

Hoge Groei Ondernemingen in België (Deelproject Doorgroei van ondernemingen in België)

Leo Sleuwaegen*
(KULeuven / Vlerick Business School)

Brussel, 15 april 2016

*Met dank verschuldigd aan Sander Ramboer voor de verwerking van de data. Eveneens dank verschuldigd aan Siska Vandecandelaere voor commentaar op een eerdere versie.

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. Wat zijn HGO's en waarom verdienen HGO's onze aandacht?.....	3
3. Europa heeft te weinig groeiondernemingen.....	5
4. Acht 'stylised facts' betreffende HGO's.....	6
5. Heeft België te weinig HGO's ?.....	12
6. Het belang van buitenlandse dochterondernemingen	16
7. Welke omgevingsfactoren verklaren het voorkomen van HGO's?	19
8. Groeibelemmeringen.....	21
9. Beleidsimplicaties.....	24
10. Referenties.....	28

1. Inleiding

Er is groeiende aandacht voor de micro-economische onderbouw van de economische groei van regio's en landen. Interessante vaststellingen in dat verband wijzen op de grote heterogeniteit in de prestaties van ondernemingen. Zo zijn relatief kleine groepen van ondernemingen verantwoordelijk voor het gros van de innovatie en export van een regio of land (Altomonte et al., 2016). Even opvallend is het fenomeen dat slechts een beperkte groep van ondernemingen doorgroeien tot een grote schaal, en hierbij een stuwende rol voor de economische groei en werkgelegenheid uitoefenen.

In het recente verleden ging heel wat aandacht naar het situeren en analyseren van verschillen in ondernemerschap tussen landen en regio's. Hierbij werd vooral gekeken naar het aantal nieuw opgerichte ondernemingen als maatstaf van het ondernemerschap. Inmiddels is echter duidelijk geworden dat niet alle ondernemerschap gelijk is, maar dat vooral het ondernemerschap dat leidt tot het doorgroeien tot een grootschalige onderneming, de meeste economische impact heeft voor een land of regio. Dergelijk ondernemerschap dat zich manifesteert via het voorkomen van Hoge Groei Ondernemingen (HGO's), is een fenomeen dat vooral in de laatste jaren onderwerp van studie geworden is. Dit rapport wil de belangrijkste resultaten van dit onderzoek naar voor brengen, en onderzoeken of er in België voldoende HGO's voorkomen. Meer concreet zullen de volgende vragen meer in detail bekeken worden:

- Wat zijn Hoge Groei Ondernemingen (HGO's) en waarom zijn ze belangrijk?
- Wat kenmerkt HGO's?
- Zijn er in België in vergelijking met andere landen minder Hoge Groei Ondernemingen? Is België te weinig aanwezig in sectoren waar HGO's frequent voorkomen, of komen in elke sector relatief minder groeiondernemingen voor?
- Welke omgevingsfactoren bepalen het voorkomen van Hoge Groei Ondernemingen?
- Welke belemmeringen ervaren Hoge Groei Ondernemingen?
- Welke beleidsconclusies kunnen we hieruit trekken?

2. Wat zijn HGO's en waarom verdienen HGO's onze aandacht?

Hoge Groei Ondernemingen zijn ondernemingen die over een korte periode een opvallende groeiprestatie neerzetten. De laatste jaren wordt in de academische literatuur steeds vaker gebruik gemaakt van de definitie van de OESO ter identificatie van HGO's. Het gebruik van een dergelijke uniforme definiëring laat het toe om resultaten van verschillende studies en verschillende landen met elkaar te vergelijken. De OESO definieert een onderneming als HGO indien deze onderneming een gemiddelde jaarlijkse groei van 20% of meer kende over een periode van drie jaar. Bovendien moet een dergelijke onderneming minstens 10 werknemers tellen bij het begin van de periode. De groei-indicator waarvan gebruik gemaakt wordt, is ofwel werkgelegenheid, ofwel omzet. Meestal wordt werkgelegenheid gebruikt, ook in deze studie. De keuze voor een minimum van 10 werknemers aan de start komt voort uit het feit dat kleine ondernemingen vaak extreem hoge groeivoeten noteren, terwijl de absolute groei veel kleiner is.

Hoge Groei ondernemingen (HGO's) dragen op een aantal verschillende manieren bij tot een sterkere economie. Ten eerste zorgt de kleine groep van HGO's voor een aanzienlijk deel van de totale werkgelegenheidsgroei in een land of regio (Henrekson en Johansson, 2010; Falkenhall en Junkka, 2009; Schreyer, 2000). Ten tweede zijn er indicaties dat HGO's een bijkomend positief effect hebben op de regionale werkgelegenheid, bovenop hun eigen werkgelegenheidsgroei via allerhande spill-

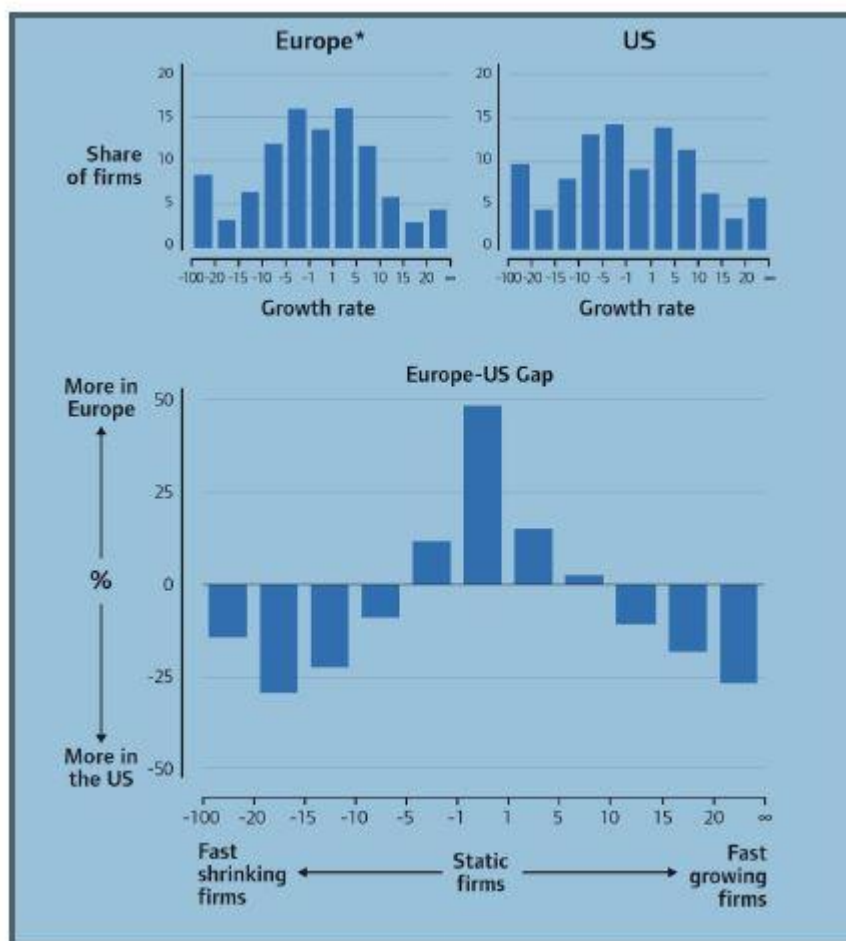
overs en netwerkeffecten (Anyadike-Danes et al., 2009). Ten derde zorgen HGO's ook voor een productiviteitseffect, doordat HGO's een hoger productiviteitsniveau in de economie introduceren (Autio, 2007). Ten vierde verhogen HGO's ook het niveau van innovatie in een land of regio, omdat ze disproportioneel innovatief zijn. Ten slotte vormen dergelijke ondernemingen ook een rolmodel voor beginnende ondernemers (Bosma et al., 2010).

In het algemeen kunnen we stellen dat HGO's een belangrijke rol spelen in de structurele verandering van een economie richting kennisintensieve activiteiten (Goedhuys en Sleuwaegen, 2012), en dus voor economische groei en jobcreatie. De reden hiervoor is niet enkel hun directe bijdrage, maar eveneens de trekkersrol die ze vervullen via het zorgen voor toeleveringsopportunities, kennisspillers, hun voorbeeldfunctie...

Hoge groei wordt soms in verband gebracht met meer instabiliteit. Immers, hoge en snelle groei is een ingrijpende gebeurtenis die toenemende eisen stelt op het vlak van managementcapaciteiten; op financieel vlak; bijkomende aanwervingen;... Problemen op dit vlak zouden het risico op een faillissement verhogen. De empirische resultaten zijn echter niet eenduidig (Coad, 2016).

3. Europa heeft te weinig groeiondernemingen

Figuur 1. Groeiverschillen tussen EU bedrijven en US bedrijven.



Bron: Bravo-Biosca (2013), met toestemming van reproductie

De slechtere groeiprestatie van Europa t.o.v. de US in de afgelopen jaren is in belangrijke mate te wijten aan productiviteitsverschillen tussen beide regio's. Recent onderzoek heeft uitgewezen dat verschillen in de groei van ondernemingen hierin een belangrijke rol spelen (Bravo-Biosca, 2013).

Figuur 1 toont groeiverschillen over 11 groei intervallen (werkgelegenheid) tussen Europese bedrijven en US bedrijven over de periode 2002-2005. De grootste kloof tussen Europa en de US in zowel absolute als in relatieve zin, is niet in de uitersten maar in het midden van de verdeling. Een veel groter deel van de Europese bedrijven ervaren zeer bescheiden of nulgroei. Het aandeel van de statische bedrijven in de US was bijna een derde lager dan het Europees gemiddelde (9.2 procent vs. 13,6 procent). Er zijn in de US meer bedrijven die sterk groeien (Bravo-Biosca, 2013). Opvallend is het grote verschil in het voorkomen van HGO's, bedrijven die meer dan 20 procent groeiden over de beschouwde periode.

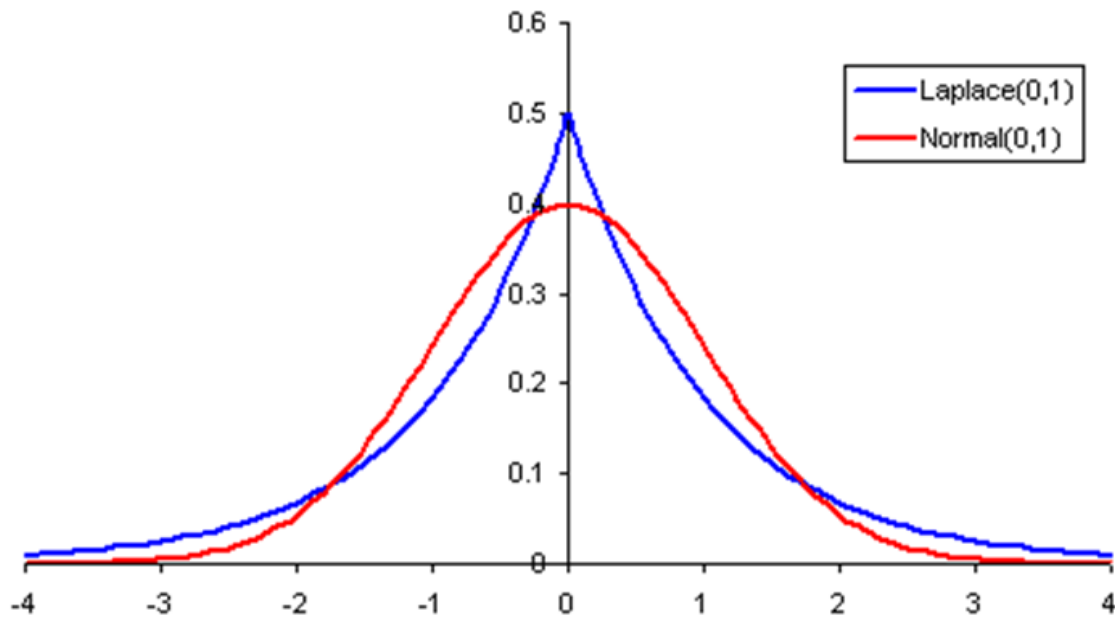
4. Acht 'stylised facts' betreffende HGO's

Omwille van hun strategisch en economisch belang is een groeiende literatuur rond het fenomeen van HGO's ontstaan. De verschillende studies leverden verschillende 'stylised facts' op, zoals kernachtig samengevat in Coad et al., 2014. Hierna vullen we, waar mogelijk, deze stylised facts aan met specifieke bevindingen voor België.

1. De verdeling van de groeivoeten is 'heavy tailed'.

HGO's komen voor in de rechtse staart van de verdeling van groeivoeten van ondernemingen, en zijn dus relatief gering in aantal. De verdeling van de groeivoeten van bedrijven lijkt echter sterk op een Laplaceverdeling met centraal veel bedrijven die niet of weinig groeien en relatief "zware" staarten (uiteinden) met bedrijven die sterk groeien (rechts) en bedrijven die sterk krimpen (links). Zie figuur 2 voor een voorbeeld van een dergelijke verdeling, waarbij de tentvormige Laplaceverdeling vergeleken wordt met de klokvormige normale verdeling. De nadruk voor de meeste onderzoekers wordt dan ook gelegd op deze kleine fractie hoog groeiende ondernemingen in de rechterstaart van de verdeling. Het spiegelbeeld hiervan, de "sterk krimpende" ondernemingen, heeft recent aandacht gekregen in een studie door Goedhuys en Sleuwaegen, 2015.

Figuur 2. Verdeling groeivoeten ondernemingen.



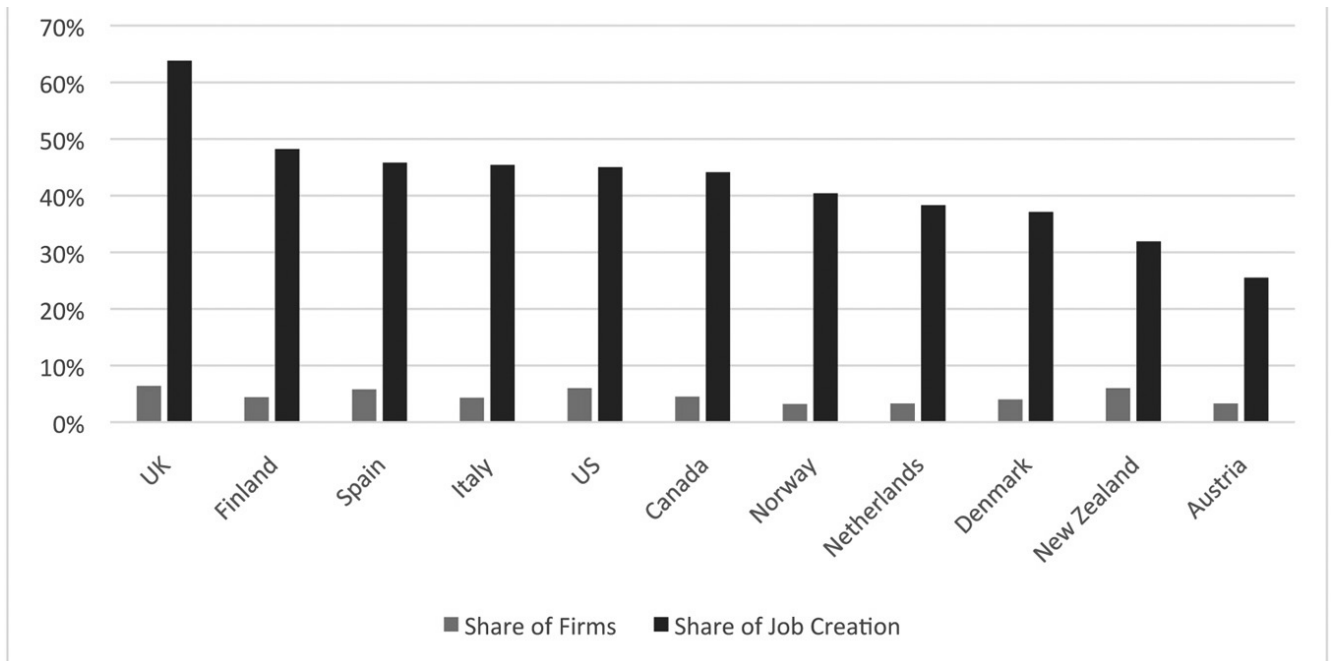
Bron: www.vosesoftware.com/ModelRiskHelp/index.htm#Distributions/Continuous_distributions/Laplace_distribution.htm

2. Het kleine aantal HGO's is verantwoordelijk voor een hoog aandeel van de nieuwe jobs

Tal van empirische studies geven aan dat het kleine percentage van HGO's instaan voor een groot deel van de jobcreatie (cf. NESTA (2009)). Zo blijkt dat 6% HGO's instond voor meer dan 60 % van alle nieuwe jobs door bestaande bedrijven in het Verenigd Koninkrijk in de expansieve periode 2002-2005. Ook voor andere landen waaronder Finland, Spanje, Italië, VS en Canada ligt dit laatste percentage boven de 40% (cf. Figuur 3). Indien we een gelijkaardige analyse voor België verrichten voor de meer recentere periode 2008-2011 ligt dit percentage eerder bij de 30 procent (cf. Tabel 1). Opvallend is het hoge percentage in de landbouw en dienstensector. Als we de jobcreatie door HGO's afzetten t.o.v. de netto jobcreatie (aanwervingen-jobsverlies) zien we nog beter de sleutelrol die HGO's uitoefenen voor de dynamiek van de Belgische economie.

In Figuur 4 wordt een onderscheid gemaakt tussen HGO's, andere vergelijkbare ondernemingen die minsten een schaal van 10 werknemers hebben, en alle niet HGO ondernemingen, onafhankelijk van het aantal werknemers. In de industrie steekt de jobcreatie door HGO's schril af tegen de netto-destructie door andere ondernemingen. Ook in de dienstensector is de jobcreatie door HGO's groter dan de netto-jobcreatie door andere ondernemingen.

Figuur 3. Bijdrage door HGO's tot bruto jobcreatie , per land (2002-2005).



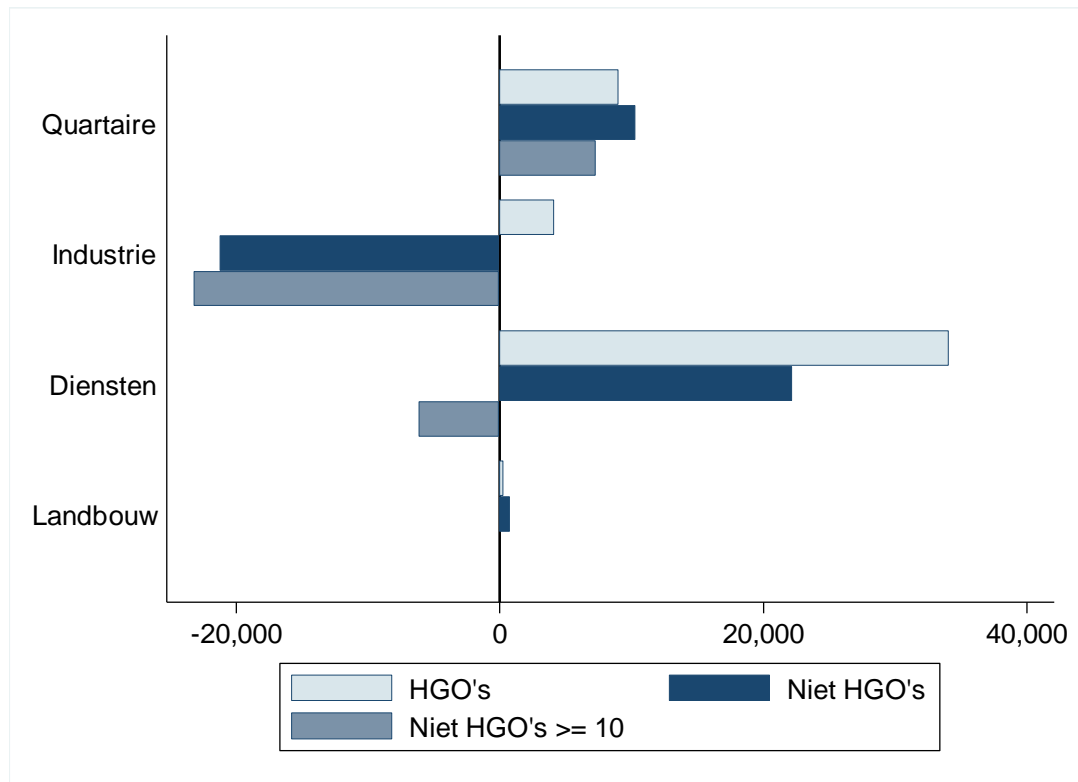
Bron: Bravo-Biosca, A. (2010), Firm Growth Dynamics Across Countries: Evidence from a New Database: Data Appendix: Supplementary Tables and Figures, Tables N. 6 and N. 7, p. 108.

Tabel 1. Groei in werkgelegenheid door HGO's (bruto) voor ondernemingen met 10 of meer werknemers (2008-2011).

	Totaal aantal bedrijven	Totale werkgelegenheid in 2008	Totaal aantal bedrijven die groeien	Bruto jobcreatie door bedrijven die groeien	Aantal HGO's	Bruto jobcreatie door HGO's	Aandeel HGO's in totaal aantal bedrijven	Aandeel HGO's in totaal aantal bedrijven die groeien	Aandeel bruto jobcreatie door HGO's in totale bruto jobcreatie
Landbouw	223	5705	129	791	17	329	7.62	13.18	41.59
Industrie	4803	376177	2203	19866	95	4174	1.98	4.32	21.01
Diensten	17155	865319	9456	107586	573	34143	3.34	6.06	31.74
Quartaire	3711	259127	2818	32439	164	9064	4.42	5.82	27.94
Totaal	25892	1506328	14606	160682	849	47710	3.28	5.81	29.69

Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

Figuur 4. Netto jobcreatie voor de verschillende categorieën van ondernemingen (2008-2011).



Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

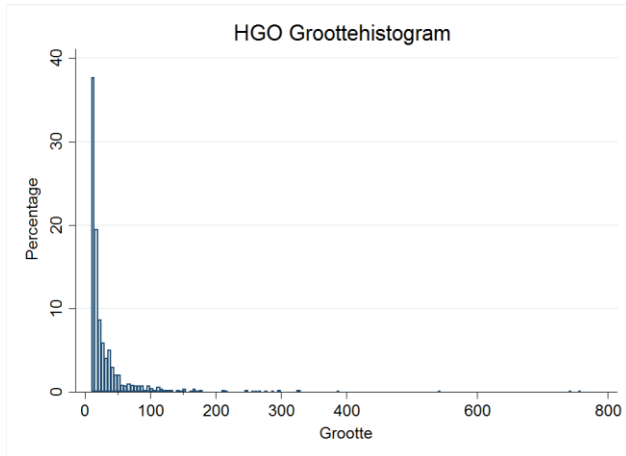
3. HGO's zijn meestal jong, maar niet noodzakelijk klein.

Heel wat HGO's zijn klein, maar er is ook een belangrijk aandeel grote HGO's die bovendien veel nieuwe jobs creëren (Ács et al., 2008). Voor België is de overgrote meerderheid wel kleiner dan 50 werknemers bij de start.

Een dominant kenmerk dan een kleine schaal is de leeftijd van de onderneming (Henrekson et al., 2013). De overgrote meerderheid van de HGO's zijn jong, onafhankelijk van de gekozen groeimeting (Daunfeldt et al., 2013b).

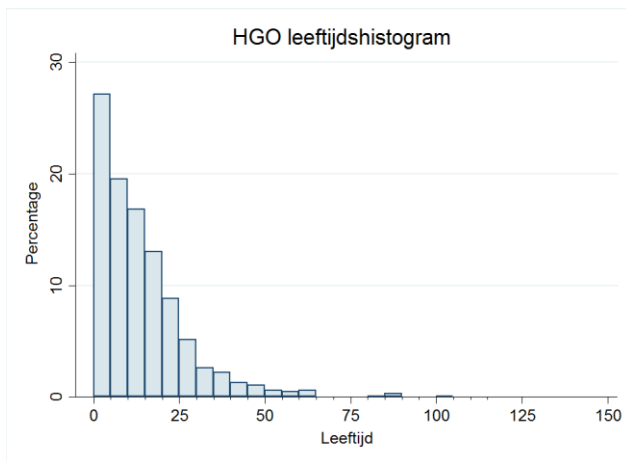
Figuur 5 toont aan voor België dat ongeveer de helft (47%) van de HGO's in België over de periode 2008-2011 jonger dan 10 jaar waren, met de hoogste frequentie voor ondernemingen jonger dan 5 jaar, de zogenoemde gazellen.

Figuur 5. HGO verdeling volgens werkgelegenheidsomvang in 2008 (2008-2011).



Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

Figuur 6. HGO verdeling volgens leeftijd in 2008 (2008-2011).



Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

4. HGO's komen zowel in hoogtechnologische als laagtechnologische sectoren voor.

Een HGO is niet noodzakelijk een hoogtechnologische onderneming (Henrekson en Johansson, 2010). HGO's komen relatief meer voor in dienstensectoren dan in de industrie. Tabel 2 geeft wel weer dat er in België relatief meer HGO's voorkomen in de 'high - en medium high' technologische industrie en vooral in de kennis-intensieve diensten.

Tabel 2. Technologie-intensiteit en HGO intensiteit (aantal HGO/aantal ondernemingen) in België (2008-2011).

Technologie-klasse*	% HGO
<i>Industrie</i>	
High-tech	2.03
Medium-High tech	2.56
Medium-low tech	1.90
Low tech	1.85
<i>Diensten</i>	
Knowledge intensive	5.69
Less knowledge intensive	2.83

*Indeling van sectoren volgens Eurostat technologie-klassen voor industrie en diensten.
Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

5. Hoge groei is niet persistent over de tijd.

Recent onderzoek toont aan dat de hoge groei van ondernemingen niet persistent is over de tijd. Dit impliceert dat de HGO's in een bepaalde periode niet noodzakelijk ook de HGO's vormen in de volgende periode. Daunfeldt en Halvarsson (2012) vonden dat de kans dat een HGO in één periode ook een HGO bleef in de volgende periode slechts 1% was. Dit was dezelfde kans dat een volledig willekeurige onderneming in deze categorie bleef.

Voor Vlaanderen en Brussel werd een percentage van 3,6 % vastgesteld voor de ondernemingen die HGO waren in de periode 2008-2010 en tevens HGO bleven in de periode 2011-2013 (Goedhuys, Sleuwaegen, 2014). Deze zeer lage persistentie suggereert dat hoge groei een eerder tijdelijk fenomeen is en daarom beter aangeduid wordt als het doorgroeien tot een grotere schaal. In het VK gebruikt men in dit verband de term snelle "scale-ups" (Coutu, 2014). Als we naar de verdeling van HGO's volgens grootte kijken in Figuur 5 lijkt de opschaling in België echter eerder beperkt. De meeste HGO's in België hebben immers een beperkte schaal van 10 werknemers.

6. Moeilijk voorspelbaar welke bedrijven hoge groei zullen hebben.

HGO's zitten in de rechtse staart van de groeiverdeling, waar toevalsfactoren een grote rol spelen. Het is dan ook moeilijk om te voorspellen welke ondernemingen er hoog groeiend zullen worden. Er zijn bepaalde kenmerken, zoals leeftijd en sector van de onderneming, het gebruik van 'intangible capital', zoals kennis en R&D die een correlatie met het voorkomen van HGO's vertonen (cf. punt 3). Deze kenmerken zijn echter slechte voorspellers voor HGO voorkomen, met een bijzonder zeer grote foutenmarge (Goedhuys, Sleuwaegen, 2015).

7. De keuze van de groei-indicator levert een verschillende lijst op van HGO's.

De keuze van de groei-indicator, bijvoorbeeld het onderscheid tussen werkgelegenheid en omzet, kan een groot verschil opleveren voor de lijst van geïdentificeerde HGO's. Shepherd en Wiklund (2009) toonden aan dat werkgelegenheidsgroei en omzetgroei slechts mild gecorreleerd zijn. Beide variabelen meten dan ook twee verschillende fenomenen, zodat bedrijven die een hoge groei kennen in de ene variabele niet noodzakelijk ook een hoge groei kennen in de andere variabele.

Tabel 3 laat bijvoorbeeld zien hoe verschillend het relatief voorkomen is van HGO's tussen industrie en diensten wanneer we niet werkgelegenheid, maar omzet of toegevoegde waarde als groeicriterium zouden hanteren. Bij groei gemeten in omzet, zouden er veel meer HGO's voorkomen, vooral in de industrie.

Tabel 3. Technologie-intensiteit en HGO intensiteit (aantal HGO/aantal ondernemingen) in België (2008-2011). Groei gemeten in Werkgelegenheid, Omzet en Toegevoegde Waarde

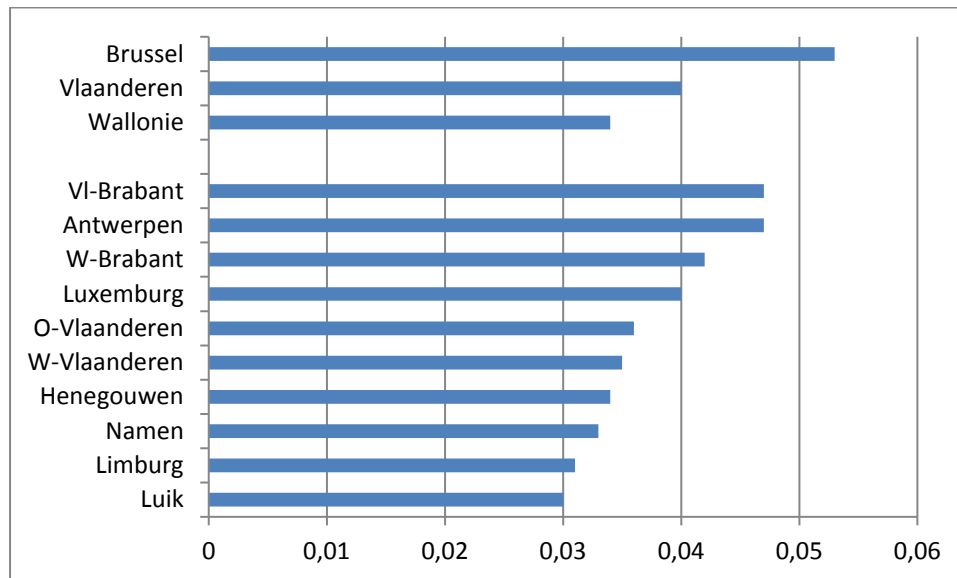
Technologie-klasse*	% HGO (werkgelegenheid)	% HGO (omzet)	% HGO (TW)
<i>Industrie</i>			
High-tech	2.03	13.77	11.77
Medium-High tech	2.56	9.85	8.56
Medium-low tech	1.90	9.07	5.52
Low tech	1.85	9.51	8.76
<i>Diensten</i>			
Knowledge intensive	5.69	18.42	9.54
Less knowledge intensive	2.83	15.27	8.57

Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

8. HGO's komen relatief meer voor in welvarende regio's met hoge bevolkingsdichtheid

Er is relatief weinig onderzoek naar de ruimtelijke determinanten van het voorkomen van HGO's. De schaarse studies (Terruel de Wit, 2011; Hart en Temouri, 2013) wijzen er op dat HGO's relatief meer zouden voorkomen in welvarende regio's met hoge bevolkingsdichtheid. Dit geldt ook voor België waar de meeste HGO's voorkomen in Brussel en de dichtbevolkte provincies Antwerpen, Vlaams en Waals Brabant (cf. Figuur 7).

Figuur 7. HGO intensiteit (#HGO/#Ondernemingen) per regio en provincie (2006-2009).



Bron: Hart, Temouri, 2013

5. Heeft België te weinig HGO's?

Er zijn duidelijke verschillen tussen landen en regio's betreffende het voorkomen van HGO's. Dit wordt duidelijk wanneer we de gegevens van Eurostat (Structurele Bedrijfsstatistiek, Ondernemingsdemografie) in dit verband gebruiken. De gehanteerde HGO-definitie bij deze statistiek volgt de OECD-definitie, maar is minder restrictief betreffende het groeiritme. In plaats van 20% jaarlijks groeiritme, wordt een lager groeiritme van gemiddeld 10% per jaar over drie opeenvolgende jaren gehanteerd.

Tabel 4 toont een rangschikking van EU-landen volgens het belang van HGO's. De drie grote EU-landen Duitsland, VK en Frankrijk herbergen de meeste HGO's (kolom Aantal HGO). Ook relatief, wanneer we het aandeel van HGO's in het totaal aantal ondernemingen met meer dan 10 werknemers beschouwen (kolom HGO Aand. Ond.) zijn het VK en Frankrijk sterke HGO-landen. België scoort relatief zwak. Dit geldt niet enkel voor het jaar 2012 (groei over de periode 2008-2011), en voor de Eurostat-data, maar komt ook zo naar voren in andere studies voor andere perioden en op basis van andere (ORBIS) data (bv. Hart en Temouri, 2013).

Opvallend is het grote aantal werknemers in HGO's in het VK met meer dan 14 procent van alle bedrijfswerkgelegenheid (kolom HGO Aand. Werkg.). Dit is vooral te wijten aan de grotere schaal van HGO's in het land (kolom Gem. Omvang HGO). Als we dit HGO-aandeel in de werkgelegenheid delen

door het gemiddelde HGO aandeel van de 28 EU landen uit de tabel, krijgen we een indicatie van onder- of oververtegenwoordiging van HGO's in de lidstaten. Zo wijst de score 1,48 in de laatste kolom op een sterke oververtegenwoordiging van HGO's in het VK. Een score groter dan 1 betekent immers dat het aandeel werknemers in HGO's in het land groter is dan het gemiddelde in de EU. Opvallend is ook de oververtegenwoordiging in tal van nieuwe EU lidstaten met Litouwen en Tsjechië voorop, wat suggereert dat groeiopportunities belangrijk zijn voor het voorkomen van HGO's. Even opvallend is de sterke onderverteenwoordiging van HGO's in België in de totale bedrijfswerkgelegenheid (score 0,67). Dit wordt natuurlijk verklaard door het lage aantal HGO's in België. Daarenboven speelt ook de relatief kleinere schaal van HGO's in België een rol. Indien de EU gemiddelde schaal van 84 werknemers zou gelden, zou de relatieve onderverteenwoordiging verbeteren tot 0,82.

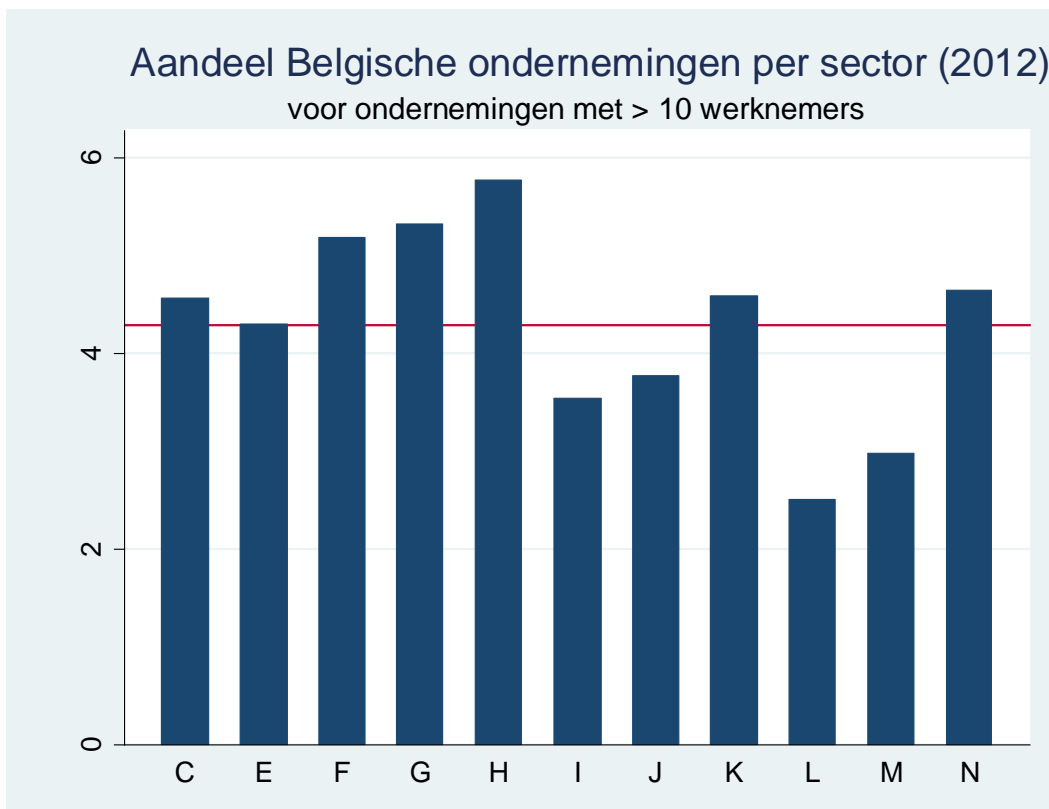
Tabel 4. Aantal HGO's, Werkgelegenheid HGO's, Gemiddelde HGO omvang, HGO intensiteit en relatief HGO belang per land (2012).

	Aantal HGO's	HGO Werkg.	Gem. Omvang HGO	HGO Aand. Ond.	HGO Aand. Werkg.	Relatieve HGO vert.
Duitsland	32352	2682958	83	0.083	0,102	1,037
VK	22615	2575357	114	0.120	0,145	1,477
Frankrijk	16262	1671153	103	0.108	0,108	1,1
Italie	11692	768320	66	0.059	0,052	0,533
Spanje	9175	635258	69	0.069	0,058	0,593
Polen	8478	919084	108	0.116	0,11	1,126
Nederland	6774	557307	82	0.130	0,104	1,061
Zweden	5044	345176	68	0.141	0,114	1,164
Tsjechie	4970	522323	105	0.123	0,148	1,513
Hongarije	3041	272789	90	0.105	0,112	1,145
Portugal	3005	224412	75	0.079	0,076	0,778
Bulgarije	2718	232870	86	0.100	0,124	1,268
Belgie	2621	176558	67	0.080	0,065	0,663
Oostenrijk	2503	175377	70	0.063	0,066	0,67
Noorwegen	2454	143753	59	0.107	0,095	0,971
Slowakije	2015	204193	101	0.143	0,144	1,47
Finland	1945	121704	63	0.105	0,083	0,852
Denemarken	1892	133886	71	0.084	0,084	0,853
Litouwen	1858	144442	78	0.140	0,173	1,763
Ierland	1517	124542	82	0.094	0,113	1,158
Roemenie	1255	177137	141	0.024	0,046	0,471
Letland	1000	69067	69	0.111	0,12	1,228
Slovenie	546	38309	70	0.079	0,067	0,68
Estland	430	34099	79	0.071	0,087	0,884
Kroatie	417	42954	103	0.033	0,043	0,437
Luxemburg	404	21908	54	0.105	0,09	0,921
Cyprus	230	17595	77	0.065	0,078	0,798
Malta	173	12889	75	0.104	0,108	1,103

Bron: Eurostat, *Structural Business Statistics: Business Demography; High growth enterprises (growth by 10% or more) and related employment by NACE Rev. 2 – Total Business Economy*

De economische structuur kan een verklaring zijn voor de graad van HGO's in een land. Zo zou de ondervertegenwoordiging van HGO's in de werkgelegenheid van België kunnen te wijten zijn aan een onderspecialisatie in sectoren waarin veel HGO's voorkomen. Het beeld is gemengd. Figuur 8 toont dat België relatief meer ondernemingen telt in de HGO intensieve sectoren vervoer en opslag, en administratieve en ondersteunende diensten dan haar gemiddeld EU aandeel (rode lijn) maar een kleiner aandeel ondernemingen heeft in de sectoren informatie- en communicatie en vrije beroepen, wetenschappelijke en technische diensten. Het effect van de sectormix lijkt derhalve beperkt.

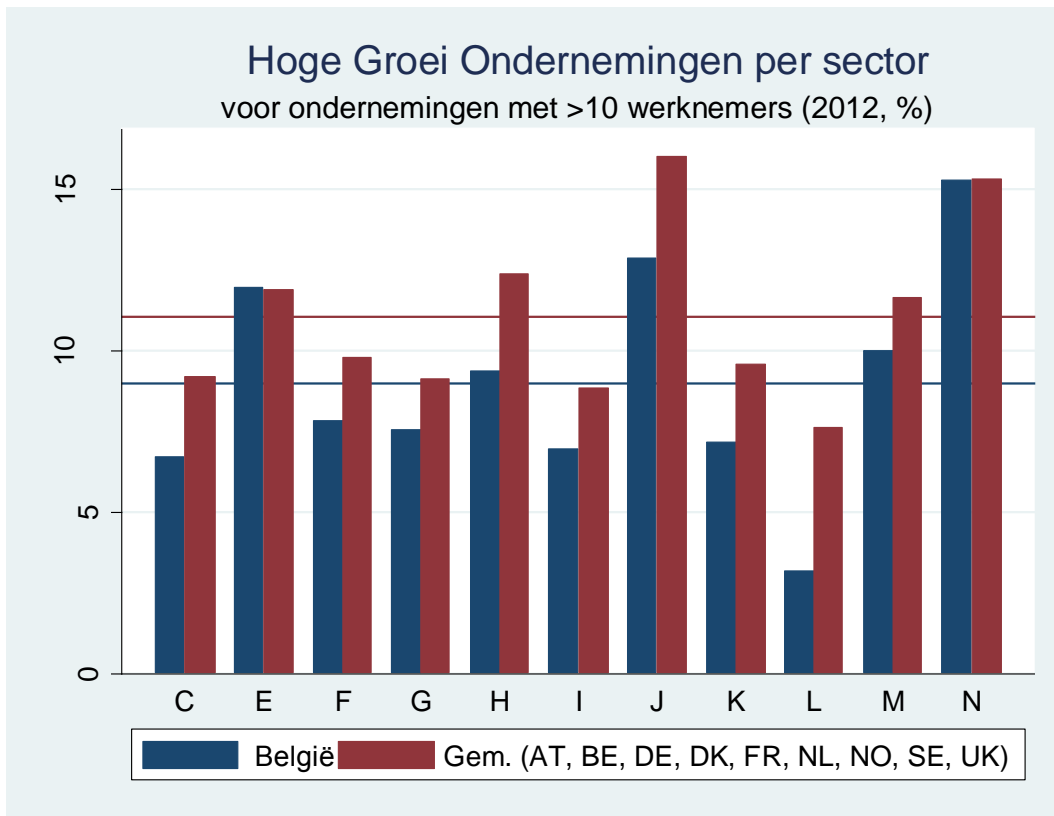
Figuur 8. Aandeel van België in het totaal aantal ondernemingen in de EU (HGO intensieve sectoren: H, J, M, N).



Bron: Eurostat – Business Demography Statistics

Het geringer voorkomen van HGO's in de verschillende sectoren is belangrijker. Figuur 9 toont dat het aandeel van HGO's per sector in België systematisch onder het EU gemiddelde (Oostenrijk, België, Duitsland, Denemarken, Frankrijk, Nederland, Noorwegen, Zweden, VK) ligt, uitgezonderd de sectoren waterdistributie, afvalbeheer en administratieve diensten.

Figuur 9. HGO intensiteit per sector. Vergelijking België – EU.



Bron: Eurostat – Business Demography Statistics

Samenvattend kan gesteld worden het aandeel van de werkgelegenheid in HGO's in de totale werkgelegenheid in België relatief laag is. Een eerste verklaring hiervoor is het geringe aantal HGO's. Dit geringe aantal kan niet verklaard worden door onze sectorale specialisatie. Het aandeel HGO's is in quasi alle sectoren lager dan gemiddeld in de EU. Een andere belangrijke verklaring is de relatief kleine schaal van de Belgische HGO's (gemiddeld 67 werknemers).

Sectorcode	Sector	Sectorcode	Sector
C	Industrie	J	Informatie en communicatie
E	Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	K	Financiële activiteiten en verzekering
F	Bouwnijverheid	L	Exploitatie van en handel in onroerend goed
G	Groot –en detailhandel; Reparatie auto's	M	Vrije beroepen, wetenschappelijke en technische activiteiten
H	Vervoer en opslag	N	Administratieve en ondersteunende diensten
I	Verschaffen van accommodatie en maaltijden		

6. Het belang van buitenlandse dochterondernemingen

Hoge Groei Ondernemingen worden soms geassocieerd met buitenlands aandeelhouderschap. Onderstaande tabel toont echter dat, ongeacht de sector, het gros van de HGO's inheemse ondernemingen zijn.

De HGO-intensiteit (aantal HGO's/ totaal aantal ondernemingen) is wel hoger voor de groep van buitenlandse ondernemingen dan voor de groep van binnenlandse ondernemingen. Dit geldt vooral voor de sectoren 'exploitatie van handel in onroerend goed' en 'overige diensten'.

Tabel 5. HGO intensiteit (#HGO's/#ondernemingen) uitgedrukt als aandeel HGO's bij buitenlandse ondernemingen en inheemse ondernemingen, en aandeel HGO's in buitenlandse handen, per sector (2008-2011).

Sector		HGO intensiteit	HGO intensiteit Inheemse onderneming en	HGO intensiteit Buitenlandse Onderneming en	Aandeel HGO's in buitenlandse handen
Landbouw, bosbouw en visserij	A	0,08	0,08	0,00	0,00
Winning van delfstoffen	B	0,00	0,00	0,00	0,00
Industrie	C	0,02	0,02	0,03	0,28
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	D	0,04	0,05	0,00	0,00
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	E	0,04	0,04	0,05	0,22
Bouwnijverheid	F	0,02	0,02	0,07	0,13
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	G	0,02	0,02	0,04	0,28
Vervoer en opslag	H	0,04	0,03	0,05	0,30
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	I	0,02	0,03	0,01	0,04
Informatie en communicatie	J	0,06	0,06	0,06	0,26
Financiële activiteiten en verzekeringen	K	0,10	0,10	0,09	0,22
Exploitatie van en handel in onroerend goed	L	0,03	0,02	0,18	0,43
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	M	0,04	0,04	0,06	0,33
Administratieve en ondersteunende diensten	N	0,08	0,09	0,05	0,13
Openbaar bestuur en defensie; verplichte sociale verzekeringen	O	0,05	0,05		0,00
Onderwijs	P	0,03	0,03	0,00	0,00
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	Q	0,05	0,05	0,02	0,02
Kunst, amusement en recreatie	R	0,02	0,02	0,00	0,00
Overige diensten	S	0,03	0,03	0,11	0,10

Bron: Amadeus (eigen berekeningen)

De hogere intensiteit van HGO's bij buitenlandse bedrijven geldt ook voor de andere landen (cf. Tabel 6), maar is het meest uitgesproken voor België.

Tabel 6. Procentueel voorkomen van HGO bij dochterondernemingen en inheemse ondernemingen (2006-2009).

	België	Denemarken	Duitsland	Italië	VK
Buitenlandse ondernemingen	9.7%	6.6%	6.6%	8.8%	7.1%
Inheemse ondernemingen	4.4%	4.3%	4.1%	5.1%	5.7%

Bron: Hart en Temouri, 2013.

Tenslotte is het interessant na te gaan of de sectoren waar relatief veel HGO's voorkomen (de sectoren J, K, M en N) ook de sectoren zijn waar buitenlandse dochterondernemingen sterk vertegenwoordigd zijn. Indirect geeft dit immers een indicatie of er disproportioneel veel HGO's door overname in buitenlandse handen gekomen zijn. Tabel 7 geeft weer hoe het belang van buitenlandse ondernemingen verschilt per bedrijfstak, en hoe deze aandelen zich verhouden tot de aandelen van buitenlandse ondernemingen in andere kleine EU lidstaten.

Tabel 7 toont aan dat de aandelen in België gelijkaardig zijn aan die in de andere kleine EU lidstaten, en vooral een gelijkenis vertonen met Nederland. Wel kan een ondervertegenwoordiging van buitenlandse dochterondernemingen in de sector Informatie en Communicatie vastgesteld worden.

Tabel 7. Aandeel van buitenlandse dochterondernemingen in Werkgelegenheid (W) en Ondernemingen (O), per land en sector (2011). HGO intensieve sectoren zijn vet gedrukt.

Sectorcode	België		Oostenrijk		Denemarken		Ierland		Nederland		Portugal	
	W	O	W	O	W	O	W	O	W	O	W	O
B	.	.	0,11	0,06	.	0,09	.	.	0,28	0,16	0,12	0,02
C	0,27	0,01	0,23	0,04	0,20	0,03	0,32	0,09	0,23	0,03	0,13	0,01
D	0,28	0,02	0,01	0,02	0,06	0,01	.	.	0,25	0,06	0,04	0,15
E	0,13	0,01	0,05	0,02	0,16	0,01	.	.	0,10	0,04	0,07	0,03
F	0,05	0,00	0,05	0,01	0,05	0,00	0,03	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00
G	0,12	0,00	0,22	0,05	0,17	0,03	0,18	0,03	0,15	0,02	0,10	0,01
H	0,08	0,01	0,09	0,02	0,23	0,02	0,08	0,02	0,19	0,02	0,08	0,01
I	0,05	0,00	0,06	0,01	0,12	0,00	0,06	0,01	0,09	0,00	0,04	0,00
J	0,13	0,00	0,18	0,04	0,30	0,03	0,34	0,05	0,20	0,01	0,14	0,02
K	.	.	0,19	0,04	0,15	0,02	0,14	0,01
L	0,01	0,00	0,04	0,04	0,05	0,01	0,04	0,00	0,02	0,01	0,03	0,02
M	0,06	0,00	0,07	0,02	0,08	0,01	0,10	0,02	0,07	0,01	0,04	0,00
N	0,21	0,00	0,22	0,04	0,14	0,01	0,22	0,04	0,11	0,01	0,17	0,00

Bron: OECD AMNE Database

Samenvattend kan vastgesteld worden dat bij de buitenlandse dochterondernemingen relatief veel HGO's voorkomen. De gegevens over het aandeel van buitenlandse dochterondernemingen in het aantal HGO's en in de totale werkgelegenheid van de sectoren geven echter niet aan dat HGO's enkel bij de buitenlandse dochterondernemingen voorkomen, en/of dat HGO's in België meer dan in andere landen zouden overgenomen zijn door buitenlandse ondernemingen.

7. Welke omgevingsfactoren verklaren het voorkomen van HGO's?

Zoals beklemtoond door de stylised facts (sectie 3) is het voorspellen van welke onderneming HGO wordt bijzonder moeilijk. HGO's komen voor in de staart van de groeiverdeling en worden door heel wat toevalsfactoren bepaald. Interessanter is daarom te kijken naar de factoren die de verdeling bepalen, en te zoeken in welke ondernemingsomgeving (economisch, sociaal, institutioneel) de dikste (rechtse) staart met de meeste HGO's voorkomen.

Zo onderzochten Ramboer en Sleuwaegen (2015) of er een correlatie tussen de HGO intensiteit per EU regio (gemeten als aandeel HGO's in het totaal van de ondernemingen) en de kwaliteit van de regionale ondernemingsomgeving bestaat. Zij gebruikten hiervoor drie verschillende regionale omgevingsindicatoren, de 'Regional Entrepreneurship and Development Index', of REDI index (Szerb et al., 2014), de 'Regional Competitiveness Index', of RCI index (Annoni en Dijkstra, 2013) en de 'Regional Innovation Scoreboard Index' of RIS index (Hollanders et al., 2014).

De REDI index werd ontwikkeld voor de Europese Commissie en gaat na in welke mate de omgevingsfactoren ondernemerschap mogelijk maken in de Europese regio's. De RCI index werd eveneens op vraag van de Europese Commissie ontwikkeld en vormt een regionale variant op de 'Global Competitiveness Index', ontwikkeld door het World Economic Forum. De RIS meet de mate van innovatieomgeving en innovatiecapaciteit van een regio.

Tabel 8 toont dat het aandeel van HGO's per regio vooral gecorreleerd is met de RCI en de RIS indices en minder met de RDI index.

Tabel 8. Correlatie tussen het aandeel HGO's in een regio en de score op drie omgevingsindices (2012).

	HGO's
REDI	0.39**
RCI	0.56***
RIS	0.54***

Significantie: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Uitgaande van deze correlaties werd aansluiting gezocht bij een recente bijdrage van Sleuwaegen en Boiardi (2014) waarin omgevingsfactoren diepgaander geanalyseerd werden en in verband werden gebracht met de innovatiecapaciteit en de groei van een regio. Hoe die groei dan wordt bereikt, hangt volgens de auteurs af hoe de omgevingsfactoren inwerken op drie creatieve processen: innovatie, impact ondernemerschap en internationalisatie die binnen de context van een regionaal ontwikkelingssysteem op elkaar inwerken. Volgens de studie zijn er vier fundamentele omgevingsfactoren die het systeem schragen en richting geven aan de drie creatieve processen. Samenvattend worden deze vier factoren aangeduid als instituties, intelligentie, inspiratie en infrastructuur. Voor elk van de creatieve processen zullen bepaalde elementen van de basisfactoren belangrijker zijn. Toegepast op impact ondernemerschap, hebben Ramboer en Sleuwaegen (2015) via regressieanalyse vastgesteld dat regionale verschillen in de vier I- factoren in belangrijke mate de regionale verschillen in HGO intensiteit kunnen verklaren (cf. Figuur 10). Zij gaven de volgende invulling van de vier I factoren.

De eerste basisfactor, instituties, omvat alle economische, politieke en sociale regelingen die een kader vormen voor efficiënte transacties. Sterke handhaving van eigendomsrechten (waaronder intellectuele eigendomsrechten) en de afwezigheid van corruptie in een democratische, marktgerichte economie zijn belangrijke basiselementen die de creativiteit van ondernemingen cultiveren en innovatie en internationale uitwisseling aanmoedigen (Hill, 2014). Als indicator gebruikten Ramboer en Sleuwaegen de regionale 'Institutions' indicator uit de Regional Competitiveness Index (EU 2014). Deze index omvat zowel regionale als nationale elementen. Bij de regionale component ligt de nadruk op vier aspecten: afwezigheid van corruptie, rechtszekerheid, overheidseffectiviteit en participatie van de burger in het beleid, terwijl de nationale component vooral eigendomsrecht, efficiëntie van het juridisch systeem en de politiediensten meet (Anoni en Dijkstra, 2013).

Intelligentie, de tweede basisfactor, slaat op de capaciteit van een regio om te leren, om nieuwe informatie te absorberen en vaardigheden te ontwikkelen die uiteindelijk problemen kunnen oplossen of nieuwe kennis genereren. Empirisch werd dit ingevuld door het aandeel de 25-65-jarigen dat hoger opgeleid is en anderzijds de werkenden met een opleiding of training in wetenschap en technologie (EU2014).

Inspiratie, de derde basisfactor, betreft de bekwaamheid van een regio om de ontwikkeling en verspreiding van ideeën te stimuleren en nieuwe manieren van (samen)werken en leven te ondersteunen. Inspiratie wordt vooral gekenmerkt door de aanwezigheid en participatie van creatieve mensen in de regionale economie en samenleving, de zogenaamde "Creative Class" (Florida, 2002). Deze trekken op hun beurt andere individuen aan met een gelijkaardige creatieve aanleg die op zoek zijn naar jobs in technologische sectoren, onderzoek en ontwikkeling, de culturele industrie of de zogenaamde Knowledge-Intensive Services. De regio's die dergelijk talent aantrekken, onderhouden doorgaans een open en tolerant klimaat waarin mensen vlot doorstromen en een wisselwerking van ideeën tot stand kan komen. Creativiteit kan zich in vele vormen uiten en daarom is het van belang een context te creëren waarin inspiratie gelinkt wordt aan creatieve economische activiteit. Dit kan vervolgens voor "spillovers" zorgen naar andere, meer traditionele industrieën. Inspiratie werd empirisch gemeten op basis van de "Core Creative Class", een maatstaf die het belang van de zogenaamde creatieve beroepen meet, inclusief de betrekkingen in hoogtechnologische productiesectoren en hoogtechnologische kennisintensieve dienstensectoren (EU 2014). De

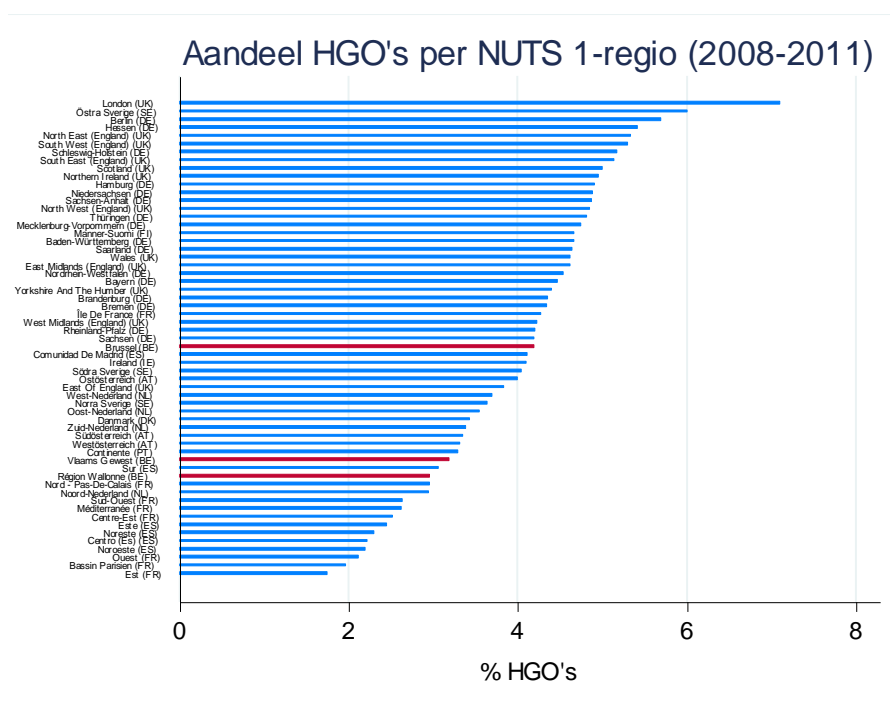
inspiratiefactor verschilt van intelligentie, aangezien de laatste factor eerder een aanbodfactor is, d.w.z. de beschikbaarheid van hoger opgeleiden. De inspiratiefactor geeft weer hoeveel creatieve betrekkingen er tot stand komen, via de aanwerving van creatievelingen door bedrijven, het opzetten van nieuwe creatieve ondernemingen en zelfstandige creatieve betrekkingen. Er is wel een belangrijke overlap met intelligentie aangezien het overgrote deel van de creatievelingen bestaat uit hoger opgeleiden. Een belangrijk deel van de hoger opgeleiden komt evenwel terecht in minder creatieve betrekkingen. Zo werd eerder voor Vlaanderen een grote allocatie van hoger opgeleiden naar overheidsbetrekkingen vastgesteld (De Backer en Sleuwaegen (2005). Een allocatie-uitkomst naar minder creatieve betrekkingen kan eveneens gerelateerd worden tot de risicoafkerigheid, en het mindere belang van het inkomensmotief en de ondernemingszin in België (cf. GEM , Teruel en de Wit, 2011).

De vierde factor Infrastructuur ter ondersteuning van impact ondernemerschap werd ingevuld door het belang en ontwikkeling van de vastgoedmarkt in de regio en een modern, betrouwbaar internet en communicatienetwerk. Beide elementen zijn bepalend voor het succes van groeiondernemingen. (cf. Scale-up rapport Coutu S. (2014), hoofdstuk 9 "Accessing infrastructure").

Naast de vier basisfactoren werden ten slotte ook nog in het regressiemodel de controlevariabelen groei in BBP per capita en bevolkingsdichtheid opgenomen waardoor rekening gehouden wordt met regionale ontwikkelingsmogelijkheden en anderzijds het belang van grotere steden.

De empirische resultaten ondersteunden het belang van elk van de vier basisfactoren en de controlevariabelen voor de regionale HGO intensiteit. Meer dan de helft van de variatie in regionale HGO intensiteiten (cf. aandeel HGO's in Figuur 10) kon aldus verklaard worden. Opvallend was de grotere rol van de factor inspiratie, m.a.w de creatieve betrekkingen in de regio als verklarende factor voor het aandeel van HGO's in de regio.

Figuur 10. HGO intensiteit per EU NUTS 1 regio. (Bron: Amadeus)



8. Groeibelemmeringen

Een complementaire manier om inzicht te krijgen in de factoren die belangrijk zijn voor HGO's is een bevraging van de ondernemers zelf. Hieronder worden de resultaten van een aantal belangwekkende studies weergegeven. Niet verwonderlijk komen vergelijkbare factoren naar boven als weergegeven in afdeling 7.

In het belangwekkende Scale-up rapport (Couto, 2015) kwam men op basis van een recente bevraging van HGO's in het VK tot de volgende rangschikking van groeibelemmeringen:

1. Het werven van mensen met technische en zakelijke vaardigheden en groeiambitie.
2. De ontwikkeling van leiderschap voor het sturen en managen van groeibedrijven.
3. Toeleveren aan grote bedrijven en de overheid, het betreden van nieuwe markten en het verkrijgen van wettelijke goedkeuring voor nieuwe producten.
4. Het aantrekken van het nodige groeikapitaal.
5. Toegang tot ondersteunende faciliteiten voor onderzoek en ontwikkeling en het vinden van geschikte huisvesting.

Eenzelfde rangschikking werd ook voor Duitsland gevonden (Dautzenberg, 2012). Op basis van een beperkte reeks gevalstudies kwam men ook voor Belgische HGO's tot gelijkaardige bevindingen (Dillen, 2014).

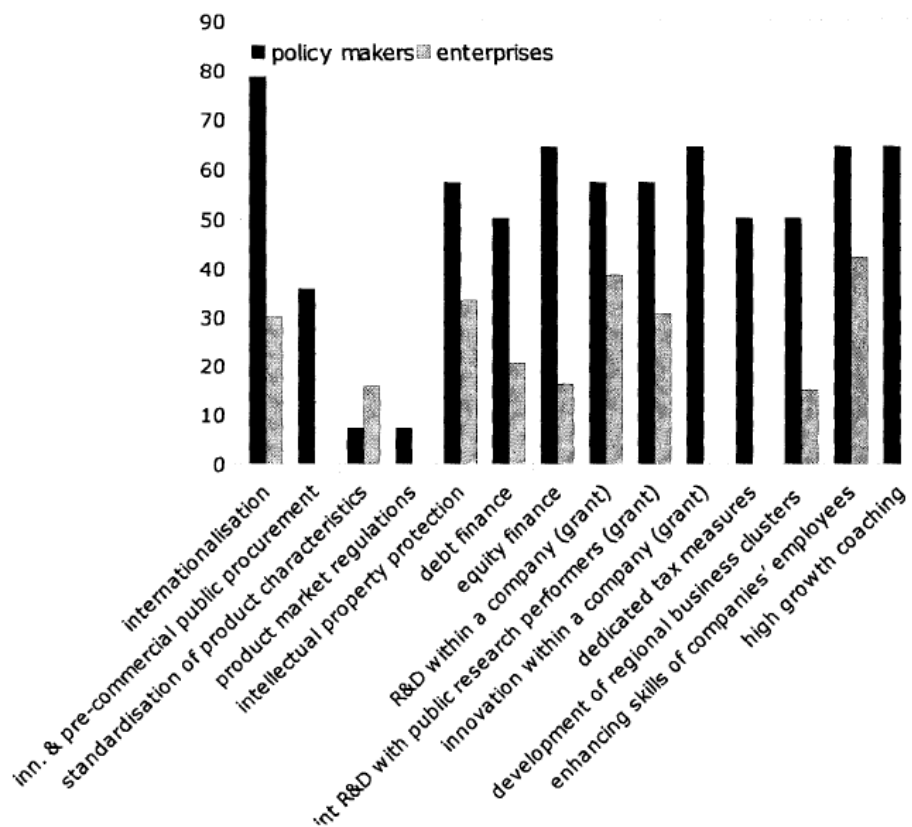
De EC (2015) deed een vergelijkbare oefening voor innovatieve¹ hoge groeiondernemingen (HGIEs). In maart 2013 werden 580 HGIEs uit Duitsland, Frankrijk, het VK, Polen, Zwitserland, de VS, Zuid-Korea en Japan ondervraagd. Deze enquêtes leidden tot de volgende top 3 van barrières: bureaucratische/regulatoire/politieke barrières (19%), moeilijke toegang tot financiering (18%) en het vinden van geschoold personeel/personeel niet voldoende geschoold (9%).

Een interessante aanvulling bij de voorgaande bevindingen zijn de resultaten van een recente bevraging van bedrijfsleiders van industriële HGO's in 4 EU landen (VK, Polen, Frankrijk en Duitsland) en beleidsmakers uit 17 EU landen en regio's. In de bevraging werd gepeild naar de belangrijkste behoeften aan steunmaatregelen om het doorgroeien van de onderneming te faciliteren (Kolar, 2014). Ongeveer 41% van de HGO's antwoordde dat ze gebruik hadden gemaakt van specifieke steunmaatregelen en bijna alle HGO's hadden de steun als nuttig beoordeeld. Bij het overheidsbeleid ter ondersteuning van de hoge groei, werden het verhogen van de vaardigheden van werknemers, steun aan interne R&D, bescherming van intellectuele-eigendomsrechten, publiek-private R&D samenwerking, ondersteuning van internationalisering en tenslotte bankfinanciering als belangrijkste en nodige steun ervaren.

¹ De EC en de OESO definieerden samen 36 drie-digit NACE categorieën als 'bijzonder innovatief'.

Wanneer de vraag gericht werd aan de beleidsmakers, kwamen zij tot een ietwat andere rangschikking. Zij identificeerden financiering en steun bij internationalisering als belangrijkste steunmaatregelen (cf. Figuur 8).

Figuur 8. Belangrijkste domeinen waar steun nodig is, in % van de reagerende HGO's (UK, DE, FR en PL) en beleidsmakers uit 17 landen/regio's. HGO's werden niet bevraagd over overheidsopdrachten, product markt regulering, speciale belastingmaatregelen en coaching.



(Bron: Kolar, 2014)

9. Beleidsimplicaties

In bovenstaande tekst werd het belang van de micro-economische ondernemingsheterogeniteit en dynamiek voor de macro-economische groei van een regio/land benadrukt. Bij de voorbereiding en uitwerking van het beleid dient dan ook voldoende aandacht geschonken te worden aan deze micro-economische onderbouw van de groei.

Echter, zoals duidelijk aan bod kwam in de stylised facts heeft de groep van hoge groeiondernemingen weinig kenmerken gemeen. Dit maakt dat het moeilijk is om op voorhand te voorspellen welke ondernemingen een HGO zullen worden, en dus dat specifieke steunmaatregelen voor hoge groeiondernemingen moeilijk te implementeren zijn. Het beleid kan daarentegen wel de juiste kadervoorwaarden creëren opdat de kans dat potentiële groeiondernemingen zich kunnen ontwikkelen, gemaximaliseerd wordt (OECD, 2010). Hieronder worden een aantal elementen aangegeven die hiervoor belangrijk zijn.

VERBETEREN VAN HET INSTITUTIONEEL KADER

Zoals aangetoond in afdeling 7 hebben goed ontwikkelde instituties een belangrijke impact op de totstandkoming van HGO's. Een 'goede institutionele omgeving' is natuurlijk een breed concept en omvat verschillende elementen. Er werd reeds gewezen op het belang van de afwezigheid van corruptie, rechtszekerheid, overheidseffectiviteit, eigendomsrechten en de efficiëntie van het juridisch systeem. Zoals duidelijk blijkt uit het jongste landenrapport van de EC voor België is er voor een aantal van deze elementen nog duidelijk ruimte voor verbetering. Zo wordt overheidsregulering (vergunningen, regulering en rapportering) in België als heel lastig ervaren. Er werd ook gewezen op de substantiële ruimte voor verbetering op het vlak van effectiviteit van het rechtssysteem.

Teruel en de Wit (2011) identificeerden twee bijkomende institutionele variabelen als belangrijke determinanten voor de verschillen in HGO-intensiteit per land: 'de procedures om een nieuwe onderneming op te richten' en 'de tewerkstellingsbescherming' in het land (Teruel en de Wit, 2011).

Dit laatste wordt bevestigd door Bravo-Biosca et al. (2013). Hun empirische resultaten tonen dat strengere tewerkstellingsbescherming² gepaard gaat met een hoger aandeel van stabiele bedrijven (en een lager aandeel van groeiende en krimpende bedrijven) in O&O-intensieve sectoren. De keerzijde is een minder dynamische groeiverdeling. De verklaring hiervoor is dat een strenge arbeidsmarktregulering een negatieve impact heeft op de risicobereidheid van bedrijven en de bereidheid om te experimenteren met onzekere groeiopportuniteiten. Strikte werknemersbescherming verhoogt immers de kost van een inkrimping/uittrekking, wat een meer conservatieve groeistrategie aanmoedigt.

Bosma et al. (2012) argumenteren bovendien dat een minder strikte werknemersbescherming ervoor kan zorgen dat meer (hoogopgeleide) werknemers de stap zetten naar ondernemerschap. De

² Tewerkstellingsbescherming wordt gemeten door een index bestaande uit verschillende indicatoren geklasseerd rond drie hoofddomeinen: tewerkstellingsbescherming van werknemers tegen individueel ontslag; specifieke vereisten voor collectief ontslag; en regulering van tijdelijke vormen van tewerkstelling.

auteurs wijzen ook op de negatieve impact van het concurrentiebeding, dat het onmogelijk kan maken om de werkgever te verlaten om een innovatieve onderneming te starten.

Henrekson, M. en D. Johansson (2009) vonden dat drie institutionele elementen heel belangrijk zijn voor een bevorderlijk kader voor Hoge Groei Ondernemingen: het belastingsysteem, de organisatie en regulering van arbeidsmarkten en productmarktregulering (vermijden van monopolisering van het productieproces). Volgens de onderzoekers is het laatste punt het grootste obstakel voor HGO's. Ze wezen ook op het belang van eenvoudige en stabiele regelgeving voor de ontwikkeling van HGO's; immers, bedrijven die het minst problemen hebben met complexe en instabiele regelgeving zijn de grote, gevestigde bedrijven, i.e. bedrijven met een lage kans om een HGO te worden. De auteurs benadrukten tevens het belang van neutrale instituties met betrekking tot bedrijfskenmerken, types van eigenaarschap en financieringsbronnen.

Bravo-Biosca et al. (2013) analyseerden tevens de impact van de faillissementswetgeving op de groeiverdeling. Theoretisch zijn er twee effecten te verwachten. Enerzijds zal een faillissementswetgeving die falende ondernemers streng straft (financieel of door het wegnemen van de kans om nieuwe zaak te starten in de toekomst) de bereidheid om risico's te nemen verlagen. Anderzijds, zal een strenge faillissementswetgeving met sterke rechten voor kredietverstrekkers wellicht de kost voor externe financiering verkleinen, wat ondernemingen net helpt om te groeien. In hun empirische analyse vonden Bravo-Biosca et al. (2013) dat het effect van faillissementswetgeving op de ontwikkeling van HGO's afhangt van sector tot sector. In industrieën die in belangrijke mate afhankelijk zijn van externe financiering zorgt een strengere faillissementsregeling (sterkere rechten voor schuldeisers) voor een meer dynamische groeiverdeling. In sectoren die relatief kapitaalintensief zijn en in sectoren met een lagere efficiënte productieschaal, is dit omgekeerd.

BELANGRIJKE ROL VOOR ONDERWIJS EN OPLEIDING

Het kunnen werven van de juiste mensen kwam in de bevraging van ondernemers heel prominent naar voor als belangrijke barrière voor doorgroei, ook in België. Een goed opgeleide bevolking is dan ook cruciaal voor de ontwikkeling van HGO's.

Het opleidingsniveau en de leiderschapservaring van de ondernemer hebben ook een positieve invloed op de intentie om te groeien en helpen bij het realiseren van groei-intenties; om een nieuwe onderneming te laten groeien, innoveren en internationaliseren zijn de kennis en vaardigheden van de ondernemer immers van groot belang. Verdere uitbreiding en intensivering van ondernemerschapsonderwijs op universiteiten en in professionele opleidingen lijkt in dit kader interessant. (Stam et al, 2012, blz. 25)

Ten slotte zijn HGO's niet alleen een kwestie van kennis, maar ook van voldoende groei-ambitie. (Stam et al.,2012) Prestatiegerichtheid en een positieve houding ten opzichte van ondernemerschap zijn geen gegeven karaktertrekken, maar kunnen worden ontwikkeld, voornamelijk op jonge leeftijd. Het kleuter, basis- en secundair onderwijs hebben ook hier een belangrijke rol te spelen.

EEN STERKE CREATIEVE KLASSE

De aanwezigheid en participatie van creatieve mensen in de economie en samenleving, de zogenaamde “Creative Class” is van doorslaggevend belang voor de totstandkoming van HGO’s. De creatieve klasse, d.w.z. de mensen die een creatief beroep uitoefenen komt niet overeen met de pool van hoger opgeleiden. De laatste factor is een (noodzakelijk) aanbodelement. Belangrijk is dat het menselijk kapitaal creatief aangewend wordt, en zijn weg vindt naar groeibedrijven. Dit kan door het opstarten van een eigen onderneming, of het ontwikkelen van innovatieve projecten binnen bestaande ondernemingen. De mobiliteit van creatievelingen tussen bedrijven en regio’s speelt hierbinnen een belangrijke rol. Creatievelingen trekken op hun beurt andere individuen aan met een gelijkaardige creatieve aanleg die op zoek zijn naar jobs in technologische sectoren, onderzoek en ontwikkeling, de culturele industrie of de zogenaamde Kennis Intensive Diensten (KIS). De regio’s en landen die dergelijk talent aantrekken, onderhouden doorgaans een open en tolerant klimaat waarin mensen vlot doorstromen en een wisselwerking van ideeën tot stand kan komen. Het is in die zin belangrijk dat de fiscale omgeving voldoende aantrekkelijk is voor creatief ‘menselijk kapitaal’; tevens kan bekeken worden welke stimuli de opbouw ervan in bedrijven kan aanmoedigen. Het is daarnaast belangrijk een context te creëren waarbij creatieve sectoren kunnen gelinkt worden aan andere sectoren, bv. door ontmoetingen en samenwerkingen tussen deze twee partijen te stimuleren. Dit is vooral belangrijk voor innovatie. Onderzoek wees uit dat bedrijven die meer beroep doen op de creatieve sector aanzienlijk innovatiever zijn (Bakhshi en McVittie (2009)).

GOED ONTWIKKELD FINANCIËEL SYSTEEM

Externe financiering is een belangrijk ingrediënt voor bedrijven die snel willen groeien. In die zin is een ontwikkeld financieel systeem een cruciaal element voor hoge groeiondernemingen. De OESO (2010) merkt wel op dat er niet kan gesproken worden van een algemeen ‘credit rationing’ probleem voor hoge groeiondernemingen. In tegenstelling tot startende ondernemingen kunnen groeibedrijven vaak steunen op eigen middelen die via de groei gerealiseerd worden en hebben ze omwille van hun prestaties beter toegang tot bankkredieten (Brown and Lee, 2015; Dillen, 2014). Hierbij mag echter niet over het hoofd gezien worden dat HGO’s typisch jong zijn, en met innovatieve producten of bedrijfsmodellen werken, wat dan eerder een negatieve invloed heeft op het kunnen aantrekken van financiering.

Of financiering een belangrijke barrière is, hangt dan ook af van land tot land (OESO, 2010). De EC wijst in haar recente landenrapport voor België wel op mogelijke problemen voor de financiering van de latere groeifase in België: “While access to start-up phase funding seems adequate compared to other European countries, the financing of later growth phases is less succesful”(EC,2015).

De mogelijkheid om geschikte financiering te kunnen aantrekken is nauw verbonden met de kwaliteit van de institutionele omgeving. Zo vond Manigart (2015) dat een gebrek aan rechtszekerheid en stabiliteit van regelgeving belangrijke verklaringen zijn voor het feit dat Belgische groeibedrijven in vergelijking met hun Europese tegenhangers minder beroep doen op extern kapitaal en kleinere bedragen aantrekken. Een stabiele regelgeving is zeer belangrijk voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven die venture kapitaal verstrekken, en een belangrijke hefboom zijn voor de internationale expansie van innovatieve bedrijven. Op microniveau zijn ‘management skills’ en netwerking belangrijke randvoorwaarden voor een succesvolle financieringsaanvraag (OESO, 2010).

EEN GEPASTE INFRASTRUCTUUR

Twee infrastructuurelementen die bepalend zijn voor het succes van groeiondernemingen zijn de mate waarin hoge groeiondernemingen op een vlotte wijze kunnen uitbreiden en hun toegang tot een kwalitatief breedbandnetwerk. (Coutu, S., 2014)

De mate waarin ondernemingen gemakkelijk kunnen uitbreiden wordt beïnvloed door verschillende elementen. Regelgeving (instituties) is hier een van. België scoort op dit vlak zwak. Het jongste landenrapport van de EC wijst op de hoge tijd en kost voor het transfereren en registreren van eigendom in België, in het bijzonder voor grote projecten. Daarnaast wijst het landenrapport op een complexe regelgeving en een streng gereguleerde vastgoedmarkt in België. Sterk groeiende bedrijven worden dikwijls gedwongen om te verhuizen. Het is daarom belangrijk dat regionale en lokale overheden het verhuizende bedrijf ondersteunen met de administratie rond de verhuis. Daarnaast is het belangrijk om de diverse regulering op dit vlak (veiligheid, omgeving...) consistent te maken.

Naast regelgeving is er echter ook nood aan ruimte en andere infrastructurele elementen. Er is nood aan gepaste bedrijfsruimten met bijhorende uitbreidingsmogelijkheden. Aangezien veel HGO's voorkomen in kennisintensieve sectoren, is ook de voorziening in een goede en betaalbare breedbandinfrastructuur essentieel voor hun ontwikkeling.

BEVORDER TOEGANG TOT NIEUWE MARKTEN

Opdat ondernemingen zouden kunnen opschalen, dienen ze ook voldoende toegang te hebben tot nieuwe markten. In een klein land als België zal internationalisatie hiervoor noodzakelijk zijn. Het is belangrijk dat barrières hiervoor zoveel mogelijk weggewerkt worden, en groeiende bedrijven beroep kunnen doen op een aangepaste dienstverlening, waardoor zij zonder veel hinder hun producten of diensten snel op de diverse buitenlandse markten kunnen aanbieden. Kennis van buitenlandse regelgeving, het ontwikkelen van de nodige competenties, en het vinden van de juiste partners in het buitenland vormen dikwijls belangrijke knelpunten. De overheden en regionale ondersteunende diensten bieden desbetreffend hulp via de ambassades, consulaten en agentschappen. Op dit vlak werden federaal en regionaal heel wat initiatieven genomen. Recent onderzoek wees echter uit dat snelgroeiende bedrijven waaronder tal van 'born global' ondernemingen, d.w.z. ondernemingen die snel na hun oprichting naar verschillende buitenlandse markten gelijktijdig expanderen nood hebben aan specifieke ondersteuning, vooral in de dienstensectoren (Onkelinx en Sleuwaegen, 2010). Daarnaast kan de overheid ook de groei van jonge ondernemingen stimuleren via publiek aanbesteden van overheidsopdrachten. Het is in dit kader belangrijk dat overheidsopdrachten met innovatiedoelinden voldoende worden opengesteld voor nieuwkomers op de markt.

10. Referenties

- Altomonte, C and Bekes, G. (2016) Measuring competitiveness in Europe: resource allocation, granularity and trade, Blueprint, Bruegel, Brussels.
- Annoni, P. & Dijkstra, L. (2013). EU Regional Competitiveness Index (RCI 2013). EU Publications Office, Brussels.
- Anyadike-Danes, M., Bonner, K., Hart, M. & Mason, C. (2009). „Measuring business growth: high-growth firms and their contribution to employment in the UK,” NESTA, London.
- Aubrey, T., Tillaye, A., Reed, R. (2015). Supporting Investors and Growth Firms A Bottom-Up Approach to a Capital Markets Union, Rowman and Littlefield, London, 2015.
- Autio, E. (2007). “GEM Report on High-Growth Entrepreneurship”, GEM Global Report: Londen, UK.
- Bakhshi, H., McVittie (2009). Creative supply-chain linkages and innovation: Do the creative industries stimulate business innovation in the wider economy? *Innovation: Management Policy & Practice* 11(2), 169-189.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M. & Verheul I. (2010). “Entrepreneurship and Role Models,” EIM research report, Zoetermeer, NL
- Bosma, N. & Stam E. (2012), Local Policies for High-Employment Growth Enterprises, Report prepared for the OECD/DBA International Workshop on “High-growth firms: local policies and local determinants”.
- Bravo-Biosca, A. (2011), A look at business growth and contraction in Europe, Nesta Working Paper 11/02, London.
- Bravo-Biosca, A., Criscuolo, Ch. and Menon, C. (2013). What Drives the Dynamics of Business Growth?, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 1, OECD Publishing.
- Brown, R. and Lee N., (2015). Credit where it’s due? Access to finance for high-growth SMEs in the UK, University of St Andrews, School of Management, WP N° 15-001
- Coad, A., Daunfeldt, S., Hözl, W., Johansson, D. & Nightingale, P. (2014). “High-growth firms: introduction to the special section,” *Industrial and Corporate Change*, 23(1), pp. 91-112.
- Coad, A. (2016). Entreprises à forte croissance : résultats récents et implications politiques, presentatie Université Namur 3 maart 2016.
- Coutu, S., (2014), The scale-up report on UK economic growth An Independent Report to the Government, London.
- Daunfeldt, S., Elert, N. & Johansson, D. (2013b). “The economic contribution of high-growth firms: do policy implications depend on the choice of growth indicator?,” *Journal of Industry, Competition and Trade*, pp. 1-29.
- Daunfeldt, S. & Halvarsson, D. (2012). “Are high-growth firms one hit wonders? Evidence from Sweden,” HUI Working Paper 70, HUI Research: Stockholm, Sweden.

Dautzenberg, K., Ehrlinspiel M., Gude, H., Käser-Erdtracht, J., Schultz, P., Tenorth, J., Tschernitke, M., Wallau, F. (2012), Study on fast growing young companies (gazelles), Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, June 2012.

De Backer K., Sleuwaegen, L., (2005) Strategische omgevingsanalyse: uitdagingen voor de toekomst nood aan een creatief groeimodel, Nota Kenniscentrum Flanders DC, Flanders DC, Leuven.

Dillen, Y., (2014) Growth persistence and profile robustness of high-growth firms, PhD Dissertation, University of Antwerp.

Dixon, J, Rollin A M (2014), The Distribution of Employment Growth Rates in Canada: The Role of High-growth and Rapidly Shrinking Firms, Economic Analysis Research Paper Series, n091, May 2014.

EC (2015), Policies in support of high-growth innovative enterprises – Part 1: characterisation of innovative high-growth firms, study for the Directorate-General for Research & Innovation carried out by empirica Gesellschaft für Kommunikations- und Technologieforschung mbH and Dialogic Innovatie&Interactie, with the University of Applied Sciences Northwestern Switzerland.

EC (2016), Country Report Belgium 2016, commission staff working document, SWD (2016) 71 final.

Falkenhall, B. & Junkka, F. (2009). "High-growth firms in Sweden 1997-2007," The Swedish Agency for Growth Policy Analysis.

Florida, R. (2002). The Rise of the Creative Class: And How it's transforming work, leisure, community and everyday life. New York: Perseus Book Group

Goedhuys M., Sleuwaegen L. (2012), Snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen Beleidsrapport STORE-B-12-009, Beleidsrapport STORE-B-13-026.

Goedhuys M., Sleuwaegen L. (2015), High-growth versus declining firms: the differential impact of human capital and R&D, Applied Economics Letters, 2015 (forthcoming, available online).

Hart, M and Temouri, Y, High Growth Firm localities and determinants: Evidence from OECD countries, OECD, 2013.

Henrekson, M. & Johansson, D. (2010). "Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence," Small Business Economics, 35, pp.227-244.

Henrekson, M. and D. Johansson (2010). "Firm Growth, Institutions and Structural Transformation. IFN Working Paper No. 820, 2010.

Hill, C.W.H. (2014) International Business. Competing in the Global Market Place, 10th ed., Mc Graw Hill, NY

Hollanders, H., Es-Sadki, N., Buligescu, B., Rivera Leon, L., Griniece, E. & Roman, L. (2014). "Regional Innovation Scoreboard 2014", EU Publications Office., Brussels.

Kolar J., Policies to support High Growth Innovative Enterprises, Final report from the SESSION II of the 2014 ERAC Mutual Learning Seminar on Research and Innovation policies, Brussels, 2014.

Manigart, S. (2015) Access to finance of SMEs: Young growth oriented companies and company transfers, BELSPO SMEPEFI project report ta/00/41.

NESTA (2009). "The Vital 6 Per Cent," NESTA: London, UK.

OECD (2010), High-Growth Enterprises: What Governments Can Do To Make A Difference, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.

Ramboer, S. Sleuwaegen, L. (2015) Het belang van de strategische context voor de ontwikkeling van Hoge Groei Ondernemingen, mimeo, KULeuven.

Schreyer, F. (2000). "High-growth firms and employment," OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000 (3), OECD, Paris.

Sleuwaegen, L. and Boiardi, P. (2014). Creativity and regional innovation: Evidence from EU regions. *Research Policy*, 43(9), 1508-1522.

Stam, E., N. Bosma, A. Van Witteloostuijn, J. de Jong, S. Bogaert, N. Edwards and F. Jaspers (2012). *Ambitious Entrepreneurship – A review of the state of the art*, AWT-studiereeks 23.

Szerb, L., Ács, Z., Autio, E., Ortega-Argilés, R. & Komlósi, É. (2013). "REDI: The Regional Entrepreneurship and Development Index – Measuring regional entrepreneurship," European Commission.

Teruel, M. and G. de Wit (2011), *Determinants of high-growth firms: Why have some countries more high-growth firms*, EIM Research Report, January 2011.