

Start-ups groeien harder dan andere starters

Met het oog op de toekomstige welvaart zet de overheid specifiek in op het bevorderen van het ondernemingsklimaat voor start-ups. Maar zijn deze start-ups – jonge, innovatieve en technologie-gedreven bedrijven met groeiambities – wel echt anders dan andere startende bedrijven?

IN HET KORT

- De start-ups groeien sneller in omzet dan andere starters, beginnen minder productief, maar halen dit later in.
- De start-ups investeren ook meer in vernieuwing dan andere starters.
- Vervolgonderzoek is nodig om beter zicht te krijgen op de meest effectieve manieren om start-ups te ondersteunen.

TOMMY SPAN

Coördinator data- en beleidsanalyse bij het Ministerie van Economische Zaken (EZ)

DANIËLLE DEN DULK

Statistisch onderzoeker bij het Centraal Bureau voor de Statistiek

JOOST VEENSTRA

Senior onderzoeker monitoring en evaluatie bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

LUCIEN VIJVERBERG

Senior beleidsmedewerker start-up en scaleupbeleid bij EZ

Begin over start-ups en iedereen heeft wel een idee waar het om gaat. Vraag wat dieper door en je komt er al snel achter dat iedereen er een net iets ander beeld bij heeft. Bijvoorbeeld over hoe vernieuwend een bedrijf of zijn technologie moet zijn om als een start-up mee te tellen of over hoelang je een start-up kunt blijven.

Het denken over het operationaliseren van het begrip 'start-up' begon ooit vrij rechttoe rechtaan: een start-up werd gedefinieerd als een bedrijf dat is opgericht om een schaalbaar, herhaalbaar bedrijfsmodel te vinden (Blank, 2010) en is opgericht om snel te groeien (Graham, 2012). Inmiddels hanteert het Ministerie van Economische Zaken een afbakening van het begrip start-up als een jong, innovatief en door technologie gestuurd bedrijf, op zoek naar een schaalbaar en herhaalbaar bedrijfsmodel, met (al dan niet internationale) groeiambitie (Tweede Kamer, 2023).

Vanwege deze positieve karakteristieken van start-ups poogt het ondernemerschapbeleid hen

met allerlei instrumenten een stimulerende omgeving te bieden waarin zij kunnen groeien, zie kader 1. Voor Nederland is dit beleid behoorlijk belangrijk, want Nederland heeft veel start-ups maar hun doorgroei blijft achter ten opzichte van andere landen (Techleap, 2024). Ze doen er langer over om de volgende financieringsronde op te halen en de mate waarin zij de volgende groeifase bereiken ligt in ons land lager dan in andere Europese landen als Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland.

Om een idee te krijgen of start-ups echt verschillen van andere startende bedrijven, vergelijken we hen daarom in dit artikel met andere starters. We kijken daarbij ook naar andere innovatieve starters (startende bedrijven die wel aan speur- en ontwikkelingswerk (S&O) doen, maar niet onder de start-up definitie zoals gehanteerd door het Ministerie van EZ vallen). Bij de vergelijking kijken we naar verschillen in bedrijfskenmerken zoals grootteklasse, leeftijdscategorie en bedrijfstak, en prestatieverschillen in niveaus en groei van hun omzet, productiviteit en inspanningen op het gebied van S&O. We kijken specifiek naar de bedrijfsresultaten in 2015 en 2021 van start-ups die zijn gestart sinds 2010.

Afbakening, data en methoden

Start-ups zijn moeilijk te achterhalen in registerdata over bedrijven. Een deel van hun kenmerken is weliswaar goed te meten, zoals hun leeftijd, S&O-inspanningen en omzetgroei. Maar wat een start-up echt onderscheidt van een innovatieve starter is lastiger te meten. De technologische en schaalbare aard van hun bedrijfsmodel en de groeiambities van de ondernemer(s) achter de start-up worden namelijk niet gevangen in integrale statistieken.

Om die reden maken we gebruik van een dataset van Techleap. Een selectie van deze database, met

daarin ruim 12.000 waarnemingen, bevat informatie over Nederlandse start-ups voor investeerders, bedrijven en de start-ups zelf (Van den Toren et al., 2023). Om de database te vullen, werkt Techleap onder andere samen met Dealroom: een Nederlandse leverancier van data en kennis over start-ups en tech-ecosystemen. Dealroom gebruikt *webscraping* om informatie over start-ups te verzamelen uit openbare bronnen, zoals sociale media, vacaturesites, nieuwsartikelen en investeerdersportfolios en verifieert of het om een bedrijf met een technologiegestuurd bedrijfsmodel gaat. Techleap en regionale partners voegen ook start-ups toe die bij hen bekend zijn door deelname aan programma's en activiteiten. De start-ups die langs deze wegen in de dataset terechtkomen, voldoen zo goed mogelijk aan de definitie van start-ups die het Ministerie van EZ hanteert.

Dealroom en Techleap bestaan echter pas sinds respectievelijk 2013 en 2015. Techleap nam bij het vullen van zijn database in het begin ook al bestaande start-ups mee. Daarbij is een *selection bias*, met een neiging naar beter presterende start-ups, onvermijdelijk. Het zijn immers alleen de *nóg* bestaande start-ups, en dus beter presterende bedrijven, die op dat moment zichtbaar zijn. Dit probleem wordt kleiner met de jaren: nieuw toegevoegde start-ups kunnen nog slagen of falen.

Om de selectiviteit te beperken, sluiten we alle start-ups uit die vóór 2010 zijn opgericht. Die keuze hangt ook samen met een kwaliteitsverbetering in het statistische bedrijvenregister van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) in dat jaar. Daarnaast worden start-ups waarvoor geen omzetgegevens beschikbaar zijn, ook uitgesloten. Ons uiteindelijke onderzoekbestand bevat in totaal 4.669 unieke start-ups. Uit deze dataset blijkt onder meer dat start-ups vaker actief zijn in de bedrijfstak informatie en communicatie, en juist minder vaak in de zakelijke dienstverlening, dan reguliere starters.

De groep start-ups verrijken we met bedrijfsdemografische kenmerken en bedrijfsprestaties uit data van het CBS. Inspanningen op het terrein van S&O zijn afkomstig uit de registratie van de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO). Via de fiscale WBSO-regeling stimuleert het kabinet bedrijven om meer te investeren in S&O door hun loonkosten en andere uitgaven van S&O-projecten te verlagen. S&O is een smallere afbakening van *research and development* (R&D) voor de WBSO die specifiek gericht is op technologische innovatie.

Beleid om start-ups te laten groeien

KADER 1

Om de doorgroei van start-ups te bevorderen, zet het ministerie beleid in om het binnenhalen en behouden van talent aantrekkelijker te maken, en om de toegang tot risicokapitaal te verbeteren, evenals de aansluiting van Nederlandse bedrijven op internationale netwerken en markten. Daarnaast stimuleert het kabinet in zijn valorisatiebeleid de start van bedrijven die voortkomen uit publiek onderzoek. Op al deze punten vervult Techleap de rol van aanjager voor start-ups en scale-ups. Techleap is een door het Ministerie van EZ gefinancierd expertisecentrum voor het versterken van het ecosysteem van start-ups en scale-ups (doorgroeïende start-ups met een gevalideerd bedrijfsmodel). Het richt zich op de doorgroei van start-ups naar scale-ups en uiteindelijk naar grote technologiebedrijven.

Nadrukkelijke aandacht gaat in het start-upbeleid uit naar kennis- en kapitaalintensieve bedrijven (dieptechnostart-ups) en bedrijven die bijdragen aan het oplossen van maatschappelijke uitdagingen (impactstart-ups), in het bijzonder als ze actief zijn op de tien prioritaire sleuteltechnologieën

uit de Nationale Technologiestrategie (Tweede Kamer, 2024).

De rationale achter het beleid, gericht op deze groep bedrijven, ligt in de potentie die ze hebben om bij te dragen aan het toekomstig verdienvermogen van, en de welvaart in Nederland. Ten eerste kunnen ze bijdragen aan het realiseren van de doelen van het missiegestuurde innovatiebeleid. Zo zijn er bijvoorbeeld veel start-ups actief op het gebied van energie, circulariteit en gezondheid.

Ten tweede zijn hoogtechnologische start-ups van belang om strategische technologische kennis, bijvoorbeeld op het gebied van kunstmatige intelligentie, halfgeleiders, fotonica, quantum en cybersecurity, in Europa zelf in huis te hebben.

Ten slotte is er hun betekenis voor de economische groei en de innovatiekracht van Nederland: het gaat immers om innovatieve bedrijven met groeiambities en met mogelijke spillover-effecten naar andere bedrijven. Succesvolle start-ups dagen tevens gevestigde bedrijven uit om te blijven vernieuwen en dragen daarmee bij aan de vernieuwing van de economie.

We vergelijken steeds alle start-ups met (al dan niet innovatieve) starters die in of na 2010 zijn opgericht, voor de periode 2015–2021. Verschillen in de prestaties meten we met behulp van log-lineaire panelregressieanalyses waarin bedrijfsdemografische kenmerken en jaareffecten zijn opgenomen als covariaten. Ons onderzoek borduurt daarmee voort op dat van El-Dardiry en Vogt (2022) en breidt daar onder andere op uit met een actuelere dataset en door te kijken naar productiviteit en S&O-inspanningen. De dataset, de vergelijkingsgroepen en de gebruikte regressiespecificaties worden alle in detail besproken in het achterliggende onderzoeksrapport (Den Dulk et al., 2024).

Resultaten

Start-ups hebben duidelijk hogere omzetniveaus dan gewone starters, maar deze zijn juist weer lager dan die van de innovatieve starters (tabel 1). Qua omzetniveau zitten ze dus tussen die twee groepen in. Het is echter de omzetgroei waarin start-ups zich écht onderscheiden



Bedrijfsprestaties van start-ups ten opzichte van (innovatieve) starters, in procenten

TABEL 1

	Niveau van...			Groei van...		
	Omzet	Productiviteit ¹	S&O-bedrag	Omzet	Productiviteit ¹	S&O-bedrag
Start-ups vs. starters						
2015	232***	77***		70***	18***	
2021	70***	-47***		44***	15***	
Start-ups vs. innovatieve starters²						
2015	-46***	-34***	77***	53***	14***	20***
2021	-66***	-40***	79***	16***	15***	3

*** Significant op eenprocentniveau

Noot: Gecorrigeerd voor bedrijfsstructuurkenmerken bedrijfstak, leeftijd en rechtsvorm. Alle modellen bevatten geclusterde standaardfouten. Resultaten voor tussenliggende jaren zijn opgenomen in bijlage IV van het achterliggende onderzoeksrapport (Den Dulk et al., 2024). Ze laten een vergelijkbaar beeld zien waarbij ze de trend tussen 2015 en 2021 'invullen'. Zo neemt de omvang van het (altijd statistisch significante) verschil in de omzet tussen start-ups en starters geleidelijk af van 232 naar 70 procent.

¹ Productiviteit wordt benaderd door omzet per werkzame persoon.

² Innovatieve starters zijn hier gedefinieerd als startende bedrijven die aan S&O doen maar niet onder de start-up definitie van het Ministerie van EZ vallen.

Data: Teachleap | ESB

van andere startende bedrijven. Deze is statistisch significant hoger dan die van gewone starters en ook dan die van innovatieve starters.

Start-ups verrichten bovendien ook méér inspanningen op het gebied van S&O. Omdat lang niet alle bedrijven in de bredere bedrijvenpopulatie aan S&O doen, maken we hier ook een vergelijking met alleen starters die daadwerkelijk S&O-inspanningen verrichten. Hieruit blijkt dat start-ups meer uren in hun innovativiteit stoppen dan innovatieve starters. Dat betekent dus dat start-ups zich inderdaad kenmerken door hun vernieuwende aard.

De omzetgroei en hogere S&O-inspanningen gaan aanvankelijk echter ten koste van efficiëntie. Start-ups zijn minder productief dan andere starters: dit benaderen we aan de hand van hun omzet per werkzame persoon. Maar ook hier vallen ze weer op door hun groei; de arbeidsproductiviteitsgroei is namelijk statistisch significant hoger dan die van gewone en innovatieve starters. Dat suggereert dat start-ups deze productiviteitsachterstand na verloop van tijd goedmaken.

Discussie

Hoewel de omzetniveaus van start-ups niet per definitie hoger zijn dan die van andere (innovatieve) starters, groeit hun omzet wel veel harder. Vermoedelijk hangt dit samen met hun bedrijfsmodel, dat erop gericht is om snel marktaandeel te veroveren en financiers het vertrouwen te geven in de uiteindelijke opbrengsten van het geïnvesteerde risicokapitaal. Die focus op groei gaat aanvaankelijk wel ten koste van efficiëntie: start-ups zijn minder productief dan andere starters. Maar hun productiviteitsgroei ligt weer duidelijk hoger, waardoor ze hun efficiëntieachterstand uiteindelijk ook goed zullen maken.

Start-ups zijn bovendien ook daadwerkelijk vernieuwender. Zelfs wanneer we ze specifiek vergelijken met enkel starters die daadwerkelijk aan S&O doen, valt op dat start-ups méér vernieuwende inspanningen verrichten.

Deze resultaten bevestigen de aannames achter het beleid dat is gericht op het stimuleren van het start-up-ecosysteem. Dat maakt ze van groot belang voor het verdienvermogen van Nederland, en kan overheidsingrijpen legitimeren.

Het is mogelijk dat start-ups, door hun unieke karakter, tegen specifieke uitdagingen aanlopen. Zo is er voor het blijven leveren van uitzonderlijke groei-prestaties, extra personeel met vaak specifieke vaardigheden nodig. Dit terwijl de arbeidsmarkt erg krap is en het aanbod niet altijd goed aansluit op de vraag. Voor de groei van een start-up is ook financiering nodig, zeker voor het opschalen. Maar de innovatieve aard van hun bedrijfsmodel en hun beperkte reputatie maken investeringen in start-ups inherent risicovol. Om start-ups te stimuleren om te blijven innoveren moet het instrumentarium van de overheid voldoende aansluiten op deze behoeften.

Hiermee is nog niet gezegd welke interventies het meest effectief zijn om de start en groei van deze groep bedrijven te ondersteunen. Uit de evaluatie van Startup-Delta en Techleap blijkt in ieder geval dat deze aanjaagorganisaties met hun activiteiten een positieve bijdrage hebben geleverd aan het versterken van het Nederlandse start-up-ecosysteem en zo helpen om aanwas en door-groei van deze bedrijven mogelijk te maken (Van den Toren et al., 2023). De evaluatie adviseert dan ook om Techleap als aanjager voort te zetten en om toekomstige beleidsinzet gericht op start-ups meer te richten op het oplossen van maatschappelijke uitdagingen.

Vervolgonderzoek kan helpen om het beleid beter aan te laten sluiten op de behoefte van start-ups. Het

onderhavige onderzoek naar de kenmerken en prestaties van start-ups is het eerste in een lijn van onderzoek naar de betekenis van start-ups voor de Nederlandse economie. Ons vervolgonderzoek zal beginnen met een onderzoek naar de ondernemers en werknemers die het start-uplandschap vormen en een onderzoek naar de samenhang met regionale ecosystemen. Toekomstig onderzoek zou zich ook moeten richten op de bijdrage die start-ups kunnen leveren aan het oplossen van maatschappelijke uitdagingen en het verbeteren van de weerbaarheid van Nederland.

Literatuur

- Blank, S. (2010) *What's a startup? First principles*. Bericht, 25 januari. Te vinden op steveblank.com.
- Dulk, D. den, T. Span en J. Veenstra (2024) *Starten om niet te stoppen met groeien: Wat startups en scale-ups onderscheidend maakt*. BAT-lab notitie CBS. Te verschijnen.
- El-Dardiry, R. en B. Vogt (2022) *How far do gazelles run? Growth patterns of regular firms, high growth firms and startups*. CPB Discussion Paper, januari.
- Graham, P. (2012) *Startup = Growth*. Bericht, september. Te vinden op paulgraham.com.
- Techleap (2024) *State of Dutch tech 2024*. Techleap Rapport.
- Toren, J.P. van den, E. Stam, B. van der Starre et al. (2023) *Evaluatie StartupDelta en Techleap*. Birch Rapport, 18 april. Te vinden op www.rijksoverheid.nl.
- Tweede Kamer (2023) *Bedrijfslevenbeleid, innovatiebeleid: brief van de minister van Economische Zaken en Klimaat, 32637 en 33009, nr. 567*.
- Tweede Kamer (2024) *Kamerbrief Nationale Technologiestrategie*. Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, DGBI-I&K / 44427004.