

Extreme groeiers in Vlaanderen

Update 2022

Maarten Cachet & Jan van Nispen



Het Departement EWI monitort de prevalentie van extreme groeiers in Vlaanderen doorheen de tijd en tracht deze tendensen te plaatsen in een breder economisch kader. De monitoring van de evolutie van de Vlaamse extreme groeiers kan dan ook meer inzicht bieden in de algemene economische prestaties van onze regio en kan de basis vormen voor verder beleidsmatig onderzoek, de evaluatie van beleidsmaatregelen gericht op ondernemingsgroei en het opstellen en ontwikkelen van nieuwe beleidsmaatregelen.

Inhoud

1	Context en definities.....	4
1.1	Ondernemingsgroei gedefinieerd.....	4
	Afbakening van het concept extreme groeier.....	4
	<i>Dimensies om extreme groei te definiëren.....</i>	<i>5</i>
	Leeftijdsbeperking.....	5
	Groeidimensie.....	5
	Groeiperiode.....	5
	Groei-criterium.....	5
	Basisdefinities extreme groeier.....	5
	Extreme groeier “licht” criterium.....	6
	Jonge extreme groeiers: gazellen.....	6
	De EWI-definitie.....	6
1.2	Eigenschappen van extreme groeiers als verantwoording focus beleid.....	6
	Extreme groeiers: niet enkel jonge ondernemingen.....	6
	Extreme groei: een geplande groei.....	7
	Innovatie centraal in bedrijfsvoering extreme groeiers.....	7
	Specifieke groeibarrières.....	7
2	Extreme groeiers in cijfers.....	9
2.1	Extreme groeiers naar werkgelegenheid.....	9
2.2	Extreme groeiers naar bruto toegevoegde waarde.....	10
2.3	Jonge extreme groeiers: Gazellen.....	12
2.4	Werkgelegenheid bij extreme groeiers.....	14
2.5	Internationale Benchmark.....	15
2.6	Sectorale verdeling van extreme groeiers.....	16
2.7	De provinciale verdeling van extreme groeiers.....	17
3	Conclusie.....	18

1 Context en definities

Een beleid gericht op extreme groeiers, is veelal een beleid gericht op het doen stijgen van het aantal van deze groeiers. De reden waarom zit vervat in de definiëring van deze subgroep van ondernemingen; ze hebben macro-economisch gezien een disproportionele impact op de creatie van toegevoegde waarde en werkgelegenheid. In wat volgt zal kort ingegaan worden op enkele belangrijke concepten, definities en eigenschappen van deze “extreme groeiondernemingen” om vervolgens in het cijfermatige gedeelte dieper in te gaan op de prevalentie van deze ondernemingen in Vlaanderen doorheen de tijd en hun ruimtelijke verspreiding doorheen Vlaanderen. Voor een meer doorgedreven analyse en methodologische toelichting verwijzen we u graag door naar het document: Extreme groeiers in Vlaanderen 2018 (Maris en van Nispen, 2018) online beschikbaar op de website van het departement EWI¹.

1.1 Ondernemingsgroei gedefinieerd

Ondernemingsgroei is geen rechttoe rechtaan concept en kent, net als een onderneming zelf, vele aspecten. Zo kan een bedrijf tegelijkertijd groeien, maar ook een inkrimping vertonen, afhankelijk van de gebruikte groeimaatstaf. Er dient een onderscheid gemaakt te worden tussen organische groei en aangekochte groei² en vervolgens dient men ook uit te maken of men wenst te kijken naar de absolute groei, in werkelijke cijfers, of naar de relatieve of procentuele groei. Zo kan een onderneming procentueel enorm groeien, maar in absolute termen een zeer beperkte macro-economische impact hebben. Daarnaast kan de bedrijfsgrootte uitgedrukt worden in verschillende maatstaven. Moet groei gemeten worden in termen van werkgelegenheid of omzet of eventueel in kasstromen, activa, marktaandelen...?

Afbakening van het concept extreme groeier

Zoals reeds vermeld werd, bestaan er binnen de literatuur diverse definities van wat nu onder extreme groeier verstaan kan worden. Aangezien “extreme” groei een post-hoc begrip is, gericht op impact, kunnen verschillende definities, zeer diverse cijfers produceren. Om een zo groot mogelijke temporele en internationale vergelijking mogelijk te maken, worden door het departement EWI de meeste gangbare en enkele minder gangbare definities gebruikt.

¹ www.ewi-vlaanderen.be

² Organische groei slaat op de stijging in bedrijfsgrootte door het zelf succesvol introduceren van selecte financiële en operationele strategieën, terwijl aangekochte groei slaagt op stijging in bedrijfsgrootte door de integratie van een andere onderneming in de eigen ondernemingsstructuren.

Dimensies om extreme groei te definiëren

Alle in dit werk gebruikte definities van extreme groei, variëren onderling in één of meerdere dimensies. De definitie kan variëren wat betreft het gebruikte leeftijdscriterium, de groeidimensie, de groeiperiode en het groeicriterium. Hieronder worden de mogelijke variaties verder toegelicht.

Leeftijdsbeperking

Bij het afbakenen van de populatie extreme groeiers, kan gebruik gemaakt worden van een leeftijdscriterium. Het meest gangbare leeftijdscriterium beperkt “extreme groeiers” tot deze ondernemingen die jonger zijn dan 5 jaar, andere definities leggen geen leeftijdsbeperking op of variëren tussen 5 en 10 jaar.

Groeidimensie

De afbakening van extreme groeiers kan via diverse groeidimensies gebeuren, afhankelijk van de aard van impact die men wil meten. Zo kan gekeken worden naar de stijging in aantal werknemers, in toegevoegde waarde en omzet.

Groeiperiode

Naast de leeftijdsbeperking en groeidimensies is de beschouwde groeiperiode de derde dimensie die kan variëren. De beschouwde groeiperiode gebruikt in dit werk ligt tussen de 2 en 4 jaar.

Groei-criterium

Naast wie, wanneer en wat groeit, draait de vierde dimensie rond hoeveel groei als extreem beschouwd wordt. Ook hier zijn er diverse maatstaven vertrekkende van een gemiddelde jaarlijkse groei over de beschouwde periode van 10% en 20%, tot een verdubbeling van de bedrijfsgrootte over de beschouwde periode heen.

Definities van extreme groeiers

In dit werk en de gerelateerde documenten komen 8 van de meest voorkomende definities van extreme groeiers aan bod. Hieronder zal elk van deze definities kort toegelicht worden.

Basisdefinities extreme groeier

De meest gebruikte definitie in de literatuur omschrijft een extreme groeier als een onderneming met **minstens tien werknemers** bij de start van de meting en met een groei gedurende **drie** jaar **van gemiddeld 20% of meer** in (1) **toegevoegde waarde** en (2) **tewerkstelling**. Bijkomende voorwaarde is dat de onderneming blijft bestaan gedurende deze drie jaar. Deze omschrijving wordt vooral gebruikt door de OESO.

Extreme groeier “licht” criterium

Een andere omschrijving leunt sterk aan bij de basisdefinities, maar legt het groei-criterium lager op een gemiddelde groei van 10% of meer. Deze definitie wordt gehanteerd door Eurostat en omschrijft een extreme groeier als deze bedrijven met **minstens tien werknemers** bij de start van de meting en met een groei gedurende **drie jaar van gemiddeld 10% of meer** in (3) **toegevoegde waarde** en (4) **tewerkstelling**. Ook hier geldt de bijkomende voorwaarde is dat de onderneming blijft bestaan gedurende deze driejarige periode.

Jonge extreme groeiers: gazellen

De volgende definitie van extreme groeiers focust zich op jonge bedrijven die doorgroeien; de zogenaamde “gazellen”. Dezelfde voorwaarden van de “basisdefinities” gelden, namelijk; **tien werknemers** bij de start van de meting, een gemiddelde jaarlijkse **groei van minstens 20%** in (5) **toegevoegde waarde** of (6) **tewerkstelling** gedurende **drie jaar**. Bovendien moet de onderneming nog actief zijn aan het eind van de 3-jarige periode. Als bijkomend criteria geldt dat de onderneming bij de start van de meting **jonger dan vijf jaar** moet zijn.

De EWI-definitie

Volgens de EWI-definitie wordt extreme groei gedefinieerd over een periode van **vier jaar** waarin de (7) **toegevoegde waarde** of (8) **tewerkstelling** verdubbelt over de beschouwde periode. Bijkomend worden opnieuw ondernemingen geselecteerd met minstens **tien werknemers** bij de start van de meting. De EWI-definitie is gebaseerd op de oude internationale definitie van extreme groei, die ook gebruikt werd in andere werken. Om continuïteit te garanderen van de tijdsreeksen blijft het departement EWI ook deze indicator opvolgen.

1.2 Eigenschappen van extreme groeiers als verantwoording focus beleid

Wanneer extreme groeiers vergeleken worden met de gemiddelde onderneming, kunnen we enkele eigenschappen ontdekken van deze subgroep die vanuit een (macro-)economisch beleidsstandpunt de extra aandacht aan deze ondernemingen verantwoordt.

Extreme groeiers: niet enkel jonge ondernemingen

Een veelgebruikte misvatting is dat extreme groeiers, vooral jonge ondernemingen zijn. Dit is echter het gevolg van de veelgebruikte definitie die een leeftijdsbeperking oplegt aan de ondernemingen die in aanmerking kunnen komen om als een “gazelle” omschreven te kunnen worden. Wanneer echter zowel naar de “jonge extreme groeiers” gekeken werd, als naar deze zonder leeftijdsbeperking, kon geconcludeerd worden dat extreme groeiers zeker en vast niet enkel als jonge ondernemingen omschreven kunnen worden, maar wel als jonger dan hun niet snelgroeiende sectorgenoten.

Extreme groei: een geplande groei

Wanneer naar de pré-groefase van extreme groeiers gekeken wordt, kan geconcludeerd worden dat gewone (niet extreme) groei in de meeste gevallen een voorspeller is van extreme groei. Met dit bedoelen we niet dat een bedrijf dat in periode één gewone groei kende, in de volgende periode extreme groei zal kennen, maar dan wel dat een periode van extreme groei meestal voorafgegaan wordt door een periode van groei en hoogst onwaarschijnlijk door een periode van negatieve groei. Deze conclusies zijn wel sterker voor grote en middelgrote ondernemingen, dan voor de kleinere ondernemingen. Kwalitatief onderzoek heeft bovendien ook aangetoond dat de gerealiseerde extreme groei, veelal een geplande groei is. De extreme groeiperiode gebeurt met andere woorden niet toevallig; de ondernemer wil groeien, legt dit meestal ook vast in een uitgewerkt groeiplan en tracht de ondernemingsstructuren ook voor te bereiden op deze groei.

Innovatie centraal in bedrijfsvoering extreme groeiers

Extreme groeiers zijn algemeen genomen innovatiever dan de gemiddelde groeiers. Uit een bevraging³ kwam naar boven dat innovatie binnen extreme groeibedrijven als zeer belangrijk beschouwd wordt en neemt, in vergelijking met de “gemiddelde onderneming”, een meer centrale plaats in binnen de bedrijfsvoering. Er kan dus zeker en vast een verband vastgesteld worden tussen innovatie en extreme groei, maar de richting van dit verband is niet zo éézijdig. Innovatie kan een situatie creëren die leidt tot extreme groei. Zo kan bijvoorbeeld een innovatief product of concept een markt creëren waar de onderneming volop gebruik van kan maken. Aan de andere kant komen er bij (extreme)groei ook knelpunten en groeibarrières kijken (zie verder). Innovatie kan dan de onderneming in staat stellen om deze groeibarrières te overwinnen en zo de potentiële bedrijfsgroei te realiseren. Daarnaast bezit een groeionderneming veelal een hoogopgeleid management dat een sterke nadruk legt op HRM en in staat is de organisatiestructuur grondig aan te passen aan de veranderende groeisituaties. Groeiondernemingen exporteren ook vaker en meer dan de gemiddelde onderneming, op alle bedrijfsniveaus wordt de nadruk gelegd op innovatie en ze houden er een agressieve vernieuwingsstrategie op na.

Specifieke groeibarrières

Bedrijfsgroei is geen resultaat van een stochastisch proces. De ondernemer en de onderneming moeten willen groeien, de omgevingsfactoren moeten gunstig zijn en er moet ook de opportuniteit zijn om te kunnen groeien. Met dit laatste wordt bedoeld dat niet elke onderneming, hoe hoog de ambitie van ondernemer ook mag zijn, kan groeien.

Voorgaand beleidsonderzoek⁴ keek dan ook naar de mogelijke barrières tot groei en hoe deze het hoofd geboden zouden kunnen worden. Men kan groeiknelpunten of groeibarrières opdelen in twee categorieën; namelijk barrières *eigen* aan de onderneming en *externe* barrières. Barrières eigen aan de onderneming slaan vooral op de aanpassing van de interne management- en organisatiestructuren aan de veranderde omstandigheden ten gevolge van de reeds gerealiseerde of nog te realiseren groei. Indien dit niet gebeurt, kan het groeipotentieel niet ten volle benut worden en kan de verwezenlijkte groei

³ EWI/Vlaio (2014)

⁴ Zie: extreme groeiers 2018 en extreme groeiers in Vlaanderen 2010; beide beschikbaar op www.ewi-vlaanderen.be

verloren gaan. De eerste interne barrière is deze van het **personeel**. Om groei te kunnen blijven ondersteunen is specifiek geschoold, ervaren en gemotiveerd personeel nodig. De bedrijfsstructuren moeten erop gericht en in staat zijn deze mensen te rekruteren en vlot te integreren in de onderneming.

Groeien vergt echter ook **financiering** en het is voor de groeiende of op groei gerichte innovatieve onderneming dan ook niet altijd zo éénvoudig om aan de nodige middelen te raken. Het verkrijgen van **kapitaal** is daarom de volgende groeibarrière. De reden dat groeiondernemingen problemen hebben om snel aan voldoende kapitaal te raken ligt in het feit dat deze op basis van hun huidige, pré-groei situatie, middelen trachten te verkrijgen; financiële instellingen zullen zich echter vooral concentreren op de huidige positie van de onderneming en slechts in beperkte mate rekening houden met het groeiscenario. Tot slot dient ook het **management** zichzelf en de organisatiestructuren aan te passen aan de gewijzigde omstandigheden. Een onderneming managen van 10 werknemers is totaal verschillend als één managen van 100 werknemers. Indien het management en de organisatiestructuren niet mee-evolueren met de veranderende bedrijfsgrootte kan de gerealiseerde en nog te realiseren groei in gevaar komen.

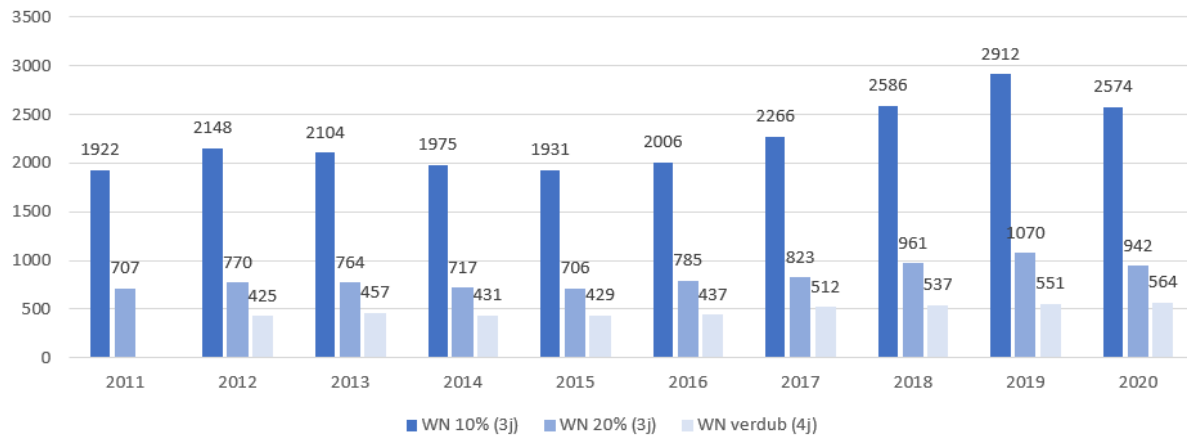
Wanneer we naar de externe groeibarrières kijken, geven de ondernemers veelal aan dat **marktstructuren** (concurrentie), macro-**economische** factoren, **overheidsrestricties en reglementeringen** en de beperkte aanwezigheid van geschikte **samenwerkingspartners** mogelijke groei in de weg staan. Niet alle van de vermelde externe factoren zijn beïnvloedbaar door de overheid, maar enkele kan deze wel wijzigen om de ondernemers een klimaat te bieden waar groei zo optimaal mogelijk nagestreefd kan worden.

Extreme groeiers zijn als kleine groep, verantwoordelijk voor een disproportioneel aandeel in nieuwe werkgelegenheid en toegevoegde waarde. Deze ondernemingen zijn veelal innovatiever dan hun sectorgenoten en zorgen voor een zekere vernieuwing van de markt. Het nastreven van een groter aandeel aan extreme groeiers binnen een economie is vanuit macro-economisch standpunt een te verantwoorden beleidskeuze en inspelen op de groeibarrières van deze groeiondernemingen (maar ook van andere ondernemingen) kan leiden tot positieve marktdynamieken, een innovatievere economie en toegenomen werkgelegenheid. In wat volgt zal de evolutie van deze groeiondernemingen naar hun verschillende definities weergegeven worden voor de periode 2011-2020 (voor definities 1-6) en 2012-2020 (voor definities 7-8).

2 Extremer groeiers in cijfers

2.1 Extremer groeiers naar werkgelegenheid

Grafiek 1: Prevalentie van extremer groeiers volgens werknemers (in aantallen)



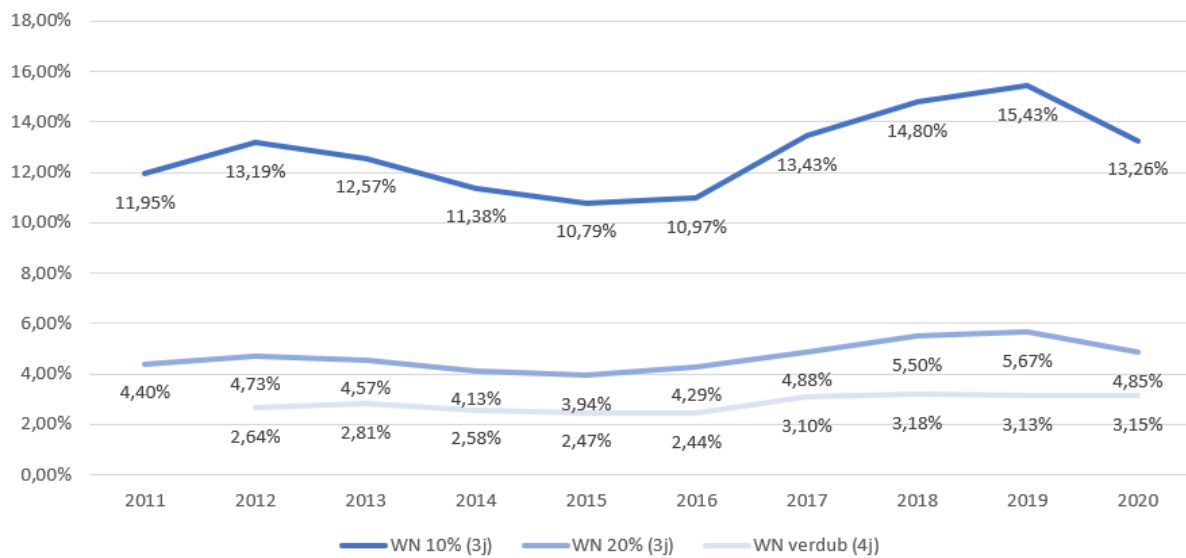
Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

Wanneer naar de prevalentie van Vlaamse extremer groeiers volgens werkgelegenheid gekeken wordt, merken we sinds 2015 een gestage stijging op tot 2019, zowel voor het absolute aantal volgens de basisdefinitie (2), het licht criterium (4) en de EWI-definitie (8). In het coronajaar 2020 neemt deze trend terug af.

In relatieve termen zien we deze stijging ook tot 2019. Het aandeel extremer groeiers volgens het licht criterium (4) kende een stijging van 10,79% in 2015, naar een aandeel⁵ van 15,43% in 2019. Ook het aandeel van extremer groeiers volgens de basisdefinitie (2) en de EWI-definitie (8) kende een stijging, dan wel minder uitgesproken dan deze van volgens het licht criterium. Algemeen genomen kan gesteld worden dat, afhankelijk van de gebruikte definitie, in 2019 tussen 3,13% en 15,43% van de ondernemingen met 10 of meer werknemers (van alle leeftijden) als extremer groeier beschouwd kan worden. Afhankelijk van welke definitie we volgen, zien we in 2020 een tegengestelde trend. Voor het licht criterium (4) krijgen we een sterke daling, zowel in absolute termen als in relatieve termen. Bij de basisdefinitie (2) is deze daling ook aanwezig maar minder uitgesproken. Voor de EWI-definitie (8) is er amper een wijziging gebeurd.

⁵ Als % van de Vlaamse ondernemingen met 10+ werknemers, aan de start van de meetperiode.

Grafiek 2: Prevalentie van extreme groeiers volgens werknemers (als %)

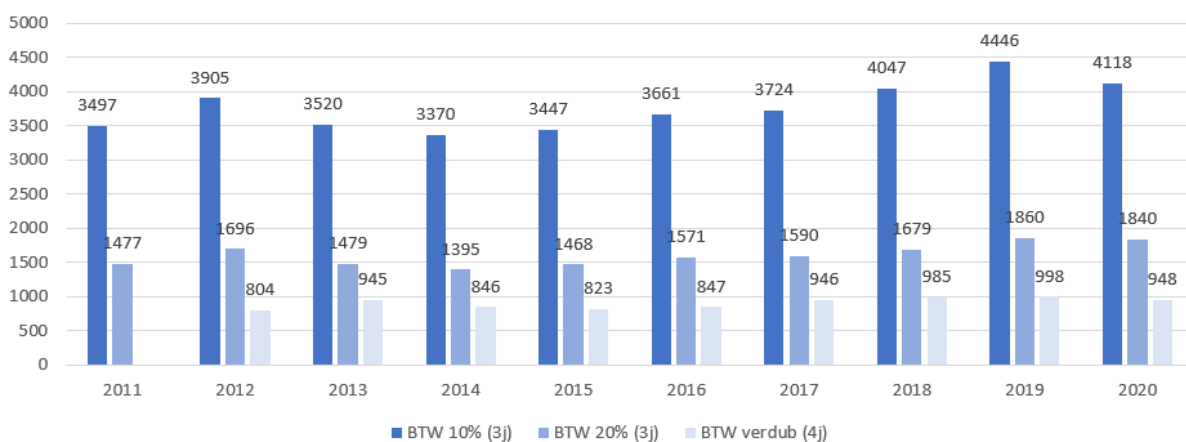


Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

2.2 Extreme groeiers naar bruto toegevoegde waarde

De aanwezigheid van extreme groeiers naar bruto toegevoegde waarde kende, net als deze naar werkgelegenheid ook een stijging tot 2019 en een daling in 2020. In absolute termen begon deze stijging echter reeds een jaar eerder, dan deze naar werkgelegenheid en dit voor zowel het lichte criterium (3) en de basisdefinitie (1). De extreme groeiers naar toegevoegde waarde volgens de EWI-definitie (7) vertoonde pas een duidelijke stijging in 2017 om net als de andere definities in 2019 op een absoluut hoogtepunt te eindigen en kent door de daling in 2020 terug hetzelfde niveau als in 2017.

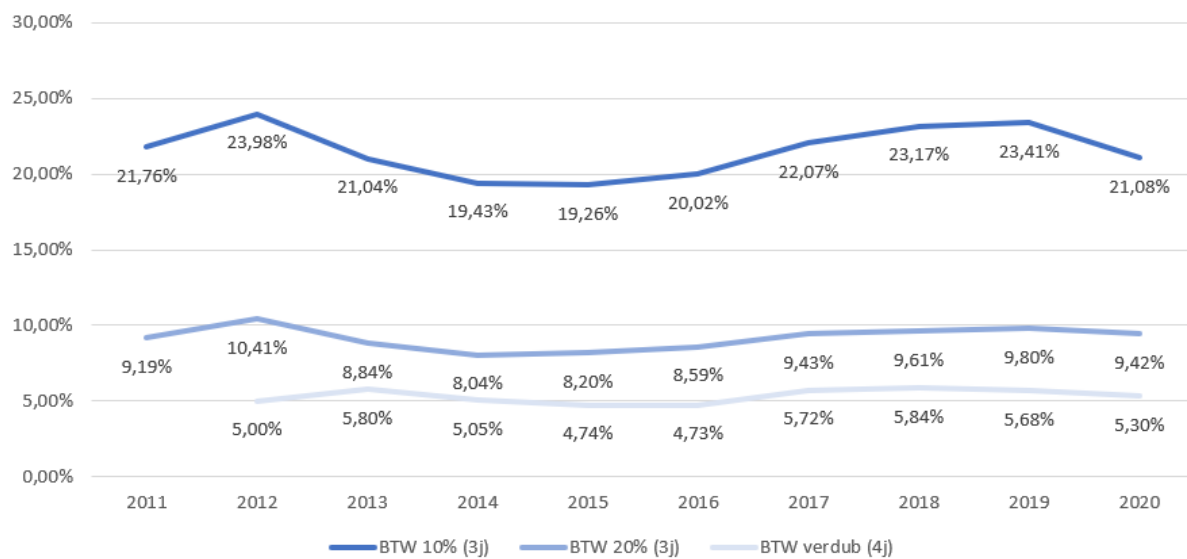
Grafiek 3: Prevalentie van extreme groeiers volgens bruto toegevoegde waarde



Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

De stijging tot 2019 zien we ook terug wanneer naar de evolutie in relatieve termen gekeken wordt. In 2019 was net iets minder dan een kwart van de 10+ ondernemingen een extreme groeier volgens het lichte criterium (3), een stijging van meer dan 4 procentpunt sinds 2015. In 2020 verliezen we in één klap meer dan 3 procentpunt, waardoor we direct onder het niveau van 2017 vallen. Ook het aandeel volgens de basisdefinitie (1) kenden een stijging tot 2019. De afname in 2020 verlaagt ook hier het aandeel tot onder het cijfer van 2017. De EWI-definitie (7) zag enkel een stijging tot 2018 en sindsdien een daling. Deze daling is versneld in 2020. Algemeen genomen kan gesteld worden dat, afhankelijk van de definitie, in 2019 nog tussen de 5,68% en 23,41% van de ondernemingen extreme groeier volgens bruto toegevoegde waarde was, afhankelijk van de gebruikte definitie en dat dit gedaald is naar tussen 5,30% en 21,08% in 2020.

Grafiek 4: Prevalentie van extreme groeiers volgens bruto toegevoegde waarde (als %)

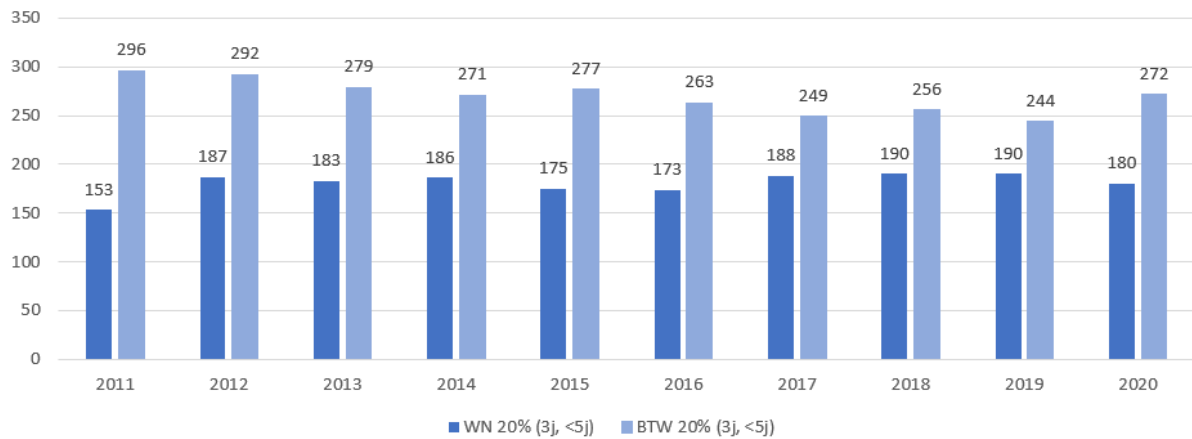


Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

2.3 Jonge extreme groeiers: Gazellen

De aanwezigheid van jonge extreme groeiers (definities 5 en 6) kent een minder uitgesproken verloop in vergelijking met de andere definities. De extreme groeiers naar werkgelegenheid (6) kenden dan wel een lichte stijging sinds 2015 tot 2018, waarna we weer een daling kennen in 2020 dat ons naar een niveau brengen voor 2017. De extreme groeiers naar bruto toegevoegde waarde (5) heeft een hobbelig parcours, en kent zelfs een stijging in 2020 met het hoogste niveau sinds 2015.

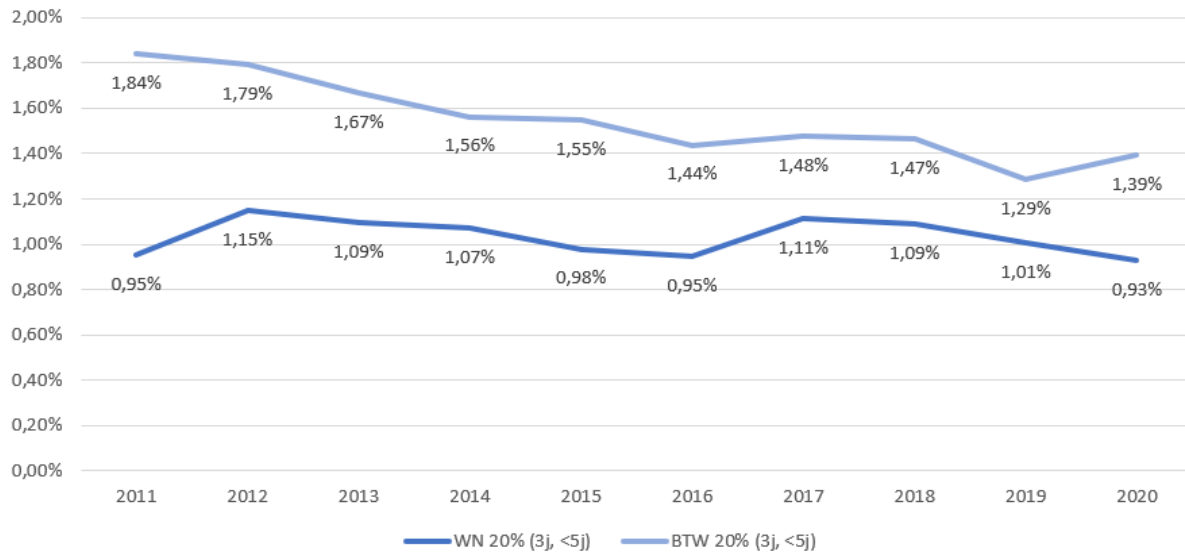
Grafiek 5: Prevalentie van jonge extreme groeiers (<5j)



Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

Het aandeel van de gazellen naar bruto toegevoegde waarde (5) kende sinds 2011 een dalende trend met een dieptepunt in 2019 (van 1,84% naar 1,44%). De stijging in 2020 is nog niet voldoende om te spreken van een trendbreuk. Het aandeel aan jonge extreme groeiers naar werkgelegenheid (6) kende eerder een constant verloop en bevond zich de voorbije jaren rond 1%. Toch is er elk jaar een daling sinds 2017 en staat het percentage in 2020 op het laagste niveau sinds 2011.

Grafiek 6: Prevalentie van jonge extreme groeiers (<5j)



Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

In wat volgt zal gekeken worden naar de werkgelegenheid bij extreme groeiers en zal de aanwezigheid van extreme groeiers binnen de Vlaamse economie gebenchmarkt worden ten opzichte van andere Europese landen.

2.4 Werkgelegenheid bij extreme groeiers

Tabel 1 geeft het overzicht van de totale werkgelegenheid bij extreme groeiers in absolute aantallen en hun aandeel in de totale werkgelegenheid van alle ondernemingen met 10 of meer werknemers. Afhankelijk van de gebruikte indicator schommelde dit aandeel tussen de 0,54% (voor de jonge extreme groeiers naar werkgelegenheid (8)) en 10% (voor de extreme groeiers naar bruto toegevoegde waarde volgens het lichte criterium).

Tabel 1: werkgelegenheid bij extreme groeiers (totaal en aandeel per indicator)

indicator/jaar	werkgelegenheid extreme groeiers 2020	aandeel in totale Vlaamse werkgelegenheid (van alle 10+ ondernemingen)
WN 10% (3j)	169096	7,14%
WN 20% (3j)	71273	3,01%
WN verdub (4j)	60578	2,56%
BTW 10% (3j)	237016	10,00%
BTW 20% (3j)	105176	4,44%
BTW verdub (4j)	72329	3,05%
WN 20% (3j, <5j)	12751	0,54%
BTW 20% (3j, <5j)	15554	0,66%

Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

Het disproportionele belang van de extreme groeiers voor de creatie van nieuwe werkgelegenheid wordt aangetoond in onderstaande tabel. Tabel 2 toont het aandeel in nieuwe werkgelegenheid (netto) aan van de extreme groeiers naar werkgelegenheid volgens de basisdefinitie (2). Deze groep vertegenwoordigt 4,85% van alle 10+ ondernemingen, maar is verantwoordelijk voor 31,11% van de nieuwe werkgelegenheid. Hun aandeel in de totale werkgelegenheid daalde wel over de beschouwde periode van 3,91%, naar 3,01%.

Tabel 2: werkgelegenheid bij extreme groeiers naar werknemers (basisdefinitie (2))

	2017	2020	Nieuwe werkgelegenheid 10+	Aandeel nieuwe werkgelegenheid 10+	Aandeel totale werkgelegenheid 2017	Aandeel totale werkgelegenheid 2020
Werkgelegenheid alle 10+ ondernemingen (totaal)	1.171.826	1.151.524	126.697	100%	100%	100%
Werkgelegenheid extreme groeiers werknemers basisdefinitie (2)	89.832	71.273	39.410	31,11%	3,91%	3,01%
Werkgelegenheid andere 10+ ondernemingen	1.081.994	1.080.251	87.287	68,89%	96,09%	96,99%

Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

2.5 Internationale Benchmark

Wanneer bovenstaande cijfers internationaal gebenchmarkt worden (zie tabel 3) merken we op dat Vlaanderen relatief goed presteert in vergelijking met de andere Europese landen. Voor de gebruikte indicator (licht criterium, werkgelegenheid) bevindt Vlaanderen zich voor 2017 in het bovenste kwartiel en presteert Vlaanderen beter dan België en het Europese gemiddelde.

Tabel 3: Internationale Benchmark aandeel extreme groeiers naar werkgelegenheid (10%)⁶

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ireland	na	9,06	na	12,58	14,87	16,32	16,50	15,76	na
Spain	na	7,99	7,98	9,48	11,88	13,92	15,02	16,07	15,63
Iceland	6,82	9,98	12,05	12,51	14,09	13,24	14,87	11,67	9,51
Netherlands	na	9,83	9,91	9,64	10,71	12,29	13,94	16,27	14,64
Vlaanderen	11,95	13,19	12,57	11,38	10,79	10,97	13,43	14,8	15,43
Malta	na	9,81	10,78	13,67	12,54	16,19	13,73	14,51	14,80
Sweden	na	13,49	13,65	12,31	12,10	12,80	13,56	13,86	12,78
Poland	na	8,79	8,12	9,46	10,30	11,67	12,85	12,51	11,71
Hungary	na	10,67	11,38	12,05	12,52	13,04	12,66	12,54	12,27
Czechia	na	11,60	10,67	8,30	10,60	11,26	11,85	11,63	10,49
United Kingdom	na	11,66	12,29	12,91	10,82	11,90	11,52	12,29	Na
Norway	na	10,62	11,36	11,50	12,19	11,44	11,38	10,34	10,60
European Union - 28 countries	na	na	na	9,15	9,85	10,75	11,49	11,91	na
Germany (until 1990 former territory of the FRG)	na	12,03	na	na	10,74	11,07	10,92	10,74	9,50
Finland	na	na	11,70	10,11	10,10	9,45	10,89	14,00	15,59
Luxembourg	na	9,62	9,84	9,68	9,56	9,96	10,70	12,00	12,52
France	na	8,87	9,64	8,54	8,56	8,61	10,66	11,60	12,28
Italy	na	7,05	7,34	6,84	7,58	9,22	10,43	11,29	10,99
Denmark	na	10,71	8,94	9,19	8,80	10,83	10,29	10,21	9,60
Belgium	na	8,55	8,18	7,85	8,05	8,55	9,57	7,37	8,28
Austria	na	6,86	6,76	6,87	6,46	6,89	7,99	8,24	8,56

Bron: Departement EWI, Eurostat (2022)

⁶ Nog geen internationaal vergelijkbare data beschikbaar op moment van publicatie voor 2020

2.6 Sectorale verdeling van extreme groeiers

Extreme groeibedrijven komen in bijna de gehele economie voor en beperken zich niet tot één of enkele sectoren. Onderstaande tabel geeft het aantal extreme groeiers, de totale werkgelegenheid en de totale bruto toegevoegde waarde weer van de 20 sectoren met het hoogste aantal extreme groeiers. De gebruikte definitie is de basisdefinitie naar werknemers (2). De groothandelssectoren (46), de sector van gespecialiseerde bouwwerkzaamheden (43) en de sector ontwerpen en programmeren van computerprogramma's (62) hadden de meeste extreme groeiers. Alle sectoren hadden in 2020 minstens één extreme groeier.

Tabel 4. Sectorale verdeling van extreme groeiers (top 20)

Sector	Aantal	Som aantal werknemers	Som bruto toegevoegde waarde (in €)
46 Groothandel en handelsbemiddeling, met uitzondering van de handel in motorvoertuigen en motorfietsen	99	4361	529.061.596
43 Gespecialiseerde bouwwerkzaamheden	78	3764	279.234.265
62 Ontwerpen en programmeren van computerprogramma's, computerconsultancy-activiteiten en aanverwante activiteiten	68	3636	302.659.221
47 Detailhandel, met uitzondering van de handel in auto's en motorfietsen	64	3406	182.342.396
49 Vervoer te land en vervoer via pijpleidingen	54	3130	204.436.909
70 Activiteiten van hoofdkantoren; adviesbureaus op het gebied van bedrijfsbeheer	50	7334	514.877.333
81 Diensten in verband met gebouwen; landschapsverzorging	40	6386	206.201.205
52 Opslag en vervoer ondersteunende activiteiten	30	3779	178.698.808
45 Groot- en detailhandel in en onderhoud en reparatie van motorvoertuigen en motorfietsen	27	1257	102.963.829
82 Administratieve en ondersteunende activiteiten ten behoeve van kantoren en overige zakelijke activiteiten	26	1966	138.740.519
10 Vervaardiging van voedingsmiddelen	25	1588	130.194.193
71 Architecten en ingenieurs; technische testen en toetsen	25	1368	112.755.804
78 Terbeschikkingstelling van personeel	24	4409	243.333.023
01 Teelt van gewassen, veeteelt, jacht en diensten in verband met deze activiteiten	22	781	53.758.658
56 Eet- en drinkgelegenheden	21	675	21.390.755
87 Maatschappelijke dienstverlening met huisvesting	17	3165	183.493.487
41 Bouw van gebouwen; ontwikkeling van bouwprojecten	16	615	57.011.931
64 Financiële dienstverlening, exclusief verzekeringen en pensioenfondsen	15	927	73.860.032
28 Vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen, n.e.g.	14	753	65.751.382
88 Maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting	13	1370	47.869.311
93 Sport, ontspanning en recreatie	13	657	37.791.684

Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

Voor een volledige lijst van de sectorale verdeling (volgens verschillende definities) verwijzen we u graag door naar de gerelateerde excel⁷.

⁷ Beschikbaar op www.ewi-vlaanderen.be

2.7 De provinciale verdeling van extreme groeiers

Wanneer naar de provinciale verdeling gekeken wordt van extreme groeiers, zien we dat elke provincie extreme groeiers bevat, maar dat Antwerpen (33%) en Oost-Vlaanderen (22%) het hoogste aandeel bezitten, gevolgd door West-Vlaanderen (17%) en Limburg en Vlaams-Brabant (beide met 14%).

Tabel 5. Provinciale verdeling van extreme groeiers (basisdefinitie, werknemers)

Provincie	Aandeel totaal
Antwerpen	33%
Limburg	14%
Oost-Vlaanderen	22%
Vlaams-Brabant	14%
West-Vlaanderen	17%
Vlaanderen	100%

Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

Voor een volledig sectoraal overzicht, op zowel Vlaams, provinciaal of gemeentelijk niveau, op basis van alle gebruikte definities, verwijzen we u graag door naar de relateerde excel te vinden op de website van het departement EWI.

3 Conclusie

Deze cijfermatige update toont aan dat, onafhankelijk van de macro-economische context, er nog steeds ondernemingen zijn die er in slagen extreme groei te realiseren. Extreme groeiers hebben door hun eigenschappen een significant grotere gemiddelde impact dan de gemiddelde groeier (zie punt 2.4) en ze bezitten bepaalde eigenschappen die positief zijn voor de economische prestaties van Vlaanderen (zie punt 1). Deze groep lijdt echter, net als de niet-extreme groeiers ook onder conjuncturele fluctuaties en heeft vooral baat bij een verbetering van economische structuren en macro-economische voorwaarden in het algemeen, net als de niet-extreme groeiers. Dit zien we ook terugkomen in het jaar 2020 waarbij de economie in Vlaanderen een krimp kende van 5,1%⁸. Dit heeft ook een impact gehad op het aantal extreme groeiers.

Op basis van de monitoring kunnen wel enkele conclusies getrokken worden, die mogelijk belangrijk zijn voor een beleid gericht op het verkrijgen van meer, en het ondersteunen van extreme groeiers.

Zo kan gesteld worden dat de gebruikte definitie van extreme groeiers, een grote invloed heeft op de prevalentie en de macro-economische impact van deze subgroep van ondernemingen. Extreme groei is dan ook een post-hoc begrip, men meet afhankelijk van de definitie, de impact die men wil meten. Dit doet echter niets af van het feit dat extreme groeiers, als relatief kleine groep, verantwoordelijk zijn voor een disproportioneel aandeel in nieuwe werkgelegenheid.

De provinciale en sectorale verdeling van extreme groeiers, toont aan dat extreme groeiers terug te vinden zijn in bijna elke Vlaamse sector en in elke Vlaamse provincie. Ook de meeste Vlaamse gemeentes kennen de aanwezigheid van minstens 1 extreme groeier op hun grondgebied.

Een algemene misvatting is, dat extreme groeiers vooral jonge ondernemingen zijn. Hoewel voorgaand onderzoek heeft aangetoond dat extreme groeiers gemiddeld wel jonger zijn dan hun sectorgenoten, is een focus op enkel de zogenaamde “gazellen” mogelijk te beperkt, aangezien de disproportionele macro-economische impact zich zeker niet tot die relatief kleine subgroep beperkt.

De internationale benchmark toonde dat Vlaanderen in 2019, beter presteert dan België in haar geheel, het beter doet dan het gemiddelde van de EU28 en alle directe buurlanden. Deze benchmark kon niet uitgevoerd worden voor 2020, wegens een gebrek aan internationale cijfers. Bij een volgende update zal deze tijdreeks ook aangevuld worden.

Voor een sectoraal overzicht tot op gemeentelijk niveau, voor alle 8 gebruikte definities in dit werk, verwijzen we u graag door naar het gerelateerde Excel-document, beschikbaar via www.ewi-vlaanderen.be

Voor vragen en/of opmerkingen kan u steeds contact opnemen via maarten.cachet@vlaanderen.be

⁸ <https://www.vlaanderen.be/vlaamse-regering/vlaamse-veerkracht/herstel-na-de-coronacrisis-dashboard-vlaamse-veerkracht/reele-economische-groei>