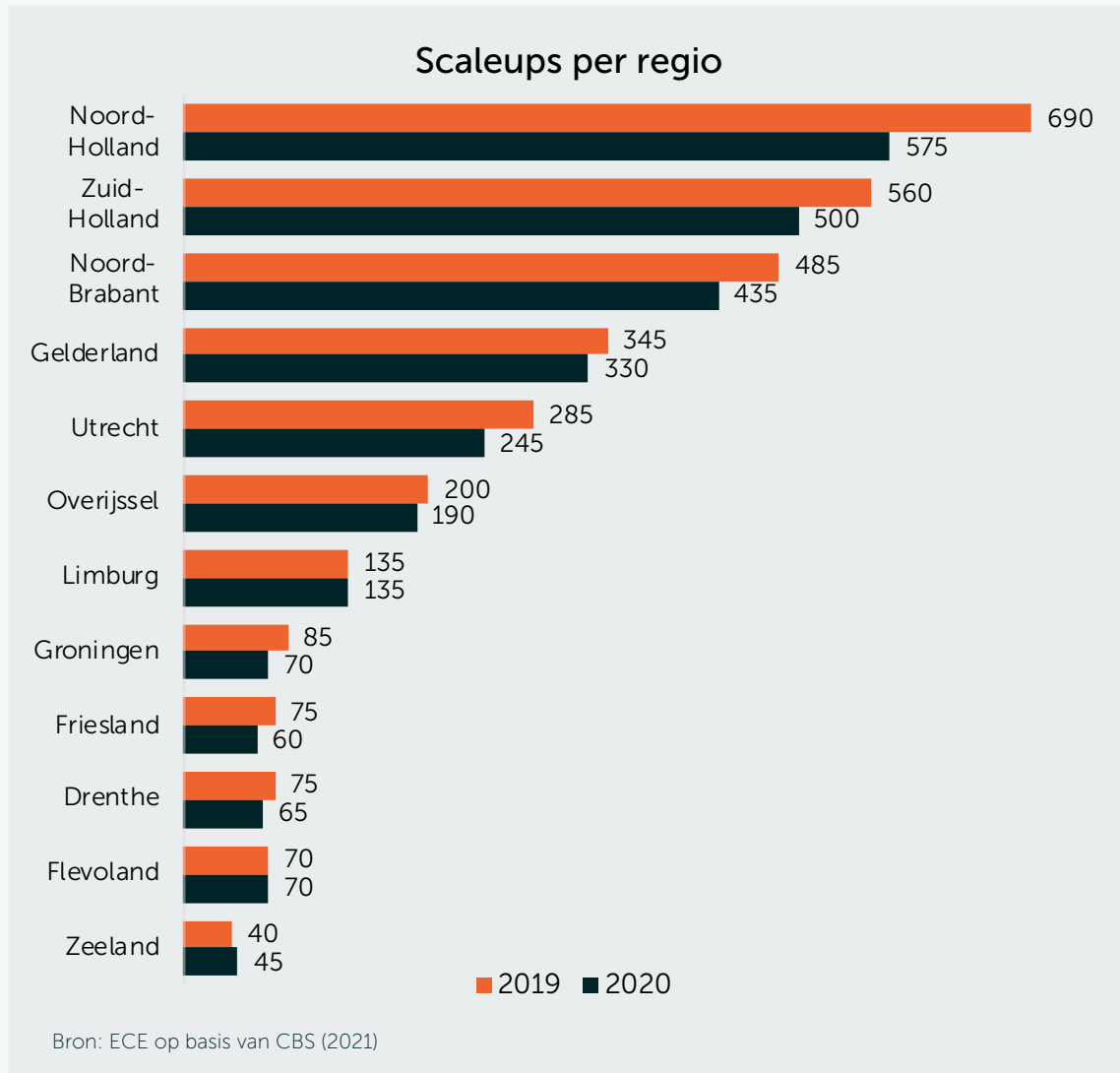


Topsteden als **Amsterdam** en **Utrecht** zien het aantal snelgroeïende bedrijven **sterk afnemen**



Van de topsteden zien voornamelijk Amsterdam (-13 procent) en Utrecht (-21 procent) een forse daling van het aantal snelgroeïende bedrijven. De invloed van de coronacrisis op snelgroeïende bedrijven gevestigd in Rotterdam en Eindhoven is minder groot. Het aantal snelgroeïende bedrijven binnen deze steden daalde met respectievelijk 8 en 7 procent.

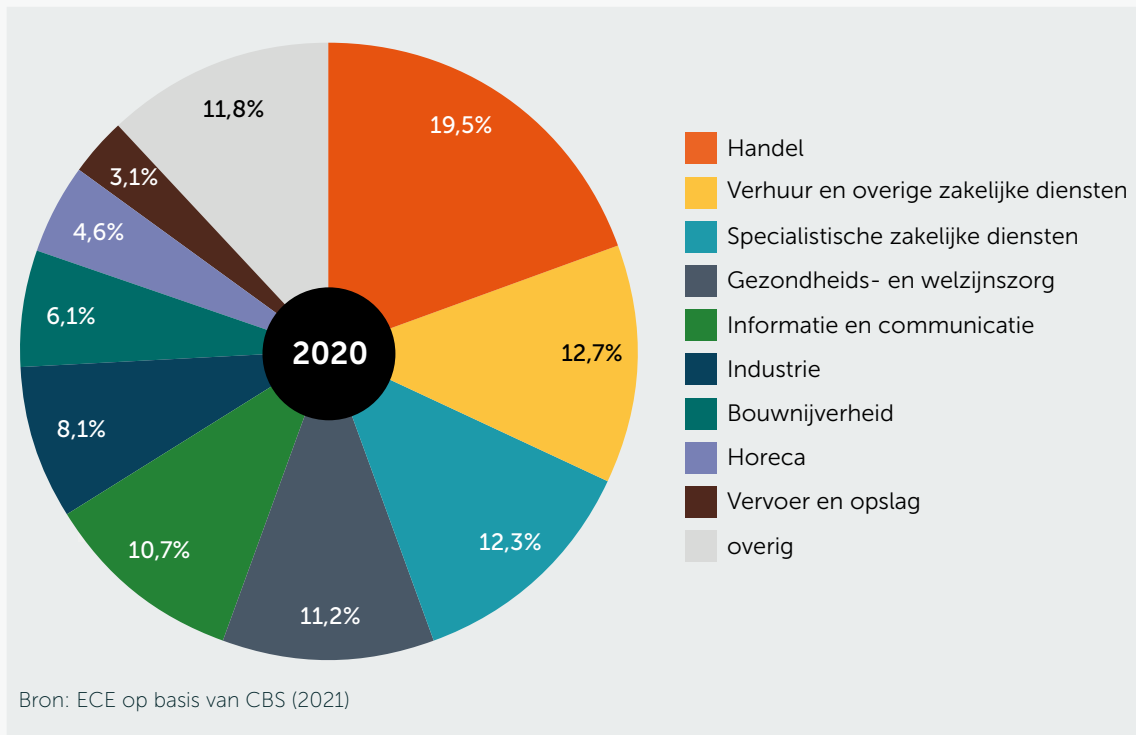
Invloed van provincies **Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant** relatief afgenomen



Circa 55 procent van alle snelgroeiende bedrijven bevindt zich in de provincie Noord-Holland (21 procent), Zuid-Holland (18 procent) of Noord-Brabant (16 procent). Desondanks vertegenwoordigen deze provincies een kleiner percentage van Nederland ten opzichte van vorig jaar (55 procent vs. 60 procent in 2019).

Met name snelgroeiende bedrijven in de provincies Friesland, Groningen en Noord-Holland kregen het zwaar in 2020. Het aantal snelgroeiende bedrijven in deze provincies daalde met 20, 18 en 17 procent, respectievelijk. De provincies Limburg (-0 procent), Overijssel (-5 procent), Gelderland (-4 procent), Flevoland (-0 procent) en Zeeland (+12 procent) tonen meer weerstand ten aanzien van de Coronacrisis.

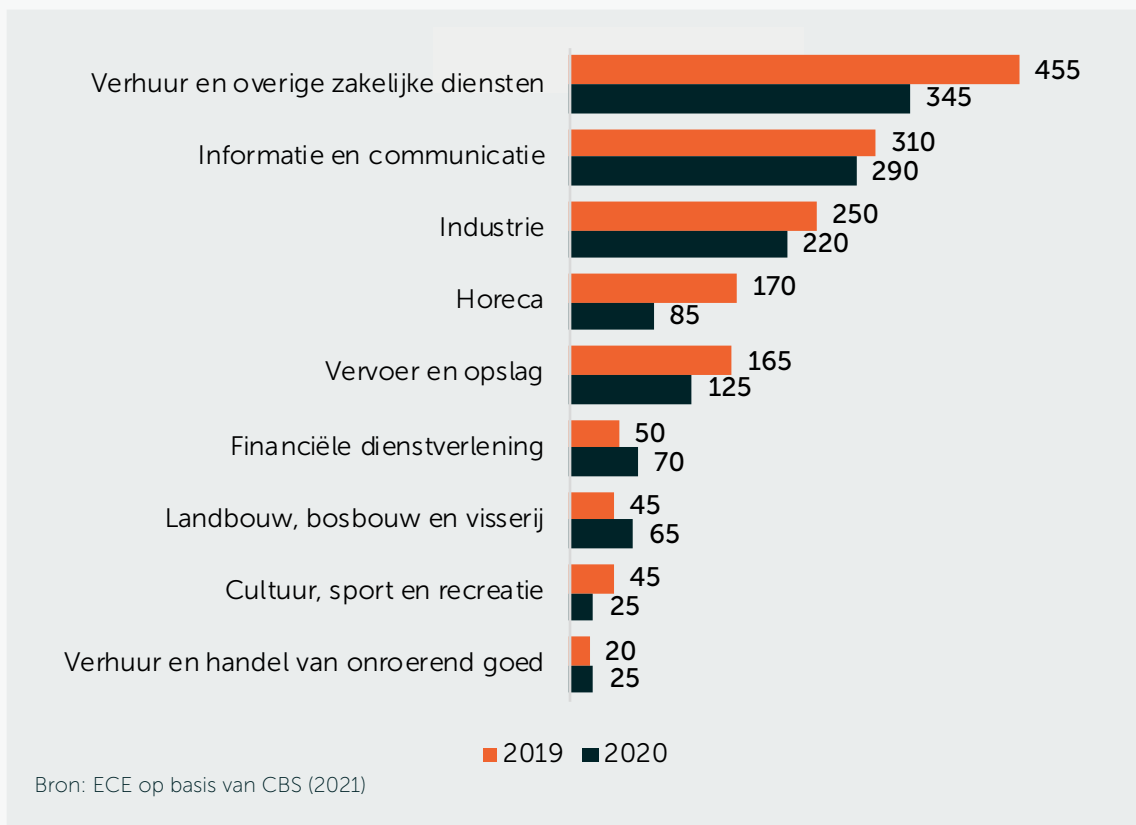
Handel en zakelijke dienstverlening nog steeds de **grootste sectoren**, ondanks veel invloed van de coronacrisis



Bovenstaand figuur geeft de verdeling van snelgroeiende bedrijven over sectoren weer. Ondanks dalingen ten opzichte van vorig jaar, bestaan de drie grootste sectoren nog steeds uit groot- en detailhandel (-4 procent t.o.v. 2019), verhuur en overige zakelijke diensten (-24 procent t.o.v. 2019), en specialistische zakelijke diensten (-4 procent t.o.v. 2019).

Ondanks de fysieke restricties die gepaard gingen met de corona-uitbraak behoudt de horecasector een plek in de top 10 grootste sectoren. Het aandeel van de horecasector binnen het landschap van Nederlandse snelgroeiende bedrijven daalde echter wel van 5,6 procent naar 3,1 procent.

Snelgroeiende bedrijven binnen de **Financiële dienstverlening** en **landbouw** tonen veel **veerkracht** ten tijde van de coronacrisis



Binnen bepaalde sectoren is de invloed van de coronacrisis duidelijk zichtbaar. De sectoren horeca en cultuur, sport en recreatie daalden met respectievelijk 50 en 44 procent. Verhuur en overige zakelijke diensten kende evenals de sector vervoer en opslag een daling van 24 procent.

Desondanks tonen bepaalde industrieën veerkracht ten tijde van deze crisis. Zowel landbouw, bosbouw en visserij (+44 procent) en financiële dienstverlening (+40 procent) groeien aanzienlijk ondanks de corona-uitbraak.

FinTech scaleups in opmars

In het afgelopen jaar is het aantal snelgroeiende bedrijven in de financiële dienstverleningssector gegroeid, tegen de algemene trend van stagnatie van het aantal snelgroeiende bedrijven in. Een aanzienlijk deel van deze groei komt voor rekening van zogenaamde FinTechs. Dit zijn bedrijven die actief zijn binnen de financiële dienstverlening en door middel van slim gebruik van technologie proberen een positie te verwerven in deze traditioneel gesloten sector. Hoe komt het dat er nu zoveel groei zit in met name FinTech bedrijven? Hier zijn verschillende redenen voor aan te wijzen.

Ten eerste stelt technologische voortuitgang van de afgelopen jaren bedrijven in staat financiële diensten aan te bieden tegen lagere kosten en/of met betere gebruikerservaring. Denk hierbij aan digitaal financieel advies (bijvoorbeeld Evi van Lanschot), het digitaal in orde maken van hypotheek (bijvoorbeeld Ikbenfrits.nl of Viisi), of flitshandel (bijvoorbeeld FlowTraders). Dit is een trend die al wat langer gaande is en zich in afgelopen jaar heeft doorgezet.

Ten tweede heeft de Coronacrisis een sterke stempel gedrukt op het afgelopen jaar. Dit heeft voor diverse partijen gewerkt als een hefboom voor hun competitieve voordeel dat voortkomt uit slim gebruik van techniek. Zo heeft de Coronacrisis geleid tot meer webshopping, waardoor zogenaamde payment providers (partijen die zorgen voor een goede betaalintegratie in webshops; bijvoorbeeld Adyen en Mollie) hun volumes enorm hebben zien groeien. Maar ook andere Coronagerelateerde aspecten hebben bijgedragen. Zo werd bijvoorbeeld minder geld uitgegeven aan vakanties en uit eten en daardoor meer belegd, wat online brokers zoals DeGiro een duw in de rug geeft. Ook de turbulentie op financiële markten heeft bij sommige partijen, zoals Flowtraders in de flitshandel, bijgedragen aan hogere volumes en winsten.

Tot slot zien we ook effecten van veranderingen in regelgeving en de daaraan gerelateerde groei van nieuwe ecosystemen. In 2015 heeft het Europese Parlement de PSD2 verordening aangenomen die in 2019 in Nederland in werking is getreden. Als gevolg hiervan moeten banken klantgegevens op verzoek van hun klanten via een beveiligde Application Programming Interface (API; een soort van standaard voor digitaal communiceren) voor derde partijen openstellen. Dit leidt tot een opener banksysteem en nieuwe partijen die toetreden. Zo kan men bij Floryn bijvoorbeeld, op basis van externe bankgegevens die opengesteld worden, binnen een dag een bedrijfskrediet verkrijgen. Omdat nieuwe partijen zich vaak focussen op een specifieke niche binnen de financiële sector, besteden ze veel onderdelen graag uit. Het gebruik van APIs maakt dit mogelijk en leidt tevens tot nieuwe bedrijfsmodellen in de ondersteuning van deze nieuwe aanbieders van financiële producten. Zo levert Fourthline bijvoorbeeld Know Your Client (KYC) services. Deze ondersteunende partijen maken het op hun beurt weer makkelijker voor relatief nieuwe (volwaardige) banken zoals Bunq of Knab om op te schalen. Daaropvolgend kan er in dit proces meteen gebruik worden gemaakt van de nieuwste technologie, waarmee de cirkel rond is.

Kortom, de combinatie van technologische vooruitgang, de Coronacrisis, en een deels door regelgeving ingegeven shake-up van de Europese bankensector hebben geleid tot een vruchtbare groeibodem voor zogenaamde FinTechs. Het ruime monetaire beleid en de grote hoeveelheid beschikbaar durfkapitaal zorgen er tevens voor dat financiering geen belemmering is om op te schalen. Met een FinTech ecosysteem dat langzaam tot wasdom komt en een opener Europees speelveld zijn er voor FinTechs volop mogelijkheden om hun groei ook in de komende jaren door te zetten.

Dr. Dion Bongaerts

Professor Finance, Rotterdam School of Management,

Academic Director Fintech, Erasmus Center for Data Analytics



Q&A

bunq - Bank of the Free

Ali Niknam, oprichter en CEO van bunq, deelde zijn ervaringen rondom het groeien binnen de financiële sector in een interview op het Top 250 Lustrum evenement op 6 oktober 2021.

Q: Hoe is het om zulke snelle groei door te maken? Wat waren enkele uitdagingen voor bunq in de vroegere fases?

Één van de uitdagingen van bunq's vroege groeifasen was het verkrijgen van een banklicentie. Zodra deze veilig was gesteld transformeerde bunq heel snel van een R&D bedrijf dat vergunningen aanvraag naar een 'echt bedrijf' met een toestroom van klanten. Dezelfde reguliere barrière belemmert bunq's ambitie om buiten de EU te groeien.

Q: Welke groeipijnen heb je ervaren tijdens het opschalen van bunq?

De grootste uitdaging van een scaleup is het werven van personeel. Zelfs met ongeveer 300 werknemers heeft Ali nog steeds het gevoel dat hij te weinig mensen heeft. "Ik herinner me de eerste keer dat ik iemand aannam, dat was heel spannend. Toen moest ik iemand laten gaan, dit waren mijn eerste twee echte groeipijnen. De derde groeipijn was het navigeren door verschillende organisatiestructuren." Deze lastige uitdagingen werden verergerd gedurende het afgelopen jaar vanwege de Coronacrisis aangezien het moeilijker werd buitenlands talent aan te trekken.

Q: Hoe overkwam je deze uitdagingen?

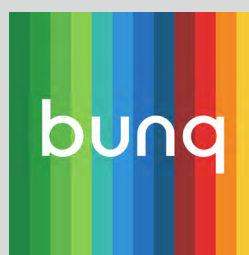
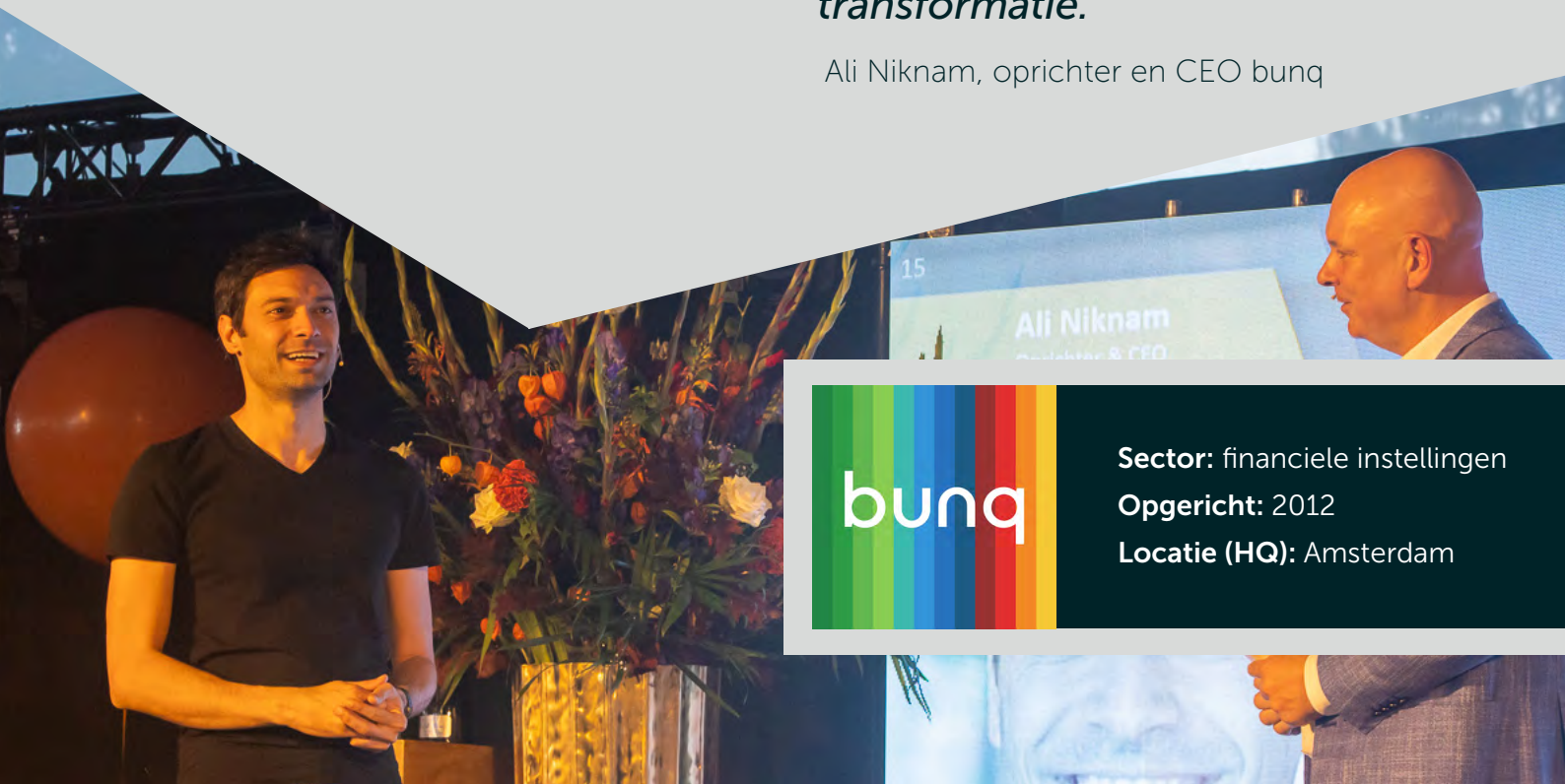
Om deze uitdagingen op te lossen, benadrukt Ali de kracht van automatisering en een 'engineering' cultuur: "We hebben vanaf het begin veel geautomatiseerd omdat het ervoor zorgt dat je kan opschaling zonder dat je op kwaliteit in hoeft te dammen of meer mensen aan moet nemen. Voor ons heeft de juiste persoon veel meer te maken met een fit bij de cultuur en de juiste mindset en attitude dan welke opleiding iemand heeft gevolgd."

Q: bunq wordt nu gewaardeerd op €1,6 miljard met 300 werknemers aan boord. Heb je advies over hoe je zo'n succesvol groeipad kan bewerkstelligen?

Ali legt zijn scaleup's altijd-groeiende ambities uit: "We beginnen grotere projecten en vervolgens willen ze nog groter laten groeien. Hoe groter we worden, hoe meer ideeën ik heb en hoe meer dingen ik wil doen. Wanneer je team uit 10 personen bestaat is dat anders dan 30, 40, 50 personen. Wat ook weer anders is dan 100, 200 en 300 personen. We organiseren in het belang van al deze mensen wanneer we verder groeien. Bij dit proces is het belangrijk niet afgeleid te raken en een goede focus behouden."

"Je staat nooit stil als bedrijf en bent altijd druk met transformatie."

Ali Niknam, oprichter en CEO bunq

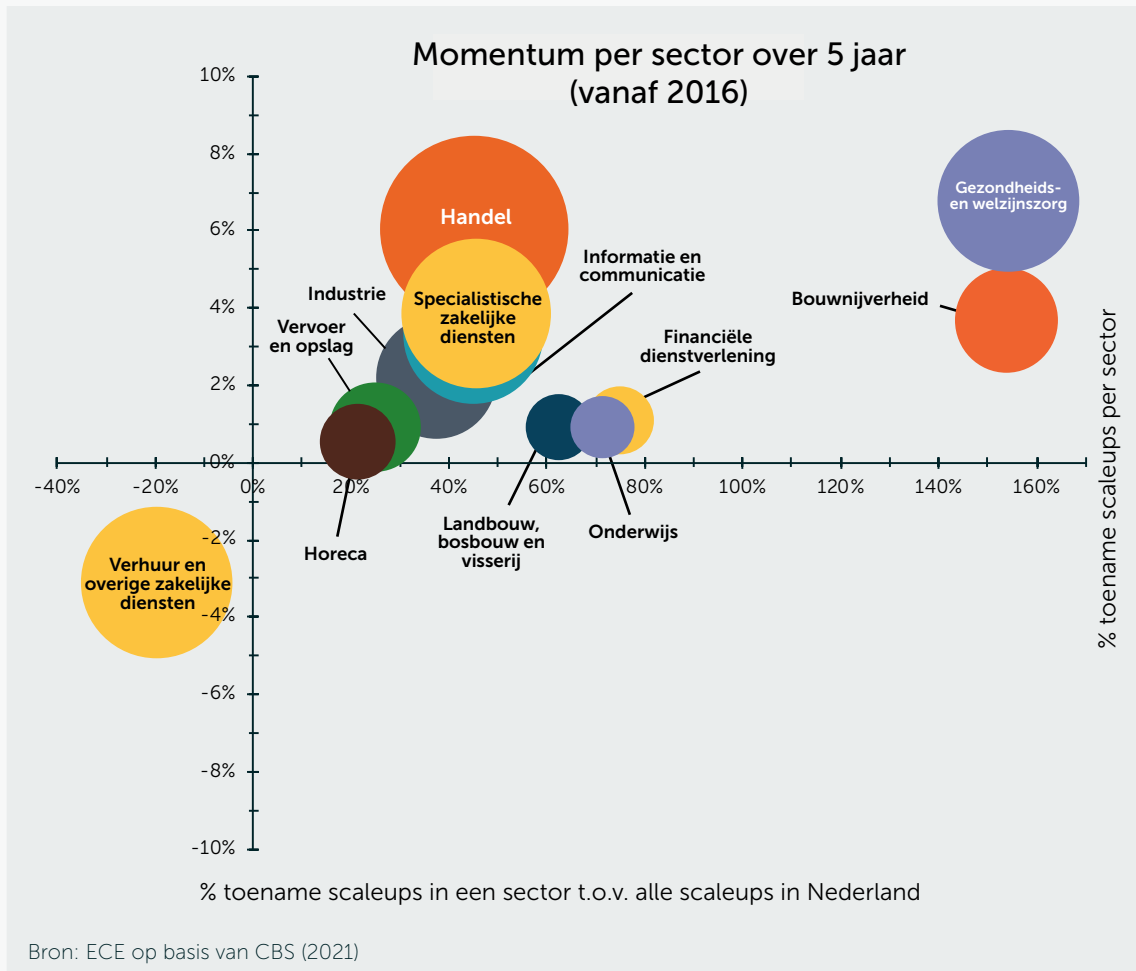


Sector: financiële instellingen

Opgericht: 2012

Locatie (HQ): Amsterdam

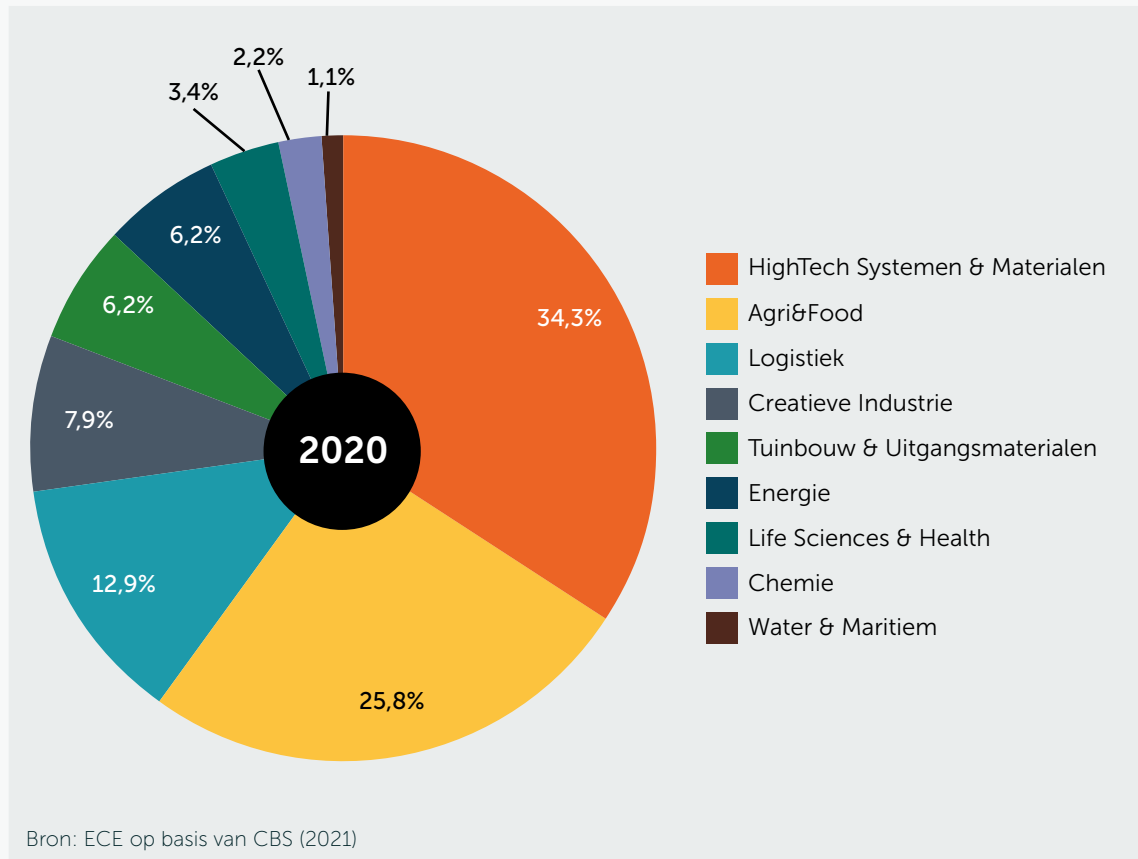
Belang van sectoren **handel** en **gezondheids- en welzijnszorg** neemt toe binnen de **Nederlandse economie**



Dit figuur geeft een indicatie van het momentum van verschillende sectoren gedurende de afgelopen 5 jaar om macro-trends in de Nederlandse economie weer te geven. Op de X-as is de procentuele toename of afname van snelgroeiende bedrijven in een bepaalde sector weergegeven, op de Y-as de procentuele toename of afname van snelgroeiende bedrijven in een bepaalde sector in verhouding tot het totale aantal snelgroeiende bedrijven binnen Nederland. De grootte van de bollen representeert het huidige aantal snelgroeiende bedrijven actief in de sector.

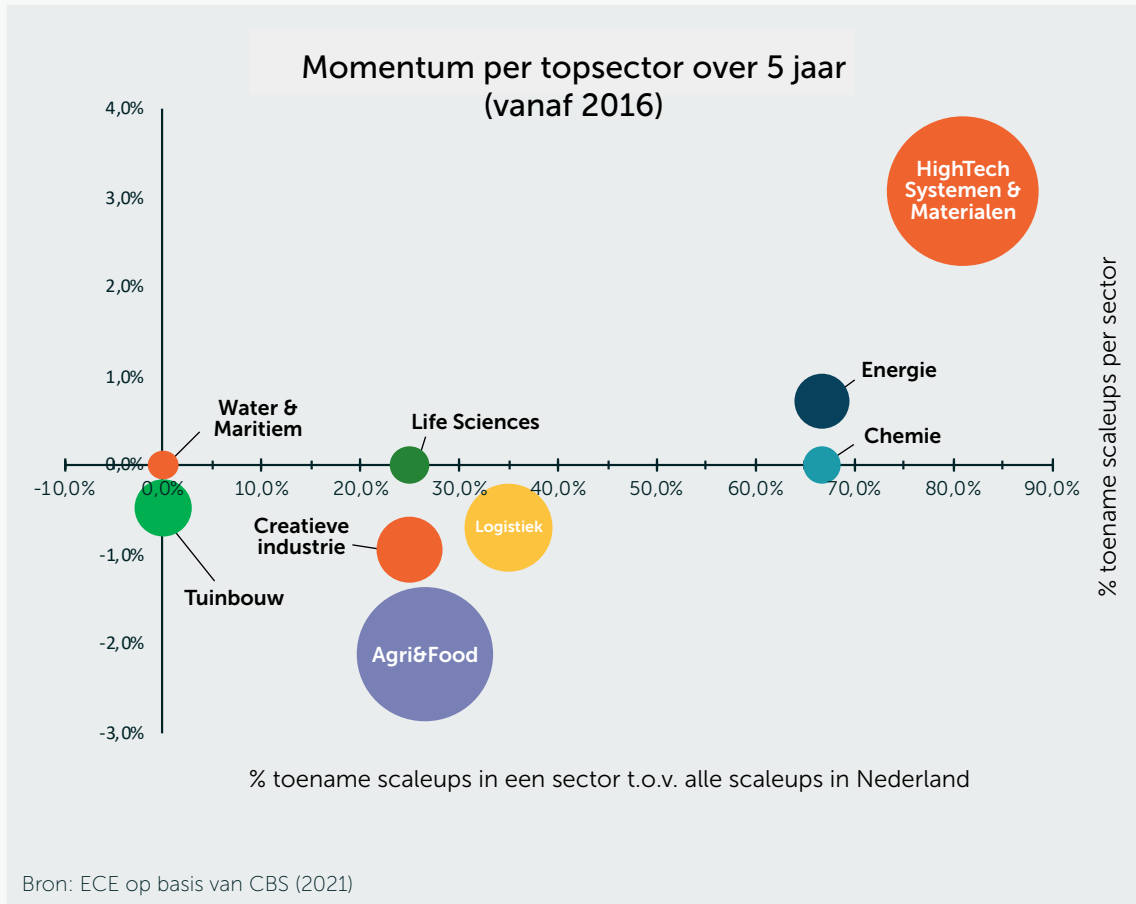
Sinds 2015 is vooral het aantal snelgroeiende bedrijven gegroeid binnen de sectoren bouwnijverheid en gezondheids- en welzijnszorg. Laatstgenoemde samen met de sector groot- en detailhandel hebben relatief de meeste groei doorgemaakt ten opzichte van alle sectoren. Dit toont aan dat deze sectoren steeds belangrijker zijn geworden voor de Nederlandse economie.

Belang van topsectoren neemt verder af



De topsectoren Hightech systemen & Materialen en Agri&Food vertegenwoordigen het merendeel van de snelgroeiende bedrijven die tot één van de topsectoren behoren. Desalniettemin ondervonden deze sectoren voor het eerst sinds 5 jaar een daling in het aantal snelgroeiende bedrijven, daarmee is het relatieve belang van deze topsectoren voor de Nederlandse economie afgenomen. In 2019 behoorde 66 procent van de snelgroeiende bedrijven binnen topsectoren tot één van deze twee sectoren. Gedurende 2020 daalde dit naar 60 procent.

Aandeel van **Hightech Systemen & Materialen** groeit binnen **Nederlandse economie**



In bovenstaand figuur wordt de ontwikkeling van de topsector HighTech Systemen & Materialen gauw duidelijk. Het aandeel van snelgroeiende bedrijven binnen deze sector ten opzichte van alle snelgroeiende bedrijven in Nederland is gedurende de afgelopen 5 jaar sterk toegenomen. Dit terwijl nagenoeg alle topsectoren een relatief mindere rol zijn gaan spelen vergeleken met 2015.

Conclusie

Het jaar 2020 is voor ons allen op een uitdagende manier begonnen. Vanaf maart 2020 ging Nederland, net als de meeste andere landen in Europa, een (eerste) lockdown in waarbij sociale interacties werden beperkt met als doel om de verspreiding van de COVID-19 pandemie te beperken. Zoals van meet af aan werd verwacht, eisten de gevolgen van deze maatregelen een hoge tol van het Nederlandse bedrijvenlandschap en scaleup ecosysteem.

Terwijl het totale aantal actieve MKB-bedrijven in Nederland toenam, waarschijnlijk kunstmatig gestimuleerd door de ondersteunende maatregelen van de Nederlandse overheid, daalde het aantal MKB-bedrijven dat groei doormaakte aanzienlijk (van 57,5 procent in 2019 naar 52,4 procent nu). Bovendien daalde het totaal aantal Nederlandse snelgroeiende bedrijven voor het eerst sinds 2014 en wel met 10,5 procent in slechts één jaar tijd. Als gevolg van de coronacrisis lijkt het totale scaleup landschap ook kwetsbaarder te zijn geworden. Het meest in het oog springende voorbeeld hiervan is de tweede 'Valley of Death', de achilleshiel van het Nederlandse scaleup ecosysteem, die de groei van een groter aantal bedrijven beïnvloedt welke gemiddeld 15 jaar oud is (pagina 10). Deze 'volwassenere' snelgroeiende bedrijven lijken kwetsbaar te zijn geworden ten gevolge van ontwrichtingen veroorzaakt door de Coronacrisis.

Vanwege de fysieke beperkingen die tijdens de lockdowns werden opgelegd, werden sommige sectoren duidelijk zwaarder getroffen dan andere. Bijvoorbeeld, binnen een jaar zijn de horeca (50 procent), cultuur, sport en recreatie sector (44,4 procent), maar ook transport (24,2 procent) en verhuur en overige zakelijke diensten zoals uitzendbureaus (24,2 procent) zwaar getroffen. Tegelijkertijd zijn crises echter niet per definitie slecht nieuws voor snelgroeiende bedrijven. Zoals reeds gepresenteerd in het ScaleUp Dashboard 2020 zijn snelgroeiende bedrijven normaal gesproken de eerste ondernemingen die in staat zijn te herstellen van een crisis. Dit wordt in de academische literatuur vaak beschreven als een kantelpunt welke leidt tot innovatie en nieuwe

bedrijfsmodellen. Zo ook in Nederland, waar we een aanzienlijke toename zien van snelgroeiende ondernemingen in enkele belangrijke sectoren, zoals de financiële dienstverlening (+40 procent) en de landbouw sector (+44,4 procent). Bovendien was er een relatieve toename van jonge scaleups (<5 jaar) (+10,5 procent) ondanks dat het totale aantal snelgroeiende bedrijven afnam. Deze veranderingen kunnen grotendeels worden teruggevoerd op de neveneffecten van de pandemie, maar COVID-19 is niet de enige factor die de groei of achteruitgang van specifieke sectoren verklaart - zie 'FinTech scaleups in opmars' (pagina 16), bijvoorbeeld.

De grote vraag die nog moet worden beantwoord is hoe het Nederlandse landschap voor snelgroeiende bedrijven er in het nieuwe decennium uit zal zien. Op het moment van schrijven (oktober 2021) lijkt de Nederlandse economie zich snel te herstellen en bijna volledig terug te zijn op de waarden van voor de pandemie. Houdt dit in dat het aantal Nederlandse snelgroeiende bedrijven eind 2021 ook weer volledig hersteld zal zijn? En zelfs dan, zal dat genoeg zijn? In het ScaleUp Dashboard 2020 zagen we dat de groei van het aantal Nederlandse snelgroeiende bedrijven al vóór de coronacrisis tot stilstand was gekomen. Dit zou kunnen duiden op een plafond of een systematische belemmering die onze bedrijven ervaren bij het opschalen. Als dat waar is, zou het herstel van het economisch landschap tot het niveau van vóór de pandemie wel eens niet voldoende kunnen blijken. Bovendien, wanneer de schaarste voor talent toeneemt in het Nederlandse landschap kunnen snelgroeiende bedrijven een aanzienlijk grotere barrière ervaren om hun snelle groei volledig te realiseren. Het is daarom ook belangrijk rekening te houden met het dynamische en fragiele karakter van het innovatie-ecosysteem. Om een welvarend en veerkrachtig scaleup ecosysteem te garanderen moet er een omgeving gecreëerd worden die de groei van startups tot unicorns bevordert.

Onderzoeksverantwoording

Het ScaleUp Dashboard is een jaarlijkse publicatie en geeft inzicht in het landschap en de staat van snelgroeiende bedrijven in Nederland. De publicatie maakt onderdeel uit van het langdurige onderzoek naar snelgroeiende bedrijven van het Erasmus Centre for Entrepreneurship en Rotterdam School of Management, Erasmus University.

Bij het samenstellen van de dataset voor dit rapport is samengewerkt met het Centraal Bureau van Statistiek (CBS). De groei van het aantal werknemers dient als basis voor de groeibepaling in de dataset. Hiervoor zijn gegevens gebruikt van het Bedrijfsdemografisch Kader en het Stelsel van Sociaal-Statistische Bestanden.

De data afkomstig van CBS wordt anoniem aangeleverd. Om deze anonimiteit te kunnen waarborgen is de aangeleverde data afgerond op vijftallen. Genoemde cijfers en uitkomsten van analyses kunnen om die reden iets afwijken van de werkelijkheid.

De data verzameld door het CBS komt van verschillende bronnen:

- Kamer van Koophandel
- De Belastingdienst
- Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen
- De Nederlandse Bank

Over Erasmus Centre for Entrepreneurship

Erasmus Centre for Entrepreneurship is het leidende ondernemerschapscentrum van Europa. Gedreven door de overtuiging dat ondernemerschap de belangrijkste voorwaarde is voor innovatie, streven we ernaar ondernemerschap in het DNA van mensen te verweven en zetten hierbij de kennis en het netwerk van de Erasmus Universiteit Rotterdam in, een universiteit opgericht door ondernemers meer dan 100 jaar geleden. Het ScaleUp Dashboard is een van de vele onderzoeksprojecten die wij ieder jaar uitvoeren om het Nederlandse innovatie-ecosysteem te monitoren en inzichten te bieden om het te versterken.

Onderzoek naar snelgroeende bedrijven

snelgroeende bedrijven spelen een belangrijke rol voor de Nederlandse economie: niet alleen zorgen ze voor nieuwe bedrijfsactiviteiten en banencreatie, maar ze brengen ook veranderingen en innovatie met zich mee. Het is daarom nu meer dan ooit nodig dat wij als land met onze lokale en landelijke overheidsinstanties blijven investeren in het ondersteunen van startups en snelgroeende bedrijven. Zeker in crisistijd. Op deze manier kunnen we (lokale) innovatie-ecosystemen versterken en de positieve impact van snelgroeende bedrijven op een stad of regio vergroten.

Vanuit Erasmus Centre for Entrepreneurship werken we samen met verschillende gemeenten, ontwikkelingsmaatschappijen, ministeries en andere publieke organisaties over de hele wereld om hen te helpen die missie te realiseren. We bieden hen wetenschappelijke inzichten in hun ecosysteem en de bedrijven die daarin een belangrijke rol spelen. Tegelijkertijd combineren we dit met praktische kennis en aanbevelingen om een gunstige economische omgeving te creëren die lokale bedrijven in staat stelt te blijven groeien en innoveren.

De inzichten uit ons onderzoek delen we ook direct met de ondernemers die we opleiden in onze scaleup- en groeiprogramma's. Deze zijn niet enkel gebaseerd op wetenschappelijke inzichten, maar ook op praktische ervaringen die wij hebben opgehaald bij succesvolle snelgroeende bedrijven.

Meer weten?

www.scaleupdashboard.com
E-mail: research@ece.nl
Bel: 010 302 1331

Vraag naar:



Prof. Dr. Justin Jansen
Academisch Directeur

jjansen@rsm.nl



Leonardo Fuligni
Head of scaleup research

fuligni@ece.nl