

Groeien om te overleven ?

Een portret van de snel groeiende jonge ondernemingen in België

J. De Mulder
H. Godefroid
C. Swartenbroekx^(*)

Inleiding

Tegen de achtergrond van een beperkte potentiële groei is het belangrijk om inzicht te verwerven in de factoren die de ontwikkeling van jonge ondernemingen bevorderen of belemmeren. Dat geldt in het bijzonder voor de factoren die de opkomst stimuleren van bedrijven die in de literatuur 'gazellen' worden genoemd: dat zijn jonge ondernemingen die tijdens de eerste jaren van hun bestaan een forse groei laten optekenen. Die gazellen spelen vaak een voortrekkersrol bij het gebruik van nieuwe technologieën en/of de ontwikkeling van nieuwe activiteitsmodellen, en hun groei levert een aanzienlijke bijdrage aan de banencreatie. Het aanmoedigen van de ontwikkeling van jonge ondernemingen kan ook positieve overloopeffecten hebben voor de Belgische economie als geheel. In dit artikel worden derhalve de ontwikkelingskenmerken van jonge ondernemingen in België geanalyseerd (tot het vijfde jaar van hun bestaan). Daartoe worden verscheidene bronnen van micro-economische gegevens gebruikt.

Dit artikel bestaat uit vier hoofdstukken. Het eerste hoofdstuk bevat een overzicht van de literatuur over de groei van jonge ondernemingen. Het beschikbare cijfermateriaal wordt gebruikt om de situatie in België te vergelijken met die in andere Europese landen. In het tweede hoofdstuk wordt gedefinieerd wat in dit artikel

wordt bedoeld met een snel groeiende onderneming en wordt de gehanteerde methode verduidelijkt. In het derde hoofdstuk wordt vervolgens de populatie van snel groeiende ondernemingen in kaart gebracht, met onder meer aandacht voor hun geografische ligging en voor de uitsplitsing naar bedrijfstak. In het vierde hoofdstuk worden een aantal kenmerken van snel groeiende ondernemingen geschetst, bijvoorbeeld met betrekking tot hun nationale en internationale handelsrelaties en hun werkgelegenheidsstructuur. Tot slot volgen de voornaamste conclusies en enkele beleidsaanbevelingen.

1. Overzicht van de literatuur

1.1 Snel groeiende kleine en jonge ondernemingen

Volgens Gibrat (1931) is de groei (van de werkgelegenheid) van een onderneming een willekeurig en onvoorspelbaar fenomeen dat bijgevolg geen verband vertoont met de oorspronkelijke omvang (of leeftijd) van de onderneming. In dat opzicht lijkt het niet relevant de kenmerken van snel groeiende ondernemingen te willen bepalen. Diverse latere studies wijzen er echter op dat deze 'wet van Gibrat' niet geldt voor kleine en/of jonge ondernemingen.

Uit de eerste empirische analyses van Birch (1979, 1981) blijkt dat kleine ondernemingen in de Verenigde Staten een meer dan proportionele bijdrage leveren aan de banencreatie (grote mature ondernemingen zijn met andere woorden niet de voornaamste bron van nieuwe werkgelegenheid). Sindsdien zijn de analyses over de

^(*) De auteurs danken E. Dhyne voor zijn expertise inzake het gebruik en de analyse van micro-economische databanken.

groeidynamiek van ondernemingen uitgebreid naar andere landen en kenmerken. Haltiwanger *et al.* (2013) toonde aan dat vooral jonge ondernemingen in hoge mate bijdragen aan de nettobanencreatie. Het omgekeerd evenredig verband tussen omvang en nettobanencreatie kan worden verklaard doordat de meeste van die jonge bedrijven klein zijn. Als ze blijven bestaan, groeien ze sterker dan de reeds gevestigde ondernemingen. Maar ook de kans dat ze de markt verlaten, is groter, en de daaruit voortvloeiende banenvernietiging valt verhoudingsgewijs ook groter uit, wat betekent dat jonge ondernemingen moeten groeien om te overleven ('up-or-out').

Uit de internationale analyses van diverse auteurs blijkt dat de demografische kenmerken van snel groeiende ondernemingen verband houden met hun leeftijd, hun omvang en de bedrijfstak waarin ze werkzaam zijn. Ondanks de uiteenlopende definities van snel groeiende ondernemingen, stemmen de studies waarin de kenmerken van die bedrijven worden onderzocht op vier punten overeen: snel groeiende bedrijven maken een klein deel van de ondernemingen uit; die minderheid zorgt voor het grootste deel van de banencreatie in de ontwikkelde landen; het gaat meestal om jonge ondernemingen; die bedrijven zijn, in tegenstelling tot wat kan worden verwacht, niet oververtegenwoordigd in de technologische bedrijfstakken, maar wel goed vertegenwoordigd in alle bedrijfstakken van de economie (Coad en Moreno, 2015). Ongeacht de definitie die wordt gehanteerd om de subpopulatie van snel groeiende ondernemingen af te zonderen, zijn kennisintensieve bedrijven er veeleer oververtegenwoordigd dan technologie-intensieve ondernemingen. Dit wijst erop dat vooral het menselijk kapitaal van belang is voor de opkomst van deze ondernemingen (Daunfeldt, Elert en Johansson, 2015). Uit de over verschillende periodes uitgevoerde analyses blijkt ook dat deze ondernemingen het moeilijk hebben om een sterke groei te blijven realiseren (Daunfeldt en Halvarsson, 2014). Aangezien snel groeiende ondernemingen van nature een onzeker fenomeen zijn, waardoor ze moeilijk vooraf kunnen worden geïdentificeerd, is de invoering van gerichte economischbeleidlijnen ter ondersteuning van die bedrijven een delicate zaak (Hözl, 2016).

1.2 Situatie in België

Er bestaat geen eenduidige definitie voor snel groeiende jonge ondernemingen of 'gazellen'. Op internationaal niveau wordt echter meestal de definitie van Eurostat en de OESO gehanteerd (OECD, 2007). Volgens die definitie gaat het om ondernemingen van hoogstens vijf jaar oud met aan het begin van de observatieperiode ten minste tien werknemers en die over een periode van drie jaar een

geannualiseerde groei van meer dan 20% laten optekenen (die groei wordt gemeten op basis van de werkgelegenheid of de omzet). Als aanvulling daarop en op basis van dezelfde criteria is een matig groeiende onderneming een bedrijf waarvan de groei op jaarbasis tussen 10 en 20% uitkomt.

Er moet worden opgemerkt dat de werkgelegenheid en de omzet zich niet noodzakelijk verhoudingsgewijs ontwikkelen en verschillende groeiprofielen kunnen vertonen, aangezien de groei van de bedrijvigheid gepaard kan gaan met een hogere productiviteit. Zo kan een toename van de verkoop voorafgaan aan een min of meer proportionele stijging van de werkgelegenheid, of kan een onderneming met een snel groeiende omzet innoveren (op technisch, bestuurlijk of organisatorisch vlak) waardoor de werkgelegenheidsintensiteit van haar activiteitsgroei wordt gedrukt (Davidsson *et al.*, 2005).

In 2014 maakten de snel groeiende ondernemingen (gemeten aan de hand van de werkgelegenheid en zonder leeftijdsbeperking) in België 8% uit van de bedrijven met meer dan tien werknemers (tegen 9,2% voor de hele EU) en 0,4% van de volledige ondernemingspopulatie (Mignon, 2017). Iets minder dan een derde van die bedrijven bestaat uit jonge ondernemingen. Een snelle groei is dus niet alleen voor jonge ondernemingen weggelegd.

Een sterke groei weerspiegelt overigens niet altijd louter interne groei; hij kan ook voortvloeien uit fusies of overnames. Uit een studie van het Federaal Planbureau (Dumont *et al.*, 2017) over de periode 2002-2014 in België blijkt dat gemiddeld 4,7% van de snel groeiende ondernemingen in een van de drie voorgaande jaren betrokken waren bij een fusie of een overname. Daarvan betrof 0,23% snel groeiende jonge ondernemingen die werden overgenomen en 0,25% 'overnemende' jonge ondernemingen. De groei van snel groeiende jonge ondernemingen als gevolg van overnames betreft dus slechts een zeer klein percentage van de populatie jonge ondernemingen.

1.3 Internationale perspectieven

Een grondige en vergelijkende studie van de ondernemingsdynamiek in diverse landen van de OESO (Crisuolo *et al.*, 2014) bevestigt dat niet zozeer de kleine, maar veeleer de jonge ondernemingen (van minder dan vijf jaar oud) een meer dan proportionele bijdrage leveren aan de dynamiek van de werkgelegenheid. Ze creëren banen bij hun intrede op de markt en vernietigen jobs in geval van faillissement (extensieve marge) en ze creëren en/of vernietigen intern banen in het kader van de

bedrijfsvoering (intensieve marge). De nettosom van deze stromen is positief voor de ondernemingen van minder dan vijf jaar oud. Uit de analyses van de OESO (Criscuolo *et al.*, 2014; Calvino *et al.*, 2015) die betrekking hebben op een steekproef van achttien landen, blijkt dat jonge bedrijven een bron zijn van nettobanencreatie (ze staan gemiddeld in voor 17% van de banen, maar zijn goed voor 41% van de gecreëerde banen). Tijdens de crisis werden de nieuwe ondernemingen zwaarder getroffen dan de gevestigde bedrijven. Van 2002 tot 2011 daalde hun aandeel in de totale werkgelegenheid van 1,8% tot 1,2%. Die kwetsbaarheid is belangrijk aangezien jonge ondernemingen voor nettobanencreatie zorgen, de groei van de productiviteit ondersteunen en bijdragen aan de verspreiding van innovatie binnen het economisch weefsel (Dumont en Kegels, 2016).

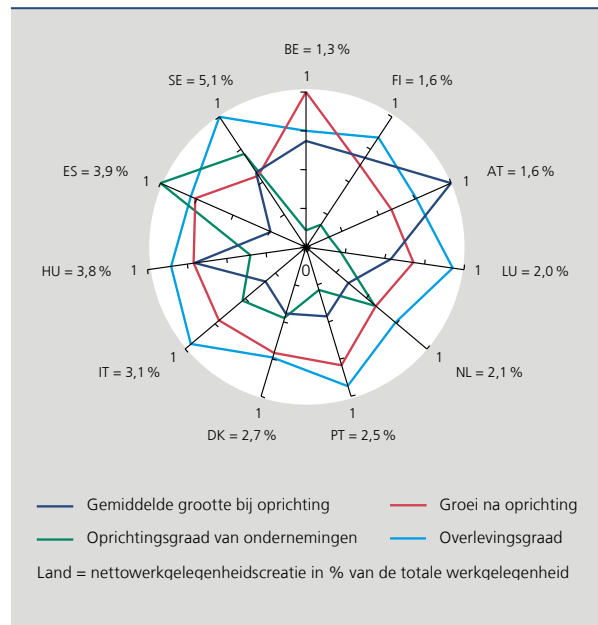
Calvino *et al.* (2015) beoordelen de bijdrage van jonge ondernemingen aan de nettobanencreatie aan de hand van de verhouding tussen de totale werkgelegenheid van de overlevende bedrijven aan het einde van het derde jaar van hun bestaan en de initiële totale werkgelegenheid. Die bijdrage verschilt sterk van land tot land, van 5,1% in Zweden tot 1,3% in België, waar dat percentage het laagst ligt. Dat cijfer kan worden uitgesplitst in vier componenten⁽¹⁾:

- de oprichtingsgraad van ondernemingen (die wordt gedefinieerd als de verhouding tussen het aantal opgerichte ondernemingen en de oorspronkelijke totale werkgelegenheid) weerspiegelt het relatieve belang van ondernemerschap in de economie;
- de gemiddelde grootte van de gecreëerde ondernemingen (stemt overeen met het gemiddelde aantal werknemers van de nieuwe ondernemingen);
- de overlevingsgraad van nieuwe bedrijven na drie jaar (wordt gedefinieerd als de verhouding tussen het aantal overlevende ondernemingen na drie jaar en het totaal aantal opgerichte ondernemingen)⁽²⁾;
- en de groei van de werkgelegenheid na de oprichting (stemt overeen met de verhouding tussen de werkgelegenheid van de overlevende jonge ondernemingen), die verband houdt met het groeipotentieel en de resultaten van de ondernemingen.

De dynamiek van jonge ondernemingen vertoont grote verschillen naargelang van het land en de vier componenten, die elkaar op verschillende wijze beïnvloeden. De oprichtingsgraad van ondernemingen en de gemiddelde grootte bij oprichting lopen sterk uiteen tussen de landen en compenseren elkaar vaak. Zo is de oprichtingsgraad in Spanje hoog, maar de gemiddelde omvang klein; in Oostenrijk geldt het omgekeerde.

GRAFIEK 1 UITSPLOTTING VAN DE NETTOBANENCREATIE DOOR JONGE ONDERNEMINGEN

(ondernemingen met hoogstens 50 werknemers die na drie jaar overleven, genormaliseerde schaal voor elke component ten opzichte van de maximumwaarde van die component in de geanalyseerde landen)



Bronnen: Calvino *et al.* (2015) en eigen berekeningen.

De overlevingsgraad en de groei na oprichting zijn daarentegen meer vergelijkbaar tussen de landen. Tijdens de eerste bedrijfsjaren vindt de selectie plaats en lijkt de banencreatie het grootst. Gemiddeld beschouwd, is de kans dat een onderneming de markt verlaat, het grootst tussen het tweede en derde jaar van haar bestaan. De grote meerderheid van de overlevende ondernemingen groeit niet, maar de jonge ondernemingen die overleven, zorgen voor een meer dan proportionele banencreatie.

(1) Nettobanencreatie door jonge ondernemingen

$$= \frac{E_{t+3}^{surv}}{E_t} = \frac{E_{t+3}^{surv}}{E_t^{surv}} \times \frac{E_t^{surv}}{N_t^{surv}} \times \frac{N_t^{surv}}{N_t} \times \frac{N_t}{E_t}$$

waarbij E = werkgelegenheid, N = aantal ondernemingen en $surv$ = overlevende ondernemingen
 = (groei na oprichting) x (gemiddelde grootte bij oprichting) x (overlevingsgraad in t+3) x (oprichtingsgraad van ondernemingen in t).

(2) De interpretatie van de overlevingsgraad na drie jaar van nieuwe ondernemingen is vrij delicaat. Een hoge overlevingsgraad wijst immers niet noodzakelijk op een optimale dynamiek van de ondernemingspopulatie. Een hoge ratio kan een markt weerspiegelen met weinig concurrentie waarin elk jaar weinig ondernemingen worden opgericht, maar die er wel gemakkelijk kunnen overleven, of van een situatie waarin middelen suboptimaal worden toegekend aan jonge maar inefficiënte ondernemingen die de markt zouden moeten verlaten, maar die erin slagen beslag te blijven leggen op de middelen die ze nodig hebben om te overleven, ten nadele van potentiële toetreders of andere bestaande ondernemingen. Een lage ratio kan dan weer een zeer dynamisch ondernemingsoprichtingsproces weerspiegelen in een markt met veel concurrentie, waardoor middelen optimaal worden toegekend aan de best presterende (nieuwe) ondernemingen en tegelijkertijd tal van minder goed presterende jonge ondernemingen de markt snel verlaten.

In België wordt een bijzonder hoge groei na oprichting opgetekend, maar die is onvoldoende om de zeer lage oprichtingsgraad te compenseren. Deze laatste is te wijten aan de zeer gebrekkige ondernemerscultuur en de risicoaversie, die hier groter is dan in de andere landen van de EU15 (De Mulder en Godefroid, 2016).

In aansluiting op de werkzaamheden van de OESO heeft het Federaal Planbureau geanalyseerd welke rol jonge ondernemingen spelen in de banencreatie en in het verloop van de industriële productiviteit in België (Dumont en Kegels, 2016). Zowel het aantal startende ondernemingen als het aantal uittrekkende bedrijven is gering. Dit laatste cijfer is zelfs nog kleiner dan het eerste, waardoor het aantal actieve ondernemingen tussen 2008 en 2013 structureel toenam. Sinds het begin van het millennium hebben Belgische ondernemingen voor een nettobanencreatie gezorgd doordat de groei in de dienstenactiviteiten voldoende krachtig was om het verlies aan werkgelegenheid in de verwerkende nijverheid te compenseren.

1.4 Determinanten van de groei

Een ander deel van de literatuur betreft de analyse van een aantal mogelijke factoren die bepalend zijn voor de groei van ondernemingen. In deze studies wordt verwezen naar, enerzijds, de kenmerken van ondernemers en de verschillende gehanteerde strategieën en, anderzijds, externe factoren zoals het ondernemingsklimaat en het regelgevend kader.

Wat de ondernemerskenmerken betreft, hebben de meeste studies een positieve invloed aangetoond van de motivatie, het scholingsniveau, de bestuurservaring en het aantal oprichters. De groei wordt daarentegen veeleer negatief beïnvloed indien de onderneming wordt opgericht na een periode van werkloosheid. Andere factoren zoals het geslacht, de leeftijd of de etnische afkomst van de ondernemer blijken dan weer geen significante invloed te hebben op de resultaten van de onderneming. Voorts blijkt een proactief, innovatief en risicobereid ondernemerschap gunstig te zijn voor de groei (Storey, 1994; In: Davidsson *et al.*, 2005).

De (sterke) groei van de ondernemingen kan door een groot aantal factoren positief worden beïnvloed. Wat innovatie betreft, is de groei bij innoverende ondernemingen dubbel zo groot (wat het aantal banen en de omzet betreft) als bij niet-innoverende ondernemingen (Nesta, 2009). Dit betekent echter niet dat snel groeiende ondernemingen zich vooral in de innoverende bedrijfstakken bevinden. Een innoverende strategie op zich is

onvoldoende: ze moet worden omgezet in nieuwe producten, en de invloed van procesinnovatie op het aantal banen is onbekend (OECD, 2010). In de meeste analyses wordt voor de snel groeiende ondernemingen evenwel een positief verband aangehaald tussen productinnovatie en de omzet en groei van de werkgelegenheid (Coad en Moreno, 2015).

In een klein land gevestigde ondernemingen hebben er belang bij een exportstrategie te bepalen aangezien zulks hun afzetmarkt en hun groeiperspectieven vergroot. De gevolgen voor de groei zijn echter afhankelijk van de middelen die kunnen worden ingezet om zich internationaal te ontplooiën, wat voor jonge ondernemingen problematisch kan zijn gelet op hun (geringe) omvang en hun beperkte (minder gediversifieerde) middelen. Samen met de scherpe(re) internationale concurrentie bevordert dit een differentiatie strategie die ondernemingen ertoe aanzet zich toe te spitsen op de goederen en diensten die voldoen aan de specifieke verwachtingen van de klanten (Davidsson *et al.*, 2005).

Snel groeiende ondernemingen kunnen hun veerkracht vergroten door samenwerkingsovereenkomsten af te sluiten en door, meer in het algemeen, deel te nemen aan verschillende netwerken van contacten (networking), zowel binnen hun bedrijfstak als met klanten, leveranciers, distributeurs (indien ze zich internationaal ontwikkelen) of onderzoekscentra (OECD, 2010).

Ook de toegang tot financiering wordt vaak vermeld als een hinderpaal voor de oprichting en de ontwikkeling van nieuwe activiteiten/ondernemingen. Jonge ondernemingen hebben vaak te kampen met moral hazard en adverse selection als gevolg van asymmetrische informatie op de kapitaalmarkt (ze hebben per definitie geen kredietverleden) en omdat ze niet beschikken over waarborgen voor leningen (Calvino *et al.*, 2016).

Hoewel de groei van jonge ondernemingen gedeeltelijk steunt op het ondernemerschap van de oprichters, wordt de groeidynamiek ook beïnvloed door het ondernemingsklimaat waarin die bedrijven zich ontwikkelen alsook door de mogelijke belemmeringen waarmee ze worden geconfronteerd. In dat opzicht kunnen de verschillen qua ondernemingsdynamiek ook in verband worden gebracht met de nationale beleidsmaatregelen ten gunste van jonge ondernemingen en met het betreffende regelgevend kader. Het gaat bijvoorbeeld om de voorwaarden voor de toegang tot de goederen- en dienstenmarkt, voor financiering of voor verdwijning (in overeenstemming met de wetgeving inzake faillissementen). Calvino *et al.* (2016) maken een onderscheid tussen de gevolgen van die nationale beleidsmaatregelen voor jonge en voor gevestigde

ondernemingen. Zeer jonge ondernemingen (minder dan twee jaar activiteit) worden met name systematisch sterker beïnvloed door de nationale economische omgeving en door het regelgevend kader dan mature bedrijven. Doordat ze kleiner zijn, is het voor hen immers moeilijker dan voor grote ondernemingen om hun omgeving te beïnvloeden.

2. Snel groeiende jonge ondernemingen in België

2.1 Definitie

In het vervolg van dit artikel worden de resultaten voorgesteld van de eigen analyse van Belgische ondernemingsgegevens. Het spreekt vanzelf dat de resultaten inzake het aantal snel groeiende ondernemingen, maar ook inzake de kenmerken van die ondernemingen, sterk afhangen van de gehanteerde definitie. Een te ruime definitie betekent immers dat té veel bedrijven als snel groeiend worden beschouwd, waardoor het zinloos wordt om op zoek te gaan naar onderscheidende factoren. Volgens een te strikte definitie zou dan weer een te beperkt aantal ondernemingen in aanmerking komen, waarvan de kenmerken mogelijk niet echt representatief zijn.

De definitie die ter zake door Eurostat en de OESO wordt gebruikt (cf. supra), heeft als vertrekpunt gediend. Voor onze analyse vertoont die definitie echter een aantal onvolkomenheden. Initieel kleine ondernemingen (minder dan tien werknemers) kunnen bijvoorbeeld nooit als snel groeiend worden beschouwd, wat vooral voor België, een land van kmo's, een zware beperking impliceert. Het werd derhalve nuttig geacht deze definitie aan te passen en aan te vullen (zie Bijlage 1 voor een grondiger bespreking van de gebruikte methodologie).

In dit artikel worden jonge ondernemingen als snel groeiend (gazellen) beschouwd:

- wat werkgelegenheid betreft, als ze:
 - bij de aanvang van de observatieperiode minstens tien werknemers tellen en gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan over een periode van drie jaar een geannualiseerde werkgelegenheids groei van meer dan 20% laten optekenen;
 - of
 - bij de aanvang van de observatieperiode minder dan tien werknemers tellen en hun personeelsbestand gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan over een periode van drie jaar met minstens zeven werknemers toeneemt;

of

– wat omzet betreft, als ze:

- bij de aanvang van de observatieperiode minstens € 2 miljoen omzet realiseren en ze gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan over een periode van drie jaar een geannualiseerde omzetgroei van meer dan 20% laten optekenen;
- of
- bij de aanvang van de observatieperiode minder dan € 2 miljoen omzet realiseren en hun omzet gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan over een periode van drie jaar met minstens € 1,4 miljoen toeneemt.

Op basis van deze definitie kunnen ondernemingen met uiteenlopende groeiprofielen (toename van enkel de omzet; toename van enkel de werkgelegenheid; of toename van zowel de omzet als de werkgelegenheid) als snel groeiend worden bestempeld. Er worden dezelfde criteria gebruikt voor groei inzake werkgelegenheid of voor groei inzake omzet. Die criteria zijn onderling coherent voor ondernemingen die net niet of net wél de gebruikte drempelwaarden bereiken (tien werknemers of € 2 miljoen omzet): de vereiste groei met zeven werknemers of met € 1,4 miljoen omzet over een periode van drie jaar stemt immers overeen met de absolute verandering die impliciet vereist is bij een onderneming die net de gebruikte drempelwaarde heeft bereikt.

Om de resultaten en kenmerken van de jonge, snel groeiende ondernemingen te kunnen evalueren, worden ze om te beginnen vergeleken met die van de matig groeiende jonge ondernemingen. Dat zijn de bedrijven die, gemeten aan de hand van dezelfde methodologie, ietwat trager groeien dan de snel groeiende ondernemingen, namelijk met jaarlijks 10 à 20% (of het equivalent ervan). Een tweede referentiegroep zijn alle overige jonge bedrijven. Bij die twee controlegroepen gaat het aldus om ondernemingen die even oud zijn als de gazellen, maar een tragere groei lieten optekenen. Een laatste referentiegroep bestaat uit de mature ondernemingen, dat zijn alle bedrijven (ongeacht hun groei) die minstens tien jaar ouder zijn dan de beschouwde jonge ondernemingen.

De databank betreft de Belgische ondernemingen die bij de Nationale Bank van België een jaarrekening neerleggen; ze bevat gegevens voor de periode 1996-2014. Aangezien de eerste vijf jaar van hun bestaan wordt bekeken, werden de beschouwde jonge ondernemingen opgericht tijdens de periode 1995-2009. De gegevens van de jaarrekeningen werden gecombineerd met de van de Statistiek Buitenlandse Handel afkomstige invoer- en uitvoergegevens van die bedrijven.

De analyse heeft enkel betrekking op 'autonome' ondernemingen. De resultaten van ondernemingen die deel uitmaken van een multinationale of een Belgische groep kunnen immers, meer nog dan met hun eigen kenmerken, te maken hebben met het feit dat verkopen en/of werkgelegenheid tussen bedrijven van eenzelfde groep verschoven kunnen worden. Voorts spitst de analyse zich toe op de ondernemingen uit de private sector. De niet-marktdiensten werden derhalve uit de databank geweerd. Vanwege hun specifieke kenmerken werden ook de landbouw, de productie en distributie van elektriciteit, gas en water, en de financiële activiteiten uitgesloten.

2.2 Resultaten

Van de in totaal zowat 215 000 autonome ondernemingen die over de periode 1995-2009 werden opgericht, waren er na vijf jaar nog bijna 180 000 actief (dat is ongeveer 83 %). Daarvan waren er in totaal 6 133 snelle groeiers, dat is 3,4 % van de nog actieve bedrijven. Daarnaast was 6 % van die populatie matig groeiend. In 91 % van de overlevende bedrijven bleef de jaarlijkse gemiddelde groei dus onder de 10 %.

Beschouwt men de gegevens op jaarbasis, dan zijn er over de vermelde periode jaarlijks gemiddeld iets meer dan 14 000 autonome ondernemingen opgericht. Eerst

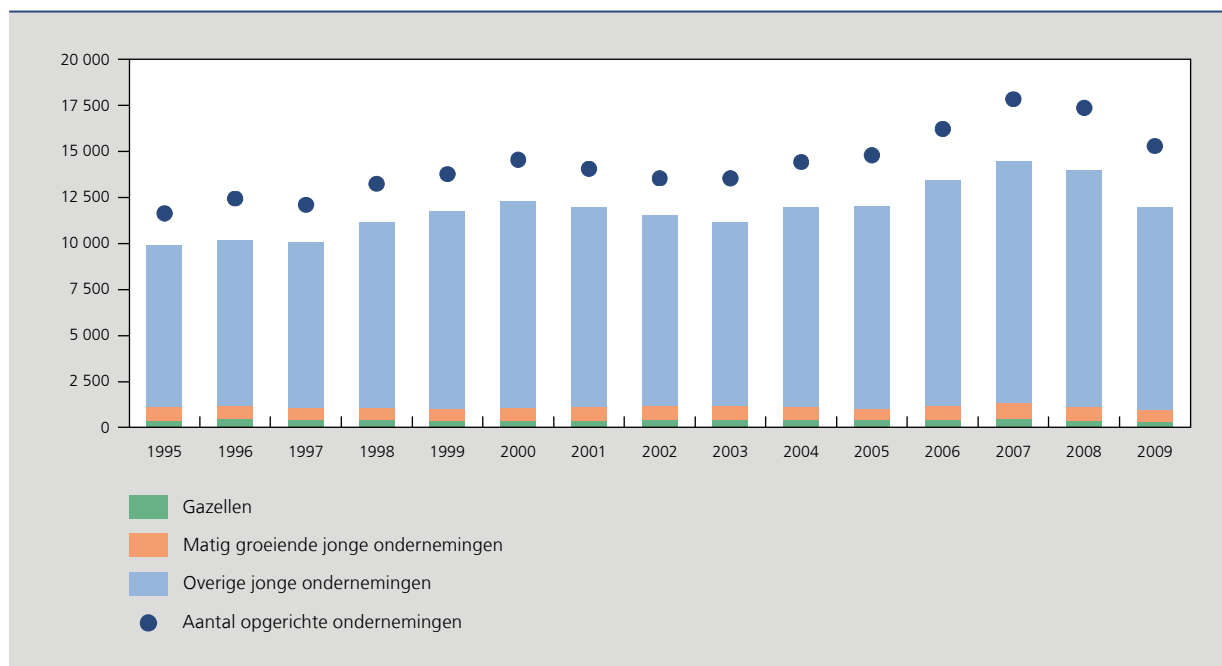
verliep de trendmatige beweging opwaarts: in 1995 werden ongeveer 11 600 bedrijven opgericht, in 2007 was dat reeds om en nabij 17 800. Nadien zorgde de economische crisis ervoor dat het aantal opgestarte ondernemingen terugliep. Van de tussen 1995 en 2009 opgerichte (en overlevende) ondernemingen kunnen er jaarlijks gemiddeld zowat 400 als snel groeiend worden beschouwd.

Van de 6 133 gazellen realiseerde ongeveer de helft de vereiste toename van de werkgelegenheid. Snel groeiende ondernemingen blijken derhalve ook in hoge mate werkgelegenheid te creëren. 82 % van de snelle groeiers werd geselecteerd op basis van de omzetsijging⁽¹⁾. Het grotere aandeel van deze laatste heeft met een aantal factoren te maken, bijvoorbeeld met het boeken van productiviteitswinsten. Ook het feit dat de werkgelegenheid, in tegenstelling tot de omzet, enkel stapsgewijs kan worden aangepast, speelt een rol: het personeelsbestand wordt immers vaak pas uitgebreid als de bedrijvigheid voldoende toegenomen is om een extra werknemer in dienst te nemen.

Slechts ongeveer 29 % van de gazellen werd geïdentificeerd nadat ze initieel boven (een van) de drempelwaarden uitkwamen. Maar liefst 83 % van de snelle groeiers

(1) De som van beide is groter dan 100 % aangezien een deel van de ondernemingen zowel qua werkgelegenheid als qua omzet de vereiste groei liet optekenen.

GRAFIEK 2 JONGE ONDERNEMINGEN IN BELGIË: OPRICHTINGEN, OVERLEVERS NA VIJF JAAR EN HUN GROEI
(autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 2009)



Bron: NBB.

werd geselecteerd op basis van de gebruikte criteria onder de drempelwaarden⁽¹⁾. Die resultaten wijzen, zoals ingeschat, op het grote belang van kleinere ondernemingen in de Belgische economie en, derhalve, op het nut van de uitbreiding van de gebruikte definitie, waardoor het panel van snel groeiende bedrijven aanzienlijk werd uitgebreid.

3. Cartografie van de gazellen

Om de snel groeiende ondernemingen in kaart te brengen, worden een aantal van hun specifieke kenmerken vergeleken met die van twee andere groepen van jonge ondernemingen en met die van de mature bedrijven. De resultaten van die vergelijking zijn louter descriptief. Aangezien niet wordt gecorrigeerd voor andere beïnvloedende factoren, mag de verkregen bilaterale samenhang immers niet worden geïnterpreteerd alsof er een direct verband zou bestaan tussen de betreffende variabele en de snelle groei van een onderneming, laat staan dat een uitspraak kan worden gedaan over een eventueel oorzakelijk verband.

3.1 Waar bevinden ze zich?

Eerst wordt nagegaan waar de gazellen gevestigd zijn. Uit de verdeling volgens gewest blijkt dat tijdens de onderzochte periode 61 % van die bedrijven hun hoofdkantoor in Vlaanderen hadden, 24 % in Wallonië en 15 % in Brussel.

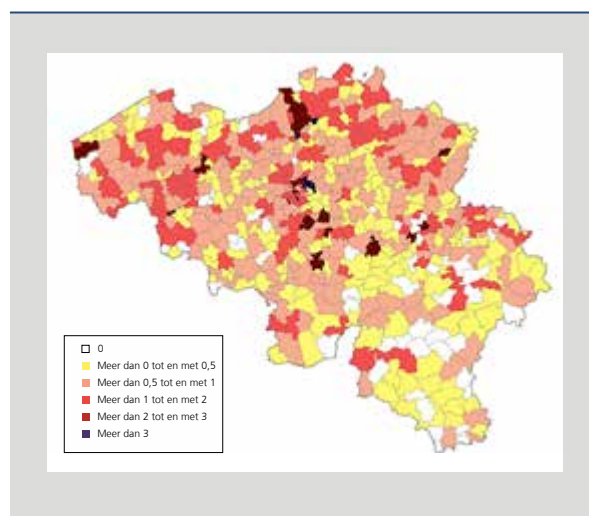
Voor een nauwkeurigere analyse werden de gegevens op gemeenteniveau onder de loep genomen teneinde na te gaan of de gazellen vaker voorkomen in bepaalde economische zones (clusters). Logischerwijs is de kans uiteraard groter dat een (snel groeiende) onderneming in grotere gemeenten wordt opgericht. Om daarvoor te corrigeren, werd het totale aantal snel groeiende bedrijven per gemeente uitgedrukt in verhouding tot de bevolking op arbeidsleeftijd (18 tot 64 jaar) in de betreffende gemeente. Uit de resultaten daarvan blijkt om te beginnen dat de meeste snel groeiende ondernemingen worden opgericht in Vlaanderen en (rond) Brussel. De regio's Antwerpen (met de haven) en Brussel zijn kennelijk economische clusters. In het geval van Brussel kan de nabijheid van de nationale luchthaven een rol spelen, aangezien Machelen en Zaventem de gemeenten zijn met de hoogste concentratie van dergelijke bedrijven.

Andere potentieel interessante informatie betreft de uitsplitsing naar grote bedrijfstak. In overeenstemming met de

(1) Er zijn opnieuw overlappings mogelijk, waarbij bijvoorbeeld ondernemingen zich aan het begin van de eerste driejaarlijkse subperiode onder de drempelwaarden bevinden en het jaar nadien – aan het begin van de tweede subperiode – boven die ondergrens uitkomen.

GRAFIEK 3 GEOGRAFISCHE SITUERING VOLGENS GEMEENTE

(autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 2009 per duizend inwoners van 18 tot 64 jaar)



Bron: NBB.

literatuur blijkt dat de gazellen in zeer diverse branches actief zijn. Driekwart van de jonge, snel groeiende bedrijven leveren marktdiensten; het grootste deel daarvan (38 %) betreft de (groot- en klein-)handel en 17 % de diensten aan bedrijven en de administratieve dienstverlening. Ook ongeveer 17 % van de gazellen is actief in de bouwnijverheid, en zowat 9 % in de verwerkende nijverheid.

Worden de mature ondernemingen als referentie gebruikt voor het gemiddelde aandeel van de bedrijfstakken in de economie, dan blijken de snel groeiende bedrijven iets vaker actief te zijn in de bouwnijverheid en iets minder frequent in de marktdiensten. Binnen die marktdiensten zijn de snelle groeiers echter relatief vaker actief in de handel (meer bepaald in de groothandel) en het transport.

De jonge ondernemingen die weinig of niet groeien (de 'overige jonge ondernemingen') behoren relatief vaker tot de branches horeca, 'informatie en communicatie' (voornamelijk informatica) en de diensten aan bedrijven en de administratieve dienstverlening (zoals het verlenen van advies inzake bedrijfsbeheer).

3.2 Financiële ratio's

Op basis van de jaarrekeningen van de ondernemingen kunnen ook enkele financiële ratio's worden berekend. Ten behoeve van dit artikel werden vier dergelijke ratio's geselecteerd. Ze hebben betrekking op diverse aspecten van de financiering en de winstgevendheid van een bedrijf.

Om te beginnen, werd de structuur van het passief bekeken, meer bepaald de mate waarin de activiteiten van het bedrijf gefinancierd worden met, enerzijds, eigen vermogen en, anderzijds, kort- of langlopende schulden. Doorgaans blijken jonge ondernemingen, in procenten van het totale passief, over minder eigen kapitaal te beschikken dan mature bedrijven. Mogelijk heeft dat louter te maken met het feit dat oudere ondernemingen reeds langer actief zijn en derhalve meer eigen vermogen hebben kunnen opbouwen (onder meer door het reserveren van gerealiseerde winsten). Het aandeel van het eigen vermogen is het kleinst bij de matig en, vooral, bij de snel groeiende jonge bedrijven; ze doen relatief een groter beroep op kortlopende schulden. Daaruit mag echter niet worden geconcludeerd dat de gazellen een wankel financieersbasis zouden hebben. Blijkbaar hebben ze er immers banken of andere financiers weten van te overtuigen hun de nodige kredieten toe te kennen om hun groei te kunnen realiseren. Dat kan er echter voor een deel ook op wijzen dat jonge, snel groeiende ondernemingen moeilijk risicokapitaal (dat zijn aandelen) kunnen aantrekken om hun groei te financieren. Die bedrijven hebben doorgaans een hoger risicoprofiel dan andere ondernemingen en voorts spelen er een aantal marktimperfecties die te maken hebben met hun grootte en/of leeftijd (bijvoorbeeld de informatiekloof tussen start-ups en investeerders), waardoor de toegang tot aandelenfinanciering wordt bemoeilijkt en ze dus de eraan verbonden diversificatie- en kostenvoordelen niet kunnen genieten.

Snel groeiende ondernemingen hebben blijkbaar wel een duidelijk smallere nettoverkoopmarge dan alle andere

(1) Het betreft de liquide middelen, de geldbeleggingen en de vorderingen op ten hoogste één jaar.

ondernemingsgroepen. Die ratio geeft de verhouding weer van de bedrijfswinst tot de omzet. Mogelijk ligt tijdens de eerste jaren van hun bestaan de klemtoon op de groei als dusdanig (onder meer de groei van de omzet), waardoor de noemer van die ratio wordt opgedreven, en is het moeilijk de winst in hetzelfde tempo te laten stijgen.

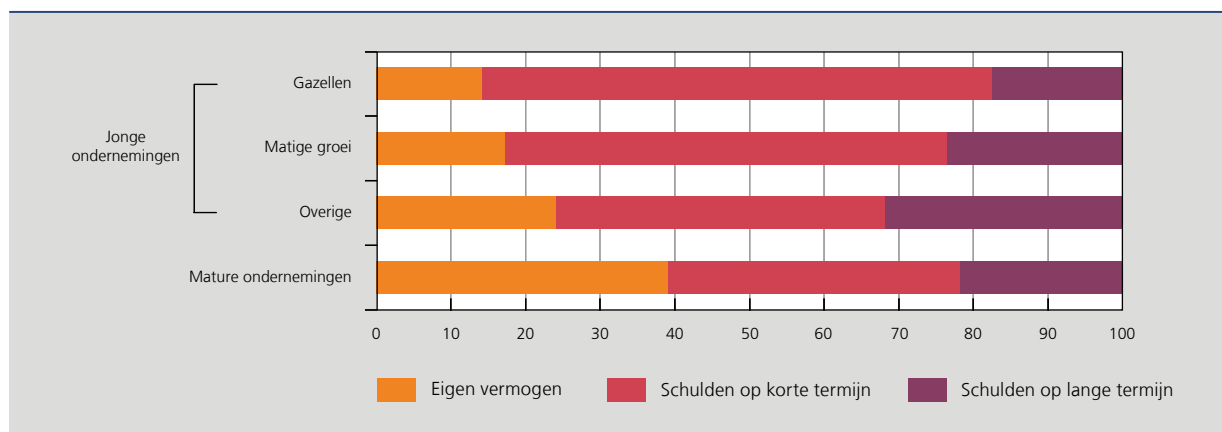
Vergeleken met de beide andere bedrijfspgroepen, laten de snel en de matig groeiende bedrijven dan weer een beduidend hogere nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belasting optekenen. Aangezien die ratio het bedrijfsresultaat afzet tegen het eigen vermogen, wordt dat resultaat op zijn beurt deels beïnvloed door het vermelde belang van het eigen vermogen in de diverse ondernemingsgroepen. Een relatief groter eigen vermogen, zoals bij de mature ondernemingen, drukt de berekende waarde van die ratio, terwijl een gering eigen vermogen, zoals bij de gazellen, die verhouding opdrijft.

De liquiditeit in enge zin, ten slotte, die de op korte termijn realiseerbare activa⁽¹⁾ relateert aan de schulden op ten hoogste één jaar, is in de mature ondernemingen iets ruimer dan in de jonge ondernemingen. Voornamelijk in de snel en de matig groeiende bedrijven komt die ratio lager uit, wat te maken heeft met het feit dat die ondernemingen, zoals vermeld, hun activiteit meer financieren door middel van kortlopende schulden.

3.3 Situatie na tien jaar

Hoewel in dit artikel wordt gefocust op de ontwikkeling van jonge ondernemingen tijdens de eerste vijf jaar van hun bestaan, is het uiteraard ook interessant om na te

GRAFIEK 4 SAMENSTELLING VAN HET PASSIEF
(in % van het totaal; autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 2009, tijdens hun vijfde activiteitsjaar)



Bron: NBB.

gaan hoe die ondernemingen zich daarna verder ontwikkelen. Sommige ondernemingen kunnen aanvankelijk immers zo snel groeien dat ze nadien nauwelijks nog in opwaartse zin evolueren of zelfs krimpen, of bedrijven kunnen meerdere jaren nodig hebben vooraleer ze stevige groeicijfers kunnen voorleggen. Om dat te testen, werd nagegaan hoe de verschillende, op basis van de groeieresultaten tijdens de eerste vijf jaar onderscheiden ondernemingsgroepen zich de daaropvolgende vijf jaar ontwikkelden. Om te vermijden dat de conclusies door de economische crisis zouden worden beïnvloed, werden de resultaten slechts gebruikt tot en met 2007, en is deze analyse dus enkel gebaseerd op de tijdens de periode 1995-1997 opgerichte bedrijven.

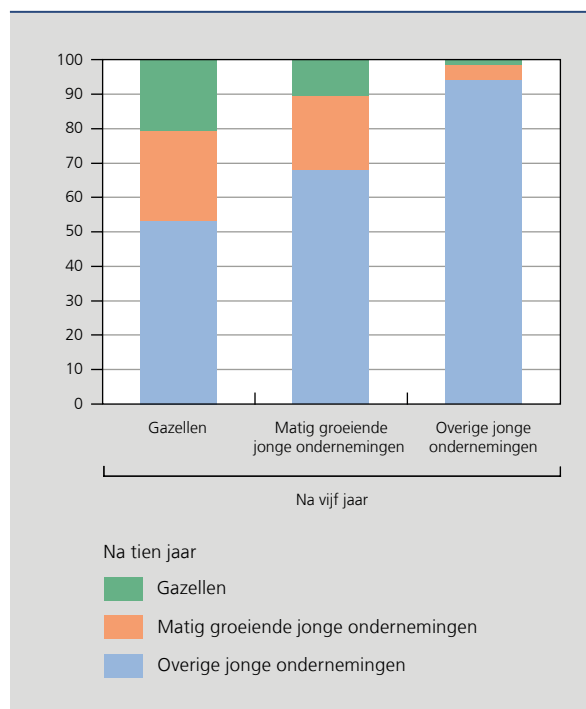
De overlevingsgraad na tien jaar verschaft een eerste indicatie. Het bewuste cijfer ligt voor de bedrijven die tijdens de eerste vijf jaar snel of matig groeiden aanzienlijk hoger (respectievelijk zowat 74 en 79 %) dan voor de overige jonge ondernemingen (66 %).

Daarnaast kan voor die overlevende ondernemingen ook het groeiprofiel worden bepaald door exact dezelfde methode toe te passen als voor de uitsplitsing van de ondernemingen tijdens de eerste vijf jaar van hun bestaan⁽¹⁾. Uiteraard mag niet worden verwacht dat ondernemingen continu hoge groeicijfers blijven optekenen. Eenzelfde procentuele groei, maar uitgaand van een hogere startwaarde, impliceert immers steeds hogere absolute toenames. Ongeacht de resultaten tijdens de eerste vijf jaar, blijken de meeste jonge bedrijven gedurende de volgende vijf jaar dan ook in de groep van de 'overige ondernemingen' terecht te komen, waar de jaarlijkse groei minder dan 10 % belooft. Ook de bedrijven die na vijf jaar als gazelle werden geïdentificeerd, gingen nadien duidelijk trager groeien: bij iets meer dan de helft ervan was de groei teruggelopen tot minder dan 10 % en ongeveer een kwart liet nog een matige groei optekenen. Toch wist zowat 20 % de initiële hoge groeicijfers van meer dan 20 % te handhaven. Ze scoren aldus duidelijk beter dan de bedrijven die gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan matig groeiden, en een heel stuk beter dan de overige jonge ondernemingen. Van deze laatste groep blijft zowat 94 % een groei van minder dan 10 % optekenen; op een initieel trage groei blijken derhalve slechts zeer uitzonderlijk hoge groeicijfers te volgen. Van de gedurende de eerste vijf jaar matig groeiende ondernemingen, daarentegen, groeide toch ongeveer 10 % door naar de groep van de snelle groeiers. Een deel van de ondernemingen moet dus kennelijk meerdere jaren actief zijn vooraleer een snelle groei mogelijk wordt.

(1) Zo wordt opnieuw de werkgelegenheids- en omzetgroei beschouwd gedurende twee subperiodes van telkens drie jaar.

GRAFIEK 5 GROEIPROFIEL VAN DE JONGE ONDERNEMINGEN NA VIJF EN NA TIEN JAAR

(in % van het totaal; autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 1997⁽¹⁾)



Bron: NBB.

(1) De gebruikte steekproef werd beperkt om te vermijden dat de resultaten vertekend zouden worden als gevolg van de economische crisis vanaf 2008.

4. Hefbomen voor ontwikkeling

Zoals reeds vermeld, bestaat er geen universeel recept voor een sterke groei. Groei, ongeacht of hij wordt gemeten aan de hand van de stijging van de omzet of van de werkgelegenheid, is immers afhankelijk van een groot aantal idiosyncratische factoren. Voorts is het niet gemakkelijk om een oorzakelijk verband vast te stellen tussen sterke groei en een of meerdere kenmerken van de ondernemingen. Zo kunnen de investeringen van een onderneming zorgen voor een forse groei van haar omzet, waardoor ze andere investeringen kan financieren.

Toch kunnen een aantal gemeenschappelijke kenmerken betreffende de ontwikkeling van gazellen worden onderscheiden. Die factoren kunnen in bepaalde omstandigheden positief bijdragen aan de ontplooiing van deze bedrijven tijdens de eerste jaren van hun bestaan en aldus hefboomen voor ontwikkeling worden. In dit kader werden vier van deze factoren geanalyseerd, namelijk de integratie in het binnenlands productienetwerk, de internationale ontplooiing, het scholingsniveau van het

personeel en de investeringen. Al die elementen worden in de volgende paragrafen toegelicht.

De resultaten betreffen opnieuw de ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 2009. De tijdshorizon van de analyse diende in enkele gevallen te worden beperkt omdat sommige gegevens niet beschikbaar waren.

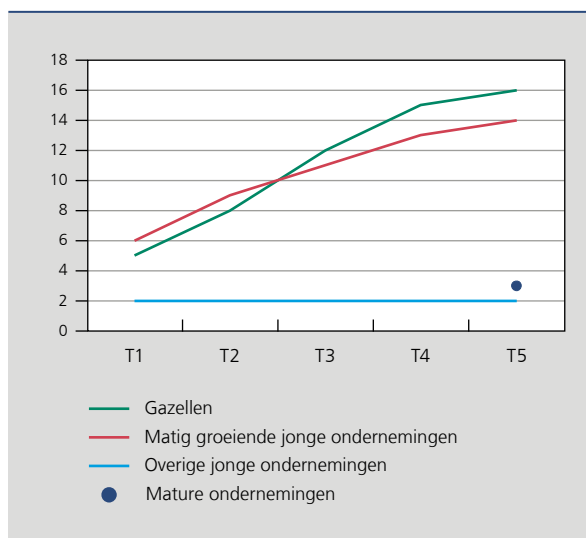
Een analyse op basis van de mediaanwaarde werd de voorkeur gegeven boven een analyse op basis van het gemiddelde, dit om te vermijden dat de resultaten door extreme waarden zouden worden beïnvloed. Voor alle geanalyseerde factoren werd een statistische test uitgevoerd waarbij de medianen van de verschillende subpopulaties met elkaar worden vergeleken (zie Bijlage 2). Uit al die tests is gebleken dat de mediane snel groeiende onderneming vanaf de aanvang van haar activiteiten aanzienlijk verschilt van de mediane onderneming die een geringe of negatieve groei laat optekenen (de 'overige jonge ondernemingen'). Ook ten opzichte van de mediane matig groeiende jonge onderneming is het verschil significant, met uitzondering, voor enkele activiteitsjaren, van het aantal leveranciers, het aantal professionele klanten en de bedragen die in immateriële activa worden geïnvesteerd. Tenzij anders vermeld, zijn de medianen die verderop in dit artikel worden voorgesteld, statistisch verschillend op basis van de standaarddrempels voor significantie.

4.1 Integratie in het binnenlands productienetwerk

Een eerste kenmerk waardoor de resultaten van ondernemingen kunnen worden beïnvloed (zie Dhyne en Duprez, 2015, 2017), is hun integratie in het binnenlands economisch weefsel. Die integratie kan worden gemeten aan de hand van twee indicatoren. De eerste is het mediaan aantal professionele klanten. Dat aantal neemt voor de snel en de matig groeiende jonge ondernemingen sterk toe tijdens de eerste jaren van hun bestaan. Tussen het eerste en het vijfde jaar van hun bestaan laat het mediaan aantal professionele klanten van die twee groepen ondernemingen meer dan een verdubbeling optekenen. Voor de overige jonge ondernemingen blijft het mediaan aantal professionele klanten echter constant en gedurende de volledige periode onder de aantallen van de andere groepen. Het lijkt misschien tautologisch dat het aantal klanten van een sterk groeiende onderneming toeneemt, maar die vaststelling biedt toch inzicht in de wijze waarop deze bedrijven groeien. Een onderneming kan haar omzet immers verhogen door meer te verkopen aan haar bestaande cliënten of door haar cliëntenportefeuille

GRAFIEK 6 INTEGRATIE IN HET BINNENLANDS PRODUCTIENETWERK⁽¹⁾

(mediaan aantal professionele klanten, autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 2001 en 2009)



Bron: NBB.

(1) Voor de meeste jaren geeft de statistische test aan dat de medianen van de gazellen en van de matig groeiende jonge ondernemingen niet significant van elkaar verschillen.

te verruimen. Tijdens de eerste jaren van het bestaan van een onderneming is het kennelijk belangrijk te investeren in de samenstelling van de klantenportefeuille. Foster *et al.* (2014) deden een dergelijke vaststelling voor de Verenigde Staten.

De tweede indicator van de integratie in het binnenlands productienetwerk is het mediaan aantal leveranciers. Die indicator verschaft informatie over de geavanceerdheid van de in de onderneming ontwikkelde producten. Een groot aantal leveranciers kan er immers op wijzen dat de inputs die nodig zijn voor de productie sterk gediversifieerd zijn, wat vaak leidt tot relatief meer geavanceerde producten. Hij kan ook de specialisatiegraad weergeven van een onderneming die meer taken wenst uit te besteden om zich te kunnen toespitsen op haar kerncompetenties.

Tijdens het eerste jaar van hun bestaan is de mediaan van het aantal leveranciers voor de snel en de matig groeiende jonge ondernemingen vergelijkbaar. Daarna stijgt dat aantal bij de gazellen veel sneller. Het mediaan aantal leveranciers van de overige jonge ondernemingen en van de mature ondernemingen ligt veel lager.

Meer in het algemeen verschaffen deze indicatoren informatie over de relaties tussen jonge ondernemingen en andere binnenlandse bedrijven. Het mediaan aantal

professionele klanten en leveranciers van de snel en de matig groeiende jonge ondernemingen ligt reeds tijdens het eerste jaar hoger dan dat van de overige jonge ondernemingen en dat van de mature ondernemingen. Die verschillen worden mettertijd groter.

Deze twee indicatoren kunnen er ook op wijzen dat een jonge onderneming die de risico's waarmee ze wordt geconfronteerd, diversifieert, minder afhankelijk is van een klant of een leverancier. Door haar portefeuille van klanten en leveranciers te diversifiëren, is een jonge onderneming minder gevoelig voor negatieve schokken waardoor bedrijven die zich vroeger of later in de productieketen bevinden, worden getroffen.

4.2 Internationale ontplooiing

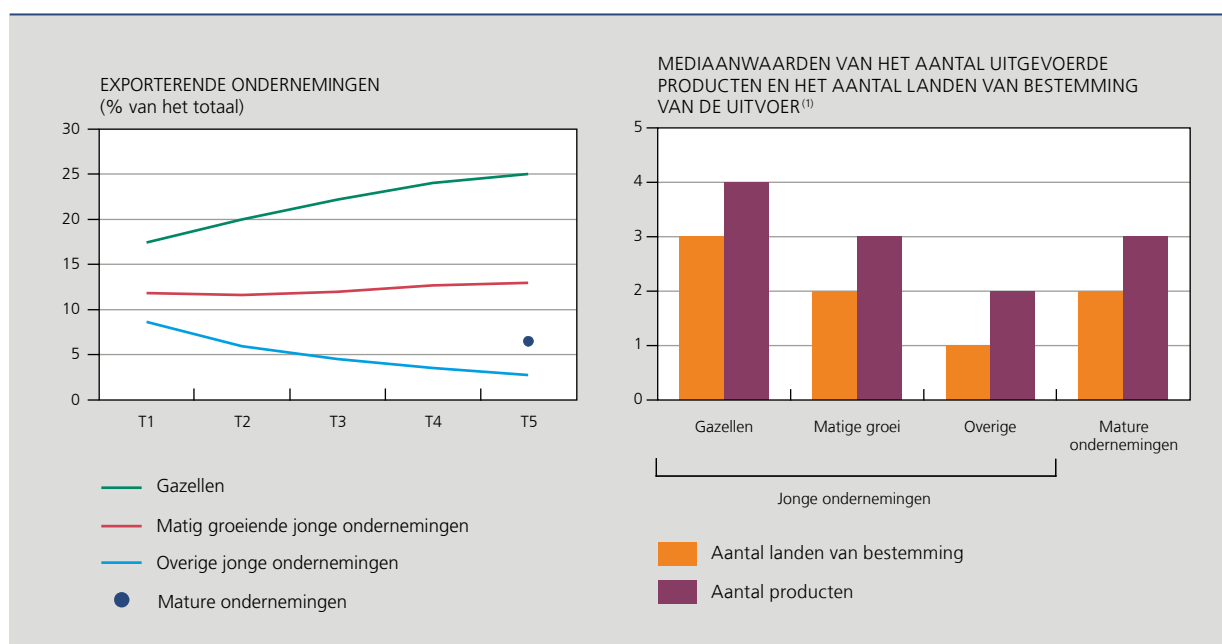
Net zoals het voor een jonge onderneming belangrijk is om zich te integreren in het plaatselijk economisch weefsel, kan het in een kleine open economie zoals de Belgische ook zaak zijn dat jonge bedrijven zich snel ontplooiën of bevoorraden op de internationale markten. Als aanvulling op de ontwikkeling in het binnenland bieden de buitenlandse markten jonge ondernemingen zowel intensieve als extensieve groeimogelijkheden. In een steeds meer gemondialiseerde omgeving wordt de

productiestructuur van een economie gevormd door een netwerk van onderling verbonden ondernemingen waar buitenlandse ondernemingen integraal deel van uitmaken.

De internationale ontwikkeling van de gazellen is hier beoordeeld op basis van drie indicatoren: het percentage exporterende ondernemingen, het mediaan aantal in- en uitgevoerde producten en het mediaan aantal landen van herkomst (van bestemming) van de invoer (uitvoer).

Het handelsverkeer met de rest van de wereld loopt tijdens de eerste jaren van het bestaan van de jonge ondernemingen uiteen. Tijdens het eerste jaar van hun bestaan exporteert 17 % van de gazellen. Dat is aanzienlijk meer dan bij de matig groeiende jonge ondernemingen (12 %) en dan bij de overige jonge ondernemingen (9 %), maar ook meer dan bij de mature ondernemingen (6 %). Daarna worden de verschillen groter. Zo exporteert een kwart van de gazellen tijdens het vijfde jaar van hun bestaan. Het percentage uitvoerende ondernemingen neemt ook bij de matig groeiende jonge ondernemingen licht toe. Bij de overige jonge ondernemingen loopt dat aandeel na vijf jaar met twee derde terug (3 %). Bovendien exporteert een snel groeiende onderneming tijdens de eerste vijf jaar van haar bestaan gemiddeld 1,31 keer, terwijl de matig groeiende en de overige jonge ondernemingen in vijf jaar,

GRAFIEK 7 INTEGRATIE IN HET INTERNATIONALE HANDELSVERKEER
(autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 2009)



Bron: NBB.

(1) Na vijf jaar voor de jonge ondernemingen en na minstens vijftien jaar voor de mature ondernemingen.

gemiddeld beschouwd, respectievelijk slechts 0,82 en 0,34 keer uitvoeren.

Meer in het algemeen gelden de meeste vaststellingen voor de uitvoer ook voor de invoer. De verschillen wat het groeitempo betreft, worden mettertijd groter: na vijf jaar voert 32 % van de gazellen in, tegenover 19 % van de matig groeiende en slechts 5 % van de overige jonge ondernemingen.

Een proportioneel groter aantal snel groeiende jonge ondernemingen blijkt dus geïntegreerd te zijn in het internationaal handelsverkeer, zowel voor het verkrijgen van de benodigde inputs voor de productie (invoer) als voor het verkopen van producten (uitvoer). Voorts maakt de in- en uitvoer bij de mediaangazelle een groter deel van de omzet uit dan bij de andere groepen van jonge ondernemingen die deelnemen aan het internationale handelsverkeer. Ook op die manier diversifieert de mediane gazelle de risico's waaraan ze wordt blootgesteld.

Nog andere gegevens tonen aan dat de snel groeiende jonge ondernemingen beter geïntegreerd zijn in het internationale handelsverkeer. Zo blijkt uit de analyse van het mediaan aantal producten dat na vijf jaar door exporterende bedrijven wordt uitgevoerd dat de gazellen meer producten uitvoeren (4) dan de matig groeiende en de overige jonge ondernemingen (respectievelijk 3 en 2). Dat aantal ligt bij de mediane uitvoerende gazelle ook hoger dan bij de mediane exporterende mature onderneming.

Bij de invoer zijn de producten nog sterker gediversificeerd. Bij de invoerende gazellen belooft het mediaan aantal ingevoerde producten 7, wat meer is dan bij de invoerende mature ondernemingen (5) en dan bij de invoerende matig groeiende (5) en de overige jonge ondernemingen (2).

De grotere specialisatie van de mediane snel groeiende jonge onderneming is dus niet alleen toe te schrijven aan een groter aantal binnenlandse leveranciers, ze is ook het gevolg van een groter aantal ingevoerde producten wanneer ze besluit zich op de wereldmarkten te bevoorraden. Naargelang de gazellen zich internationaal ontplooiën, wordt de verkoop naar het buitenland ook meer gediversificeerd.

Ook het mediaan aantal landen van herkomst van de invoer en het mediaan aantal landen van bestemming van de uitvoer verschilt naargelang van het groeitempo van de jonge ondernemingen. Wanneer de mediane gazelle uitvoert, verzendt ze haar producten dus naar meer landen. Deze indicator toont opnieuw aan dat het handelsverkeer

tussen de gazellen en de rest van de wereld sterker ge-diversificeerd is. Die vaststelling geldt ook voor de invoer.

4.3 Structuur van het personeelsbestand

Een derde mogelijke bron van groei voor de ondernemingen kan te maken hebben met hun personeelsstructuur. Zoals eerder vermeld, behoren snel groeiende ondernemingen vaak tot kennisintensieve bedrijfstakken. Het scholingsniveau van het personeel van een onderneming kan haar resultaten derhalve beïnvloeden⁽¹⁾. Voor de analyse van deze dimensie werd gebruik gemaakt van de gegevens van de sociale balansen. Deze betreffen een kortere periode, waardoor de analyse moest worden beperkt tot de periode 2007-2009.

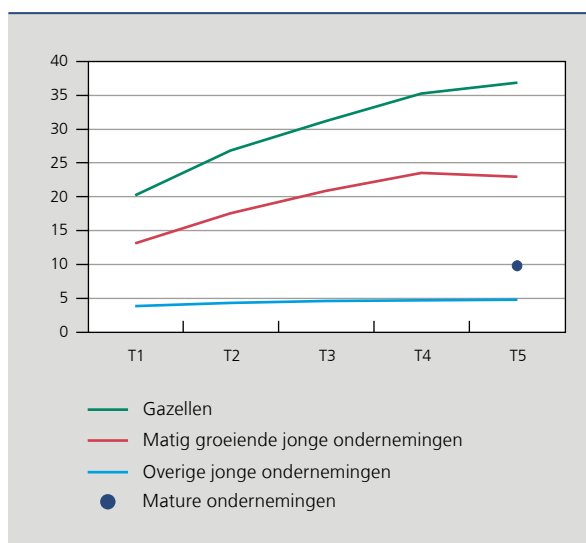
Volgens de gegevens heeft één op de vijf gazellen vanaf haar oprichting hooggeschoold personeel⁽²⁾ in dienst. Dat is veel meer dan bij de matig groeiende jonge ondernemingen (13 %) en dan bij de overige jonge ondernemingen (4 %). Naarmate ze langer actief zijn, neemt dat percentage toe bij de gazellen en bij de matig groeiende jonge ondernemingen. Na vijf jaar heeft 37 % van de

(1) Ook andere kenmerken van de werknemers werden geanalyseerd (geslacht, type arbeidsovereenkomst, enz.), maar voor die kenmerken was er geen significant verschil tussen de mediane ondernemingen van de verschillende groepen.

(2) Om als hooggeschoold te worden beschouwd, moet een werknemer houder zijn van een diploma van het hoger onderwijs.

GRAFIEK 8 SCHOLING VAN HET PERSONEEL

(aandeel, in %, van de ondernemingen die hooggeschoold personeel⁽¹⁾ in dienst hebben, autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 2007 en 2009)



Bron: NBB.

(1) Om als hooggeschoold te worden beschouwd, moet een werknemer houder zijn van een diploma van het hoger onderwijs.

gazellen hooggeschoold personeel in dienst, tegen 23 % van de matig groeiende en nauwelijks 5 % van de overige jonge ondernemingen. Een tiende van de mature ondernemingen heeft dat type personeel in dienst.

4.4 Investerings

Voor jonge ondernemingen is het niet alleen belangrijk dat ze voldoende geschoolde arbeidskrachten in dienst hebben. Ze moeten ook investeren om hun productiecapaciteit en hun innoverend karakter te ontwikkelen. Op die manier zijn ze beter in staat om snel de technologische-efficiëntiegrens te bereiken en ten opzichte van hun concurrenten geen (extra) achterstand op te lopen. Dat zou voor hen immers nadelig kunnen zijn en hun overlevingskansen op korte termijn in gevaar kunnen brengen.

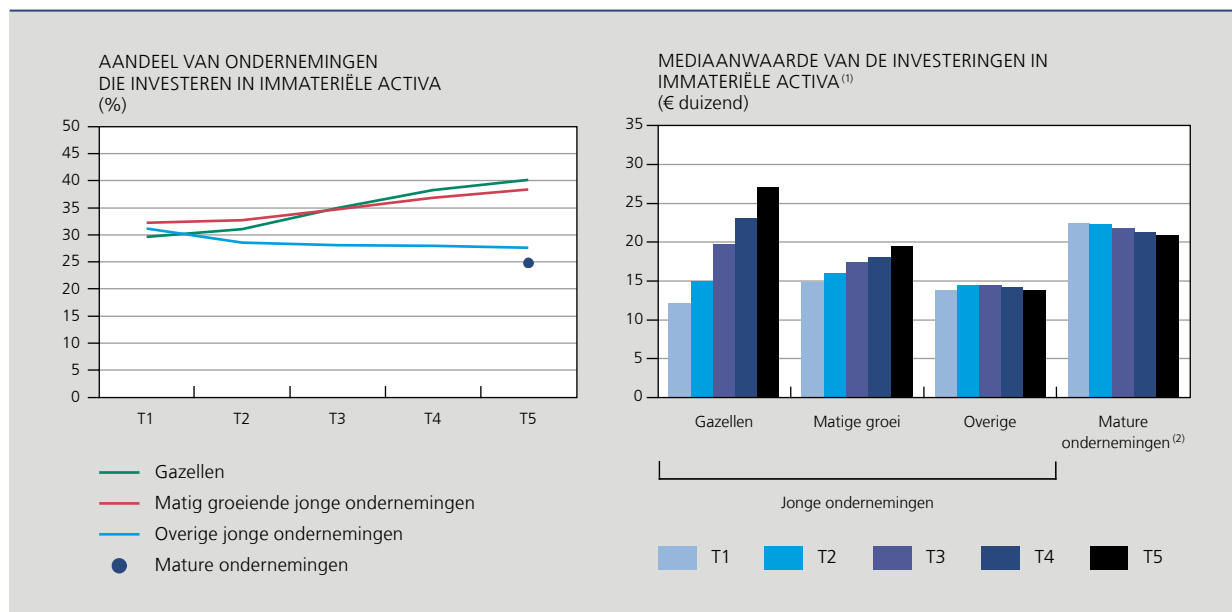
Bedrijfsinvesteringen kunnen in twee grote categorieën worden ingedeeld, namelijk investeringen in materiële en investeringen in immateriële activa. De eerste categorie omvat onder meer alle machines en werktuigen die nodig zijn om de productie succesvol te doen verlopen. De tweede categorie is een proxy van het innoverende karakter van de ondernemingen. De investeringen in immateriële activa bestaan immers voor een deel uit investeringen in R&D.

Tijdens de eerste jaren van hun activiteit investeren vrijwel alle jonge ondernemingen in materiële activa. Tijdens het vijfde jaar van hun bestaan hebben meer dan 90 % van alle jonge ondernemingen dit soort van investeringen verricht.

Het beeld is echter veel heterogener voor de investeringen in immateriële activa. Bij de aanvang van hun activiteiten investeert een vergelijkbaar percentage van de jonge ondernemingen, ongeacht hun groeitempo, in immateriële activa (ongeveer 33 %). Daarna, tijdens de volgende jaren van hun ontwikkeling, lopen die percentages uiteen.

Het aandeel van de snel groeiende ondernemingen dat in immateriële activa investeert, neemt gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan toe tot 40 % in het vijfde jaar. Een dergelijk percentage wordt ook opgetekend voor de matig groeiende jonge ondernemingen. Tijdens dezelfde periode investeert slechts ongeveer een kwart van de overige jonge ondernemingen in immateriële activa. Dat aandeel ligt in de buurt van dat van de mature ondernemingen. Tijdens de eerste bestaansjaren investeert bijna de helft van de snel en van de matig groeiende jonge ondernemingen gedurende ten minste één jaar in immateriële activa, tegen slechts een derde van de overige jonge ondernemingen en van de mature bedrijven. Bovendien investeren de snel en de matig groeiende

GRAFIEK 9 INVESTERINGEN IN IMMATERIËLE ACTIVA
(autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 1995 en 2009)



Bron: NBB.

(1) De statistische test geeft aan dat de medianen van de gazellen en van de matig groeiende jonge ondernemingen niet significant van elkaar verschillen in T3.

(2) De gegevens voor de mature ondernemingen hebben betrekking op hun mediane investeringen tussen minstens het 11^{de} en het 15^{de} jaar van hun bestaan.

jonge ondernemingen tijdens de eerste vijf jaar gemiddeld 1,75 keer in immateriële activa, terwijl de overige jonge ondernemingen gemiddeld slechts 1,5 keer investeren.

Naargelang van het groeitempo van de jonge ondernemingen worden ook verschillen vastgesteld in de mediane bedragen die worden geïnvesteerd. Hoewel de gazellen bij de aanvang van hun activiteiten relatief minder grote bedragen investeren in immateriële activa, lopen die bedragen mettertijd sterk op en overschrijden ze na enkele jaren de bedragen die door de andere categorieën van ondernemingen worden geïnvesteerd. Wat de materiële activa betreft, investeren de gazellen vanaf de aanvang van hun activiteiten meer dan de andere groepen van jonge ondernemingen; de geïnvesteerde bedragen nemen er ook sneller toe.

4.5 Multivariate analyse

De analyse van de determinanten in de paragrafen 4.1 tot 4.4 bleef beperkt tot een louter bivariate analyse van het verband tussen elke factor en de resultaten van de ondernemingen. Die factoren zijn echter tot op zekere hoogte gecorreleerd. Om de robuustheid te bepalen van de relaties die tussen de variabelen worden vastgesteld, werd dan ook een multivariate analyse uitgevoerd. Deze laatste is bedoeld om de invloed na te gaan van elke hefboom op de kans die een jonge onderneming bij haar oprichting heeft om meer dan vijf jaar te overleven en tijdens die vijf jaar in meer of mindere mate te groeien. Daartoe werd, op basis van de initiële kenmerken van de jonge ondernemingen⁽¹⁾, de kans ingeschat dat ze (i) zullen verdwijnen, (ii) gedurende vijf jaar traag groeiend of krimpend zullen overleven, (iii) gedurende vijf jaar matig groeiend zullen overleven, en (iv) gedurende vijf jaar sterk groeiend zullen overleven. De steekproef van de analyse is beperkt tot de ondernemingen die werden opgericht tussen 2003 en 2009; voor die periode waren er voor de meeste determinanten gegevens voorhanden (met uitzondering van het scholingsniveau).

Uit de analyse blijkt dat, afgezien van het aantal leveranciers waarvan de coëfficiënt niet significant is, alle geanalyseerde factoren de overlevingskansen en de potentiële resultaten van een jonge onderneming vergroten tijdens de eerste vijf jaar van haar bestaan. Zo blijken een sterke integratie in het binnenlands productienetwerk, de deelname aan de internationale handel (door te importeren, te exporteren, of beide) en investeringen in materiële en immateriële activa elkaar versterkende factoren te zijn, veeleer dan dat ze een gemeenschappelijke dimensie zouden vatten. Hoewel de groei van ondernemingen afhankelijk is van een groot

(1) Door de toekomstige ontwikkeling van een onderneming te 'verklaren' aan de hand van een geheel van kenmerken bij haar oprichting, wordt vermeden dat de groei van de onderneming terugkoppelingseffecten heeft op die kenmerken.

TABEL 1 DETERMINANTEN VAN DE GROEI VAN JONGE ONDERNEMINGEN⁽¹⁾

(ordered probit, autonome ondernemingen die werden opgericht tussen 2003 en 2009)

Verklarende variabelen	Coëfficiënten ⁽²⁾	Standaardafwijking
Aantal werknemers (in logaritmen) . . .	0,086***	(0,021)
Integratie in het binnenlands productienetwerk (in logaritmen)		
Aantal klanten	0,112***	(0,017)
Aantal leveranciers	-0,025	(0,019)
Plaats in de internationale handel		
Alleen uitvoer	0,478***	(0,146)
Alleen invoer	0,276***	(0,106)
Zowel uitvoer als invoer	0,381***	(0,104)
Investerings (in logaritmen)		
In materiële activa	0,021***	(0,003)
In immateriële activa	0,013***	(0,004)
Geschatte drempelwaarde⁽³⁾		
voor overleving	-0,758	
voor matige groei	1,399	
voor sterke groei	1,765	
Binaire variabelen op jaarbasis		Ja
Sectorspecifieke binaire variabelen		Ja
R ²	0,0585	
Aantal observaties		7 887

Bron: eigen berekeningen.

- (1) Doordat er te weinig gegevens beschikbaar zijn, werd het scholingsniveau van de werknemers niet in deze regressie opgenomen.
- (2) Een positieve coëfficiënt wijst erop dat een jonge onderneming tijdens de eerste jaren van haar bestaan meer kans maakt om te overleven en snel te groeien. De coëfficiënten aangeduid met ***, ** en * zijn significant op respectievelijk 1, 5 en 10 %.
- (3) De vermenigvuldiging van de coëfficiënten met de bedrijfsspecifieke gegevens per variabele en, vervolgens, de optelling ervan, leveren voor elk van de bedrijven in de steekproef een totale geschatte waarde op. De drempelwaarden geven aan welke waarde een bedrijf volgens de schatting moet bereiken om te kunnen overleven en om te kunnen overgaan naar een ondernemingsgroep met een hoger groeiprofiel.

aantal idiosyncratische factoren, lijken de in dit artikel toegelichte hefbomen voor ontwikkeling een positieve rol te spelen bij de oprichting van een ecosysteem dat de ontwikkeling van een forse groei sterk bevordert.

Conclusies

De autonome gazellen maken een zeer klein deel uit van de jonge ondernemingen (ongeveer 3 %). Dat percentage blijft vrij stabiel in de tijd. De gazellen zijn actief in zeer uiteenlopende bedrijfstakken en ze zijn hoofdzakelijk gevestigd in Brussel en in Vlaanderen. Er zijn clusters van

snel groeiende jonge ondernemingen rond de haven van Antwerpen en rond de nationale luchthaven.

Snel groeiende jonge ondernemingen blijken, in procenten van het totale passief van hun balans, doorgaans minder eigen kapitaal aan te wenden dan mature bedrijven. Hun nettoverkoopmarge is duidelijk smaller, maar de nettorentabiliteit van hun eigen vermogen na belasting ligt beduidend hoger. De liquiditeit in enge zin komt er lager uit. Die resultaten hangen voor een deel samen met de specifieke groeikenmerken van die bedrijven; het zou derhalve voorbarig zijn daaruit grote conclusies te trekken met betrekking tot, onder meer, hun kapitalisatie en hun financiële situatie.

De snel groeiende jonge ondernemingen hebben een grotere kans om na vijf jaar te overleven. Als ondernemingen van het eerste tot het vijfde jaar van hun bestaan sterk groeien, vergroot de kans dat dit tijdens de daaropvolgende periode van vijf jaar opnieuw gebeurt.

Er bestaat geen universeel recept voor een sterke groei; deze laatste is afhankelijk van een groot aantal idiosyncratische factoren. Sommige factoren kunnen onder bepaalde voorwaarden echter positief bijdragen aan de ontwikkeling van jonge ondernemingen, hoewel er op basis van de analyse geen conclusies kunnen worden getrokken over de causaliteit. Uit een multivariate analyse blijkt voorts dat de verschillende onderzochte factoren allemaal positief en significant gecorreleerd zijn met de kans dat een nieuw opgerichte onderneming tijdens de eerste vijf jaar van haar bestaan sterk groeit. Deze factoren lijken elkaar dus te versterken.

Om te beginnen blijkt de mediane gazelle vanaf de aanvang van haar activiteit binnen België vaak een groter aantal professionele klanten en leveranciers te hebben, en die aantallen worden groter naarmate ze zich verder ontwikkelt. Ze is derhalve sterker geïntegreerd in het binnenlands productienetwerk. Een groter aantal leveranciers wijst ook op een sterkere diversificatie van de inputs en, derhalve, op een grotere specialisatie van de producten. In vergelijking met de andere groepen van bedrijven wordt vastgesteld dat de snel groeiende jonge ondernemingen meer handel drijven met de rest van de wereld. Er zijn relatief meer gazellen die uit- en invoeren. Ze zijn meer gediversifieerd, zowel qua aantal uitvoerbestemmingen en landen van herkomst van de invoer als qua aantal verhandelde producten. De ontwikkeling van extensieve marges kan derhalve een bron van groei zijn. Afgezien van hun sterk internationaal georiënteerde houding, die mettertijd nog versterkt, ontwikkelen de gazellen hun productienetwerk dus verder en lijken ze meer uit te besteden. Die verschillende elementen

hebben mogelijk tot gevolg dat de mediane gazelle minder afhankelijk is van een enkele klant of leverancier. Daardoor worden de risico's waaraan ze kan worden blootgesteld, meer gediversifieerd.

Een vijfde van de gazellen heeft bij het begin van haar activiteiten hooggeschoold personeel in dienst. Dat percentage ligt hoger dan voor de andere groepen van ondernemingen en stijgt verder tijdens de eerste jaren van het bestaan. Tot slot investeert de mediane gazelle meer in materiële en immateriële activa, en de geïnvesteerde bedragen lopen tijdens de eerste jaren van haar bestaan fors op.

Op basis van de analyse kunnen ook een aantal beleidsaanbevelingen worden geformuleerd. Het is van essentieel belang dat alle groeibevorderende hefboomen worden gestimuleerd. Deze bewering wordt versterkt door internationale vergelijkingen die aantonen dat de gazellen een belangrijke rol spelen inzake banencreatie.

In dat opzicht moeten de oprichting van ondernemingen, ondernemerscultuur en innovatief gedrag worden aangemoedigd zodat ideeën met een sterk groeipotentieel kunnen worden ontwikkeld. Deze aanpak moet meer in het algemeen de bereidheid om risico te nemen vergroten en de vrees voor en het stigma rond falen verminderen. De nadruk moet worden gelegd op de opleiding van jongeren en jonge ondernemers in het bijzonder, teneinde hun de middelen te bieden en de attitudes aan te leren die ze nodig zullen hebben om hun projecten succesvol te kunnen realiseren.

Daarnaast is het zaak jonge ondernemingen aan te moedigen om zich internationaal te ontplooien en om maatregelen te nemen die investeringen in immateriële activa en de toegang tot risicodragend kapitaal bevorderen. In dat verband maakt de recente uitbreiding van de 'tax shelter' voor start-ups naar groeiende kmo's het mogelijk om deze laatste meer toegang te verschaffen tot financiering. Het is overigens ook van essentieel belang dat een efficiënt regelgevend kader wordt ingevoerd dat moet voorzien in de nieuwe behoeften van de ondernemingen.

Gelet op de ruime waaier van factoren die bepalend zijn voor de groei van jonge ondernemingen, is het belangrijk de ondersteunende maatregelen terdege uit te balanceren en na te gaan of ze elkaar aanvullen. In dat geval kunnen deze elementen bijdragen aan een efficiënte toewijzing van de middelen die niet alleen leidt tot een toename van de productiviteit, maar die ook een voorwaarde is voor het duurzaam herstel, de inclusieve groei en de welvaart van de Belgische economie in haar geheel.

Bijlage 1

Gehanteerde definities en concrete toepassing

Eurostat en de OESO definiëren jonge, snel groeiende ondernemingen als 'All enterprises up to five years old with average annualized growth greater than 20 % per annum over a three years period, and with 10 or more employees at the beginning of the observations period' (OECD, 2007). De betreffende groei kan betrekking hebben op de werkgelegenheid of op de omzet. Bedrijven worden door Eurostat en de OESO dus als snel groeiende ondernemingen beschouwd als ze bij de aanvang van de observatieperiode minstens tien werknemers tellen en ze gedurende de eerste vijf jaar van hun bestaan over een periode van drie jaar een geannualiseerde werkgelegenheids- en/of omzetgroei van meer dan 20 % laten optekenen.

Deze Eurostat/OESO-definitie is echter behept met een aantal beperkingen. Het werd derhalve nuttig geacht deze definitie voor de analyse van de Belgische gegevens aan te passen en aan te vullen.

Een eerste beperking houdt verband met het feit dat de initiële situatie in de Eurostat/OESO-definitie alleen wordt bepaald op basis van de werkgelegenheid (minstens tien werknemers aan het begin van de observatieperiode), ook al realiseren ze hun groei in de vorm van sterk toenemende verkopen. Ondernemingen met een hoge omzetgroei, doch zonder een sterke initiële arbeidsinput, kunnen daardoor nooit als snel groeiend worden beschouwd. Het zou dan ook logischer zijn om enkel gebruik te maken van een minimale initiële werkgelegenheid indien de snelle groei in die vorm wordt gerealiseerd, en een minimale initieel benodigde omzet te hanteren indien de groei op deze laatste betrekking heeft.

Het bepalen van een dergelijke minimale initiële omzet is echter een heikele zaak. Indien de ondergrens te laag wordt vastgesteld, zal de vereiste groei (20 % per jaar) overeenstemmen met een geringe absolute omzetstijging, waardoor (té) veel bedrijven als snel groeiend worden bestempeld. Indien de ondergrens te hoog wordt gelegd, zullen echter slechts zeer weinig bedrijven de vereiste (in absolute cijfers zeer hoge) omzetgroei kunnen realiseren, waardoor een aantal snel groeiende ondernemingen niet als dusdanig zou worden geïdentificeerd. Om die keuze te objectiveren, werd de verdeling bekeken van, enerzijds, de werkgelegenheid en, anderzijds, de omzet van de net opgerichte bedrijven in België tijdens de periode 1995-2009. De door Eurostat/OESO gehanteerde ondergrens van tien werknemers blijkt er ongeveer overeen te komen met het 95^{ste} percentiel. Voor de omzet werd er derhalve voor geopteerd om als ondergrens de omzetwaarde te gebruiken die overeenstemt met datzelfde percentiel; afgerond gaat het om € 2 miljoen.

Een tweede beperking van de internationale definitie betreft het gebruik van een ondergrens. België is immers een land van kleine ondernemingen. Het gebruik van de Eurostat/OESO-definitie houdt in dat 95 % van de nieuwe bedrijven er hoe dan ook, zelfs bij een zeer sterke groei, nooit als snel groeiend kan worden beschouwd aangezien die bedrijven bij de opstart minder dan tien personeelsleden tellen. En na de bovenvermelde aanpassing zouden 95 % van de nieuwe ondernemingen buiten beschouwing blijven indien enkel bedrijven die onmiddellijk minstens € 2 miljoen omzet realiseren in aanmerking kunnen komen. Worden dergelijke ondergrenzen strikt toegepast, dan worden initieel kleine(re) ondernemingen, die vervolgens vrij snel een hoge groei (qua werkgelegenheid of omzet) laten optekenen, dus uitgesloten.

Daarom werd beoogd criteria toe te voegen die het mogelijk maken ook ondernemingen die bij het begin van hun activiteit minder dan tien werknemers tellen of minder dan € 2 miljoen omzet realiseren, als snel groeiend te bestempelen. Bij geringe startwaarden wordt bij voorkeur geen criterium gehanteerd dat gebaseerd is op procentuele veranderingen aangezien dergelijke groeicijfers wiskundig hoger uitvallen⁽¹⁾. Daarom werden criteria gebruikt die de absolute wijziging in het personeelsbestand of in de omzet beschouwen. Die wijziging moet groter zijn dan of gelijk zijn aan de absolute wijziging die impliciet vereist is bij een onderneming die net de gebruikte ondergrens heeft bereikt. Een groei met 20 % gedurende drie jaar impliceert voor een onderneming met initieel tien werknemers dat de werkgelegenheid er toeneemt tot (afgerond) zeventien personen; voor een bedrijf met initieel € 2 miljoen omzet betekent een dergelijke

(1) Zo houdt de toename van 1 naar 2 werknemers een stijging in ten belope van 100 %, terwijl een dergelijke onderneming intuïtief niet als een sterke groeier wordt beschouwd.

groei dat de omzet er stijgt tot (zowat) € 3,4 miljoen. Ons panel van snel groeiende ondernemingen werd derhalve uitgebreid met de jonge bedrijven die initieel minder dan tien werknemers telden, maar waar de werkgelegenheid over een periode van drie jaar met ten minste zeven werknemers toenam. Ook de jonge ondernemingen die initieel geen € 2 miljoen omzet bereikten, werden als snel groeiend beschouwd indien ze over een periode van drie jaar een omzetsijging van € 1,4 miljoen realiseerden.

De jonge ondernemingen die een iets tragere groei lieten optekenen ('matige groei'), alsook de overige jonge ondernemingen fungeren als referentiegroep voor de snelle groeiers. Ook een groep van mature ondernemingen wordt als referentiegroep gebruikt; het betreft alle bedrijven (ongeacht hun groei) die minstens tien jaar ouder zijn dan de jonge ondernemingen. Het 'leeftijdverschil' van tien jaar wordt gebruikt om te vermijden dat jonge ondernemingen na hun vijfde levensjaar onmiddellijk als mature ondernemingen zouden worden beschouwd en derhalve onmiddellijk zouden worden meegenomen in de vergelijking met de net iets jongere ondernemingen.

Schematisch kunnen de in dit artikel gebruikte criteria als volgt worden samengevat:

UITSPLITSING VAN DE JONGE ONDERNEMINGEN VOLGENS GROEI: GEBRUIKTE CRITERIA

	Snelle groei (gazellen)	Matige groei	Overige
Werkgelegenheid (E)			
indien			
$E_t \geq 10$ werknemers	$\sqrt[3]{\frac{E_{t+3}}{E_t}} - 1 \geq 20\%$	$10\% \leq \sqrt[3]{\frac{E_{t+3}}{E_t}} - 1 < 20\%$	$\sqrt[3]{\frac{E_{t+3}}{E_t}} - 1 < 10\%$
$E_t < 10$ werknemers	$E_{t+3} - E_t \geq 7$	$3 \leq E_{t+3} - E_t < 7$	$E_{t+3} - E_t < 3$
Omzet (T)			
indien			
$T_t \geq \text{€ } 2\,000\,000$	$\sqrt[3]{\frac{T_{t+3}}{T_t}} - 1 \geq 20\%$	$10\% \leq \sqrt[3]{\frac{T_{t+3}}{T_t}} - 1 < 20\%$	$\sqrt[3]{\frac{T_{t+3}}{T_t}} - 1 < 10\%$
$T_t < \text{€ } 2\,000\,000$	$T_{t+3} - T_t \geq \text{€ } 1\,400\,000$	$\text{€ } 600\,000 \leq T_{t+3} - T_t < \text{€ } 1\,400\,000$	$T_{t+3} - T_t < \text{€ } 600\,000$

Bron: NBB.

Toelichting: waarbij t = het eerste en het tweede beschikbare jaar.

Als gevolg van de gebruikte definitie kunnen ondernemingen enkel in aanmerking komen indien ze vijf jaar na hun oprichting nog actief zijn. Om specifieke kenmerken van snelle groeiers te isoleren en, eventueel, beleidsaanbevelingen te formuleren, lijkt het trouwens ook het meest interessant om bedrijven, indien ze binnen een periode van vijf jaar reeds verdwenen zijn, uit te sluiten.

Derhalve worden alle ondernemingen beschouwd die minstens vijf jaar oud zijn; het toegepaste groeicriterium betreft echter subperiodes van drie jaar. Daarom kan een onderneming als snel groeiend worden bestempeld indien ze gedurende één van de twee driejarige subperiodes (of gedurende allebei) een toereikende werkgelegenheids- of omzetsgroei realiseert. Indien t_0 het jaar van oprichting weergeeft⁽¹⁾, betreft het dus de groei over de periodes $t_1 - t_4$ en $t_2 - t_5$. Zo zal een in 2005 opgerichte onderneming als een gazelle worden beschouwd indien haar werkgelegenheid en/of haar omzet over de periode 2006-2009 en/of over de periode 2007-2010 de vereiste stijging laat optekenen. Deze laatste wordt gedefinieerd in absolute of in relatieve termen naargelang de werkgelegenheid/de omzet zich in t_1 respectievelijk t_2 onder of boven de betreffende ondergrenzen bevindt.

(1) Het jaar van oprichting wordt niet als referentie gebruikt aangezien het meestal – tenzij de onderneming op 1 januari werd opgericht – een onvolledig jaar betreft, wat de vergelijking in de tijd zou vertekenen.

De databank bevat voor de periode 2000-2014 gegevens met betrekking tot de Belgische ondernemingen die bij de Nationale Bank van België een jaarrekening neerleggen. Die resultaten werden gecombineerd met de van de Statistiek Buitenlandse Handel afkomstige invoer- en uitvoergegevens.

De analyse focust op de ondernemingen uit de private sector. Derhalve werden de NACE-branches O-U (niet-marktdiensten) uit de databank geweerd. Vanwege hun specifieke kenmerken werden ook de bedrijven uit de branches A-B (landbouw, bosbouw, visserij, winning van delfstoffen), D-E (productie en distributie van elektriciteit, gas, water, ...) en K (financiële activiteiten) uitgesloten.

Tot slot werden ook de bedrijven die deel uitmaken van een multinationale of een Belgische groep buiten beschouwing gelaten. De resultaten van dergelijke ondernemingen kunnen immers, meer nog dan met hun eigen kenmerken, te maken hebben met het feit dat verkopen en/of werkgelegenheid tussen bedrijven van eenzelfde groep kunnen worden verschoven. Daardoor zou de analyse van de kenmerken van de jonge ondernemingen sterk kunnen worden vertekend. Het leek bijgevolg nuttiger de analyse toe te spitsen op de 'autonome' ondernemingen. Een onderneming werd beschouwd deel uit te maken van een groep indien minstens 10 % van haar kapitaal door een ander bedrijf wordt aangehouden, of wanneer ze zelf ten minste 10 % van het kapitaal van een andere onderneming aanhoudt.

De basisgegevens van de jaarrekeningen hebben niet steeds betrekking op een (volledig) kalenderjaar. Daarom werden ze, indien nodig, geannualiseerd teneinde gegevens te verkrijgen die steeds betrekking hebben op de twaalfmaandelijke periode van 1 januari tot en met 31 december, die derhalve van jaar tot jaar en tussen de bedrijven onderling vergelijkbaar zijn. Bovendien werden de gegevens, ingeval de tijdreeks voor een bepaalde onderneming onvolledig was, lineair geïnterpoleerd indien de ontbrekende periode niet langer dan twee jaar beliep.

Bijlage 2

TEST VOOR DE SIGNIFICANTIE VAN DE VERSCHILLEN TUSSEN DE MEDIANEN

(H_0 : mediaan van de gazelle = mediaan van de andere groep, H_1 : mediaan van de gazelle \neq mediaan van de andere groep; tussen 1995 en 2009 opgerichte zelfstandige ondernemingen, tijdens de eerste vijf jaar van hun bestaan)

Variabelen	Drempel voor significantie van de test van de verschillen tussen de mediaan van de gazellen en de mediaan van de	T1	T2	T3	T4	T5
Aantal leveranciers	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,126	0,027	0,000	0,000	0,000
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Aantal professionele klanten	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,000	0,307	0,078	0,003	0,110
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,122	0,000	0,000	0,000	0,000
Aantal uitgevoerde producten	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Aantal uitvoerbestemmingen	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Aantal ingevoerde producten	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Aantal landen van herkomst van de invoer	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Bedrag van de investeringen in materiële activa	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,006	0,000	0,000	0,000	0,000
	overige jonge ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,958	0,000
Bedrag van de investeringen in immateriële activa	matig groeiende jonge ondernemingen ..	0,000	0,052	0,617	0,073	0,044
	overige jonge ondernemingen	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000
	mature ondernemingen	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Bron: NBB.

Toelichting: De gegevens in de tabel geven de drempel weer waaronder mag worden beschouwd dat de mediaan van de gazellen significant verschilt van de mediaan van de andere beschouwde groep van ondernemingen. In de meeste gevallen is de mediaan van de gazellen groter dan die van de andere groepen; zo niet worden de drempels cursief weergegeven.

Bibliografie

Audretsch D. (2012), *Determinants of high-growth entrepreneurship*.

Birch D. (1979), 'The Job Generation Process', MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 302.

Birch D. (1981), 'Who Creates Jobs', *The Public Interest*, 65, 3-14.

Bravo-Biosca A., C. Criscuolo en C. Menon (2013), *What Drives the Dynamics of Business Growth?*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, 1, OECD Publishing, Paris.

Calvino F., C. Criscuolo en C. Menon (2015), *Cross-country evidence on start-up dynamics*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2015/06, OECD Publishing, Paris.

Calvino F., C. Criscuolo en C. Menon (2016), *No Country for Young Firms?: Start-up Dynamics and National Policies*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, 29, OECD Publishing, Paris.

Coad A. en F. Moreno (2015), *High growth firms: stylized facts and conflicting results*, SPRU Working paper series (SWPS), 2015-05.

Coad A., S. Daunfeldt, W. Hölzly, D. Johansson en P. Nightingale (2014), 'High-growth firms: introduction to the special section', *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 91-112.

Coad A. en P. Nightingale (2014), 'Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research', *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 113-143.

Criscuolo C., P. Gal en C. Menon (2014), *The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, 14, OECD Publishing, Paris.

Daunfeldt S., D. Halvarsson en D. Johansson (2015), *A cautionary note on using the Eurostat-OECD definition of high-growth firms*, mimeo.

Daunfeldt S., N. Elert en D. Johansson (2015), *Are High-Growth Firms Overrepresented in High-Tech Industries?*, IFN Working Paper 1062.

Daunfeldt S. en D. Halvarsson (2015), 'Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden', *Small Business Economics*, 44(2), 361-383.

Davidsson P., L. Achtenhagen en L. Naldi (2005), *Research on small firm growth: a review*, European Institute of Small Business.

De Mulder J. en H. Godefroid (2016), 'Hoe kan het ondernemerschap in België worden gestimuleerd?', NBB, *Economisch Tijdschrift*, september, 65-83.

Dhyne E. en C. Duprez (2015), 'Heeft de crisis het DNA van de Belgische economie gewijzigd?', NBB, *Economisch Tijdschrift*, september, 31-43.

Dhyne E. en C. Duprez (2017), 'De wereld is klein... De integratie van de Belgische ondernemingen in de wereldeconomie', NBB, *Economisch Tijdschrift*, september, 27-39.

Dumont M. en C. Kegels (2016), *Young firms and industry dynamics in Belgium*, Federal Planning Bureau, Working paper 6-16.

Dumont M., C. Kegels, H. Spinnewyn en D. Verwerft (2017), 'The role of mergers and acquisitions in employment dynamics in Belgium', *Federal Planning Bureau*, 59-86.

Foster L., J. Haltiwanger en S. Syverson (2014), *The Slow Growth of New Plants: Learning About Demand?*, NBER Working Paper 17853.

Gibrat R. (1931), *Les inégalités économiques: applications, aux inégalités des richesses, à la concentration des entreprises, aux populations des villes, aux statistiques des familles, etc., d'une loi nouvelle: la loi de l'effet proportionnel*, Paris, Librairie du Recueil Sirey.

Haltiwanger J., R. S. Jarmin en J. Miranda (2013), 'Who creates jobs? Small versus large versus young', *The Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361.

Hözl W. (2016), 'High growth firms in Europe', *Science, Research and Innovation performance of the EU, A contribution to the Open Innovation Open Science Open to the World Agenda*, 247-275

Mignon S. (2017), 'Wat kenmerkt Belgische high-growth firms?', *Trefpunt Economie*, 12.

Nesta (2009), *The vital 6 per cent. How high-growth innovative businesses generate prosperity and jobs*.

OECD (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Paris.

OECD (2010), *High-Growth Enterprises. What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.

Storey (1994), *Understanding the Small Business Sector*. Routledge, London, UK.

UWE (2017), *Étude sur la situation de l'entreprise – Thème 2017: croissance des entreprises*.