



**UHASSELT**

KNOWLEDGE IN ACTION

## Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

### ***Masterthesis***

***De kmo-groeisubsidie: de invloed op de groei van Vlaamse kmo's***

#### **Ruben Broeckx**

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting  
accountancy, financiering en fiscaliteit

#### **PROMOTOR :**

Prof. dr. Mark VANCAUTEREN

#### **BEGELEIDER :**

Prof. dr. Sarah CREEMERS



**UHASSELT**

KNOWLEDGE IN ACTION

**www.uhasselt.be**

Universiteit Hasselt  
Campus Hasselt:  
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt  
Campus Diepenbeek:  
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

**2023**  
**2024**



# **Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen**

master in de handelswetenschappen

## ***Masterthesis***

### ***De kmo-groeisubsidie: de invloed op de groei van Vlaamse kmo's***

#### **Ruben Broeckx**

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting  
accountancy, financiering en fiscaliteit

#### **PROMOTOR :**

Prof. dr. Mark VANCAUTEREN

#### **BEGELEIDER :**

Prof. dr. Sarah CREEMERS



## Woord vooraf

Het was een boeiende en leerrijke ervaring om mijn masterproef te schrijven over de kmo-groeisubsidie en het effect hiervan op de groei van Vlaamse kmo's.

Als student in de opleiding Master in de Handelswetenschappen met als afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit, heb ik voor dit onderwerp gekozen omwille van de cruciale rol die kmo's spelen in onze Belgische economie. Tijdens de voorbije studiejaren werd mijn interesse voor de uitdagingen waar kmo's voor komen te staan alleen maar verder aangewakkerd, wat uiteindelijk leidde tot de keuze voor dit onderzoeksonderwerp.

Deze masterproef is gericht aan de Vlaamse kmo's die geïnteresseerd zijn in de mogelijkheden en effecten van de kmo-groeisubsidie, alsook aan VLAIO en de Vlaamse overheid die baat kunnen hebben bij inzichten over de effectiviteit van deze kmo-groeisubsidie. Het onderzoek draagt bij aan een beter begrip van hoe deze subsidie Vlaamse kmo's kan helpen bij het realiseren van groei in een competitieve markt.

Het schrijven van deze masterproef was een intensief, maar tegelijk ook een leerzaam proces. Ik heb veel geleerd over het groeiproces van kmo's, en hoe subsidies hierin een rol kunnen spelen. Deze inzichten werden mede mogelijk gemaakt door de waardevolle feedback en begeleiding die ik heb ontvangen.

Bij deze zou ik graag mijn promotor, Prof. dr. Mark Vancauteren, willen bedanken voor de constructieve feedback en nieuwe inzichten die ik van hem kreeg. Ook mijn begeleider, Prof. dr. Sarah Creemers, wil ik bedanken voor de voortdurende begeleiding en ondersteuning tijdens het proces.

Daarnaast wil ik mijn familie en vriendin bedanken voor de steun en motivatie. Het was fijn om te weten dat zij achter mij stonden en dat ik steeds bij hen terecht kon voor een luisterend oor. Zonder hun hulp zou deze masterproef niet tot stand zijn gekomen.

Hopelijk biedt deze masterproef waardevolle inzichten voor de lezers en draagt het bij aan de verdere ontwikkeling van kmo's in Vlaanderen.

Ruben Broeckx

Mol, 18 mei 2024

# Samenvatting

## 1. Doel

De beschikbaarheid van financiële middelen is essentieel voor de groei van een bedrijf. Dat is uit eerder onderzoek gebleken. Het gebrek aan kapitaal is echter voor veel kmo's een struikelblok om succesvol te zijn en groei te realiseren. Aangezien kmo's een groot deel van de Belgische economie vertegenwoordigen, is dit een belangrijke kwestie. In Vlaanderen heeft VLAIO een kmo-groeisubsidie ontwikkeld om Vlaamse kmo's te helpen bij het realiseren van een succesvol groeitraject. De subsidie kan worden ingezet voor het aanwerven van een strategisch profiel en het inwinnen van extern advies.

In dit onderzoek willen we bekijken in hoeverre deze groeisubsidie zijn doel bereikt door een antwoord te formuleren op volgende vraag: "Wat is het effect van de kmo-groeisubsidie op de groei van kmo's in Vlaanderen?" Hierbij zullen we ook volgende deelvraag behandelen: "Welke andere factoren kunnen het effect van de kmo-groeisubsidie op Vlaamse kmo's nog beïnvloeden?"

## 2. Methodologie

Voor dit kwantitatief onderzoek hebben we een literatuurstudie uitgevoerd om zicht te krijgen op de groei van kmo's en de mogelijke rol van subsidies hierin. Daarnaast hebben we aan de hand van data die VLAIO ter beschikking stelt, en met behulp van de databank Belfirst, onze dataset gevormd. Deze bestaat uit 425 bedrijven die de kmo-groeisubsidie in 2019 hebben ontvangen, en 425 bedrijven die deze in 2019 niet hebben ontvangen. Door het vergelijken van gemiddeldes, varianties en standaardafwijkingen tussen deze twee groepen, gaan we in dit onderzoek na wat het effect is van de kmo-groeisubsidie op de groei van Vlaamse kmo's in de periode van 2018 tot en met 2021, en welke factoren dit effect kunnen beïnvloeden.

## 3. Bevindingen

### 3.1 Groeimaatstaven

Om een antwoord te kunnen formuleren op de onderzoeksvraag, werden uit de wetenschappelijke literatuur, aangevuld met mijn kennis uit de opleiding tot master in de Handelswetenschappen, enkele groeimaatstaven bepaald die gebruikt zullen worden om de groei van Vlaamse kmo's te meten. Deze groeimaatstaven maken het mogelijk om te onderzoeken of er verschillen te vinden zijn in groei tussen Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvingen in 2019 en Vlaamse kmo's die deze niet ontvingen.

Uit het onderzoek is gebleken dat de Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvangen hebben geen significant hogere groei in arbeidsproductiviteit kennen dan de niet-gesubsidieerde kmo's. Dit komt overeen met de bevindingen in de literatuurstudie en kan deels worden verklaard door de Covid-19 crisis, waarbij kmo's zich meer richten op overleven dan op groei en efficiëntie.

Ook wanneer de groei in kapitaalintensiteit en vaste activa wordt gemeten, ontdekken we in dit onderzoek geen significant hogere groei bij Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvingen. Dit

kan verklaard worden doordat de subsidie wordt toegekend in menselijke expertise, en dus niet kan gebruikt worden voor investeringen in nieuwe materiële activa.

Het onderzoek toont ook aan dat er geen significant verschil is in groei in omzet, cashflow, vreemd vermogen en financiële gezondheid tussen gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Dit in tegenstelling tot de verwachtingen gebaseerd op de wetenschappelijke literatuur.

Het uitblijven van een significant hogere groei voor deze groeimaatstaven bij Vlaamse gesubsidieerde kmo's kan toegeschreven worden aan het certificatie-effect. Dit certificatie-effect impliceert dat de groei pas enkele jaren na subsidietoekenning significant wordt, doordat de subsidie de toegang tot andere externe financieringsbronnen vergemakkelijkt. Aangezien ons onderzoek een periode van slechts drie jaar bestudeert, kunnen we echter de volledige impact van dit certificatie-effect niet meten.

Uit het onderzoek is echter wel gebleken dat Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvangen hebben in 2019 een aanzienlijk hogere groei kennen in het aantal werknemers dan de niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Dit stemt overeen met de wetenschappelijke literatuur, waarin meteen na de toekenning van een subsidie een toename in het aantal werknemers werd vastgesteld. De manier waarop de kmo-groeisubsidie wordt toegekend, namelijk door de mogelijkheid tot het aanwerven van een strategisch profiel, bevordert dit resultaat. VLAIO vond een gelijkaardig resultaat bij hun evaluatie van de kmo-groeisubsidie over de periode van 2016 tot en met 2019.

### 3.2 Groeideterminanten

Om te onderzoeken welke andere factoren het effect van de kmo-groeisubsidie op Vlaamse kmo's nog beïnvloeden, identificeerden we uit de wetenschappelijke literatuur, aangevuld met mijn kennis uit de opleiding tot master in de Handelswetenschappen, enkele groeideterminanten zoals onder andere grootte en leeftijd. Deze groeideterminanten werden gebruikt om de Vlaamse kmo's op te delen in subgroepen. Aangezien de groei in het aantal werknemers de enige groeimaatstaf was die eerder in dit onderzoek een significant resultaat opleverde, werd deze gebruikt om na te gaan of er verschillen in groei bestaan tussen de subgroepen op basis van de gebruikte groeideterminanten.

In tegenstelling tot de verwachtingen uit de wetenschappelijke literatuur, is uit ons onderzoek gebleken dat de toegang tot externe financiering en de sector waarin de kmo actief is, de groei van een Vlaamse kmo niet beïnvloeden.

Wanneer de Vlaamse kmo's werden opgedeeld volgens bedrijfsgroep, grootte, leeftijd en rechtsvorm, bleek uit dit onderzoek dat deze factoren wel een impact hebben op de groei in het aantal werknemers. Zo werd er een hogere groei waargenomen bij alleenstaande bedrijven tegenover bedrijven die deel uitmaken van een bedrijfsgroep.

Ook bij micro-ondernemingen (minder dan 10 werknemers) werd een hogere groei in het gemiddeld aantal werknemers vastgesteld ten opzichte van de grotere Vlaamse kmo's. Daarnaast zijn bedrijven jonger dan 10 jaar een derde categorie waarbij het effect van de kmo-groeisubsidie hoger is in vergelijking met Vlaamse kmo's die 10 jaar of langer bestaan.

Tot slot konden we ook vaststellen dat de Vlaamse kmo's die de besloten vennootschap als rechtsvorm hebben een hogere groei realiseren dan Vlaamse kmo's met een andere rechtsvorm.

#### 4. Conclusie

Uit dit kwantitatief onderzoek is gebleken dat de kmo-groeisubsidie van VLAIO een positief effect heeft op de gemiddelde groei in het aantal werknemers van Vlaamse kmo's over de periode van 2018 tot en met 2021. Het positieve effect van deze subsidie op de gemiddelde groei in het aantal werknemers kan versterkt worden bij Vlaamse kmo's die geen deel uitmaken van een bedrijfsgroep, bij de Vlaamse kmo's met minder dan 10 werknemers, bij Vlaamse kmo's die jonger zijn dan 10 jaar en bij Vlaamse kmo's die een besloten vennootschap zijn.

#### 5. Kritische beschouwing

Geen enkel onderzoek is vrij van beperkingen, ook voor dit onderzoek konden we enkele zwaktes identificeren. Eén daarvan is de beperkte periode waarover de groei van Vlaamse kmo's gemeten werd. We kozen ervoor om deze te meten in het jaar van de toekenning van de subsidie (2018-2019) en de twee daaropvolgende jaren (2019-2021) om te voorkomen dat bedrijven in de dataset de kmo-groeisubsidie meerdere malen hebben ontvangen.

Daarnaast stelden we doorheen het onderzoek vast dat niet voor elke Vlaamse kmo in de dataset alle nodige financiële gegevens beschikbaar zijn in de databank Belfirst. Dat kan de representativiteit en de generaliseerbaarheid van de bevindingen beïnvloeden.

De laatste beperking van dit onderzoek heeft te maken met de data analyse die gedaan werd. Er werd beslist om geen nadruk te leggen op complexe econometrische analyses gezien mijn beperkte vooropleiding in dit gebied. Er werd slechts gewerkt met beschrijvende analyses om de data te analyseren. Dat kan ervoor zorgen dat de resultaten van dit onderzoek minder accuraat zijn dan wanneer complexere analyses toegepast zouden worden.

Een suggestie voor toekomstig onderzoek leunt daarom op het wegwerken van de voorheen besproken beperkingen. Een toevoeging kan zijn om additioneel ook na te gaan of er bij de bestudeerde bedrijven ook daadwerkelijk groeiprojecten succesvol gestart en afgerond werden.

# Inhoudsopgave

|                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Woord vooraf .....</b>                                         | <b>1</b>  |
| <b>Samenvatting .....</b>                                         | <b>2</b>  |
| <b>Hoofdstuk 1: Inleiding .....</b>                               | <b>8</b>  |
| 1.1 Probleemstelling.....                                         | 8         |
| 1.2 Onderzoeksmethode .....                                       | 9         |
| <b>Literatuurstudie .....</b>                                     | <b>10</b> |
| <b>Hoofdstuk 2: Wat is een kmo? .....</b>                         | <b>10</b> |
| 2.1 Belang van een kmo definitie .....                            | 10        |
| 2.2 Evolutie kmo definitie .....                                  | 10        |
| <b>Hoofdstuk 3: Het groeiproces van een kmo .....</b>             | <b>12</b> |
| 3.1 De groeimodellen .....                                        | 12        |
| 3.1.1 De stochastische benadering .....                           | 12        |
| 3.1.2 De descriptieve benadering .....                            | 12        |
| 3.1.3 De evolutionaire benadering.....                            | 12        |
| 3.1.4 De resource-based benadering .....                          | 13        |
| 3.1.5 Het leer perspectief.....                                   | 13        |
| 3.1.6 De deterministische benadering.....                         | 13        |
| 3.2 Het groeimodel van M. Scott en R. Bruce .....                 | 14        |
| 3.2.1 Context .....                                               | 14        |
| 3.2.2 Het groeimodel.....                                         | 14        |
| 3.2.3 Opmerkingen .....                                           | 20        |
| <b>Hoofdstuk 4: De determinanten van groei .....</b>              | <b>21</b> |
| 4.1 Externe factoren .....                                        | 21        |
| 4.1.1 Externe financiering .....                                  | 21        |
| 4.2 Interne factoren.....                                         | 22        |
| 4.2.1 Bedrijfs grootte .....                                      | 22        |
| 4.2.2 Leeftijd van het bedrijf .....                              | 22        |
| 4.2.3 Sector .....                                                | 23        |
| 4.2.4 Nationaal vs. Internationaal .....                          | 23        |
| 4.2.5 Rechtsvorm.....                                             | 24        |
| 4.2.6 Bedrijfsgroep .....                                         | 24        |
| <b>Hoofdstuk 5: De rol van subsidies in het groeiproces .....</b> | <b>26</b> |

|         |                                                                     |           |
|---------|---------------------------------------------------------------------|-----------|
| 5.1     | Marktfalingen.....                                                  | 26        |
| 5.1.1   | Externe financiering .....                                          | 26        |
| 5.1.2   | Innovatie .....                                                     | 26        |
| 5.1.3   | Kennis en vaardigheden.....                                         | 27        |
| 5.1.4   | Internationalisering .....                                          | 28        |
| 5.2     | Subsidies als oplossing.....                                        | 29        |
| 5.3     | Groei door subsidies .....                                          | 31        |
| 5.3.1   | Overleven .....                                                     | 31        |
| 5.3.2   | Aantal werknemers .....                                             | 31        |
| 5.3.3   | Vaste activa .....                                                  | 32        |
| 5.3.4   | Omzet .....                                                         | 32        |
| 5.3.5   | Productiviteit.....                                                 | 33        |
|         | <b>Data analyse .....</b>                                           | <b>34</b> |
|         | <b>Hoofdstuk 6: Context.....</b>                                    | <b>34</b> |
| 6.1     | Kmo's in Vlaanderen .....                                           | 34        |
| 6.2     | VLAIO .....                                                         | 36        |
| 6.2.1   | De kmo-groeisubsidie.....                                           | 36        |
| 6.2.2   | Evaluatie van de groeisubsidie (2016–2019) .....                    | 38        |
| 6.2.2.1 | Cijfers.....                                                        | 39        |
| 6.2.2.2 | Conclusie .....                                                     | 39        |
|         | <b>Hoofdstuk 7: Data analyse.....</b>                               | <b>41</b> |
| 7.1     | Omschrijving dataset.....                                           | 41        |
| 7.2     | Klaarmaken van de dataset .....                                     | 42        |
| 7.2.1   | Groeimaatstaven .....                                               | 42        |
| 7.2.2   | Groeideterminanten .....                                            | 43        |
| 7.3     | T-test & ANOVA.....                                                 | 45        |
|         | <b>Hoofdstuk 8: Resultaten.....</b>                                 | <b>47</b> |
| 8.1     | Groei van gesubsidieerde vs. niet-gesubsidieerde kmo's.....         | 47        |
| 8.2     | Groeideterminanten.....                                             | 48        |
|         | <b>Hoofdstuk 9: Discussie .....</b>                                 | <b>51</b> |
| 9.1     | Groei van gesubsidieerde vs. niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's..... | 51        |
| 9.1.1   | Arbeidsproductiviteit .....                                         | 51        |
| 9.1.2   | Kapitaalintensiteit .....                                           | 51        |
| 9.1.3   | Aantal werknemers .....                                             | 52        |

|                                                            |                                              |           |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------|
| 9.1.4                                                      | Vaste activa .....                           | 52        |
| 9.1.5                                                      | Omzet .....                                  | 52        |
| 9.1.6                                                      | Cashflow .....                               | 53        |
| 9.1.7                                                      | Vreemd vermogen (externe financiering) ..... | 53        |
| 9.1.8                                                      | Financiële gezondheid .....                  | 53        |
| 9.2                                                        | Groeideterminanten.....                      | 54        |
| 9.2.1                                                      | Bedrijfsgroep .....                          | 54        |
| 9.2.2                                                      | Externe financiering .....                   | 54        |
| 9.2.3                                                      | Bedrijfsgrootte .....                        | 55        |
| 9.2.4                                                      | Leeftijd van het bedrijf .....               | 55        |
| 9.2.5                                                      | Rechtsvorm.....                              | 55        |
| 9.2.6                                                      | Sector .....                                 | 56        |
| <b>Conclusie.....</b>                                      |                                              | <b>57</b> |
| <b>Beperkingen en suggesties toekomstig onderzoek.....</b> |                                              | <b>58</b> |
| <b>Bibliografie.....</b>                                   |                                              | <b>60</b> |
| <b>Bijlagen .....</b>                                      |                                              | <b>64</b> |

# Hoofdstuk 1: Inleiding

## 1.1 Probleemstelling

Kleine of middelgrote ondernemingen (kmo's) vertegenwoordigen in België een enorm deel van de economie. Zo zijn er momenteel iets meer dan 1 miljoen kmo's actief in België (Statistieken over KMO's in België, z.d.). Uit cijfers van de Federale Overheidsdienst Economie in België (KMO's: faillissementen en Banenverlies, z.d.) blijkt echter ook dat kmo's in 2022 100% van de faillissementen vertegenwoordigen. Een gevolg hiervan is dat 22.400 Belgische inwoners hun baan verloren. Met een inwonersaantal van 11 miljoen is dat een enorme impact. Daarom verdienen kmo's een groot deel van onze aandacht. Om bij te dragen aan een gezonde economie, is het belangrijk dat kmo's alle mogelijke middelen krijgen om te kunnen overleven in de huidige onstabiele omgeving.

Uit eerder onderzoek van Scott en Bruce (1987) leren we dat de beschikbaarheid van financiële middelen essentieel is voor een bedrijf om te kunnen groeien. Veel kmo's hebben echter niet voldoende (financiële) middelen ter beschikking om deze belangrijke stap te zetten of om de snelle groei bij te houden (Chiappini et al., 2022). Het spreekt voor zich dat dit een nadeel is voor onze Belgische economie. Het is daarom essentieel om als Belgische overheid in te grijpen, en de kleine en middelgrote ondernemingen een helpende hand te bieden tijdens deze belangrijke fase in hun ontwikkelingsproces.

De huidige wetenschappelijke literatuur biedt reeds een goed beeld van de rol van subsidies in het groeiproces van zowel grote als kleine bedrijven over heel de wereld. Echter is er weinig onderzoek gedaan naar de impact van een specifieke groeisubsidie op het groeiproces van kleine of middelgrote ondernemingen. Aangezien kmo's minder financiële middelen ter beschikking hebben, zullen subsidies een grotere impact hebben op hun groei dan wanneer grote bedrijven dezelfde subsidie ontvangen (Chiappini et al. 2022). Dat is dan ook de reden dat vandaag de dag het merendeel van de groeisubsidies gericht zijn aan kleine en middelgrote ondernemingen (Mertens en Sölter, 2008; in El Madani, 2018). Om overheden echter een beter inzicht te doen krijgen in de effectiviteit ervan, is het doel van dit onderzoek om na te gaan of een groeisubsidie slaagt in zijn opzet om kmo's een duwtje in de rug te geven in hun groeiproces.

In Vlaanderen is hiervoor een groeisubsidie ontwikkeld door VLAIO, het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen. VLAIO is het aanspreekpunt van de Vlaamse overheid voor Vlaamse ondernemers (VLAIO, 2020). Deze groeisubsidie, die beschikbaar is voor alle Vlaamse kmo's, voorziet de ondernemingen van strategische kennis voor het realiseren van een succesvol groeitraject.

Dit is dus al een mooi voorbeeld van een maatregel die de Vlaamse overheid gesteld heeft om de overlevingskansen van Vlaamse kmo's te verhogen. Het doel hiervan is uiteraard om er ook voor te zorgen dat op deze manier de economie van België goed blijft draaien. Maar een essentieel gegeven om dat doel te bereiken, is kijken in hoeverre deze maatregel effectief is. Zorgt die er wel

degelijk voor dat de kmo's, die gebruikmaken van subsidies, het beter doen dan kmo's die geen gebruik maken van subsidies?

Daarom is de onderzoeksvraag van dit onderzoek:

“Wat is het effect van de kmo-groeisubsidie op de groei van kmo's in Vlaanderen?”

Een deelvraag die dit onderzoek ook beantwoordt, luidt als volgt:

“Welke andere factoren kunnen het effect van de kmo-groeisubsidie op Vlaamse kmo's nog beïnvloeden?”

## 1.2 Onderzoeksmethode

In dit onderzoek zullen we een kwantitatieve benadering hanteren. Eerst en vooral gaan we een literatuurstudie uitvoeren die ons zal helpen bij het verder begrijpen van het onderwerp. Het is hierin belangrijk om eerst de definiëring van een kmo goed te begrijpen. Daarna moet ook het groeiproces onderzocht worden, aangezien dit een essentieel deel uitmaakt van het onderzoek dat we voeren. Ook zullen we in dit onderzoek het onderscheid maken tussen verschillende groeideterminanten. Deze zullen met behulp van de bestaande literatuur geïdentificeerd worden. Hierdoor kunnen we al nadenken over wat de impact is van deze groeideterminanten op het groeiproces van een kmo. Als laatste zal dan ook de rol van subsidies in het groeiproces van een kmo verder onderzocht worden.

Later zullen we overgaan naar het analyseren van de data. We zullen voor het onderzoek gebruikmaken van secundaire data. Deze data halen we van de website van VLAIO en de gegevens die Belfirst, een database met financiële verslagen en statistieken over bedrijven in België en Luxemburg van de laatste 10 jaar, publiek beschikbaar stelt. In onze data-analyse zal vooral gewerkt worden met beschrijvende analyses. Door gemiddeldes, varianties en standaardafwijkingen te vergelijken in onze data, zullen we trachten conclusies te trekken omtrent de groei van de onderzochte bedrijven. Aangezien we voor het beantwoorden van de onderzoeksvraag willen nagaan of er verschillen zijn in groei tussen een groep Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvingen en een groep Vlaamse kmo's die deze niet ontvingen, zullen we gebruik maken van de t-test. Later zullen we dan aan de hand van subgroepen, die we maken op basis van onze bevindingen omtrent de groeideterminanten in de literatuur, ANOVA testen uitvoeren om te kijken of er tussen deze subgroepen verschillen in groei op te merken zijn.

Op het einde van het onderzoek zullen we dan de resultaten van deze analyses trachten te koppelen aan onze bevindingen uit de bestaande literatuur. Zo willen we kijken of zowel de bestaande literatuur, als de resultaten uit onze data overeenkomen. Uiteindelijk hopen we zo een antwoord te kunnen geven op de vraag hoe de kmo-groeisubsidie de groei van Vlaamse kmo's beïnvloedt, en welke andere factoren hierin nog een rol kunnen spelen.

## Literatuurstudie

Om na te gaan of groeisubsidies een effectieve maatregel kunnen zijn om kmo's, en zo ook de Belgische economie, bij te staan in hun groei, is het noodzakelijk om te bekijken wat hierrond reeds geweten is. Het is eerst en vooral belangrijk om het begrip kmo beter te leren kennen. Wat is een kmo en wat moeten we ons voorstellen bij het groeiproces? In dit groeiproces spelen verschillende factoren mee die deze groei al dan niet bevorderen. Een grondige analyse van wat er in de literatuur geweten is over deze groeideterminanten zal daarom besproken worden. Daarnaast is er reeds interessante literatuur beschikbaar rond de rol van subsidies in dit groeiproces. Hieronder worden de belangrijkste bevindingen van de literatuur omtrent deze onderwerpen besproken.

## Hoofdstuk 2: Wat is een kmo?

Het gebrek aan een eenduidige kmo definitie maakt het voor overheidsinstanties moeilijk om hun beleid effectief toe te passen op deze groep van ondernemingen. Dit is iets dat al jarenlang speelt, en dat ervoor zorgt dat er over de jaren heen tal van verschillende definities voor kmo's ontstaan zijn. Om toch wat duidelijkheid te scheppen over wat een kmo nu juist is, wordt hieronder de meest relevante literatuur besproken.

### 2.1 Belang van een kmo definitie

Vroeger werden vooral grote bedrijven gezien als de dragers van een economie. Men dacht dat zij ervoor zorgden dat het grootste deel van de bevolking aan werk geraakte. In de studie van Birch in 1981 (in El Madani, 2018) stelde hij echter vast dat dit niet het geval was. Het waren namelijk de kleinere bedrijven met een werknemersaantal tot 100 werknemers die verantwoordelijk waren voor een groot deel van de jobs. Het is dan ook in deze periode dat de eerste definities van kleine en middelgrote bedrijven naar boven kwamen, en het werd duidelijk dat zij een groot deel van de aandacht verdienen (El Madani, 2018).

Binnen de EU zorgde dit nieuwe inzicht voor een verschuiving van het beleid van de overheden naar kleine en middelgrote ondernemingen (Mertens en Sölter, 2008; in El Madani, 2018). Om echter een efficiënt en effectief beleid te kunnen toepassen op die nieuwe vorm van bedrijven, is een duidelijke definitie hiervan noodzakelijk (Wapshott & Mallett, 2018).

Bij het bespreken van deze definities, stellen we vast dat overheden zich vooral baseren op kwantitatieve gegevens. Volgens Hauser (2005; in El Madani, 2018) is dat zo aangezien kwalitatieve criteria voor kmo's moeilijk te meten zijn.

### 2.2 Evolutie kmo definitie

Omdat het besef kwam dat vanop Europees niveau ook de nodige steun moest gegeven worden aan de kleine en middelgrote ondernemingen, is er de noodzaak om op Europees niveau een definitie te vormen voor kmo's. Deze definitie is terug te vinden in de aanbeveling van de Europese

Commissie van 1996. Die zegt dat een kmo kan gedefinieerd worden aan de hand van vier criteria: het aantal werknemers, de omzet, het balanstotaal en een onafhankelijkheidscriterium. Als onafhankelijke onderneming wordt gezien: "ondernemingen die niet voor 25% of meer van het kapitaal of van de stemrechten in handen zijn van één onderneming, of van verscheidene ondernemingen gezamenlijk die niet aan de definitie van de KMO of van de kleine onderneming beantwoorden" (European Commission, 1996).

In een nieuwe aanbeveling die de Europese Commissie in 2003 vrijgaf, zijn er enkele aanpassingen gedaan aan de voorgaande definitie van een kmo. Het onderscheid tussen micro, kleine en middelgrote ondernemingen blijft nog steeds bestaan, en het maximum aantal werknemers is ook hetzelfde gebleven. De financiële criteria zijn echter wel aangepast (European Commission, 2003).

De Europese Commissie omschrijft in zijn aanbeveling van 2003 de micro, kleine en middelgrote ondernemingen als volgt:

Een middelgrote onderneming is een onderneming:

- Met minder dan 250 werknemers
- Met een jaarlijkse omzet van maximum 50 miljoen euro  
of  
Met een balanstotaal van maximum 43 miljoen euro

Een kleine onderneming is een onderneming:

- Met minder dan 50 werknemers
- Met een jaarlijkse omzet van maximum 10 miljoen euro  
of  
Met een balanstotaal van maximum 10 miljoen euro

Een micro-onderneming is een onderneming:

- Met minder dan 10 werknemers
- Met een jaarlijkse omzet van maximum 2 miljoen euro  
of  
Met een balanstotaal van maximum 2 miljoen euro

Dit is vandaag de dag nog steeds de definitie die de Europese Commissie geeft aan een kmo.

## Hoofdstuk 3: Het groeiproces van een kmo

In dit hoofdstuk wordt er dieper ingegaan op de bevindingen in de bestaande literatuur omtrent het groeiproces van kleine en middelgrote ondernemingen. Hiervoor zullen we ons vooral baseren op de theorieën die proberen een algemeen beeld te vormen van hoe dit groeiproces eruitziet.

### 3.1 De groeimodellen

In de studie van Dobbs en Hamilton (2007) wordt al snel duidelijk dat over de jaren heen enorm veel verschillende theorieën ontstaan zijn rond het groeien van ondernemingen. Ondanks het feit dat hiernaar al zoveel onderzoek is gedaan, is er tot op de dag van vandaag nog steeds geen eenduidige verklaring voor dit fenomeen (Dobbs & Hamilton, 2007). In hun onderzoek onderscheiden Dobbs en Hamilton (2007) zes verschillende benaderingen om groei van ondernemingen te verklaren.

#### 3.1.1 De stochastische benadering

Aan de basis van deze stochastische benadering, ligt de wet van Gibrat (1931; in Dobbs & Hamilton, 2007): "de wet van het proportioneel effect". In deze wet zegt Gibrat dat de groei van een onderneming onafhankelijk is van zijn grootte bij het begin van die groei. Anders gezegd, de grootte van een bedrijf heeft geen invloed op de mogelijke groei ervan. Dit onderzoek ligt aan de basis van de stochastische benadering, omdat dit gezien wordt als bewijs dat er niet één variabele beslist of een bedrijf al dan niet groeit. Het toont volgens Dobbs en Hamilton (2007) aan dat er dus heel veel kleine factoren zijn die de groei van ondernemingen bepalen, maar dat de grootte van het bedrijf hier niet toe behoort (Gibrat, 1931; in Dobbs & Hamilton, 2007).

#### 3.1.2 De descriptieve benadering

Voor het beschrijven van de descriptieve benadering baseren we ons vooral op de werken van Greiner (1972), Churchill en Lewis (1983), en van Scott en Bruce (1987). Bij de descriptieve benadering wordt er niet per se gekeken naar welke factoren ervoor zorgen dat ondernemingen groeien, maar wordt er eerder gekeken naar hoe een bedrijf zich intern organiseert om groei te kunnen realiseren. In de studie van Churchill en Lewis (1983) bijvoorbeeld wordt het groeiproces opgedeeld in verschillende stadia, die de onderneming moet doorlopen om groei te kunnen realiseren. In dit proces speelt de interne organisatie van de onderneming een grote rol.

#### 3.1.3 De evolutionaire benadering

Wanneer we gaan kijken naar de evolutionaire benadering van de groei van ondernemingen, kunnen we vaststellen dat de studie van Aldrich (1999; in Dobbs & Hamilton, 2007) hierin de basis vormt. Deze benadering sluit aan bij de stochastische benadering. Daar wordt namelijk gezegd dat er niet één proces is dat de groei van ondernemingen kan beschrijven. Het komt erop neer dat er

enorm veel factoren zijn die die groei beïnvloeden, maar dat de grootte van de onderneming hierin niet meespeelt.

Bij de evolutionaire benadering gaat het nog een stapje verder. Hierin wordt ook gezegd dat er niet één manier is om de groei te beschrijven. Hier wordt ook de visie gehanteerd dat de combinatie van verschillende factoren ervoor zorgt dat een onderneming al dan niet groeit. Het verschil met de stochastische benadering is dat Aldrich (1999; in Dobbs & Hamilton, 2007) in zijn werk ervan overtuigd is dat deze factoren kunnen opgedeeld worden in interne en externe factoren. Vinnell en Hamilton (1999) bevestigen dit: de groei van een onderneming is dus afhankelijk van de unieke omstandigheden waarin het bedrijf verkeert.

### 3.1.4 De resource-based benadering

De resource-based benadering legt vooral de focus op het feit dat het management van kleine ondernemingen de nodige middelen moet hebben om groeikansen te kunnen grijpen (Penrose, 1959; in Dobbs & Hamilton, 2007). Orser et al. (2000) voegen hier nog aan toe dat ze dit moeten doen terwijl ze ook nog gewoon hun dagdagelijkse activiteiten blijven uitvoeren.

### 3.1.5 Het leer perspectief

De studie van Dalley en Hamilton (2000) gaat over de kennis van het management van kleine ondernemingen. Zij zijn ervan overtuigd dat de kennis die het management heeft, en de mate waarin ze die kennis proberen uit te breiden, een essentieel gegeven is in de groei die hun onderneming doormaakt.

Niet alleen de kennis die het management heeft is belangrijk, maar ook de manier waarop die kennis binnen de onderneming toegepast wordt. Het is noodzakelijk om de context van de onderneming door en door te kennen, om zo op een goede manier deze vaardigheden te kunnen gebruiken om groei te kunnen verwezenlijken (Dalley & Hamilton, 2000).

### 3.1.6 De deterministische benadering

Deze benadering kan volgens Becchetti en Trovato (2002) worden gezien als het tegenovergestelde van de stochastische benadering. De studies die groei van ondernemingen op een deterministische manier bekijken, proberen vast te stellen welke factoren leiden tot de groei van de onderneming. Dit stemt voornamelijk overeen met hetgeen in de descriptieve benadering gezegd werd, maar is toch nog verschillend. In de descriptieve benadering wordt gekeken naar de manier waarop een bedrijf zich intern organiseert om te groeien. Bij de deterministische benadering wordt echter gekeken naar welke factoren deze groei veroorzaken. De vele studies die de deterministische benadering hanteren, resulteren dan in een aantal determinanten die ervoor zorgen dat ondernemingen groeien (Dobbs & Hamilton, 2007). Deze groeideterminanten zullen in hoofdstuk 4 van dit onderzoek nog uitgebreid besproken worden.

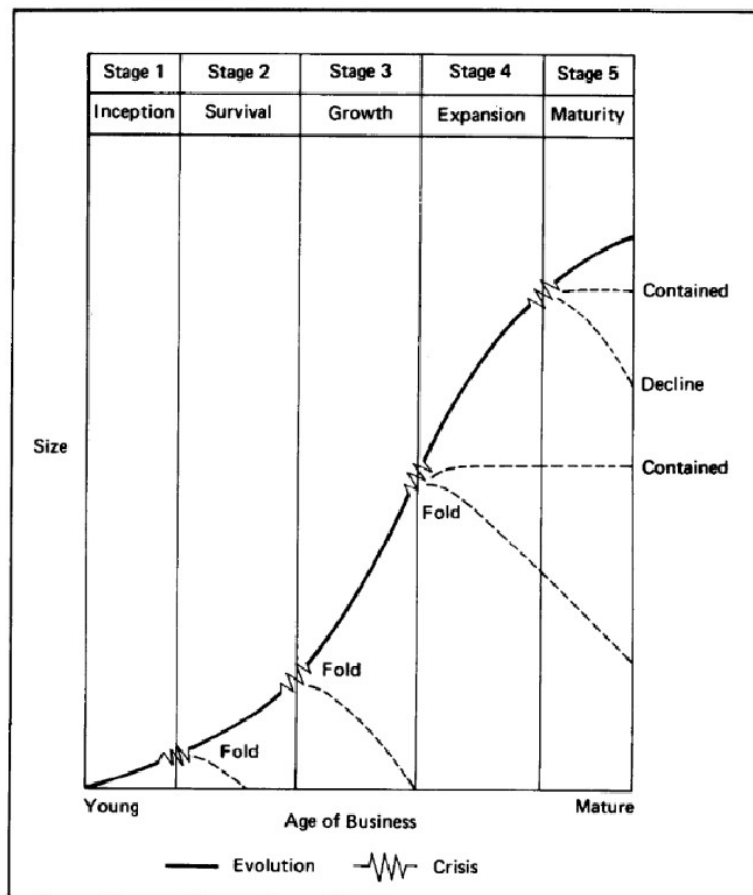
## 3.2 Het groeimodel van M. Scott en R. Bruce

In deze paragraaf wordt het fase-model van Scott en Bruce (1987) uitgebreider besproken. Dit model leunt voor een groot deel aan bij het groeimodel van Churchill en Lewis (1983). Maar gezien het feit dat Scott en Bruce (1987) ook aandacht besteden aan de financiering van die groei, wordt dit model als vollediger beschouwd.

### 3.2.1 Context

Vooraleer het groeimodel voor kleine ondernemingen van Scott en Bruce (1987) toegelicht wordt, is het wel belangrijk om enkele bemerkingen bij het model te vermelden. Het is namelijk zo dat het groeimodel, dat uit vijf fases bestaat, slechts een poging is om op een algemene manier dit proces weer te geven. Het wil dus niet zeggen dat elke onderneming al deze stappen doormaakt in zijn groei. Ook wil dit niet zeggen dat elk bedrijf deze verschillende fases even snel doorloopt. Het kan namelijk zijn dat sommige bedrijven langer blijven vastzitten in een bepaalde fase dan andere. Ook kan het zijn dat bepaalde stappen overgeslagen worden of juist fataal zijn voor het bedrijf.

### 3.2.2 Het groeimodel



Figuur 1. Het model voor de vijf fases van groei voor kleine bedrijven van Scott en Bruce (1987)

## **Fase 1: Inception**

In de eerste fase ontstaat het bedrijf. Het spreekt dan ook voor zich dat de bedrijfsleider degene is die in deze fase de richting van het bedrijf bepaalt. Dat betekent dan ook dat de kwaliteiten en visie van deze bedrijfsleider in deze fase het belangrijkste zijn. De voornaamste taak waar het bedrijf zich mee zal bezighouden is het ontwikkelen van een product dat een plaats verdient in de markt waarin ze actief willen zijn. Volgens Porter (1980; in Scott & Bruce, 1987) heeft de sector waarin het bedrijf actief wil zijn een invloed op de moeilijkheid van dit proces.

In deze fase ontstaat er een bedrijf dat zich met één product richt op één markt. Ook op financieel gebied is de onderneming nog niet heel ver ontwikkeld. Het geld in de onderneming zal uitsluitend bestaan uit hetgeen de bedrijfsleider zelf inbrengt, of hetgeen hij heeft kunnen verzamelen bij vrienden en familie (Scott & Bruce, 1987).

De crisissen in deze fase kunnen zich voordoen op drie verschillende vlakken.

(1) Een eerste crisis die kleine ondernemingen kunnen tegenkomen heeft te maken met het feit dat er winst gegenereerd moet worden. Bij de opstart is het eerst en vooral belangrijk dat er een product ontwikkeld kan worden, en dat dit een plaats in de markt veroverd. Maar al snel wordt duidelijk dat er nood is aan cash om operationeel te kunnen blijven. Het gevolg hiervan is dat de aandacht van de bedrijfsleider nu meer zal moeten gericht worden op dit aspect van het bedrijf. Indien de bedrijfsleider zich niet bewust is van deze nieuwe ontwikkeling, of niet op de juiste manier handelt, zal de onderneming in deze fase verdwijnen.

(2) Bij de overschakeling naar de focus op winst, komen ook wat administratieve noden naar boven. Het is namelijk nodig om een vaste procedure te ontwikkelen om alle nodige administratie in orde te brengen. Het kan echter zo zijn dat de bedrijfsleider hiervoor geen tijd heeft. Indien dit werk dus blijft liggen en geen aandacht krijgt van de bedrijfsleider, zal dit voor problemen zorgen.

(3) Omdat de bedrijfsleider tijdens de opstartfase vaak de meeste taken binnen het bedrijf zelf uitvoert, spreekt het voor zich dat zijn tijd heel waardevol is. Bij de groei van het bedrijf zal deze bedrijfsleider dus meer en meer taken op zich krijgen. Aangezien het niet mogelijk is voor één persoon om het bedrijf alleen te runnen, zal er een nieuwe manier van werken noodzakelijk zijn om te overleven. De taken van de bedrijfsleider zullen minder gericht zijn op het uitvoeren van de bedrijfsactiviteiten zelf, en meer op het managen van de onderneming. Hij zal dus bepaalde taken uit handen moeten geven om naar de volgende stap in het groeiproces te kunnen evolueren.

## **Fase 2: Survival**

Wanneer de bedrijfsleider op een goede manier de crisissen, die in de eerste fase kunnen voorkomen, heeft aangepakt, komt hij met zijn bedrijf in de tweede fase van het groeiproces. Het bedrijf is dan al een volwaardige speler in de markt waarin het actief is. De focus van het management ligt nu niet meer zo zeer op het op de markt brengen van het product, omdat ondertussen al een redelijke vraag naar het product werd opgebouwd. Dat zorgt er dan ook voor dat in deze fase van het groeiproces het aanhouden van een voorraad een nieuwe factor is waar de bedrijfsleider rekening mee moet houden. Het is echter niet abnormaal dat hij al goede relaties heeft opgebouwd met zowel de klanten als de leveranciers. Het feit dat het bedrijf in deze fase al

een betrouwbare entiteit vormt in de markt, zorgt ervoor dat op gebied van financiering nu ook leningen bij de bank een optie worden. Op die manier is de bedrijfsleider niet meer beperkt tot zijn eigen financiële inbreng.

De sector waarin het bedrijf actief is zal in deze fase van het groeiproces veel nieuwe bedrijven aantrekken, omdat de toegangsbarrières vaak laag zijn. Dat zorgt er dan weer voor dat de markt voor de producten van de onderneming ook groter zal worden. Aangezien in deze fase het productgamma van de groeiende onderneming nog steeds maar uit één enkel product bestaat, zal de productie sterk moeten toenemen. Hierdoor is de bedrijfsleider genoodzaakt om ook de distributie van zijn producten uit te breiden, omdat de verhoogde concurrentie ervoor zorgt dat een uniek product hebben niet meer voldoende is om je als bedrijf te onderscheiden van de rest (Scott & Bruce, 1987).

Scott en Bruce (1987) stellen vast dat veel bedrijven vaak lange tijd in deze fase doorbrengen. Maar op een gegeven moment komt er een punt dat het bedrijf toch zal overgaan naar groei. Dit kan ofwel in gang gezet worden door het bedrijf zelf, ofwel doordat de concurrentie hen hiertoe dwingt. Wanneer dit proces zich voordoet, is het essentieel om volgende crisissen te overwinnen om over te gaan naar de volgende fase van het groeiproces (Scott & Bruce, 1987).

(1) Als de onderneming te hard gaat groeien, kan het risico ontstaan dat de bedrijfsleider de groei niet meer onder controle heeft. Als dit zich voordoet, wil dat niet per se zeggen dat ze in de volgende fase van het groeiproces terecht zullen komen. Maar als op deze gebeurtenis niet gepast gereageerd wordt door het bedrijf zal dit hen fataal worden. Om te voorkomen dat dit het geval is zijn er volgens Scott en Bruce (1987) twee mogelijke oplossingen.

- Het bedrijf moet proberen die groei te stoppen. Dat zal er dus voor zorgen dat het bedrijf blijft overleven, maar dat betekent ook dat ze terug in de survivalfase zullen terechtkomen. Hierdoor blijven ze op dezelfde plaats in hun groeiproces.
- De groei niet tegenhouden, maar hem juist proberen bij te houden. Dat zorgt ervoor dat het bedrijf nog wel kan blijven groeien, en dus naar de volgende fase in het groeiproces kan, maar dat de groei gecontroleerd gebeurt.

(2) Ook de toename van de verkoop kan een crisis binnen het bedrijf doen ontstaan. Het kan namelijk zijn dat er in deze fase van het groeiproces aan een nieuw soort klanten verkocht zal worden. Die nieuwe klanten kunnen ofwel deel uitmaken van een compleet nieuw klantensegment, maar het kan ook zijn dat ze op een andere locatie moeten bediend worden. Dat betekent dat de manier waarop voorheen de verkoop werd geregeld aan verandering toe is. Nieuwe klanten op nieuwe locaties vereisen een nieuwe aanpak en nieuwe skills binnenin het bedrijf. Het feit dat het bedrijf nu verschillende klanten op verschillende locaties moet bedienen zorgt er ook voor dat er een goede coördinatie nodig is van het management om dit allemaal te overzien.

(3) In deze fase van de groei zal de toename in concurrentie er ook voor zorgen dat het marktaandeel van de onderneming onder druk komt te staan. Meer en meer nieuwe producten concurreren nu met het bedrijf en een uniek aanbod hebben is in deze fase dus moeilijk te realiseren. Daarom zal het nu van essentieel belang zijn volgens Scott en Bruce (1987) om een competitieve prijs te hebben. Hiervoor zijn schaalvoordelen een heel belangrijke factor. Dat brengt

vaak vernieuwingen of aanpassingen in het productieproces met zich mee, en daarvoor is geld noodzakelijk.

(4) Er zullen goede controlesystemen in het bedrijf moeten worden geïmplementeerd om deze groei te kunnen bijhouden, en ook te kunnen volhouden. Ook op de financiële afdeling is er verandering nodig. Financiële expertise zal volgens Scott en Bruce (1987) in deze fase van het groeiproces noodzakelijk zijn. Afhankelijk van de kwaliteiten van de bedrijfsleider, moeten er andere opties bekeken worden om ervoor te zorgen dat die expertise in de onderneming aanwezig is.

### **Fase 3: Growth**

In deze fase van het groeiproces van kleine ondernemingen is het bedrijf ondertussen winstgevend (Scott & Bruce, 1987). Die winst is echter nog niet voor de eigenaar van het bedrijf. Het is in deze fase nog steeds noodzakelijk dat alle winst terug in de onderneming geïnvesteerd wordt. Deze winst is namelijk nodig om de groeiende vraag naar het product van het bedrijf bij te houden, maar ook om hierin een stap verder te gaan. In deze derde fase moet het bedrijf aan onderzoek en ontwikkeling (O&O) doen, wat ervoor zorgt dat het bedrijf nieuwe producten op de markt kan brengen. Die O&O afdeling zal echter beperkt zijn in omvang aangezien het bedrijf niet veel geld op overschot heeft in deze fase.

Daarnaast neemt het management van de onderneming ook een meer hiërarchische vorm aan. Er zijn nu managers aanwezig in de onderneming op verschillende niveaus. Dat wil dus ook zeggen dat de bedrijfsleider ervoor moet zorgen dat al deze managers bijdragen aan het doel van de onderneming. Daarnaast moet het bedrijf ook flexibel zijn om veranderingen in de markt te kunnen volgen. Dat betekent concreet dat ze met behulp van hun O&O afdeling de juiste noden in de markt moeten kunnen identificeren, om deze dan ook met de juiste nieuwe producten te kunnen bedienen.

Volgens Scott en Bruce (1987) kunnen bedrijven lange tijd in deze fase doorbrengen, indien zij de voorgaande stappen doorlopen hebben. Ook is er in deze fase soms de mogelijkheid om het bedrijf met een aanzienlijke meerwaarde te verkopen. Daarnaast zou men er ook voor kunnen kiezen om zelf het roer in handen te houden en over te gaan naar de volgende fase in het groeimodel. Hiervoor identificeren Scott en Bruce in hun onderzoek (1987) twee crisissen die deze overgang kenmerken.

(1) Gezien het feit dat de markt nu aantrekkelijker wordt (Porter, 1980; in Scott & Bruce, 1987), zullen ook grotere spelers deze markt betreden. Het gevolg hiervan is dat het bijna onmogelijk zal worden om op gebied van prijs met deze grote ondernemingen te concurreren. Daarom is het voor het kleine bedrijf noodzakelijk om de focus op differentiatie te leggen (Scott & Bruce, 1987). Hierdoor kunnen ze hogere marges nemen op hun producten en zullen ze dus nog wel actief kunnen blijven in deze markt. Dit brengt ook hoge kosten met zich mee, aangezien het product zo gemaakt moet worden dat het zich effectief onderscheidt van dat van de concurrenten. Dit zorgt er wel voor dat het bedrijf in deze derde fase blijft.

(2) Om toch de groei naar de vierde fase te kunnen verderzetten, zou het kleine bedrijf de stap moeten zetten naar nieuwe markten of nieuwe producten. Dit is echter een proces dat grote veranderingen met zich meebrengt. Eerst en vooral zorgt dit voor hoge kosten en grote veranderingen binnen het management. De onderneming zal nu op een professionele manier gemanaged moeten worden. De ondernemende aard van het bedrijf die voorheen overheerste zal nu niet voldoende meer zijn. Ook is het in deze fase niet ongebruikelijk volgens Scott en Bruce (1987) dat er decentralisatie zal plaatsvinden. Als men op nieuwe locaties en aan nieuwe klanten wil verkopen, zal het moeilijk worden om vanuit één locatie al deze activiteiten uit te voeren. Dat zorgt er dan weer voor dat extra moeite en tijd nodig is voor het effectief en efficiënt managen van de verschillende activiteiten die het bedrijf nu uitvoert, op verschillende locaties. Grote veranderingen in de manier waarop het bedrijf gemanaged wordt, zijn dus noodzakelijk om naar de vierde fase van het groeiproces te kunnen gaan (Scott & Bruce, 1987).

#### **Fase 4: Expansion**

In deze fase moet het bedrijf al een goed georganiseerde entiteit zijn. Plannen en budgetten moeten worden opgemaakt, en natuurlijk ook worden nageleefd. Ook de decentralisatie die in de vorige fase plaatsvond wordt nu goed gemanaged. De administratieve functies, zoals op de boekhoudafdeling, zijn in deze fase essentieel om te overleven. Het is volgens Scott en Bruce (1987) heel belangrijk dat er een goed doordacht systeem zit in de administratieve werking van de onderneming, omdat op dit moment het aantrekken van externe financiering een grote rol zal spelen. Het is namelijk niet meer voldoende om enkel de gelden die binnenkomen van de ondernemingsactiviteit te gebruiken voor de groei van het bedrijf. Het zoeken van partners of externe investeerders is nu echt een essentiële stap om op lange termijn te kunnen overleven. Ook de bank zal in deze fase een grotere rol spelen. Het is nu namelijk mogelijk om ook hen te overtuigen om kredieten te geven. Door het feit dat het bedrijf al lange tijd overleeft, kunnen ze nu ook op lange termijn vreemd vermogen gebruiken (Scott & Bruce, 1987).

In deze fase moet er echter veel aandacht besteed worden aan de cultuur die heerst binnen het bedrijf. In deze fase moeten meer en meer mensen aangenomen worden op basis van hun waardevolle kennis. Dat is nodig voor het bedrijf, omdat die kennis nu essentieel is in de competitieve markt. Dat is een gevolg van de verschuiving van het ondernemende naar het professionele waarover Scott en Bruce (1987) het hadden in de derde fase. Het risico bestaat dan wel dat de intrinsieke motivatie om voor het bedrijf te werken minder aanwezig is. Dat kan conflicteren met de bedrijfscultuur die nog in de onderneming heerst.

Ook in deze fase kan het zijn dat de bedrijfsleider ervoor kiest om het bedrijf te verkopen. Maar wanneer de ambitie en de positieve ingesteldheid bij het management er nog is om verder te groeien, kunnen ze overgaan tot de laatste fase in het groeiproces. Om in deze laatste fase te geraken, moeten er volgens Scott en Bruce (1987) enkele belangrijke crisissen overwonnen worden.

(1) Hoe meer de onderneming groeit, hoe moeilijker het voor de bedrijfsleider wordt om in elk deel van zijn onderneming volledige controle te hebben. Zoals hierboven vermeld zal in deze fase de decentralisatie ervoor zorgen dat er meerdere nieuwe managers aangesteld zullen moeten worden.

De taak van de bedrijfsleider zal dus meer en meer bestaan uit het controleren van deze managers en het nemen van belangrijke beslissingen die de onderneming in zijn geheel beïnvloeden. Dit is vaak niet gemakkelijk voor de bedrijfsleider, aangezien ze zo de dagdagelijkse werking van hun onderneming eigenlijk uit handen geven. Deze nieuwe managementstructuur is echter wel noodzakelijk om als bedrijf te kunnen groeien naar de laatste fase van het groeiproces (Scott & Bruce, 1987).

(2) Meer dan ooit wordt het nu voor het bedrijf heel belangrijk om de markt te analyseren. De concurrentie blijft toenemen en dat zorgt ervoor dat de focus van het bedrijf verlegd moet worden. Het is bijna onmogelijk om met een goed product tegen een lage prijs, of met een beter product tegen een hogere prijs nog marktaandeel te blijven behouden. Daarom is het nu essentieel om het aanbod zo aan te passen dat het perfect aan de noden van de klant voldoet. Dat kan door het product zelf aan te passen, maar ook door de nodige service of promoties aan te bieden. Het voldoet dus niet meer om te kijken wat er in de markt gebeurt en daar dan op te reageren. Het bedrijf moet zich nu proactief opstellen om de concurrentie voor te blijven (Scott & Bruce, 1987).

### **Fase 5: Maturity**

In deze laatste fase van het groeiproces van kleine bedrijven is het vinden van nieuwe kansen om te groeien nu een heel pak moeilijker geworden. Het efficiënt laten verlopen van de productieafdeling is nu één van de belangrijkste activiteiten die nodig zijn in deze fase. Het is dan ook nodig om hierin te investeren. Dit kan ervoor zorgen dat het bedrijf toch een betere prijs kan aanbieden in de markt dan hun concurrenten. Deze investeringen kunnen gefinancierd worden met het geld dat het bedrijf zelf verdient. Maar ook hier kan gebruik gemaakt worden van externe financiering. In deze fase zal die financiering dan vooral bestaan uit leningen bij de bank (Scott & Bruce, 1987).

In deze laatste fase kan er met het kleine bedrijf volgens Scott en Bruce (1987) drie dingen gebeuren. Ofwel zal het bedrijf de activiteiten terug wat beperken zodat ze het bedrijf kunnen blijven runnen. Ofwel zal het bedrijf in deze fase van het groeimodel blijven. Een laatste mogelijkheid is dat het bedrijf nog verdere groei blijft nastreven. Dit gebeurt vaak in de vorm van fusies en overnames en zal er dan ook voor zorgen dat het kleine bedrijf nu niet meer als kmo gezien wordt (Scott & Bruce, 1987).

### 3.2.3 Opmerkingen

Bij het bespreken van het groeimodel van Scott en Bruce (1987) voor kleine ondernemingen wordt duidelijk dat externe financiering voor kleine bedrijven essentieel is. Die externe financiering kan gehaald worden bij de bank, zoals Scott en Bruce (1987) aangeven of bij andere externe partijen. Dat geeft ons al een eerste indicatie dat subsidies een hulpmiddel kunnen zijn om de groeifases vlotter te doorlopen. De overheid kan namelijk één van die externe partijen zijn, die kleine ondernemingen voorziet in deze financiële middelen.

## Hoofdstuk 4: De determinanten van groei

### 4.1 Externe factoren

#### 4.1.1 Externe financiering

Kleinere, en dus meestal ook jongere bedrijven, hebben slechts beperkte toegang tot externe financiering. Dat komt omdat kmo's vaak nog niet veel historische data hebben die hun betrouwbaarheid bevestigen (De Blick et al., 2023; Kachlami & Yazdanfar, 2016). Dat benadeelt hen ten opzichte van grotere bedrijven die deze historische data wel kunnen voorleggen, en bijgevolg ook meer toegang hebben tot externe financiering.

De relevantie van externe financiering in het groeiproces van een kmo kwam eerder al aan bod in het groeimodel van Scott en Bruce (1987). Hier werd duidelijk dat het verkrijgen van een banklening of andere externe financiering essentieel is om als bedrijf te kunnen groeien.

Dat wordt ook bevestigd in een onderzoek van Motta (2020). Hij kwam tot de conclusie dat wanneer een kmo geen toegang heeft tot externe financiering, de arbeidsproductiviteit lager is ten opzichte van bedrijven die deze externe financiering wel verkrijgen. Dat komt omdat bedrijven zonder externe financiering niet de middelen hebben om innoverende grote projecten uit te voeren, die de arbeidsproductiviteit ten goede komen.

Ook de empirische studie van Kachlami en Yazdanfar (2016) toont aan dat het gebruik van vreemd vermogen de groei van kmo's doet toenemen. Hierin kwamen zij ook tot de conclusie dat korte termijn financiering voor grotere groei zorgt bij Zweedse kmo's dan lange termijn financiering, omdat korte termijn financiering veel flexibeler is. Hier kan de kmo dan gebruik van maken op het moment dat ze het nodig hebben.

De Blick et al. (2023) daarentegen zijn het hier slechts gedeeltelijk mee eens. In hun onderzoek, waarin ze de relatie tussen financiële beperkingen en groei van kmo's onderzoeken, komen ze tot de conclusie dat externe financiering ook nadelen kan hebben. Ze zeggen namelijk dat externe financiering ervoor zorgt dat bedrijven afhankelijk worden van die financiële middelen. De bedrijven die geen gebruik kunnen maken van die externe financiering, zoeken naar andere manieren om toch hun eigen middelen te kunnen gebruiken voor groei. Dat resulteert in innovatieve oplossingen om hun bedrijfsprocessen efficiënter uit te voeren, en zo geld te besparen. De Blick et al. (2023) stellen dan ook vast dat dit op de lange termijn de negatieve impact van het mislopen van externe financiering op de groei van het bedrijf wegwerkt. Sterker nog, bedrijven die de toegang tot externe financiering ontzegd wordt, groeien op lange termijn en op een indirecte manier meer dan degenen die hier wel gebruik van maakten.

## 4.2 Interne factoren

### 4.2.1 Bedrijfsgrootte

De grootte van een bedrijf is een factor die zeker bekeken moet worden bij het onderzoeken van groeideterminanten. Echter zijn hier over de jaren heen verschillende werken rond ontstaan die niet allemaal resulteren in dezelfde conclusies. De wet van Gibrat (1931; in Becchetti & Trovato, 2002) bijvoorbeeld wordt in tal van onderzoeken naar de groei van ondernemingen aangehaald. De grootte van een bedrijf op een bepaald moment heeft geen invloed op de groei die dat bedrijf kan realiseren. Deze wet wordt door de meeste studies ontkracht.

Becchetti en Trovato (2002) deden onder andere onderzoek naar de invloed van grootte op het groeiproces van bedrijven en maakten hiervoor gebruik van zowel vragenlijstdata als financiële data van 4000 Italiaanse bedrijven. Zij concludeerden dat kleine bedrijven wel degelijk harder groeien dan de grote bedrijven; er is dus een negatieve relatie tussen de groei en de grootte van een bedrijf.

Dit wordt bevestigd door Caves (1998): naarmate een bedrijf groter wordt, neemt de groei af. De wet van Gibrat geldt dus niet altijd, al zit er wel iets van waarheid in. De wet van Gibrat is wel van toepassing op bedrijven die groter zijn dan een bepaalde drempelwaarde. Als er dus enkel grote bedrijven met elkaar vergeleken worden, ziet Caves (1998) dat er geen verschil is in groei.

Kachlami en Yazdanfar (2016) vinden een positieve relatie tussen de groei van een onderneming en de grootte ervan: grote bedrijven groeien dus harder dan kleine bedrijven. Grote bedrijven hebben meer middelen tot hun beschikking om groei te realiseren.

### 4.2.2 Leeftijd van het bedrijf

Ook de leeftijd van bedrijven wordt in de literatuur gezien als een van de meest onderzochte groeideterminanten. In tegenstelling tot de grootte van een bedrijf, is de literatuur omtrent de leeftijd als groeideterminant wel grotendeels van dezelfde mening. Becchetti en Trovato (2002) onderzochten de invloed van de leeftijd van een bedrijf op de groei ervan en vonden dat jonge bedrijven maar liefst 8 keer zo hard groeien dan oudere bedrijven.

Ook uit het groeimodel van Scott en Bruce (1987) kunnen we afleiden dat jonge bedrijven een sterkere groei kennen dan oudere bedrijven. Dat is namelijk te zien in de S-vormige grafiek die ze weergeven bij het bespreken van hun groeimodel (zie figuur 1). Deze S-curve laat mooi zien dat een bedrijf in de vroege fases een sterkere groei kent dan wanneer ze als volwassen bedrijf gezien worden.

Onderzoek naar de leeftijd van bedrijven is de laatste jaren enorm toegenomen. Coad et al. (2018) kijkt naar de relatie tussen de leeftijd van een bedrijf en de prestaties ervan, waarbij ook specifiek gekeken wordt naar hoe de groei van een bedrijf verschilt naar gelang de leeftijd. Bij het ouder worden van een bedrijf, is de oprichter vaak minder toegewijd om zijn onderneming te doen groeien. Er wordt te veel gesteund op de routines die door de jaren zijn opgebouwd, waardoor

groeioportunities niet meer worden nagestreefd en een ouder bedrijf minder flexibel is dan jongere bedrijven (Coad et al., 2018). Ook tijdens een economische crisis doen jonge bedrijven het beter dan oudere. De opgedane ervaring die oudere bedrijven hebben weegt niet op tegen de flexibiliteit van jonge bedrijven (Coad et al., 2018; Cowling et al., 2018).

Daarnaast tonen Kachlami en Yazdanfar (2016) aan dat de maturiteit van een bedrijf niet per se meer groei betekent. Dat onderzochten ze aan de hand van data rond Zweedse bedrijven. Kachlami en Yazdanfar (2016) dachten eerst dat de extra middelen en ervaring van een ouder bedrijf ervoor zouden zorgen dat er een positieve relatie zou bestaan met groei. Ze stellen echter vast in hun onderzoek dat er een negatieve relatie bestaat. Het hebben van extra middelen betekent nog niet per se dat ze die ook gebruiken om te groeien. Dat komt overeen met de passievere houding die Cowling et al. (2018) vaststelden bij oudere bedrijven ten opzichte van jonge bedrijven.

### 4.2.3 Sector

De wet van Gibrat (1931) stelt dat bedrijven binnen eenzelfde sector eenzelfde groeipercentage kennen over een bepaalde periode. In verschillende sectoren zijn andere factoren die de groei van bedrijven beïnvloeden (Becchetti en Trovato, 2002).

In de wetenschappelijke literatuur omtrent de groeideterminanten wordt daarom in de meeste gevallen de groei bestudeerd voor één specifieke sector. Dat stelden ook Davidsson et al. (2002) vast in hun onderzoek naar de factoren die de groei van Zweedse bedrijven beïnvloeden. Het merendeel van de wetenschappelijke literatuur omtrent groei van bedrijven beperkt zich tot bedrijven die actief zijn in de productiesector. Davidsson et al. (2002) beperken zich echter niet enkel tot de productiebedrijven, maar proberen ook te achterhalen of er verschillen in groei te vinden zijn tussen de verschillende sectoren in de Zweedse economie. Zo kwamen ze tot de conclusie dat de sector waarin een bedrijf actief is wel degelijk de groei van dat bedrijf beïnvloedt. Sectoren zoals bankwezen, verzekeringen en financiën, detailhandel en groothandel, en transport en communicatie hebben een sterkere invloed op de groei van bedrijven dan gemiddeld. Sectoren zoals hout-, papier- en pulpindustrie, en mijnbouw en staalindustrie hebben daarentegen een lagere invloed op groei dan gemiddeld (Davidsson et al., 2002).

### 4.2.4 Nationaal vs. Internationaal

Volgens het groeimodel van Scott en Bruce (1987) is het vinden van nieuwe klanten een essentiële stap in het groeiproces van kleine bedrijven. Een bedrijf kan dit doen door nieuwe markten te bedienen, en die nieuwe markten kunnen ook buitenlandse markten zijn. Becchetti en Trovato (2002) stelden, in hun onderzoek naar groeideterminanten van Italiaanse ondernemingen, vast dat de toegang tot internationale markten een essentieel element is voor het groeipotentieel van een onderneming.

Uit de literatuur blijkt ook dat export een rol speelt in het groeiproces van een bedrijf. Motta (2020) stelt vast dat kleine en middelgrote ondernemingen die hun producten in andere landen aanbieden onrechtstreeks genieten van een hogere arbeidsproductiviteit. Als een kmo internationaal actief is,

en dus zijn producten ook in andere landen verkoopt, hebben ze namelijk sneller toegang tot externe financiering. Dat komt door het feit dat bijvoorbeeld banken door de internationale aanwezigheid van de kmo er sneller van overtuigd zijn dat ze het waard zijn om geld aan uit te lenen (Motta, 2020). Toegang tot externe financiering is positief gecorreleerd met groei: internationale aanwezigheid zorgt voor een toename in arbeidsproductiviteit (Motta, 2020).

Ook het onderzoek van Boermans en Roelfsema (2016), waarin ze het effect van internationale aanwezigheid onderzoeken op de innovatie en ontwikkeling van Nederlandse kmo's, ondersteunt de voorgaande bevindingen. Naast grote bedrijven halen ook de kleine bedrijven er voordeel uit om internationaal actief te zijn. Dit zorgt ervoor dat ze kennis en ervaring opdoen, innovatief leren zijn en bijgevolg dus ook meer groei realiseren (Boermans & Roelfsema, 2016).

Het is echter heel moeilijk om met zekerheid te kunnen zeggen dat internationale aanwezigheid een determinant is van groei. Het is namelijk niet altijd zeker of deelnemen aan export een oorzaak is van productiviteitsgroei, of dat het hier een gevolg van is (Melitz, 2003; in Levratto et al., 2010).

#### 4.2.5 Rechtsvorm

Bedrijven die beursgenoteerd zijn, en dus aandelen kunnen uitgeven, hebben meer groeimogelijkheden (Levratto et al., 2010). Dat komt omdat het voor hen makkelijker is om extra kapitaal op te halen via de beurs, om zo groeiplannen te kunnen financieren. Aangezien we in dit onderzoek enkel naar kleine en middelgrote ondernemingen kijken, die niet beursgenoteerd zijn, gaan we hier echter niet verder op in.

Het onderzoek van Harhoff et al. (1998) is echter wel relevant voor ons onderzoek. Zij bestuderen de relatie tussen de rechtsvorm en de groei van een bedrijf voor 11 duizend West-Duitse bedrijven. Specifieker willen ze nagaan of de beperkte aansprakelijkheid, waar sommige rechtsvormen gebruik van maken, ervoor zorgt dat er meer groei gerealiseerd wordt. Deze beperkte aansprakelijkheid zorgt ook effectief voor meer groei bij bedrijven, omdat er meer risicovollere projecten worden aangegaan wanneer men geniet van deze beperkte aansprakelijkheid.

Davidsson et al. (2002) bevestigen dit ook door onderzoek te doen naar wat de determinanten zijn van groei voor Zweedse bedrijven. De beperkte aansprakelijkheid zorgt ervoor dat ze een hogere groei vaststellen bij deze bedrijven. Die sterkere groei is het gevolg van het nemen van meer risico's, aangezien het persoonlijk vermogen van de eigenaar beschermd is.

#### 4.2.6 Bedrijfsgroep

Uit de literatuur blijkt ook dat het feit of een onderneming tot een groep behoort of op zichzelf staat, een invloed uitoefent op het groeiproces van dat bedrijf (Dunne et al., 1989). Ze concludeerden dat bedrijven die deel uitmaken van een groep in een gunstigere positie zitten om te groeien. Zo blijkt dat bedrijven die op zichzelf staan minder groei kunnen realiseren naarmate dat ze groter worden. Voor bedrijven die wel deel uitmaken van een groep is dit niet het geval. Zij kunnen meer groei realiseren naarmate dat ze groter worden.

De bevindingen uit het onderzoek van Levratto et al. (2010) liggen in dezelfde lijn: bedrijven die deel uitmaken van een groep kennen een hoger groeipercentage dan individuele bedrijven. Naast het feit dat alle bedrijven binnen een groep dus een hoger groeipercentage kennen, concluderen ze ook dat het moederbedrijf van de groep het hardst groeit.

De bevindingen van Cainelli et al. (2022) komen gedeeltelijk overeen met hetgeen hierboven geschreven wordt, maar er zijn toch enkele belangrijke verschillen. Cainelli et al. (2022) concludeerden namelijk dat enkel de bedrijven die deel uitmaken van een internationale groep een verhoogde groei kennen ten opzichte van individuele bedrijven. Volgens hen is er dus geen verschil in groei tussen individuele bedrijven en bedrijven in een nationale groep.

## Hoofdstuk 5: De rol van subsidies in het groeiproces

Uit de vorige twee hoofdstukken konden we al afleiden dat er heel wat factoren zijn die het groeiproces van kleine en middelgrote ondernemingen kunnen beïnvloeden, met financiële middelen als de belangrijkste factor. Deze financiële middelen kunnen onder andere door externe financiering bekomen worden, en subsidies zijn hiervan een goed voorbeeld. Daarom zullen in dit laatste hoofdstuk de bevindingen in de literatuur omtrent de rol van subsidies in het groeiproces van kleine en middelgrote ondernemingen toegelicht worden.

### 5.1 Marktfalingen

De reden dat overheidsinstanties de dag van vandaag subsidies uitgeven om de groei van kmo's te faciliteren is dat kmo's voor een groot deel de gezondheid van onze economie bepalen (zie hoofdstuk 1). Het is echter nodig dat deze kmo's subsidies krijgen omdat de markt eigenlijk op zichzelf niet werkt zoals ze zou moeten werken. Dat komt omdat er zich marktfalingen voordoen. Die marktfalingen zorgen voor groeibarrières bij kleine en middelgrote ondernemingen. Het is daarom de taak van de overheid om deze marktfalingen op te lossen, en dat gebeurt in dit geval door het uitgeven van subsidies (Dvouletý et al., 2021). We onderscheiden vier gebieden waarin marktfalingen optreden en de groei van kleine en middelgrote ondernemingen beïnvloeden.

#### 5.1.1 Externe financiering

Op financieel vlak zien we een eerste faling die zich voordoet in de markt, namelijk de aanwezigheid van asymmetrische informatie. Dat blijkt ook uit een onderzoek van Huang et al. (2014), waarin specifiek onderzocht werd wat het gevolg is van deze asymmetrische informatie op kleine en middelgrote ondernemingen in China. Deze asymmetrische informatie zorgt ervoor dat kleine en middelgrote ondernemingen weinig tot geen toegang krijgen tot externe financiering. Omdat financiële instellingen onvoldoende informatie hebben over de kmo's, zullen ze dus eerder terughoudend zijn in het uitgeven van leningen aan die bedrijven. Deze beperkte toegang tot externe financiering zorgt ervoor dat kmo's minder groei kunnen realiseren.

Deze asymmetrische informatie zorgt er ook voor dat de kosten van het uitgeven van leningen aan kmo's hoger zijn. Wanneer een financiële instelling een lening wil uitgeven, moeten ze namelijk een beoordeling maken van de lener om te bepalen of hij al dan niet de lening zal kunnen terugbetalen. Aangezien kleine en middelgrote bedrijven over het algemeen voor een kleiner bedrag lenen, zullen deze kosten van de beoordeling harder doorwegen bij deze kleine leningen. Die hoge kost voor de banken zorgt er op zijn beurt weer voor dat kleine en middelgrote ondernemingen minder snel toegang zullen hebben tot externe financiering (Vandenberg et al., 2016).

#### 5.1.2 Innovatie

Ook onderzoek en ontwikkeling zorgt volgens Vandenberg et al. (2016) voor een marktfaling bij kleine en middelgrote ondernemingen. Zoals we in het groeimodel van Scott en Bruce (1987) zagen is onderzoek en ontwikkeling noodzakelijk om te overleven in een competitieve markt. Als

kmo is het echter vaak zo dat men niet over de juiste financiële middelen en capaciteit beschikt om zo een afdeling te doen ontstaan (Vandenberg et al. 2016). Doordat investeringen voor onderzoek en ontwikkeling over het algemeen als heel riskant gezien worden, maakt dit het nog moeilijker voor kmo's om hiervoor bij financiële instellingen een lening te krijgen (Meuleman en De Maeseneire, 2012). Het feit dat kleine en middelgrote ondernemingen niet de nodige middelen hebben om innovatieve projecten uit te voeren, zorgt er volgens Meuleman en De Maeseneire (2012) ook voor dat ze deze projecten dus links laten liggen. Hierdoor zal de kmo zijn marktaandeel verliezen aan grotere bedrijven die deze middelen wel tot hun beschikking hebben.

### 5.1.3 Kennis en vaardigheden

Ook op gebied van werknemers ontstaat er een marktfaling die voor het groeiproces van kmo's een probleem vormt. Volgens Vandenberg et al. (2016) is het voor kleine en middelgrote ondernemingen moeilijk om werknemers met de juiste kennis aan te trekken. Dat komt namelijk omdat de schoolverlaters met de juiste kennis en skills meestal door grote bedrijven aangetrokken worden. Zij kunnen namelijk een beter voordelenpakket, als ook betere doorgroeimogelijkheden bieden. Dat maakt het voor kleine bedrijven moeilijk om talent te vinden dat in hun bedrijf noodzakelijk is om groei te kunnen realiseren.

Vanaf het moment dat werknemers dan aangeworven zijn, is het voor kleine en middelgrote ondernemingen dan ook essentieel om hen in de organisatie te houden (Vandenberg et al., 2016). Dat kunnen ze doen door trainingen aan te bieden om er zo voor te zorgen dat de werknemers de juiste kennis opbouwen om een echte meerwaarde te zijn voor het bedrijf. Bij het aanbieden van deze trainingen botsen veel kmo's echter op twee problemen:

(1) Vaak worden interne opleidingen gebruikt om nieuw personeel de juiste kennis en skills aan te leren om hun functie in het bedrijf uit te oefenen. Volgens Vandenberg et al. (2016) is dat echter niet optimaal. Door de trainingen intern aan te bieden, betekent dit dat de ervaren werknemers in het bedrijf deze trainingen zullen organiseren. Hierdoor komt er echter geen nieuwe kennis in het bedrijf. Het zorgt er enkel voor dat de bestaande kennis en skills worden doorgegeven aan de nieuwe werknemers. Om dat probleem op te lossen, zal de kmo externe organisaties moeten inschakelen om de nieuwe werknemers, en dus ook het bedrijf, toch van nieuwe kennis en vaardigheden te voorzien.

(2) Externe trainingen zijn daarentegen weer te duur voor kleine en middelgrote ondernemingen (Vandenberg et al., 2016). Aangezien kmo's vaak maar een beperkt aantal mensen in dienst hebben, en dus ook maar een beperkt aantal mensen inschrijven voor trainingen, zal de kost per getrainde werknemer heel hoog liggen.

In het onderzoek van Castro-Silva en Lima (2023) wordt ook vastgesteld dat kleine en middelgrote ondernemingen het moeilijker hebben dan grote bedrijven om werknemers met de juiste vaardigheden in het bedrijf te houden. De lage job stabiliteit in een kmo en het feit dat grotere bedrijven betere verloning en doorgroeimogelijkheden kunnen aanbieden ligt volgens Castro-Silva en Lima (2023) aan de basis van dit probleem.

#### 5.1.4 Internationalisering

Vroeger was de internationale markt enkel toegankelijk voor de grote bedrijven, kleine en middelgrote ondernemingen daarentegen waren enkel actief op de binnenlandse markt. Volgens Dabić et al. (2020) is dat echter niet meer het geval. Ook kmo's moeten nu tot de internationale markt kunnen toetreden om groei te realiseren. Dat stemt overeen met hetgeen we uit het groeimodel van Scott en Bruce (1987) eerder in dit onderzoek konden afleiden. Volgens Vandenberg et al. (2016) is deze stap naar internationalisering echter niet zo eenvoudig.

Op de internationale markt actief zijn brengt volgens Vandenberg et al. (2016) namelijk hoge kosten met zich mee. Een groot deel van deze kosten bestaat uit het zoeken naar de opportuniteiten op de mogelijke nieuwe markt, het ontwikkelen van een strategie om de markt toe te treden, en het vergaren van de juiste kennis om succesvol te zijn op internationaal niveau. Deze kosten die nodig zijn om de stap naar de nieuwe markt te zetten, geven echter geen garantie dat er ook opbrengsten uit zullen voortvloeien. Dat is zo aangezien de overgang naar nieuwe markten een heel risicovolle investering is, die dus ook fataal kan zijn voor kleine bedrijven die slechts beperkte financiële middelen hebben (Vandenberg et al., 2016).

## 5.2 Subsidies als oplossing

De overheid heeft in het verleden al veel pogingen gedaan om met behulp van subsidies de impact van deze marktfalingen te verkleinen, en zo kmo's te helpen in hun groeiproces. Chiappini et al. (2022) onderzochten of overheidssubsidies de financiële beperkingen, waar kleine en middelgrote ondernemingen gevoelig aan zijn, kunnen oplossen. Ze vonden dat in Frankrijk subsidies wel degelijk een effectieve maatregel zijn om het probleem van de beperkte financiële middelen van kmo's op te lossen. De subsidies zorgen namelijk op twee verschillende manieren voor deze positieve impact.

(1) Het beschikbaar stellen van een overheidssubsidie zorgt ervoor dat de kmo rechtstreeks extra financiële middelen in zijn onderneming krijgt. Deze middelen kunnen dan gebruikt worden om groei mee te realiseren.

(2) Het krijgen van een overheidssubsidie bij de kmo fungeert als een soort certificaat. Kleine en middelgrote ondernemingen die overheidssubsidies ontvangen hebben meer gebruik kunnen maken van bankleningen. Dat komt doordat de kwalificatie voor een subsidie van de overheid ervoor zorgt dat de bank de lening aan de kmo als minder risicovol aanziet (Chiappini et al., 2022).

Iets gelijkaardig zien we ook terugkomen bij Meuleman en De Maeseneire (2012), die een onderzoek deden naar een subsidie voor onderzoek en ontwikkeling bij Belgische kmo's. Ook bij een subsidie die onderzoek en ontwikkeling stimuleert, stellen de onderzoekers vast dat de certificatie de grootste impact heeft op de kmo. Deze O&O subsidie zorgde er bij de Belgische kmo's voor dat ze meer toegang kregen tot lange termijn leningen, en zo hun innovatieve projecten konden financieren.

Dat subsidies een goede manier zijn om de beperkte investeringen in onderzoek en ontwikkeling op te lossen blijkt ook uit Bellucci et al. (2019). Zij deden onderzoek naar de impact van twee verschillende subsidies die Italiaanse kmo's stimuleren om te investeren in onderzoek en ontwikkeling. Beide subsidies hadden een positieve impact op de onderzoek en ontwikkelingsactiviteiten van Italiaanse kmo's. Zo zagen ze een toename in investeringen voor O&O, als ook in de werknemers die met deze activiteiten bezig zijn. Als gevolg stelden ze ook een toename vast in de winstgevendheid van de kmo's en werden er meer nieuwe patenten aangevraagd door de bedrijven die de subsidie wel kregen ten opzichte van de andere bedrijven (Bellucci et al., 2019).

Cin et al. (2017) vinden gelijkaardige resultaten bij Koreaanse kleine en middelgrote ondernemingen: investeringen in onderzoek en ontwikkeling nemen toe wanneer de kmo's de subsidie ontvangen. Daarnaast werd onderzocht of deze investeringen ook voor groei zorgden bij deze kmo's: de arbeidsproductiviteit ging omhoog.

In de wetenschappelijke literatuur wordt vooral onderzoek gedaan naar de impact van innovatie subsidies op de investeringen die bedrijven doen in onderzoek en ontwikkeling. Ook kan het interessant zijn om na te gaan of deze subsidies ook effectief gezorgd hebben voor meer innovatie binnen een kmo, zoals bijvoorbeeld Foreman-Peck (2013) deed door de impact van innovatie subsidies op kmo's in het Verenigd Koninkrijk te analyseren. Dit onderzoek onderscheidt zich van

de bestaande literatuur omdat Foreman-Peck (2013) echt gaat kijken naar de innovaties die kmo's realiseren als gevolg van de subsidie. Dat deed hij door de bedrijven die een subsidie ontvangen hadden te bevragen om te zien of er innovatieve projecten gerealiseerd werden als gevolg van de subsidie. Er kon geconcludeerd worden dat de innovatie subsidie er effectief voor gezorgd heeft dat innovatie bij kleine en middelgrote ondernemingen in het Verenigd Koninkrijk is toegenomen. Die toename in innovatie zorgde ervoor dat er bij die kmo's een grotere omzetgroei was dan bij de kmo's die de subsidie niet ontvangen hebben.

## 5.3 Groei door subsidies

Uit bovenstaande kunnen we afleiden dat er in de literatuur al een goed beeld bestaat over de effectiviteit van overheidssubsidies als oplossing voor de problemen waar kmo's mee te maken krijgen tijdens hun groeiproces. Als laatste gaan we ook nog een blik werpen op de verschillende manieren waarop we de groei kunnen meten die subsidies precies teweegbrengen bij kleine en middelgrote ondernemingen. Het onderzoek van Dvouletý et al. (2021) onderscheidt zes verschillende manieren waarop onderzoekers de groei van kmo's meten.

### 5.3.1 Overleven

De eerste variabele die volgens Dvouletý et al. (2021) gebruikt wordt om de impact van subsidies op kmo's te meten is het overleven van een bedrijf. In het onderzoek van Pellegrini en Muccigrosso (2017) kunnen we zien dat het krijgen van een subsidie wel degelijk een positief effect heeft op de overlevingskansen van een bedrijf. Pellegrini en Muccigrosso (2017) gingen namelijk na of subsidies een effect hadden op de overlevingskansen van Italiaanse startende bedrijven over een periode van 15 jaar. Ze stelden vast dat gedurende die 15 jaar, starters die geen subsidie hadden ontvangen sneller sneuvelden dan de bedrijven die deze subsidie wel hadden ontvangen. Srhoj et al. (2021) bevestigen dit in hun onderzoek bij kleine bedrijven in Kroatië. Tijdens een economische crisis in Kroatië, konden ze vaststellen dat een subsidie ervoor zorgde dat bedrijven die hier gebruik van maakten in mindere aantallen gesneuveld waren dan de andere bedrijven zonder subsidie.

### 5.3.2 Aantal werknemers

Ook het aantal werknemers dat in een bedrijf aanwezig is wordt gebruikt om de impact van een groeisubsidie te meten (Dvouletý et al., 2021). Dat zien we in een onderzoek van Benkovskis et al. (2019) waar het effect van een overheidssubsidie op de prestaties van bedrijven in Letland onderzocht wordt. Bedrijven die de subsidie ontvangen kennen meteen een toename in het aantal werknemers.

Cerqua en Pellegrini (2017) en Criscuolo et al. (2019) bevestigen dat subsidies zorgen voor een toename in het aantal werknemers binnen die bedrijven. Zij deden echter geen onderzoek naar het werknemersaantal van één gesubsidieerd bedrijf, maar ze keken naar de omgeving waarin de gesubsidieerde bedrijven gelegen zijn. Zo stelden Criscuolo et al. (2019) vast dat in een regio waar bedrijven kunnen genieten van een subsidie, de werkloosheid aanzienlijk daalt wanneer dergelijke groeisubsidie ontvangen wordt. Ook stellen ze vast dat dit enkel zo is wanneer kleine bedrijven de subsidie ontvangen.

Ook Cerqua en Pellegrini (2017) kwamen in hun onderzoek tot een gelijkaardige conclusie: Italiaanse kleine en middelgrote ondernemingen die een subsidie ontvingen nemen meer werknemers in dienst dan gelijkaardige bedrijven die geen subsidie ontvingen. Hierbij moet opgemerkt worden dat men niet met zekerheid kan zeggen dat de extra werknemers bij de gesubsidieerde bedrijven niet afkomstig zijn van de bedrijven die geen subsidies hebben gekregen.

Er kan dus geen uitspraak gedaan worden over het effect van de subsidie op de werkloosheid in een bepaalde regio.

### 5.3.3 Vaste activa

Als derde concluderen we uit het onderzoek van Dvouletý et al. (2021) dat de vaste activa die in een bedrijf aanwezig zijn ook gebruikt worden om de impact van subsidies te meten. Dat kan omdat de vaste activa bestaan uit onder andere de uitrusting, zoals de machines, die een onderneming ter beschikking heeft. Aangezien subsidies vaak gebruikt worden om nieuwe uitrusting aan te schaffen, is dit dus een goede manier om de impact van een subsidie te meten.

Bernini en Pellegrini (2011) besluiten uit hun onderzoek naar de impact van een subsidie op Italiaanse bedrijven dat er onder andere voor de vaste activa een verschil op te merken is. Ze zien namelijk dat bedrijven die de subsidie ontvingen een hoge groei kennen in hun vaste activa. Die groei is groter bij deze bedrijven dan bij de bedrijven die de subsidie niet ontvingen. De gesubsidieerde bedrijven investeren wel degelijk meer dan ze zouden gedaan hebben als ze de subsidie niet zouden ontvangen.

Ook Decramer en Vanormelingen (2016) ondervonden dit in hun onderzoek. Ze gebruikten data omtrent een subsidie die werd uitgegeven voor Vlaamse bedrijven tussen 2004 en 2009. Ze zagen dat de vaste activa van de gesubsidieerde bedrijven een groei kende die 33% groter is dan bij bedrijven die geen subsidie kregen. Dat bevestigt dus dat subsidies wel degelijk groei in vaste activa veroorzaken bij bedrijven. Wat echter wel belangrijk is, is dat dit effect enkel significant was bij kleine bedrijven. Bij grote bedrijven vonden ze geen hogere groei in vaste activa als gevolg van de subsidie. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de grote bedrijven de investeringen in vaste activa sowieso doen, of ze hiervoor nu een subsidie ontvangen of niet.

### 5.3.4 Omzet

Ook de omzet van een bedrijf kan volgens Dvouletý et al. (2021) een indicator zijn van de impact van subsidies op bedrijven. Benini en Pellegrini (2011), Decramer en Vanormelingen (2016) en Cerqua en Pellegrini (2017) bevestigen het positieve effect van subsidies op de omzet van bedrijven.

Ook Söderblom et al. (2015) vinden dat omzet toeneemt als gevolg van een overheidssubsidie. Ze stellen echter wel vast dat het effect van de subsidie zelf op de omzet niet heel groot is. Wat er volgens hen vooral voor zorgt dat omzet, en ook andere prestatie-indicatoren, sterk toenemen bij gesubsidieerde bedrijven, is het certificatie effect dat al eerder in paragraaf 5.2 van ons onderzoek aan bod kwam. Kort na het ontvangen van een subsidie zien Söderblom et al. (2015) al een verschil in omzet, maar dit verschil blijft toenemen naarmate het bedrijf ouder wordt. Dat komt omdat de gesubsidieerde bedrijven als gevolg van de subsidie meer toegang krijgen tot externe financiering en zo hun omzet kunnen doen blijven toenemen. Bij de bedrijven die geen subsidie ontvingen, en dus ook niet konden genieten van het certificatie effect, zien Söderblom et al. (2015)

deze groei niet. Een subsidie heeft dus een rechtstreeks positief effect op de groei in omzet, en doet op de lange termijn ook onrechtstreeks deze groei toenemen.

### 5.3.5 Productiviteit

Om te kijken of bedrijven hun middelen efficiënt gebruiken, wordt er in de literatuur gebruik gemaakt van twee verschillende variabelen (Dvouletý et al., 2021). Enerzijds kan men de totale factor productiviteit (ook wel TFP genoemd) van een bedrijf berekenen, en anderzijds de arbeidsproductiviteit. Dvouletý et al. (2021) stellen echter vast dat de TFP in de literatuur voornamelijk geen significante resultaten oplevert.

Arbeidsproductiviteit is eenvoudig te berekenen met behulp van de financiële gegevens die van een bedrijf beschikbaar zijn (Dvouletý et al., 2021). Uit Decramer en Vanormelingen (2016) blijkt dat bedrijven die een subsidie krijgen een toename in arbeidsproductiviteit kennen. Deze toename in arbeidsproductiviteit blijkt het grootst bij micro-ondernemingen, en wordt kleiner naarmate de onderneming groter wordt. Dat komt omdat micro-ondernemingen heel weinig werknemers in dienst hebben, waardoor het dus lijkt dat die werknemers heel productief zijn. Naarmate het bedrijf groter wordt, en dus meer werknemers in dienst heeft, zal de marginale productiviteit per arbeider dalen waardoor dus ook de arbeidsproductiviteit daalt (Decramer en Vanormelingen, 2016).

Ook Benkovskis et al. (2019) stelden vast dat de arbeidsproductiviteit van bedrijven toeneemt bij het krijgen van een subsidie. Echter zagen ze dit resultaat pas vanaf twee jaar na de toekenning van de subsidie. De toekenning van de subsidie zorgt niet rechtstreeks zorgt voor betere productiviteit. De gesubsidieerde bedrijven kopen als gevolg van de subsidie nieuwe machines aan, maar vooraleer deze efficiënt gebruikt kunnen worden moeten werknemers eerst de juiste vaardigheden verwerven (Benkovskis et al., 2019).

Hoewel de twee voorgaande studies een positief effect van subsidies op de arbeidsproductiviteit van bedrijven aantonen, komt Dvouletý et al. (2021) toch tot de conclusie dat het grootste deel van de bestaande literatuur een negatief of geen effect vindt. Uit Banai et al. (2017) blijkt namelijk dat arbeidsproductiviteit bij kmo's geen significante toename kent als gevolg van een subsidie. Ze stelden dit vast door het effect te bestuderen dat de toekenning van een subsidie tussen 2007 en 2013 had op de groei van Hongaarse kmo's. Dat komt doordat kmo's die de subsidie ontvangen, het geld vooral gebruiken om hun middelen in het bedrijf mee uit te breiden en niet om efficiënter te werken (Banai et al., 2017).

Ook Srhoj et al. (2021) vinden een gelijkaardig resultaat. Ze bestuderen het effect van een overheidstussenkomst in de vorm van subsidies als gevolg van een economische crisis in Kroatië. Ze stellen vast dat de bedrijven die de subsidie ontvingen na de crisis geen toename in arbeidsproductiviteit kenden. Dat komt volgens hen door het feit dat de focus van kleine en middelgrote bedrijven ligt op het overleven. Aangezien dit al moeilijk is, is het voor hen niet mogelijk om ook nog eens de arbeidsproductiviteit te doen toenemen (Srhoj et al., 2021).

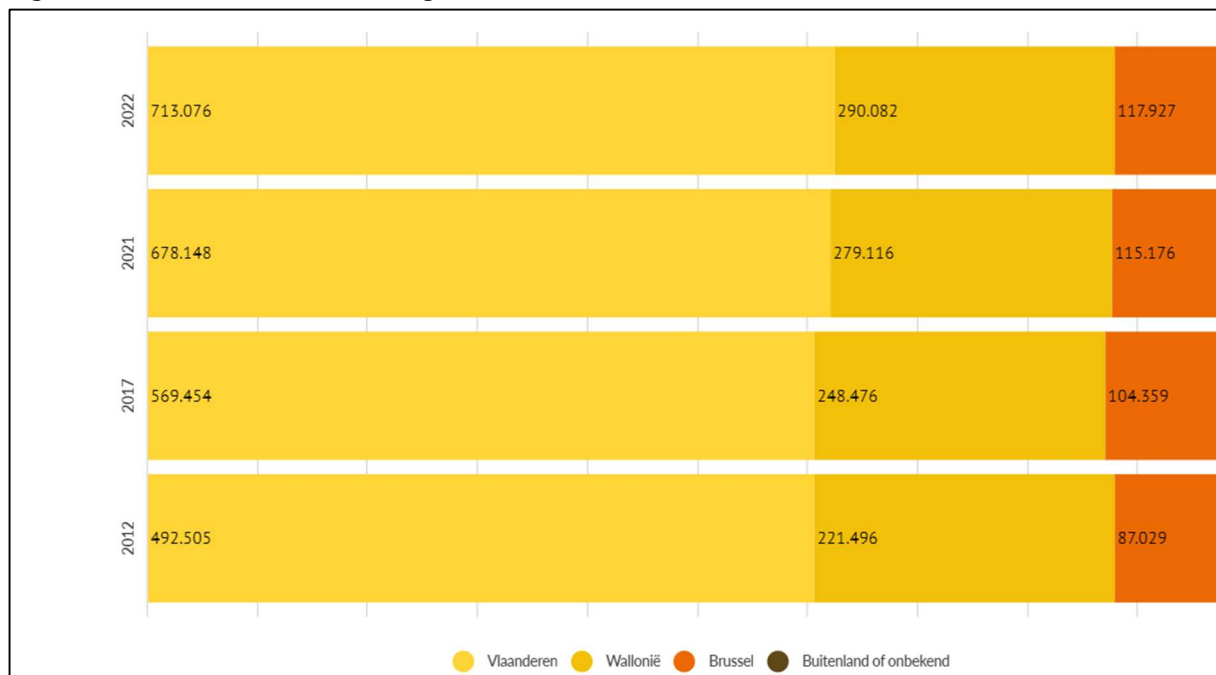
## Data analyse

### Hoofdstuk 6: Context

Eerst en vooral zullen we aan de hand van een aantal cijfergegevens het kmo landschap in Vlaanderen bespreken. Daarna zal er dieper ingegaan worden op wie juist de kmo-groeisubsidie heeft ontwikkeld. Als laatste zullen we uitleggen wat de kmo-groeisubsidie precies is, en in hoeverre het in het verleden reeds een succes was.

#### 6.1 Kmo's in Vlaanderen

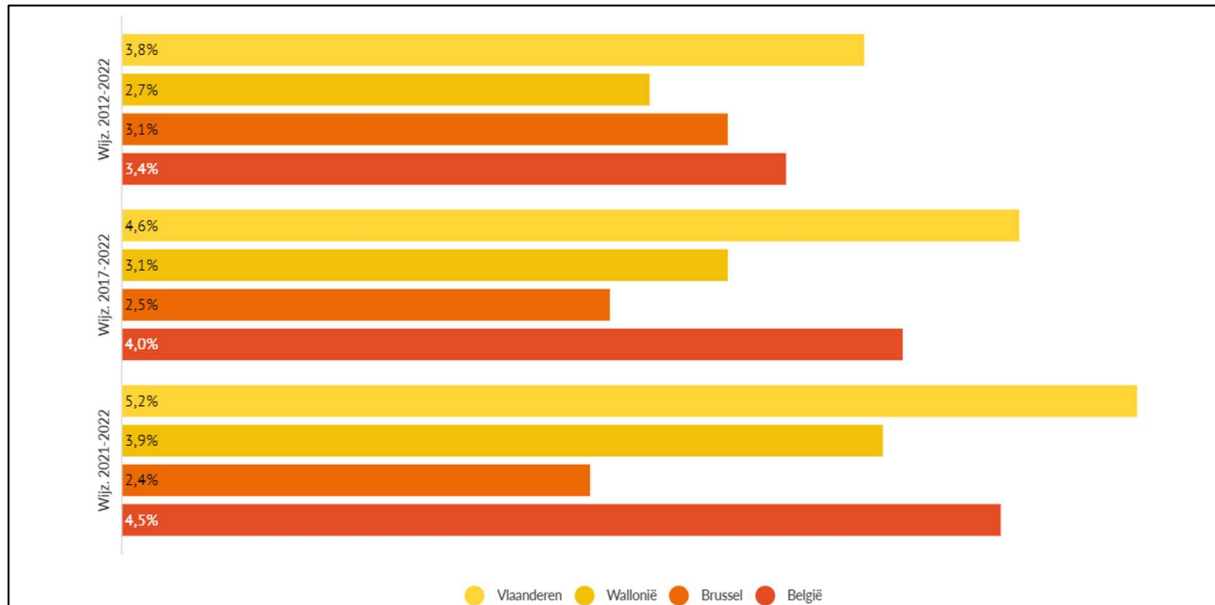
Figuur 2: Aantal actieve kmo's volgens Gewest



Bron: FOD Economie (z.d.)

In figuur 2 zien we een overzicht van het aantal kmo's dat actief is in de drie Gewesten in België in de jaren 2012, 2017, 2021 en 2022. In Vlaanderen zijn er aanzienlijk meer kleine en middelgrote ondernemingen aanwezig dan in de andere twee Gewesten. We zien namelijk dat 713.076 van het totaal aantal Belgische kmo's, wat er ongeveer 1,15 miljoen zijn, gevestigd zijn in het Vlaamse Gewest.

Figuur 3: Gemiddeld jaarlijks groeipercentage van het aantal kmo's per gewest



Bron: FOD Economie (z.d.)

Daarnaast zien we in figuur 3 dat het aantal kmo's in Vlaanderen het hoogste groeipercentage kende in het verleden. In de periode tussen 2012 en 2022 kunnen we vaststellen dat het aantal kmo's in Vlaanderen elk jaar met gemiddeld 3,8% steeg. Dat is zelfs hoger dan het groeipercentage voor heel België, dat maar 3,4% bedraagt. Daarnaast zien we in de periode 2017-2022 en 2021-2022 dat het groeipercentage voor Vlaamse kmo's nog hoger ligt. Dit geeft dus aan dat het aantal kmo's in Vlaanderen elk jaar blijft groeien, en dat de groei telkens hoger is dan het jaar daarvoor.

Als we echter kijken naar het aantal faillissementen op de website van de Federale Overheidsdienst Economie in België, dan zien we dat het enkel kmo's zijn die in 2022 failliet gingen (FOD Economie, z.d.). Dat is een duidelijke indicatie dat kmo's het moeilijk hebben om vandaag de dag te overleven in onze economie. Hieruit kunnen we concluderen dat kleine en middelgrote ondernemingen alle hulp kunnen gebruiken om toch te overleven, en misschien zelfs groei te realiseren. Ook VLAIO is zich hiervan bewust, en zij zijn dan ook één van de overheidsinstellingen die hierin een grote rol spelen.

## 6.2 VLAIO

VLAIO, of voluit het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen, is een agentschap van de Vlaamse overheid waar alle ondernemers in Vlaanderen bij terecht kunnen voor advies. Ze werken samen met een aantal partners om in Vlaanderen innovatie en ondernemerschap te promoten. Ze doen dit met een focus op vier doelen (VLAIO, z.d.):

(1) Het stimuleren van groei en innovatie

Een belangrijk middel om dit doel te kunnen bereiken is het uitgeven van subsidies. Hiermee probeert VLAIO het voor ondernemingen mogelijk te maken om groei en innovatie te realiseren. De kmo-groeisubsidie, die wij gaan bestuderen in dit onderzoek, is hier een goed voorbeeld van.

(2) Het bevorderen van ondernemerschap

VLAIO doet dit door begeleiding te voorzien in elke levensfase waarin een bedrijf zich bevindt. Dit kan gaan van het opstarten van een bedrijf tot het verkopen ervan. Ook proberen ze netwerking mogelijk te maken tussen verschillende groeibedrijven.

(3) Het ondersteunen van clusters

VLAIO biedt ondersteuning aan bedrijven die samenwerking binnen een groep van ondernemingen realiseren.

(4) Het bevorderen van omgevingsfactoren

VLAIO stimuleert de opbouw van bedrijventerreinen en helpt bedrijven bij het vinden van de juiste huisvesting.

### 6.2.1 De kmo-groeisubsidie

De kmo-groeisubsidie is een subsidie die door de Vlaamse overheid wordt uitgegeven om Vlaamse kleine en middelgrote ondernemingen te helpen bij het realiseren van groei. Om gebruik te kunnen maken van deze subsidie is het echter wel noodzakelijk dat de kmo groei zal nastreven op één van de volgende gebieden (VLAIO, z.d.):

(1) Digitalisering

Kmo's die met hun project datasystemen willen gebruiken om hun producten, diensten en processen slimmer te maken, vallen onder dit gebied. Het is echter wel belangrijk dat het project zich niet beperkt tot louter het digitaliseren van de administratieve processen of het implementeren van een ERP-systeem (VLAIO, z.d.).

(2) Duurzaam en circulair ondernemen

Kmo's die inzetten op energietransitie, klimaattransitie, circulair ondernemen, milieu of biodiversiteit vallen onder dit gebied. Het is hierbij echter wel belangrijk dat de projecten waarvoor de subsidie verkregen zal worden voortkomen vanuit een duurzame strategie, en

dat de uitvoering van het project een substantiële impact zal hebben op de kmo (VLAIO, z.d.).

### (3) Innovatie

Als een kmo de groeisubsidie wil krijgen voor een innovatief project, is het belangrijk dat de producten, diensten of processen die ontstaan uit het project nieuw zijn voor de gehele sector. Alsook moet het project uitdagend genoeg zijn, en moet het resulteren in een competitief voordeel dat mogelijk leidt tot duurzame economische groei (VLAIO, z.d.).

### (4) Internationalisering

Om als kmo een subsidie te krijgen voor internationalisering moet het doel van het project zijn om de bestaande activiteiten uit te breiden naar het buitenland. Dit moet een deel zijn van de lange termijn strategie van de kmo en het moet daarbij ook ten goede komen van de groei van de Vlaamse vestiging van de kmo (VLAIO, z.d.).

Elke kmo kan per groeiproject dat ze willen realiseren rekenen op een maximaal steunbedrag van 50.000 euro, maar deze 50.000 euro krijgen ze echter niet rechtstreeks. De helft van het bedrag kunnen ze gebruiken om advies aan te kopen van één of meerdere externe dienstverleners. De andere helft van het bedrag mogen ze gebruiken om één strategisch profiel aan te werven in hun bedrijf. Dit advies, of het strategisch profiel, kan de kmo dan helpen bij het realiseren van hun groeiproject (VLAIO, z.d.).

Natuurlijk spreekt het voor zich dat niet elke kmo toegang kan krijgen tot deze subsidie. De Vlaamse overheid heeft elk jaar slechts een beperkt bedrag dat kan gebruikt worden om subsidies uit te geven, dus zal er een keuze moeten gemaakt worden welke kmo's de subsidie zullen ontvangen en welke niet.

Eerst en vooral zijn er een aantal voorwaarden waaraan de kmo moet voldoen om een aanvraag te kunnen indienen voor de subsidie (VLAIO, z.d.):

- (1) Het is een kmo volgens de Europese kmo-definitie (zie hoofdstuk 1) of het is een beoefenaar van een vrij beroep.
- (2) De kmo heeft één van de volgende rechtsvormen: eenmanszaak, beoefenaar van een vrij beroep, nv, bv, cv, vof, comm.v, esv, se of sce.
- (3) De activiteit van de kmo wordt beoefend in de privésector (of de deelneming van een overheid is kleiner dan 25%).
- (4) De kmo heeft een aanvaardbare hoofdactiviteit (volgens de lijst van de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO)).
- (5) De kmo is gelegen in het Vlaamse Gewest.
- (6) De kmo heeft geen negatief eigen vermogen (op indieningsdatum).
- (7) De kmo heeft de voorbije 24 maanden geen kmo-groeisubsidie ontvangen.

Als aan deze voorwaarden wordt voldaan, zal er per gebied een lijst opgemaakt worden van de ingediende aanvragen die het best scoren op vier criteria. Daarna zal het budget, dat beschikbaar is voor de subsidie, worden verdeeld onder de beste groeiprojecten (VLAIO, z.d.).

De vier criteria waarop de aanvragen van kmo's worden beoordeeld, zijn:

(1) Ambitie

Hierbij wordt gekeken of de kmo concrete en ambitieuze plannen heeft om op één van de vier gebieden groei te realiseren.

(2) Transformatie

Bij dit criterium wil men nagaan of het groeiproject de huidige bedrijfsvoering een substantiële nieuwe wending geeft, en dat dit te zien is in meerdere kritische bedrijfsprocessen.

(3) Onderbouwde aanpak

Het is voor VLAIO belangrijk dat de kmo een specifiek plan en de juiste financiële middelen heeft om het groeiproject te realiseren.

(4) Noodzaak van kennis & expertise

Bij dit criterium wordt vooral gekeken of de kmo het project ook zou kunnen realiseren zonder de externe adviesverlener of zonder de aanwerving van een strategisch profiel. Ook wordt er nagegaan of de keuze van externe adviesverlener en/of het strategisch profiel eventueel over de kennis beschikt die de kmo nodig heeft om hun groeiproject te kunnen realiseren.

## 6.2.2 Evaluatie van de groeisubsidie (2016–2019)

In dit laatste onderdeel zal een evaluatie van de kmo-groeisubsidie tussen 2016 en 2019 besproken worden. Hiervoor baseren we ons op een rapport dat VLAIO ter beschikking stelt op hun website (VLAIO, 2019).

### 6.2.2.1 Cijfers

Tabel 1: Samenvattende cijfers toekenning kmo-groeisubsidie

|                          |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                  |                                                                |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>Start</b>             | • Mei 2016                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                  |                                                                |
| <b>Aantal dossiers</b>   | • Ingediend: 1.644<br>• Goedgekeurd: 993                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                  |                                                                |
| <b>Totale steun</b>      | • 26,4 miljoen euro                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                  |                                                                |
| <b>Steun per dossier</b> | • Gemiddeld: 26.536 euro<br>• Mediaan: 25.000 euro<br>• Minimum: 3.870 euro<br>• Maximum: 50.000 euro                                                                                                                                                   |                                                                                                  |                                                                |
| <b>Naar grootte</b>      | <i>Groot</i><br>• /                                                                                                                                                                                                                                     | <i>Middelgroot</i><br>• 20%<br>• 5,4 miljoen euro<br>• 195 dossiers                              | <i>Klein</i><br>• 80%<br>• 20,9 miljoen euro<br>• 798 dossiers |
| <b>Naar sector</b>       | Industrie<br>Informatie en communicatie<br>Groot- en detailhandel<br>Vrije beroepen; wetenschappen<br>Bouwnijverheid                                                                                                                                    | • 5 781 065 euro<br>• 5 198 633 euro<br>• 4 863 505 euro<br>• 4 230 548 euro<br>• 1 806 325 euro |                                                                |
| <b>Naar regio</b>        | • Oost-Vlaanderen (27% - 7,1 miljoen euro)<br>• West-Vlaanderen (27% - 7,1 miljoen euro)<br>• Antwerpen (25% - 6,5 miljoen euro)<br>• Limburg (12% - 3,2 miljoen euro)<br>• Vlaams-Brabant (8% - 2,2 miljoen euro)<br>• Andere (1% of 0.3 miljoen euro) |                                                                                                  |                                                                |

Bron: (VLAIO, 2019)

We zien in tabel 1 dat iets meer dan de helft van de ingediende subsidieaanvragen ook effectief goedgekeurd werd. Gezien de strikte voorwaarden voor het verkrijgen van de subsidie, die hierboven reeds werden besproken, is dit positief. Ook geeft VLAIO aan dat het aantal ingediende en goedgekeurde aanvragen elk jaar bleef toenemen sinds 2016.

Daarnaast zien we dat het gemiddeld toegekend steunbedrag 26.536 euro bedraagt. Dat betekent dus dat de meeste bedrijven slechts gebruikmaken van ongeveer de helft van de mogelijke subsidie. VLAIO voegt hier nog aan toe dat meer dan 64% van het totale steunbedrag gespendeerd werd aan het aanwerven van een expert, en ongeveer 36% gebruikt werd voor het consulteren van een externe adviesverlener.

In tabel 1 zien we ook dat voornamelijk kleine bedrijven steun kregen van VLAIO. Dat betekent dat bedrijven met minder dan 50 werknemers, en een balanstotaal en omzet die lager is dan 10 miljoen euro, het grootste deel van de toegekende steun ontvangen. Als we dan kijken naar de sector waarin de onderneming actief is, zien we dat vooral industriële ondernemingen, dus ondernemingen die producten vervaardigen, gesteund werden.

### 6.2.2.2 Conclusie

Uit een bevraging die VLAIO deed bij de gesubsidieerde bedrijven konden ze een aantal interessante conclusies trekken met betrekking tot de impact die de kmo-groeisubsidie had op de gesubsidieerde bedrijven. Het willen starten van een veranderingsproces binnen het bedrijf was één van de grootste redenen voor het aanvragen van de kmo-groeisubsidie. Daarnaast gebruikten ondernemingen de subsidie ook vooral om over te stappen naar een nieuwe bedrijfsactiviteit, of om het bedrijf uit te breiden met een nieuwe activiteit. Daarnaast werd de subsidie, in mindere mate,

gebruikt om de concurrentiepositie te versterken, nieuwe technologieën in te voeren, in te spelen op nieuwe marktomstandigheden en internationale activiteiten te ondersteunen (VLAIO, 2019).

Wanneer VLAIO peilde naar de reden waarom de bedrijven van de steun wilden gebruikmaken, was het meest voorkomende antwoord dat het was om de financiële haalbaarheid te verhogen. Daarnaast is het sneller kunnen uitvoeren van het groeiproject ook een belangrijke reden voor de aanvraag van de kmo-groeisubsidie (VLAIO, 2019).

Los van het realiseren van de groeiprojecten zorgt de kmo-groeisubsidie ook voor andere positieve effecten voor de gesteunde bedrijven. Zo ondervond VLAIO dat er verbeterde kennis, nieuwe producten, diensten of businessmodellen, nieuwe samenwerkingen en snellere product- en procesontwikkeling plaatsvonden in de gesteunde bedrijven. Ook een toename van het aantal werknemers, het aantal investeringen dat bedrijven deden en de omzet, was bij 79% van de gesteunde bedrijven te zien. VLAIO concludeert hieruit dat de steun rechtstreeks zeker een positief effect heeft op de groei van de ondernemingen, maar dat de kmo-groeisubsidie ook als hefboom fungeert. Dat is een fenomeen dat we ook al zagen terugkomen in onze literatuurstudie (VLAIO, 2019).

## Hoofdstuk 7: Data analyse

Vooraleer we de resultaten van de data analyse presenteren, zullen we eerst de manier bespreken waarop we tot deze resultaten gekomen zijn. In de eerste paragraaf wordt dieper ingegaan op het verkrijgen van de data die in de data analyse gebruikt worden. Daarna zal uitgelegd worden hoe we die verkregen data hebben omgevormd en voorbereid om uiteindelijk de t-test en ANOVA test uit te voeren.

### 7.1 Omschrijving dataset

De dataset die we zullen gebruiken voor de data analyse van dit onderzoek zal worden samengesteld uit Belfirst, een database met financiële verslagen en statistieken over bedrijven in België en Luxemburg van de laatste 10 jaar. We vertrekken hiervoor van een lijst van Vlaamse kmo's die in 2019 de kmo-groeisubsidie ontvangen hebben. Deze lijst wordt publiekelijk beschikbaar gesteld op de website van VLAIO, het agentschap van de Vlaamse overheid dat de kmo-groeisubsidie toewijst. De lijst van 2019 werd gekozen omdat de impact van de kmo-groeisubsidie het laatst werd geëvalueerd voor de periode van 2016 tot 2019.

We hebben voor dit onderzoek besloten dat we de groei zullen onderzoeken die heeft plaatsgevonden in de periode van 2018 tot en met 2021. Dit laat ons toe om zowel de groei in het jaar van het verkrijgen van de subsidie te bekijken, alsook de groei in de twee volgende jaren waarin de kmo's de subsidie zullen gebruiken. Een kortere periode zou niet voldoende zijn om het effect van een subsidie te meten. Een langere periode was in dit geval niet wenselijk. De reden hiervoor is dat de Vlaamse kmo's die in 2019 de kmo-groeisubsidie hebben ontvangen pas voor het eerst in 2022 terug in aanmerking komen om deze opnieuw te ontvangen. Door de groei tot en met 2021 te meten, kunnen we verzekeren dat de Vlaamse kmo's in onze dataset slechts één keer de kmo-groeisubsidie hebben ontvangen.

Om onze data analyse uit te kunnen voeren, hebben we echter niet genoeg aan enkel de lijst van gesubsidieerde kmo's die VLAIO ter beschikking stelt. Om de ANOVA test uit te kunnen voeren, zoals tijdens de onderzoeksmethode werd aangehaald, is het noodzakelijk om de gemiddelde groei van de gesubsidieerde kmo's te vergelijken met de gemiddelde groei van kmo's die de kmo-groeisubsidie niet hebben ontvangen in 2019. Daarom stelden we, met behulp van de databank Belfirst, een lijst op met alle Vlaamse kmo's die in 2019 de kmo-groeisubsidie niet ontvingen. De zoekstrategie die we hiervoor gebruikten is de volgende:

*Gewest: Vlaams gewest*

EN

*Aantal werknemers: 2019, min=1, max=250*

EN

*Omzet: 2019, min=0, max=50.000.000 OF Balanstotaal: 2019, min=0, max=43.000.000*

EN NIET

*De 425 Vlaamse kmo's die in 2019 de kmo-groeisubsidie ontvingen*

Maar aangezien deze lijst bestond uit 10.687 Vlaamse kmo's, zou onze dataset te groot zijn. Daarom werd er beslist om uit deze lijst van 10.687 Vlaamse kmo's 425 bedrijven te selecteren zodat onze dataset zou bestaan uit evenveel gesubsidieerde als niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Deze selectie werd uitgevoerd aan de hand van de Nace-Bell 2008 codes, welke aangeven in welke sector het bedrijf actief is. Zo werd er voor elke Vlaamse kmo die de kmo-groeisubsidie ontvangen heeft in 2019, één van de 10.687 andere Vlaamse kmo's gekozen die in dezelfde sector actief is. Dit maakt dat onze dataset nu bestaat uit 425 Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie wel ontvangen hebben in 2019, en 425 gelijkaardige Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie niet ontvingen in 2019.

Na deze selectie bestaat onze dataset uit 850 Vlaamse kmo's. Om voor deze kmo's de groei over de periode van 2018 tot en met 2021 te kunnen meten, hebben we hun financiële gegevens nodig. Ook deze kunnen uit de gegevensdatabank Belfirst worden gehaald. Om na te gaan welke gegevens nodig zijn om de groei te kunnen meten, en om te kunnen onderzoeken of er factoren zijn die deze groei beïnvloeden, baseren we ons op de literatuurstudie die uitgevoerd werd alsook op de eigen expertise uit mijn vooropleiding.

## 7.2 Klaarmaken van de dataset

Nu de lijst met Vlaamse kmo's die voor het onderzoek gebruikt zullen worden volledig is, en de nodige financiële gegevens uit Belfirst gehaald zijn, kunnen we deze gegevens zo omvormen dat ze bruikbaar zijn voor dit onderzoek.

### 7.2.1 Groeimaatstaven

Om een antwoord te kunnen formuleren op onze onderzoeksvraag, moeten we eerst en vooral de groeimaatstaven bepalen die we zullen gebruiken om de groei van Vlaamse kmo's te meten. Op basis van de literatuurstudie konden we al enkele maatstaven identificeren die in de wetenschappelijke literatuur worden gebruikt (zie paragraaf 5.3). Daarnaast zal ik met mijn kennis uit de opleiding tot master in de Handelswetenschappen zelf nog enkele belangrijke maatstaven toevoegen. Dit resulteert in onderstaande lijst met groeimaatstaven die in dit onderzoek gebruikt zullen worden:

| Maatstaven voor groei                  |                       |
|----------------------------------------|-----------------------|
| Arbeidsproductiviteit                  | Vaste activa          |
| Kapitaalintensiteit                    | Omzet                 |
| Aantal werknemers                      | Cashflow              |
| Vreemd vermogen (externe financiering) | Financiële gezondheid |

Om de arbeidsproductiviteit te berekenen, maken we gebruik van de volgende formule:

$$= \frac{\text{Netto toegevoegde waarde}}{\text{Aantal werknemers}} * 100$$

Kapitaalintensiteit wordt gedefinieerd als:

$$= \frac{\text{Totale activa}}{\text{Aantal werknemers}} * 100$$

Voor de maatstaf financiële gezondheid zullen we het gemiddelde solvabiliteitsrisico voor de jaren 2018 tot en met 2021 gebruiken:

$$= \frac{\text{Eigen vermogen}}{\text{Vreemd vermogen}} * 100$$

Nadat de solvabiliteitsratio's voor de vier jaren berekend zijn, kunnen we hiervan het gemiddelde nemen om zo na te gaan wat de gemiddelde solvabiliteit was de afgelopen drie jaar. Indien dit percentage tussen 25% en 40% is, kunnen we vaststellen dat het bedrijf financieel gezond was de laatste jaren. In de andere gevallen was het bedrijf gemiddeld financieel ongezond.

## 7.2.2 Groeideterminanten

In dit onderzoek zullen we ook proberen te achterhalen welke andere factoren het effect van de kmo-groei subsidie nog kunnen beïnvloeden. We zullen hiervoor onze dataset van 850 Vlaamse kmo's opdelen in subgroepen op basis van de groeideterminanten die we in de literatuurstudie konden identificeren (zie hoofdstuk 4):

| Determinanten van groei |                          |            |
|-------------------------|--------------------------|------------|
| Bedrijfsgroep           | Bedrijfsgrootte          | Rechtsvorm |
| Externe financiering    | Leeftijd van het bedrijf | Sector     |

Om na te gaan of de Vlaamse kmo's deel uitmaken van een bedrijfsgroep, zullen we in Belfirst kijken naar de variabele "Aantal bedrijven in de groep". Alle bedrijven waarvoor de waarde gelijk is aan nul worden gezien als alleenstaande bedrijven. De bedrijven waarvoor Belfirst aangeeft dat er één of meer bedrijven in de groep zitten, zullen we in de andere subgroep plaatsen.

Ook voor externe financiering passen we hetzelfde principe toe. Wanneer een bedrijf financiële schulden heeft, concluderen we dat ze gebruikmaken van externe financiering en komen ze in een subgroep terecht. Voor de bedrijven die geen financiële schulden hebben maken we een andere subgroep aan.

Om de subgroepen voor de grootte van het bedrijf te creëren, baseren we ons op de Europese kmo-definitie die eerder in dit onderzoek aan bod kwam. We zullen Vlaamse kmo's opdelen in micro, kleine en middelgrote ondernemingen op basis van het aantal werknemers dat ze hebben in 2019. De bedrijven met een gemiddeld aantal werknemers van 10 of minder vormen de subgroep

van micro-ondernemingen, bedrijven met meer dan 10 maar minder dan 50 zijn de kleine ondernemingen, en bedrijven met meer dan 50 maar minder dan 250 zijn de middelgrote ondernemingen.

Om de leeftijd van de Vlaamse kmo's uit de gegevensdatabank Belfirst af te leiden, hebben we het verschil tussen het jaar 2019 en het jaar van oprichting gebruikt. Aangezien de lijst van kmo's die in 2019 de kmo-groeisubsidie ontvangen hebben in dit onderzoek gebruikt werd als basis voor onze dataset, gebruiken we de leeftijd die de Vlaamse kmo's in 2019 hadden. Om de subgroepen te vormen, gebruiken we intervallen van 10 jaar. Zo ontstaan er 6 subgroepen die eruitzien als volgt:

| Subgroep | Beschrijving           |
|----------|------------------------|
| 1        | < 10 jaar              |
| 2        | ≥ 10 jaar en < 20 jaar |
| 3        | ≥ 20 jaar en < 30 jaar |
| 4        | ≥ 30 jaar en < 40 jaar |
| 5        | ≥ 40 jaar en < 50 jaar |
| 6        | ≥ 50 jaar              |

Wanneer we de rechtsvorm van de kmo's willen gebruiken om subgroepen te maken, onderscheiden we verschillende rechtsvormen in onze dataset. Aangezien de besloten vennootschap, de naamloze vennootschap en de coöperatieve vennootschap de meest voorkomende zijn, krijgen deze elk een aparte subgroep. Al de bedrijven die niet één van deze drie rechtsvormen hebben, vallen onder de vierde subgroep "Andere". De vier subgroepen zien eruit als volgt:

| Subgroep | Beschrijving              |
|----------|---------------------------|
| 1        | Besloten vennootschap     |
| 2        | Naamloze vennootschap     |
| 3        | Coöperatieve vennootschap |
| 4        | Andere                    |

Voor de groeideterminant sector hebben we de Vlaamse kmo's verdeeld op basis van de Nace-Bel 2008 code (Europese Unie, 2006). Om te veel verschillende subgroepen te vermijden, hebben we voor deze opdeling gebruik gemaakt van de Nace-Bel 2008 codes op het hoogste niveau (de secties). De tabel hieronder toont de 21 subgroepen waaronder we de Vlaamse kmo's hebben ingedeeld:

| Subgroep | Beschrijving                  |
|----------|-------------------------------|
| 1        | Landbouw, bosbouw en visserij |
| 2        | Winning van delfstoffen       |
| 3        | Industrie                     |

|           |                                                                                                                          |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>4</b>  | Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht                                                 |
| <b>5</b>  | Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering                                                            |
| <b>6</b>  | Bouwnijverheid                                                                                                           |
| <b>7</b>  | Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen                                                             |
| <b>8</b>  | Vervoer en opslag                                                                                                        |
| <b>9</b>  | Verschaffen van accommodatie en maaltijden                                                                               |
| <b>10</b> | Informatie en communicatie                                                                                               |
| <b>11</b> | Financiële activiteiten en verzekeringen                                                                                 |
| <b>12</b> | Exploitatie van en handel in onroerend goed                                                                              |
| <b>13</b> | Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten                                                           |
| <b>14</b> | Administratieve en ondersteunende diensten                                                                               |
| <b>15</b> | Openbaar bestuur en defensie; verplichte sociale verzekeringen                                                           |
| <b>16</b> | Onderwijs                                                                                                                |
| <b>17</b> | Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening                                                           |
| <b>18</b> | Kunst, amusement en recreatie                                                                                            |
| <b>19</b> | Overige diensten                                                                                                         |
| <b>20</b> | Huishoudens als werkgever; niet-gedifferentieerde productie van goederen en diensten door huishoudens voor eigen gebruik |
| <b>21</b> | Extraterritoriale organisaties en lichamen                                                                               |

### 7.3 T-test & ANOVA

Om de ANOVA test te kunnen uitvoeren met onze data, zullen we voor elk van de groeimaatstaven de gemiddelde groei over de laatste vier jaar berekenen. Dit doen we door eerst voor elk van de groeimaatstaven de groei van 2018 naar 2019, van 2019 naar 2020 en van 2020 naar 2021 te berekenen door volgende formule te gebruiken:

$$= \frac{\text{Waarde jaar } t - \text{waarde jaar } t - 1}{\text{waarde jaar } t - 1} * 100$$

Als we dit voor de drie periodes hebben gedaan, kunnen we het gemiddelde van deze drie waardes nemen en dan hebben we de gemiddelde groei die de Vlaamse kmo voor die groeimaatstaf realiseerde.

Door daarna een dummy variabele toe te voegen aan de dataset, kunnen we deze opdelen in een groep van gesubsidieerde Vlaamse kmo's en een van groep niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Bijgevolg kan de t-test uitgevoerd worden met als verklarende variabele de dummy en als afhankelijke variabele de gemiddelde groei van 2018 tot en met 2021 voor elk van de groeimaatstaven. Zo kunnen we achterhalen of er significante verschillen bestaan tussen de groei van de gesubsidieerde Vlaamse kmo's ten opzichte van de niet-gesubsidieerde kmo's. We gebruiken hiervoor de t-test aangezien we willen testen of er significante verschillen zijn tussen twee groepen, namelijk de gesubsidieerde en de niet-gesubsidieerde kmo's. Vooraleer deze t-test kan uitgevoerd worden, moeten we eerst een Levene's test uitvoeren. Deze Levene's test zal namelijk aangeven of we voor het interpreteren van de t-test moeten kijken naar de resultaten wanneer gelijke varianties verondersteld worden, of naar de resultaten wanneer gelijke varianties niet verondersteld worden.

Om dan te testen of er verschillen zijn tussen de subgroepen die we opstelden voor de verschillende groeideterminanten (zie paragraaf 7.2.2), zullen we de ANOVA test gebruiken. Als dummy variabele zullen we dit keer telkens één van de groeideterminanten gebruiken. Op die manier kunnen we dan zien of de gemiddelde groei, zoals hierboven aangegeven, verschilt voor de bedrijven in de ene subgroep ten opzichte van de andere. Omdat de subgroepen die we eerder definieerden de kmo's opdelen in 3 of meer groepen, zullen we nu wel de ANOVA test gebruiken. Ook hier moeten we eerst de Levene's test uitvoeren. Deze laat namelijk zien of de varianties van de verschillende subgroepen die we willen testen gelijk zijn of niet. Aangezien gelijke varianties in de subgroepen die worden vergeleken een voorwaarde is voor het gebruik van de One-Way ANOVA, zal het resultaat van de Levene's test bepalen of we deze mogen gebruiken of niet. Indien niet aan de voorwaarde voldaan is, en de varianties van de subgroepen niet gelijk zijn, zullen we de Welch ANOVA gebruiken om de testen uit te voeren in plaats van de One-Way ANOVA.

## Hoofdstuk 8: Resultaten

In dit deel van het onderzoek worden de resultaten van het datawerk gepresenteerd, waarbij de focus ligt op het beantwoorden van de onderzoeksvragen die eerder werden opgesteld. Onze bevindingen zullen objectief gerapporteerd worden. Deze analyse is gericht op het identificeren van significante bevindingen die relevant zijn voor dit onderzoek. De resultaten zullen dienen als basis voor de discussie in het volgende hoofdstuk.

### 8.1 Groei van gesubsidieerde vs. niet-gesubsidieerde kmo's

In deze paragraaf zullen we de resultaten bespreken van het onderzoek dat we uitvoerden om de hoofdvraag van dit onderzoek te beantwoorden. Door het uitvoeren van een t-test proberen we na te gaan of er een verschil is in de gemiddelde groei van 2018 tot en met 2021 voor de gesubsidieerde Vlaamse kmo's ten opzichte van de niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. We voerden de test uit voor elk van de groeimaatstaven die we eerder vastlegden (zie paragraaf 7.2.1). Voor elk van die gekozen groeimaatstaven worden vervolgens de resultaten uit de t-test weergegeven.

Tabel 2: Resultaten t-test

|                              | <b>t-waarde</b> | <b>Vrijheidsgraden</b> | <b>Significantie</b> |
|------------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| <b>Arbeidsproductiviteit</b> | -,28            | 805                    | ,78                  |
| <b>Kapitaalintensiteit</b>   | -,57            | 805                    | ,57                  |
| <b>Aantal werknemers</b>     | 3,77            | 802,56                 | <,001                |
| <b>Vaste activa</b>          | -1,56           | 422,41                 | ,12                  |
| <b>Omzet</b>                 | -1,19           | 491                    | ,23                  |
| <b>Cashflow</b>              | -1,88           | 448,40                 | ,06                  |
| <b>Vreemd vermogen</b>       | -,92            | 818                    | ,36                  |
| <b>Financiële gezondheid</b> | -,96            | 848                    | ,34                  |

Wanneer we het verschil in gemiddelde groei in arbeidsproductiviteit van de gesubsidieerde bedrijven en de niet-gesubsidieerde bedrijven onderzoeken, stellen we vast dat er geen significant verschil is.

Ook het verschil in de gemiddelde groei in kapitaalintensiteit van de gesubsidieerde bedrijven en de niet-gesubsidieerde bedrijven blijkt na het uitvoeren van de t-test niet significant te zijn.

Wanneer we naar de gemiddelde groei in het aantal werknemers kijken, zien we echter dat er bij de gesubsidieerde bedrijven een significant hogere gemiddelde groei was dan bij de niet-gesubsidieerde bedrijven. De gemiddelde groei van het aantal werknemers bij de gesubsidieerde Vlaamse kmo's bedraagt 27% in de periode van 2018 tot en met 2021. Dat is bijna dubbel zo hoog dan de gemiddelde groei van 14% die gerealiseerd werd bij de groep van Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie niet ontvingen.

Het verschil in gemiddelde groei in de vaste activa van de gesubsidieerde bedrijven en de niet-gesubsidieerde bedrijven blijkt dan weer niet significant te zijn.

Wanneer we de gemiddelde groei in omzet vergelijken tussen de gesubsidieerde bedrijven en de niet-gesubsidieerde bedrijven, zien we ook weer geen significant verschil.

Ook het verschil in de gemiddelde groei van de cashflow van de gesubsidieerde bedrijven en de niet-gesubsidieerde bedrijven is niet significant.

Wanneer het verschil in de gemiddelde groei van het vreemd vermogen, wat in dit onderzoek gebruikt wordt als maatstaf voor externe financiering, gemeten wordt tussen de gesubsidieerde bedrijven en de niet-gesubsidieerde bedrijven, zien we dat ook hier geen significant verschil aanwezig is.

Om verschillen in de financiële gezondheid van de kmo's te vinden, testen we hoeveel van de gesubsidieerde bedrijven gemiddeld gezien gezond waren in de periode van 2018 tot en met 2021 en hoeveel dat er waren van de niet-gesubsidieerde bedrijven. Na het uitvoeren van de test, blijken de verschillen niet significant te zijn.

Uit deze sectie van de resultaten kunnen we dus concluderen dat voor de volgende groeimaatstaven geen significante verschillen te vinden zijn tussen de groep van Vlaamse kmo's die wel de kmo-groeisubsidie kregen, en de groep die de kmo-groeisubsidie niet kreeg: arbeidsproductiviteit, kapitaalintensiteit, vaste activa, omzet, cashflow, vreemd vermogen en financiële gezondheid. Wanneer we de gemiddelde groei in aantal werknemers van de twee groepen vergeleken, vonden we wel significante verschillen. Zo blijkt dat de groep Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie wel ontvangen hebben gemiddeld gezien over de periode van 2018 tot en met 2021 een groei in aantal werknemers kende die bijna dubbel zo hoog is dan de niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's.

## 8.2 Groeideterminanten

In deze paragraaf geven we de resultaten weer die we verkregen uit het onderzoeken van onze data om de deelvraag van dit onderzoek te beantwoorden, namelijk "Welke andere factoren kunnen de impact van de kmo-groeisubsidie op Vlaamse kmo's nog beïnvloeden?". Met behulp van de ANOVA test onderzochten we of er bij de Vlaamse kmo's factoren zijn die hun gemiddelde groei over de periode van 2018 tot en met 2021 beïnvloedden. Aangezien de gemiddelde groei van het aantal werknemers de enige groeimaatstaf was die significant positieve resultaten opleverde (zie paragraaf 8.1), zullen we deze maatstaf gebruiken om de groei tussen de subgroepen te vergelijken. We verdeelden de Vlaamse kmo's over verschillende subgroepen die we kozen op basis van de groeideterminanten die we in paragraaf 7.3.2 vastlegden, en we kijken of er significante verschillen op te merken zijn. De resultaten uit de ANOVA testen voor elk van de groeideterminanten worden hieronder gegeven.

Tabel 3: Resultaten One-Way ANOVA

|                             | <b>F-waarde</b> | <b>Vrijheidsgraden</b> |     | <b>Significantie</b> |
|-----------------------------|-----------------|------------------------|-----|----------------------|
| <b>Externe financiering</b> | 1,72            | 1                      | 805 | ,19                  |
| <b>Sector</b>               | 1,448           | 15                     | 791 | ,12                  |

Tabel 4: Resultaten Welch ANOVA

|                      | <b>F-waarde</b> | <b>Vrijheidsgraden</b> |     | <b>Significantie</b> |
|----------------------|-----------------|------------------------|-----|----------------------|
| <b>Bedrijfsgroep</b> | 5,31            | 1                      | 646 | ,022                 |
| <b>Grootte</b>       | 21,06           | 2                      | 358 | <,001                |
| <b>Leeftijd</b>      | 25,08           | 5                      | 275 | <,001                |
| <b>Rechtsvorm</b>    | 5,83            | 3                      | 17  | ,006                 |

Wanneer we de Vlaamse kmo's opdelen in kmo's die deel uitmaken van een bedrijfsgroep en kmo's die geen deel uitmaken van een bedrijfsgroep, kunnen we concluderen dat er een significant verschil is in de gemiddelde groei van het aantal werknemers over de periode van 2018 tot en met 2021 tussen de twee groepen. Wanneer we dit verschil echter verder willen uitklaren, blijkt dat we geen post-hoc test kunnen uitvoeren. De reden hiervoor is dat er slechts twee groepen zijn. Door echter zelf het verschil te onderzoeken, stellen we vast dat de Vlaamse kmo's die geen deel uitmaken van een bedrijfsgroep een gemiddelde groei in het aantal werknemers kennen van 26%, terwijl die bij de Vlaamse kmo's die wel deel uitmaken van een bedrijfsgroep slechts 17% bedraagt.

Wanneer we het onderscheid maken tussen de Vlaamse kmo's die gebruik maken van externe financiering en Vlaamse kmo's die geen gebruik maken van externe financiering zien we echter geen significant verschil in de gemiddelde groei van het aantal werknemers.

Als we de Vlaamse kmo's opdelen volgens bedrijfsgrootte, merken we echter wel een significant verschil op. Als we dit resultaat willen verduidelijken met een post-hoc test, namelijk de Tukey test, zien we dat er een significant verschil is in gemiddelde groei van het aantal werknemers over een periode van 2018 tot en met 2021 tussen de groep van micro en kleine ondernemingen ( $p < 0,001$ ). Daarnaast zien we ook dat er een significant verschil is tussen de groep van micro en middelgrote ondernemingen ( $p < 0,001$ ). Wanneer we dit verschil verder onderzoeken, merken we op dat de micro-ondernemingen een gemiddelde groei in aantal werknemers realiseerden van 34% tegenover een gemiddelde groei van 12% voor de kleine en middelgrote ondernemingen.

Ook wanneer we de Vlaamse kmo's opdelen volgens leeftijd van het bedrijf, volgens de intervallen die in paragraaf 7.2.2 besproken werden, vinden we een significant verschil in de gemiddelde groei van het aantal werknemers. Wanneer we dit verschil verder bekijken aan de hand van de post-hoc Tukey test zien we dat er significante verschillen bestaan tussen de groep van bedrijven die jonger zijn dan 10 jaar, en al de andere groepen ( $p < 0,001$ ). We zien namelijk dat de Vlaamse kmo's die jonger zijn dan 10 jaar een significant hogere groei kennen van 39% ten opzichte van de gemiddelde groei van 17% voor bedrijven die 10 jaar of ouder zijn. Tussen de andere groepen onderling was er geen significant verschil te vinden.

Ook bij de verdeling van de Vlaamse kmo's op basis van de rechtsvorm die ze hebben merken we een significant verschil op voor de gemiddelde groei in het aantal werknemers. Als we dit resultaat willen verduidelijken met de post-hoc Tukey test, zien we dat er een significant verschil is in gemiddelde groei van het aantal werknemers tussen de bedrijven met als rechtsvorm de besloten vennootschap, en de bedrijven met een andere rechtsvorm ( $p = ,008$ ). Wanneer we dit verschil verder onderzoeken, merken we op dat de Vlaamse kmo's die een besloten vennootschap zijn een

hogere gemiddelde groei in aantal werknemers realiseerde, namelijk 27%, terwijl de Vlaamse kmo's die een andere rechtsvorm hebben slechts een gemiddelde groei realiseerden van 12%.

Als laatste deelden we de Vlaamse kmo's in volgens de sector waarin ze actief zijn. Hierbij vonden we geen significante verschillen tussen de groei in het aantal werknemers in de verschillende sectoren.

Uit dit deel van de resultaten kunnen we concluderen dat de volgende groeideterminanten geen significante impact hebben op de groei van Vlaamse kmo's: externe financiering en sector. Voor de groeideterminanten bedrijfsgroep, bedrijfsgrootte, leeftijd van het bedrijf en rechtsvorm was er wel een significante impact te vinden. Zo ondervonden we namelijk dat Vlaamse kmo's die geen deel uitmaken van een bedrijfsgroep harder groeien dan Vlaamse kmo's die wel deel uitmaken van een bedrijfsgroep. Daarnaast groeien de micro-ondernemingen en Vlaamse kmo's die jonger zijn dan 10 jaar harder dan grotere en oudere bedrijven. Ook ondervonden we dat Vlaamse kmo's die een besloten vennootschap zijn harder groeien dan Vlaamse kmo's die een andere rechtsvorm hebben.

## Hoofdstuk 9: Discussie

In dit hoofdstuk zullen we de resultaten, die in het vorige hoofdstuk besproken werden, verder toelichten. Hierbij zal, waar mogelijk, de link gemaakt worden met de literatuurstudie van dit onderzoek. Eerst zullen we dieper ingaan op onze resultaten omtrent de verschillen in groei van de gesubsidieerde Vlaamse kmo's tegenover de niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Daarna zullen ook de verschillende groeideterminanten die we onderzocht hebben in ons datawerk aan bod komen. De resultaten zullen nu niet enkel gerapporteerd worden, maar er zal ook dieper worden ingegaan op de interpretatie ervan. Dit hoofdstuk zal als basis dienen om de conclusie van dit onderzoek te onderbouwen.

### 9.1 Groei van gesubsidieerde vs. niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's

#### 9.1.1 Arbeidsproductiviteit

Uit de resultaten van ons datawerk blijkt dat de Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvangen hebben geen significant hogere gemiddelde groei kennen in arbeidsproductiviteit dan de Vlaamse kmo's die deze subsidie niet ontvingen. Dit sluit grotendeels aan bij de wetenschappelijke literatuur die bestaat rond deze groeimaatstaf. Hoewel we in onze literatuurstudie vaststelden dat er wel degelijk onderzoeken zijn die een positief effect van een subsidie op de groei in arbeidsproductiviteit ondervinden, zoals Decramer en Vanormelingen (2016) en Benkovskis et al. (2019), is de algemene conclusie uit de literatuurstudie echter ook dat er geen effect bestaat.

Een verklaring voor de afwezigheid van een significant effect van de kmo-groeisubsidie op de Vlaamse kmo's kan te maken hebben met de periode die we gebruikten in dit onderzoek om de gemiddelde groei te meten. Volgens Srhoj et al. (2021) is het namelijk zo dat tijdens een economische crisis de focus bij kmo's ligt op het overleven, en niet zozeer op groeien en efficiënter werken. Aangezien de Covid-19 crisis, die plaatsvond tijdens de periode waarover we de gemiddelde groei voor dit onderzoek hebben gemeten, een aanzienlijk effect had op de economie van België, zou dit ook een mogelijke verklaring kunnen zijn voor de resultaten van dit onderzoek.

#### 9.1.2 Kapitaalintensiteit

De groeimaatstaf kapitaalintensiteit werd in de literatuurstudie niet behandeld. Er werden geen specifieke studies besproken die deze groeimaatstaf gebruikten om de groei van kmo's te meten. Aangezien deze maatstaf doorheen mijn opleiding als Handelswetenschapper vaak aan bod kwam, werd deze in het datawerk van dit onderzoek wel mee opgenomen. We stelden echter vast dat er geen significant hogere groei was in kapitaalintensiteit bij de Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie hebben ontvangen.

Om een verklaring te geven voor het ontbreken van een effect van de kmo-groeisubsidie op de gemiddelde groei in kapitaalintensiteit, kunnen we kijken naar de formule om kapitaalintensiteit te berekenen. Deze wordt namelijk berekend op basis van de hoeveelheid vaste activa per werknemer. Aangezien de kmo-groeisubsidie wordt toegewezen in de vorm van menselijke

expertise, en dus niet gebruikt kan worden voor het aankopen van machines, stellen we vast dat dit een mogelijke reden is voor het ontbreken van een effect.

### 9.1.3 Aantal werknemers

De resultaten van dit onderzoek tonen aan dat de Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie hebben ontvangen een bijna dubbel zo hoge gemiddelde groei kennen in het aantal werknemers dan de Vlaamse kmo's die de subsidie niet ontvingen. Dit positieve effect van een groeisubsidie komt overeen met de wetenschappelijke literatuur die in de literatuurstudie bestudeerd werd.

Benkovskis et al. (2019) en Cerqua en Pellegrini (2017) vonden een gelijkaardig effect, en Benkovskis et al. (2019) stelden ook vast dat de groei in het aantal werknemers meteen na het ontvangen van de groeisubsidie op te merken was. Dat wordt bevestigd in dit onderzoek, aangezien we slechts de groei meten over een korte periode na het toekennen van de kmo-groeisubsidie aan de Vlaamse kmo's, en toch een significante groei in het aantal werknemers kunnen meten. De manier waarop de kmo-groeisubsidie wordt toegekend, namelijk door de mogelijkheid tot het aanwerven van een strategisch profiel, bevordert dit resultaat. Dit wordt ook bevestigd door de evaluatie die VLAIO reeds uitvoerde over de effecten van de kmo-groeisubsidie over de periode van 2016 tot 2019 (VLAIO, 2019). Hierin stelden ze namelijk vast dat bij 79% van de gesubsidieerde bedrijven een toename in het aantal werknemers plaatsvond.

### 9.1.4 Vaste activa

Aangezien we eerder in dit hoofdstuk al zagen dat de kmo-groeisubsidie geen effect had op gemiddelde groei in kapitaalintensiteit, verwachtten we ook geen effect van de subsidie op de gemiddelde groei in vaste activa. Bij het interpreteren van onze resultaten konden we dit dan ook vaststellen: er is geen significant verschil in de groei van de vaste activa tussen de Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvingen en de Vlaamse kmo's die deze niet hebben ontvangen.

De verklaring hiervoor stemt overeen met de verklaring die gegeven werd voor het ontbreken van een significant verschil in de groei van de kapitaalintensiteit. Aangezien de bedoeling van de kmo-groeisubsidie is om de Vlaamse kmo's te voorzien van de nodige expertise, of menselijke kennis, om groei te kunnen realiseren, is het niet zo dat de Vlaamse kmo's de subsidie kunnen gebruiken om vaste activa mee aan te kopen.

### 9.1.5 Omzet

Wanneer we de gemiddelde groei in de omzet van de gesubsidieerde Vlaamse kmo's vergelijken met de niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's zagen we opnieuw geen significant verschil. Hoewel uit de wetenschappelijke literatuur meestal bleek dat er wel een positief effect was van een subsidie op de groei in omzet, blijkt dat voor de kmo-groeisubsidie niet het geval te zijn.

Voor een mogelijke verklaring voor dit resultaat gebruiken we de studie van Söderblom et al. (2015). Hieruit blijkt namelijk dat de groei in omzet pas echt aanzienlijk wordt enkele jaren na het toekennen van de subsidie. Dat komt door het certificatie effect dat een overheidssubsidie met zich

meebrengt. Doordat een kmo een subsidie ontvangt, zal het bedrijf meer toegang krijgen tot andere vormen van externe financiering, zoals bankleningen. Aangezien we voor het meten van de groei in dit onderzoek slechts een periode van drie jaar namen, is het niet mogelijk om de effecten van dit certificatie effect van de kmo-groeisubsidie te meten.

### 9.1.6 Cashflow

Aangezien de cashflow van een bedrijf een belangrijke graadmeter is voor de financiële toestand van het bedrijf, vonden we het voor dit onderzoek relevant om deze ook als groeimaatstaf te gebruiken, ondanks het feit dat we deze niet in de literatuurstudie behandelden. Wanneer we de Vlaamse kmo's met kmo-groeisubsidie vergeleken met de Vlaamse kmo's zonder kmo-groeisubsidie, stelden we echter vast dat er geen significant verschil was in gemiddelde groei in cashflow.

Een mogelijke verklaring voor het wegblijven van een aanzienlijk verschil kunnen we afleiden uit het doel van de kmo-groeisubsidie. Het is namelijk zo dat VLAIO met de kmo-groeisubsidie grote groeiprojecten bij Vlaamse kmo's wil stimuleren. Aangezien groeiprojecten veel investeringen en vooral tijd vragen, spreekt het voor zich dat er op de korte termijn van drie jaar tijd niet aanzienlijk meer cashflow gegenereerd kon worden bij de gesubsidieerde Vlaamse kmo's als gevolg van de toekenning van de kmo-groeisubsidie. De cashflow die gegenereerd wordt zal namelijk meteen weer gebruikt worden om opnieuw te investeren in het groeiproject.

### 9.1.7 Vreemd vermogen (externe financiering)

De resultaten voor de groei van het vreemd vermogen, welke in dit onderzoek gebruikt werden om de groei in het gebruik van externe financiering te meten, leverden geen significant verschil op bij het vergelijken van gesubsidieerde Vlaamse kmo's met de niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Voor een mogelijke manier om dit resultaat te verklaren, kijken we weer naar het certificatie effect dat al meerdere keren besproken werd. De kmo-groeisubsidie zorgde er vermoedelijk niet voor dat de Vlaamse kmo's meteen meer externe financiering gebruikten. Op de lange termijn zou het certificatie effect wel voor meer mogelijkheden tot externe financiering kunnen leiden, maar gezien de beperkte tijd voor dit onderzoek is dat effect niet op te merken in onze data. De onderzoeken van Chiappini et al. (2022) en van Meuleman en De Maeseneire (2012) uit de literatuurstudie bevestigen deze redenering.

### 9.1.8 Financiële gezondheid

Aangezien de financiële gezondheid van een bedrijf één van de belangrijkste indicatoren is waar investeerders de dag van vandaag naar kijken, hebben we dit ook opgenomen in dit onderzoek als groeimaatstaf. Deze financiële gezondheid wordt berekend door de proportie eigen vermogen in het vreemd vermogen van een Vlaamse kmo te berekenen. Concreet werd er onderzocht of er van de Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie ontvangen hebben meer financieel gezonde bedrijven waren dan van de lijst met niet-gesubsidieerde Vlaamse kmo's. Het resultaat voor deze groeimaatstaf is echter niet significant.

Een mogelijke verklaring voor dit resultaat kan afgeleid worden uit de literatuur omtrent de toegang tot externe financiering, met name het certificatie effect dat een subsidie met zich meebrengt. De kmo-groeisubsidie zorgde er vermoedelijk niet voor dat de Vlaamse kmo's meteen meer externe financiering gebruikten. Op lange termijn zou het certificatie effect wel in werking treden, en voor meer mogelijkheden tot externe financiering kunnen leiden. De onderzoeken van Chiappini et al. (2022) en van Meuleman en De Maeseneire (2012) uit de literatuurstudie bevestigen deze redenering. Deze extra toegang tot externe financiering zou het vreemd vermogen van de gesubsidieerde Vlaamse kmo's verhogen, waardoor dus ook de financiële gezondheid van de Vlaamse kmo's zou verbeteren. Maar aangezien dit onderzoek slechts de groei over een beperkte periode na het toekennen van de kmo-groeisubsidie meet, is dit effect nog niet voelbaar in onze data.

## 9.2 Groeideterminanten

### 9.2.1 Bedrijfsgroep

Uit de wetenschappelijke literatuur blijkt dat bedrijven die tot een bedrijfsgroep horen in een gunstigere positie zitten om te groeien ten opzichte van alleenstaande bedrijven (Dunne et al., 1989). Zowel Levratto et al. (2010) als Cainelli et al. (2022) bevestigen dit, en stelden vast dat bedrijven die deel uitmaken van een bedrijfsgroep effectief een hoger groeipercentage kennen dan andere bedrijven.

Uit de data analyse van dit onderzoek blijkt echter het tegenovergestelde. De resultaten geven namelijk aan dat Vlaamse kmo's die tot een bedrijfsgroep behoren een lagere gemiddelde groei in het aantal werknemers kennen dan alleenstaande bedrijven. Voor een mogelijke verklaring voor dit resultaat, kunnen we echter wel steunen op diverse wetenschappelijke literatuur die in de literatuurstudie behandelt werd. Zo blijkt uit het groeimodel van Scott en Bruce (1987) dat flexibiliteit bij kleine bedrijven essentieel is om groei te kunnen realiseren. Deze flexibiliteit is nodig om in te kunnen spelen op veranderingen in de markt, en groeiopportuniteiten na te streven. Coad et al. (2018) en Cowling et al. (2018) bevestigen dit ook in hun onderzoek door te concluderen dat flexibiliteit er bij jonge bedrijven voor zorgt dat ze een sterkere groei kennen dan oudere bedrijven.

Uit mijn opleiding tot master in de Handelswetenschappen blijkt ook dat bedrijven die deel uitmaken van een bedrijfsgroep vaak minder flexibel zijn dan alleenstaande bedrijven. Er moeten strikte en tijdrovende procedures gevolgd worden om beslissingen te nemen, waarbij het hoofd van de groep zijn goedkeuring moet geven. Hierdoor wordt er ingeboet op snel handelen en flexibiliteit. Die verminderde flexibiliteit kan daarom een mogelijke verklaring zijn voor het vinden van een lagere groei bij Vlaamse kmo's die deel uitmaken van een bedrijfsgroep.

### 9.2.2 Externe financiering

In het begin van de literatuurstudie zagen we in het groeimodel van Scott en Bruce (1987) dat externe financiering noodzakelijk is voor kleine ondernemingen om groei te kunnen realiseren. Ook andere studies zoals Motta (2020) en Kachlami en Yazdanfar (2016) bevestigden dit door hun

conclusies dat bedrijven die toegang hebben tot externe financiering hogere groei realiseren dan bedrijven die geen toegang hebben tot externe financiering.

De resultaten van ons onderzoek stemmen hier echter niet mee overeen. Wij vonden namelijk geen hogere groei in het aantal werknemers bij Vlaamse kmo's die wel toegang hadden tot externe financiering ten opzichte van bedrijven die hier geen gebruik van maakten. Een mogelijke verklaring hiervoor zouden we kunnen vinden in het onderzoek van De Blick et al. (2023). Dit onderzoek toont namelijk aan dat bedrijven die geen toegang hebben tot externe financiering verplicht worden om innovatieve oplossingen te zoeken om toch groei te kunnen realiseren. Deze innovatieve oplossingen werken volgens De Blick et al. (2023) het negatieve effect van het mislopen van externe financiering weg.

### 9.2.3 Bedrijfsgrootte

Uit de resultaten van dit onderzoek kunnen we vaststellen dat er wel degelijk een verband is tussen de grootte van een Vlaamse kmo en de groei ervan. Zo merkten we op dat Vlaamse micro-ondernemingen, wat wil zeggen dat ze minder dan 10 werknemers hebben, significant meer groei realiseren in het aantal werknemers dan de Vlaamse kleine en de Vlaamse middelgrote ondernemingen. Dit stemt overeen met het onderzoek van Becchetti en Trovato (2002) en wil zeggen dat we de wet van Gibrat met dit onderzoek kunnen ontkrachten.

Tussen de Vlaamse kleine en Vlaamse middelgrote ondernemingen vinden we echter geen significant verschil in de groei van het aantal werknemers. Dat stemt dan weer overeen met het onderzoek van Caves (1998). Hij stelde namelijk dat de wet van Gibrat wel gedeeltelijk waar is, maar pas vanaf het moment dat bedrijven voldoende groot zijn. Wanneer bedrijven boven een drempelwaarde met elkaar vergeleken worden, in het geval van dit onderzoek de kleine en de middelgrote Vlaamse kmo's, is er geen verschil in groei en geldt de wet van Gibrat dus wel.

### 9.2.4 Leeftijd van het bedrijf

In het datawerk van dit onderzoek zagen we dat er een significant verschil bestaat wanneer we de groei in het aantal werknemers vergelijken tussen Vlaamse kmo's met verschillende leeftijden. Zo merkten we op dat de Vlaamse kmo's die jonger zijn dan 10 jaar een significant sterkere groei kennen in het aantal werknemers dan alle oudere Vlaamse kmo's. Dat stemt overeen met de wetenschappelijke literatuur.

Een mogelijke verklaring hiervoor wordt gegeven in de onderzoeken van Coad et al. (2018) en Cowling et al. (2018). Hierin wordt aangegeven dat bij het ouder worden van een bedrijf te veel op bestaande routines gesteund wordt waardoor groeiopportuniteiten links blijven liggen. Ook het groeimodel van Scott en Bruce (1987) ondersteunt deze verklaring.

### 9.2.5 Rechtsvorm

De bevindingen van dit onderzoek tonen aan dat Vlaamse kmo's die een besloten vennootschap als rechtsvorm hebben een hogere groei in het aantal werknemers kennen in vergelijking met Vlaamse

kmo's met andere rechtsvormen. Dit resultaat komt niet volledig overeen met de conclusies uit de literatuurstudie, waarbij Harhoff et al. (1998) en Davidsson et al. (2002) aangeven dat bedrijven met beperkte aansprakelijkheid een hogere groei vertonen.

Voor een mogelijke verklaring van dit resultaat, kunnen we beroep doen op de specifieke voordelen die eigen zijn aan de besloten vennootschap als rechtsvorm. Het is namelijk zo dat er minder formele wetgeving is rond de bestuursstructuur en de besluitvorming in een besloten vennootschap ten opzichte van andere rechtsvormen. Dit biedt de bv een aanzienlijk hogere mate van flexibiliteit in het management. Dat heeft als gevolg dat bv's makkelijker kunnen inspelen op veranderende marktomstandigheden en hierin niet beperkt worden door de striktere regelgeving die wel van toepassing is op andere rechtsvormen, zoals de naamloze vennootschap. Deze flexibiliteit is volgens het groeimodel van Scott en Bruce (1987) essentieel om groei te kunnen realiseren. Ook Coad et al. (2018) en Cowling et al. (2018) concluderen in hun onderzoek dat flexibiliteit bedrijven een significant groeivoordeel biedt.

### 9.2.6 Sector

In dit onderzoek keken we ook naar de verschillen in groei van het aantal werknemers tussen Vlaamse kmo's die actief zijn in verschillende sectoren. De resultaten van ons onderzoek kwamen hierbij echter niet overeen met de bevindingen uit de literatuurstudie. In de wetenschappelijke literatuur stelde Davidsson et al. (2002) namelijk vast dat de sector waarin een bedrijf actief is wel degelijk een invloed heeft op de groei van het bedrijf. Zo stelde hij een lijst op van sectoren die zorgden voor een bovengemiddelde groei en sectoren die zorgde voor een groei lager dan het gemiddelde. In ons onderzoek stelden we echter vast dat er geen verschil was in groei tussen de Vlaamse kmo's wanneer we ze opdeelden volgens de sector waarin ze actief zijn.

## Conclusie

Dit onderzoek werd uitgevoerd met als doel een antwoord te vinden op de vraag: "Wat is het effect van de kmo-groeisubsidie op de groei van kmo's in Vlaanderen?" Hiervoor werd een kwantitatief onderzoek uitgevoerd waarbij de gemiddelde groei van 2018 tot en met 2021 van Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie van VLAIO ontvingen in het jaar 2019 vergeleken werd met de groei van Vlaamse kmo's die deze niet hebben ontvangen.

Uit de bevindingen van dit onderzoek kunnen we concluderen dat de kmo-groeisubsidie van VLAIO geen significant effect lijkt te hebben op diverse groeimaatstaven, zoals arbeidsproductiviteit, kapitaalintensiteit en cashflow. Echter blijkt wel dat er een significant verschil bestaat tussen de twee groepen in de gemiddelde groei in het aantal werknemers van 2018 tot en met 2021. Vlaamse kmo's die de kmo-groeisubsidie van VLAIO hebben ontvangen, toonden een gemiddelde groei in het aantal werknemers die bijna dubbel zo hoog is dan bij de Vlaamse kmo's die de subsidie niet toegekend kregen.

Om een antwoord te bieden op de deelvraag van dit onderzoek, namelijk: "Welke andere factoren kunnen het effect van de kmo-groeisubsidie op Vlaamse kmo's nog beïnvloeden?", bestudeerden we enkele kenmerken van Vlaamse kmo's die het positieve effect van de kmo-groeisubsidie op de groei in het aantal werknemers kunnen versterken. We stelden vast in de resultaten dat er wel degelijk een aantal factoren zijn die een significante invloed hebben op de groei van Vlaamse kmo's. Zo vonden we een hogere groei bij alleenstaande Vlaamse kmo's in vergelijking met Vlaamse kmo's die deel uitmaken van een bedrijfsgroep. Ook werd er een hogere groei waargenomen bij micro-ondernemingen ten opzichte van de grotere Vlaamse kmo's. Met micro-ondernemingen bedoelen we de Vlaamse kmo's met minder dan 10 werknemers. Daarnaast zijn bedrijven jonger dan 10 jaar een derde categorie waarbij een hogere groei werd vastgesteld in vergelijking met oudere Vlaamse kmo's. Als laatste konden we ook vaststellen dat de Vlaamse kmo's die een besloten vennootschap zijn, een hogere groei realiseren dan Vlaamse kmo's die een andere rechtsvorm hebben.

Uit dit kwantitatief onderzoek is dus gebleken dat de kmo-groeisubsidie van VLAIO een positief effect heeft op de gemiddelde groei in het aantal werknemers van Vlaamse kmo's over de periode van 2018 tot en met 2021. Het positieve effect van deze subsidie op de gemiddelde groei in het aantal werknemers kan versterkt worden bij de Vlaamse kmo's die geen deel uitmaken van een bedrijfsgroep, Vlaamse kmo's met minder dan 10 werknemers, Vlaamse kmo's die jonger zijn dan 10 jaar en Vlaamse kmo's die een besloten vennootschap zijn.

## **Beperkingen en suggesties toekomstig onderzoek**

Geen enkel onderzoek is vrij van beperkingen. Ook voor dit onderzoek konden we enkele zwaktes identificeren. Eén daarvan is de beperkte periode waarover de groei van Vlaamse kmo's in dit onderzoek gemeten werd. Voor het samenstellen van onze dataset, baseerden we ons op de lijst van Vlaamse kmo's die in 2019 de kmo-groeisubsidie van VLAIO hebben ontvangen. Om de groei van deze bedrijven te meten hebben we voor dit onderzoek gekeken naar het jaar van toekenning en de twee daarop volgende jaren. Dit laat ons toe om zowel de groei te meten in het jaar van het verkrijgen van de subsidie, alsook de groei in twee daaropvolgende jaren. Een kortere periode zou niet voldoende zijn om het effect van een subsidie te meten. Een langere periode was in dit geval niet wenselijk, aangezien we willen verzekeren dat de Vlaamse kmo's uit onze dataset slechts één keer de kmo-groeisubsidie hebben ontvangen. Uit de literatuurstudie bleek echter dat de grootste impact van een overheidssubsidie op de groei van kmo's pas op lange termijn voelbaar is. Dat maakt dat de periode van dit onderzoek te kort is om alle effecten van een subsidie weer te geven.

Een tweede beperking van dit onderzoek is het gebrek aan volledige data met betrekking tot de Vlaamse kmo's. Voor dit onderzoek werd gewerkt met Belfirst om financiële gegevens van de Vlaamse kmo's te verzamelen die nodig waren voor het uitvoeren van de data analyse. We stelden doorheen het onderzoek echter vast dat niet voor elke Vlaamse kmo alle gegevens beschikbaar zijn op Belfirst. Bepaalde financiële gegevens, zoals omzet en cashflow, zijn niet voor alle Vlaamse kmo's in dit onderzoek publiekelijk beschikbaar. Dit zorgde ervoor dat bij sommige testen de bedrijven, waarvan de nodige gegevens niet beschikbaar waren, niet mee in het resultaat zijn opgenomen. Dit kan een invloed hebben op de representativiteit en de generaliseerbaarheid van de bevindingen van dit onderzoek.

De laatste beperking van dit onderzoek heeft te maken met de data analyse die gedaan werd. Bij het uitvoeren van dit onderzoek werd beslist om niet de nadruk te leggen op gecompliceerde econometrische analyses. Aangezien mijn vooropleiding me niet voorbereidde op het uitvoeren van complexe analyses, werd voor de resultaten van dit onderzoek slechts gewerkt met beschrijvende analyses. Gemiddeldes werden vergeleken met behulp van SPSS om zo te weten te komen of er al dan niet significante verschillen zijn tussen twee of meer groepen. Dat kan ervoor zorgen dat de resultaten van dit onderzoek minder accuraat zijn dan wanneer hetzelfde onderzoek zou uitgevoerd worden met complexere analyses.

Een suggestie voor toekomstig onderzoek leunt dan ook op het wegwerken van de voorheen besproken beperkingen. Men zou een onderzoek kunnen uitvoeren naar het effect dat de kmo-groeisubsidie heeft op Vlaamse kmo's op de lange termijn. Hiervoor zou een periode van 15 jaar genomen kunnen worden. Door over een langere periode de groei van de Vlaamse kmo's te meten zou het volledige effect van de kmo-groeisubsidie van VLAIO duidelijk kunnen worden. Daarnaast zou men in dit onderzoek gebruik kunnen maken van complexere analyses die verder gaan dan het louter vergelijken van gemiddelden tussen twee of meer groepen. Als uitbreiding op het onderzoek dat we zelf voerden, zou men naast het analyseren van de financiële gegevens van de gesubsidieerde Vlaamse kmo's ook meer inhoudelijke data kunnen verzamelen.

Naast het louter kijken naar de groei van Vlaamse kmo's, zou men ook met behulp van interviews kunnen nagaan of er daadwerkelijk groeiprojecten gestart en succesvol afgerond werden. Dit lijkt ons een waardevolle toevoeging, om een beter zicht te krijgen of het doel van VLAIO met de kmo-groeisubsidie al dan niet wordt bereikt.

## Bibliografie

96/280/EC: Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance), 4-9 107 (1996).

Banai, Á., Lang, P., Nagy, G., & Stancsics, M. (2017). Impact evaluation of EU subsidies for economic development on the Hungarian SME sector.

Becchetti, L., & Trovato, G. (2002). The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance. *Small business economics*, 19(4), 291.

Bellucci, A., Pennacchio, L., & Zazzaro, A. (2019). Public R&D subsidies: collaborative versus individual place-based programs for SMEs. *Small business economics*, 52(1), 213-240.

Berkovskis, K., Tkačevs, O., & Yashiro, N. (2019). Importance of EU regional support programmes for firm performance. *Economic policy*, 34(98), 267-313.

Bernini, C., & Pellegrini, G. (2011). How are growth and productivity in private firms affected by public subsidy? Evidence from a regional policy. *Regional science and urban economics*, 41(3), 253-265.

Boermans, M. A., & Roelfsema, H. (2016). Small firm internationalization, innovation, and growth. *International economics and economic policy*, 13(2), 283-296.

Cainelli, G., Ganau, R., & Giunta, A. (2022). Business groups, institutions, and firm performance. *Industrial and corporate change*, 31(1), 215-233.

Castro-Silva, H., & Lima, F. (2023). The struggle of small firms to retain high-skill workers: job duration and the importance of knowledge intensity. *Small business economics*, 60(2), 537-572.

Caves, R. E. (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms. *Journal of economic literature*, 36(4), 1947-1982.

Cerqua, A., & Pellegrini, G. (2017). Industrial policy evaluation in the presence of spillovers. *Small business economics*, 49(3), 671-686.

Chiappini, R., Montmartin, B., Pommet, S., & Demaria, S. (2022). Can direct innovation subsidies relax SMEs' financial constraints? *Research policy*, 51(5), 104493.

Churchill, N. C., & Lewis, V. L. (1983). The five stages of small business growth. 61(3), 30-32.

Cin, B. C., Kim, Y. J., & Vonortas, N. S. (2017). The impact of public R&D subsidy on small firm productivity: evidence from Korean SMEs. *Small business economics*, 48(2), 345-360.

Coad, A., Holm, J. R., Krafft, J., & Quatraro, F. (2018). Firm age and performance. *Journal of evolutionary economics*, 28(1), 1-11.

Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2003) 1422), 36-41 124 (2003).

- Cowling, M., Liu, W., & Zhang, N. (2018). Did firm age, experience, and access to finance count? SME performance after the global financial crisis. *Journal of evolutionary economics*, 28(1), 77-100.
- Criscuolo, C., Martin, R., Overman, H. G., & Van Reenen, J. (2019). Some Causal Effects of an Industrial Policy. *The American economic review*, 109(1), 48-85.
- Dabić, M., Maley, J., Dana, L.-P., Novak, I., Pellegrini, M. M., & Caputo, A. (2020). Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review. *Small business economics*, 55(3), 705-725.
- Dalley, J., & Hamilton, B. (2000). Knowledge, Context and Learning in the Small Business. *International small business journal*, 18(3), 51-59.
- Davidsson, P., Kirchhoff, B., Hatemi-j, A., & Gustavsson, H. (2002). Empirical Analysis of Business Growth Factors Using Swedish Data. *Journal of small business management*, 40(4), 332-349.
- De Blick, T., Paeleman, I., & Laveren, E. (2023). Financing constraints and SME growth: the suppression effect of cost-saving management innovations. *Small business economics*.
- Decramer, S., & Vanormelingen, S. (2016). The effectiveness of investment subsidies: evidence from a regression discontinuity design. *Small business economics*, 47(4), 1007-1032.
- Dobbs, M., & Hamilton, R. T. (2007). Small business growth: recent evidence and new directions. *International journal of entrepreneurial behaviour & research*, 13(5), 296-322.
- Dunne, T., Roberts, M. J., & Samuelson, L. (1989). The Growth and Failure of U. S. Manufacturing Plants. *The Quarterly journal of economics*, 104(4), 671-698.
- Dvouletý, O., Srhoj, S., & Pantea, S. (2021). Public SME grants and firm performance in European Union: A systematic review of empirical evidence. *Small business economics*, 57(1), 243-263.
- El Madani, A. (2018). SME policy: Comparative analysis of SME definitions. *International journal of academic research in business and social sciences*, 8(8), 103-114.
- Europese Unie. (2006). Verordening (EG) Nr. 1893/2006 VAN HET EUROPEES PARLEMENT EN DE RAAD tot vaststelling van de statistische classificatie van economische activiteiten NACE Rev. 2 en tot wijziging van Verordening (EEG) nr. 3037/90 en enkele EG-verordeningen op specifieke statistische gebieden. In *Publicatieblad van de Europese Unie*.
- FOD Economie. (z.d.). *KMO's: faillissementen en Banenverlies*. Geraadpleegd op 21 oktober 2023, van <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/kmos-en-zelfstandigen-cijfers/kmos-faillissementen-en>
- FOD Economie. (z.d.). *Statistieken over KMO's in België*. Geraadpleegd op 21 oktober 2023, van <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/kmos-en-zelfstandigen-cijfers/statistieken-over-kmos-belgie>
- Foreman-Peck, J. (2013). Effectiveness and efficiency of SME innovation policy. *Small business economics*, 41(1), 55-70.

- Greiner, L. E. (1972). EVOLUTION AND REVOLUTION AS ORGANIZATIONS GROW. 50(4), 37.
- Harhoff, D., Stahl, K., & Woywode, M. (1998). Legal Form, Growth and Exit of West German Firms- Empirical Results for Manufacturing, Construction, Trade and Service Industries. *The Journal of industrial economics*, 46(4), 453-488.
- Huang, C., When, Y., & Liu, Z. (2014). Analysis on Financing Difficulties for SMEs due to Asymmetric Information. *Global disclosure of economics and business*, 3(1), 77-80.
- Kachlami, H., & Yazdanfar, D. (2016). Determinants of SME growth. *Management research review*, 39(9), 966-986.
- Levratto, N., Tessier, L., & Zouikri, M. (2010). The determinants of growth for SMEs. A longitudinal study from French manufacturing firms.
- Meuleman, M., & De Maeseneire, W. (2012). Do R&D subsidies affect SMEs' access to external financing? *Research policy*, 41(3), 580-591.
- Motta, V. (2020). Lack of access to external finance and SME labor productivity: does project quality matter? *Small business economics*, 54(1), 119-134.
- Orser, B. J., Hogarth-Scott, S., & Riding, A. L. (2000). Performance, Firm Size, and Management Problem Solving []. *Journal of small business management*, 38(4), 42.
- Pellegrini, G., & Muccigrosso, T. (2017). Do subsidized new firms survive longer? Evidence from a counterfactual approach. *Regional studies*, 51(10), 1483-1493.
- Scott, M., & Bruce, R. (1987). Five stages of growth in small business. *Long Range Planning*, 20, 45-52.
- Söderblom, A., Samuelsson, M., Wiklund, J., & Sandberg, R. (2015). Inside the black box of outcome additionality: Effects of early-stage government subsidies on resource accumulation and new venture performance. *Research policy*, 44(8), 1501-1512.
- Srhoj, S., Škrinjarčić, B., & Radas, S. (2021). Bidding against the odds? The impact evaluation of grants for young micro and small firms during the recession. *Small business economics*, 56(1), 83-103.
- Vandenberg, P., Chantapacdepong, P., & Yoshino, N. (2016). Small firms, market failures, and government policy. *SMEs*, 1.
- Vinnell, R., & Hamilton, R. T. (1999). A Historical Perspective on Small Firm Development. *Entrepreneurship theory and practice*, 23(4), 5-18.
- VLAIO. (z.d.). *Digitalisering*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/wat-houdt-deze-subsidie/digitalisering>

VLAIO. (z.d.). *Duurzaam en circulair ondernemen*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/wat-houdt-deze-subsidie/duurzaam-en-circulair-ondernemen>

VLAIO. (2019). *Evaluatie instrumenten strategische transformatiesteun, kmo groeisubsidie en ecologiesteun*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/media/1494>

VLAIO. (z.d.). *Hoeveel subsidie kan een onderneming krijgen?*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/hoeveel-subsidie-kan-een-onderneming-krijgen>

VLAIO. (z.d.). *Innovatie*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/wat-houdt-deze-subsidie/innovatie>

VLAIO. (z.d.). *Internationalisering*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/wat-houdt-deze-subsidie/internationalisering>

VLAIO. (z.d.). *VLAIO*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/over-ons/vlaio>

VLAIO. (z.d.). *Wat houdt deze subsidie in?*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/wat-houdt-deze-subsidie>

VLAIO. (z.d.). *Wat is de KMO-portefeuille?*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-portefeuille/wat-is-de-kmo-portefeuille>

VLAIO. (z.d.). *Wie kan van deze subsidie gebruik maken en voor wat?*. Geraadpleegd op 5 januari 2024, van <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-groeisubsidie/wie-kan-van-deze-subsidie-gebruik-maken-en-voor-wat>

Wapshott, R., & Mallett, O. (2018). Small and medium-sized enterprise policy: Designed to fail? *Environment and planning. C, Politics and space*, 36(4), 750-772.

## Bijlagen

### Bijlage 1: Output SPSS t-test – Groeimaatstaven

|                       | Dummy                      | N   | Mean    | Std. Deviation | Std. Error Mean |
|-----------------------|----------------------------|-----|---------|----------------|-----------------|
| Arbeidsproductiviteit | Gesubsidieerd bedrijf      | 382 | ,1775   | 1,96149        | ,10036          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 425 | ,2371   | 3,75375        | ,18208          |
| Kapitaalintensiteit   | Gesubsidieerd bedrijf      | 382 | ,1139   | ,50914         | ,02605          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 425 | ,1382   | ,67882         | ,03293          |
| Aantal werknemers     | Gesubsidieerd bedrijf      | 382 | ,2722   | ,47521         | ,02431          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 425 | ,1350   | ,55889         | ,02711          |
| Vaste activa          | Gesubsidieerd bedrijf      | 417 | ,9893   | 5,04707        | ,24716          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 421 | 8,1707  | 94,07991       | 4,58517         |
| Omzet                 | Gesubsidieerd bedrijf      | 72  | ,1200   | ,42305         | ,04986          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 421 | ,2769   | 1,10668        | ,05394          |
| Cashflow              | Gesubsidieerd bedrijf      | 412 | ,4221   | 3,50429        | ,17264          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 415 | 2,0427  | 17,23768       | ,84616          |
| Vreemd vermogen       | Gesubsidieerd bedrijf      | 396 | ,8127   | 8,44362        | ,42431          |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 424 | 10,6058 | 212,18796      | 10,30476        |
| Financieel gezond     | Gesubsidieerd bedrijf      | 425 | ,14     | ,346           | ,017            |
|                       | Niet-gesubsidieerd bedrijf | 425 | ,16     | ,369           | ,018            |

|                           |                                   | Levene's Test<br>for Equality of<br>Variances |      | t-test for Equality of Means |         |                    |                    |                        |                                 |                                                 |        |
|---------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------|------|------------------------------|---------|--------------------|--------------------|------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------|--------|
|                           |                                   | F                                             | Sig. | t                            | df      | Significance       |                    | Mean<br>Differen<br>ce | Std.<br>Error<br>Differen<br>ce | 95% Confidence<br>Interval of the<br>Difference |        |
|                           |                                   |                                               |      |                              |         | One-<br>Sided<br>p | Two-<br>Sided<br>p |                        |                                 | Lower                                           | Upper  |
|                           |                                   |                                               |      |                              |         |                    |                    |                        |                                 |                                                 |        |
| Arbeidsproduc<br>tiviteit | Equal<br>variances<br>assumed     | ,014                                          | ,907 | -,278                        | 805     | ,390               | ,781               | -,05967                | ,21434                          | -,48040                                         | ,36107 |
|                           | Equal<br>variances not<br>assumed |                                               |      | -,287                        | 653,613 | ,387               | ,774               | -,05967                | ,20791                          | -,46792                                         | ,34858 |

|                     |                             |        |       |        |         |       |       |          |          |               |          |
|---------------------|-----------------------------|--------|-------|--------|---------|-------|-------|----------|----------|---------------|----------|
| Kapitaalintensiteit | Equal variances assumed     | 3,343  | ,068  | -,571  | 805     | ,284  | ,568  | -,02431  | ,04262   | -,10797       | ,05934   |
|                     | Equal variances not assumed |        |       | -,579  | 780,562 | ,281  | ,563  | -,02431  | ,04199   | -,10673       | ,05810   |
| Aantal werknemers   | Equal variances assumed     | 27,242 | <,001 | 3,735  | 805     | <,001 | <,001 | ,13718   | ,03673   | ,06509        | ,20928   |
|                     | Equal variances not assumed |        |       | 3,767  | 802,564 | <,001 | <,001 | ,13718   | ,03642   | ,06570        | ,20867   |
| Vaste activa        | Equal variances assumed     | 9,524  | ,002  | -1,557 | 836     | ,060  | ,120  | -7,18143 | 4,61370  | -<br>16,23723 | 1,87437  |
|                     | Equal variances not assumed |        |       | -1,564 | 422,441 | ,059  | ,119  | -7,18143 | 4,59183  | -<br>16,20711 | 1,84425  |
| Omzet               | Equal variances assumed     | 1,035  | ,310  | -1,187 | 491     | ,118  | ,236  | -,15686  | ,13214   | -,41649       | ,10276   |
|                     | Equal variances not assumed |        |       | -2,136 | 271,558 | ,017  | ,034  | -,15686  | ,07345   | -,30147       | -,01226  |
| Cashflow            | Equal variances assumed     | 8,423  | ,004  | -1,870 | 825     | ,031  | ,062  | -1,62059 | ,86649   | -3,32137      | ,08020   |
|                     | Equal variances not assumed |        |       | -1,877 | 448,403 | ,031  | ,061  | -1,62059 | ,86360   | -3,31779      | ,07661   |
| Vreemd vermogen     | Equal variances assumed     | 3,341  | ,068  | -,918  | 818     | ,180  | ,359  | -9,79312 | 10,67116 | -<br>30,73920 | 11,15295 |
|                     | Equal variances not assumed |        |       | -,950  | 424,434 | ,171  | ,343  | -9,79312 | 10,31349 | -<br>30,06500 | 10,47875 |
| Financieel gezond   | Equal variances assumed     | 3,686  | ,055  | -,958  | 848     | ,169  | ,338  | -,024    | ,025     | -,072         | ,025     |

|  |                                   |  |  |       |         |      |      |       |      |       |      |
|--|-----------------------------------|--|--|-------|---------|------|------|-------|------|-------|------|
|  | Equal<br>variances not<br>assumed |  |  | -,958 | 844,504 | ,169 | ,338 | -,024 | ,025 | -,072 | ,025 |
|--|-----------------------------------|--|--|-------|---------|------|------|-------|------|-------|------|

## Bijlage 2: Output SPSS ANOVA – Groeideterminanten

### Bedrijfsgroep

#### Beschrijving data

|       | N   | Mean  | Std.<br>Deviation | Std. Error | 95% Confidence Interval for<br>Mean |             | Minimum | Maximum |
|-------|-----|-------|-------------------|------------|-------------------------------------|-------------|---------|---------|
|       |     |       |                   |            | Lower Bound                         | Upper Bound |         |         |
| Nee   | 252 | ,2562 | ,41526            | ,02616     | ,2047                               | ,3077       | -,67    | 2,00    |
| Ja    | 555 | ,1744 | ,56655            | ,02405     | ,1271                               | ,2216       | -,67    | 7,95    |
| Total | 807 | ,1999 | ,52513            | ,01849     | ,1636                               | ,2362       | -,67    | 7,95    |

#### Levene's test

|                                       |                                         | Levene Statistic | df1 | df2     | Sig. |
|---------------------------------------|-----------------------------------------|------------------|-----|---------|------|
| Gemiddelde groei aantal<br>werknemers | Based on Mean                           | 5,217            | 1   | 805     | ,023 |
|                                       | Based on Median                         | 6,071            | 1   | 805     | ,014 |
|                                       | Based on Median and with<br>adjusted df | 6,071            | 1   | 707,431 | ,014 |
|                                       | Based on trimmed mean                   | 7,879            | 1   | 805     | ,005 |

#### Welch ANOVA

|                                  | Statistic <sup>a</sup> | df1 | df2     | Sig. |
|----------------------------------|------------------------|-----|---------|------|
| Welch                            | 5,308                  | 1   | 645,617 | ,022 |
| a. Asymptotically F distributed. |                        |     |         |      |

## Externe financiering

### Levene's test

|                                    |                                      | Levene Statistic | df1 | df2     | Sig. |
|------------------------------------|--------------------------------------|------------------|-----|---------|------|
| Gemiddelde groei aantal werknemers | Based on Mean                        | 3,636            | 1   | 805     | ,057 |
|                                    | Based on Median                      | 2,330            | 1   | 805     | ,127 |
|                                    | Based on Median and with adjusted df | 2,330            | 1   | 744,928 | ,127 |
|                                    | Based on trimmed mean                | 3,156            | 1   | 805     | ,076 |

### One-way ANOVA

|                | Sum of Squares | df  | Mean Square | F     | Sig. |
|----------------|----------------|-----|-------------|-------|------|
| Between Groups | ,474           | 1   | ,474        | 1,720 | ,190 |
| Within Groups  | 221,792        | 805 | ,276        |       |      |
| Total          | 222,266        | 806 |             |       |      |

## Bedrijfs grootte

### Beschrijving data

|             | N   | Mean  | Std. Deviation | Std. Error | 95% Confidence Interval for Mean |             | Minimum | Maximum |
|-------------|-----|-------|----------------|------------|----------------------------------|-------------|---------|---------|
|             |     |       |                |            | Lower Bound                      | Upper Bound |         |         |
| Micro       | 229 | ,3363 | ,66107         | ,04368     | ,2503                            | ,4224       | -,67    | 6,74    |
| Klein       | 277 | ,1627 | ,56593         | ,03400     | ,0958                            | ,2296       | -,44    | 7,95    |
| Middelgroot | 272 | ,0695 | ,12627         | ,00766     | ,0544                            | ,0846       | -,22    | ,73     |
| Total       | 778 | ,1812 | ,50906         | ,01825     | ,1454                            | ,2170       | -,67    | 7,95    |

### Levene's test

|                                    |                                      | Levene Statistic | df1 | df2     | Sig.  |
|------------------------------------|--------------------------------------|------------------|-----|---------|-------|
| Gemiddelde groei aantal werknemers | Based on Mean                        | 32,969           | 2   | 775     | <,001 |
|                                    | Based on Median                      | 24,789           | 2   | 775     | <,001 |
|                                    | Based on Median and with adjusted df | 24,789           | 2   | 519,393 | <,001 |
|                                    | Based on trimmed mean                | 28,570           | 2   | 775     | <,001 |

### Welch ANOVA

|                                  | Statistic <sup>a</sup> | df1 | df2     | Sig.  |
|----------------------------------|------------------------|-----|---------|-------|
| Welch                            | 21,058                 | 2   | 357,812 | <,001 |
| a. Asymptotically F distributed. |                        |     |         |       |

### Post-hoc Tukey test

| (I) Grootte                                              | (J) Grootte | Mean Difference (I-J) | Std. Error | Sig.  | 95% Confidence Interval |             |
|----------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|------------|-------|-------------------------|-------------|
|                                                          |             |                       |            |       | Lower Bound             | Upper Bound |
| Micro                                                    | Klein       | ,17362*               | ,04450     | <,001 | ,0691                   | ,2781       |
|                                                          | Middelgroot | ,26685*               | ,04468     | <,001 | ,1619                   | ,3718       |
| Klein                                                    | Micro       | -,17362*              | ,04450     | <,001 | -,2781                  | -,0691      |
|                                                          | Middelgroot | ,09322                | ,04253     | ,073  | -,0066                  | ,1931       |
| Middelgroot                                              | Micro       | -,26685*              | ,04468     | <,001 | -,3718                  | -,1619      |
|                                                          | Klein       | -,09322               | ,04253     | ,073  | -,1931                  | ,0066       |
| *. The mean difference is significant at the 0.05 level. |             |                       |            |       |                         |             |

## Leeftijd van het bedrijf

### Beschrijving data

|                         | N   | Mean  | Std. Deviation | Std. Error | 95% Confidence Interval for Mean |             | Minimum | Maximum |
|-------------------------|-----|-------|----------------|------------|----------------------------------|-------------|---------|---------|
|                         |     |       |                |            | Lower Bound                      | Upper Bound |         |         |
| < 10 jaar               | 257 | ,3897 | ,55195         | ,03443     | ,3219                            | ,4575       | -,67    | 3,50    |
| >= 10 jaar en < 20 jaar | 186 | ,1708 | ,55183         | ,04046     | ,0909                            | ,2506       | -,37    | 6,74    |
| >= 20 jaar en < 30 jaar | 151 | ,1297 | ,67844         | ,05521     | ,0206                            | ,2388       | -,38    | 7,95    |
| >= 30 jaar en < 40 jaar | 110 | ,0584 | ,14906         | ,01421     | ,0302                            | ,0865       | -,28    | 1,03    |
| >= 40 jaar en < 50 jaar | 44  | ,0616 | ,14469         | ,02181     | ,0176                            | ,1056       | -,19    | ,72     |
| >= 50 jaar              | 59  | ,0119 | ,06972         | ,00908     | -,0063                           | ,0300       | -,22    | ,16     |
| Total                   | 807 | ,1999 | ,52513         | ,01849     | ,1636                            | ,2362       | -,67    | 7,95    |

### Levene's test

|                                    |                                      | Levene Statistic | df1 | df2     | Sig.  |
|------------------------------------|--------------------------------------|------------------|-----|---------|-------|
| Gemiddelde groei aantal werknemers | Based on Mean                        | 13,074           | 5   | 801     | <,001 |
|                                    | Based on Median                      | 10,353           | 5   | 801     | <,001 |
|                                    | Based on Median and with adjusted df | 10,353           | 5   | 540,691 | <,001 |
|                                    | Based on trimmed mean                | 12,091           | 5   | 801     | <,001 |

### Welch ANOVA

|                                  | Statistic <sup>a</sup> | df1 | df2     | Sig.  |
|----------------------------------|------------------------|-----|---------|-------|
| Welch                            | 25,083                 | 5   | 275,187 | <,001 |
| a. Asymptotically F distributed. |                        |     |         |       |

### Post-hoc Tukey test

| (I) Leeftijd | (J) Leeftijd            | Mean Difference (I-J) | Std. Error | Sig.  | 95% Confidence Interval |             |
|--------------|-------------------------|-----------------------|------------|-------|-------------------------|-------------|
|              |                         |                       |            |       | Lower Bound             | Upper Bound |
| < 10 jaar    | >= 10 jaar en < 20 jaar | ,21897*               | ,04893     | <,001 | ,0792                   | ,3588       |

|                         |                         |          |        |       |        |        |
|-------------------------|-------------------------|----------|--------|-------|--------|--------|
|                         | >= 20 jaar en < 30 jaar | ,25999*  | ,05212 | <,001 | ,1111  | ,4089  |
|                         | >= 30 jaar en < 40 jaar | ,33136*  | ,05792 | <,001 | ,1659  | ,4968  |
|                         | >= 40 jaar en < 50 jaar | ,32814*  | ,08293 | ,001  | ,0912  | ,5650  |
|                         | >= 50 jaar              | ,37786*  | ,07338 | <,001 | ,1682  | ,5875  |
| >= 10 jaar en < 20 jaar | < 10 jaar               | -,21897* | ,04893 | <,001 | -,3588 | -,0792 |
|                         | >= 20 jaar en < 30 jaar | ,04102   | ,05568 | ,977  | -,1180 | ,2001  |
|                         | >= 30 jaar en < 40 jaar | ,11239   | ,06114 | ,442  | -,0623 | ,2870  |
|                         | >= 40 jaar en < 50 jaar | ,10916   | ,08522 | ,795  | -,1343 | ,3526  |
|                         | >= 50 jaar              | ,15889   | ,07595 | ,292  | -,0581 | ,3759  |
| >= 20 jaar en < 30 jaar | < 10 jaar               | -,25999* | ,05212 | <,001 | -,4089 | -,1111 |
|                         | >= 10 jaar en < 20 jaar | -,04102  | ,05568 | ,977  | -,2001 | ,1180  |
|                         | >= 30 jaar en < 40 jaar | ,07137   | ,06372 | ,873  | -,1107 | ,2534  |
|                         | >= 40 jaar en < 50 jaar | ,06814   | ,08708 | ,970  | -,1806 | ,3169  |
|                         | >= 50 jaar              | ,11787   | ,07804 | ,658  | -,1051 | ,3408  |
| >= 30 jaar en < 40 jaar | < 10 jaar               | -,33136* | ,05792 | <,001 | -,4968 | -,1659 |
|                         | >= 10 jaar en < 20 jaar | -,11239  | ,06114 | ,442  | -,2870 | ,0623  |
|                         | >= 20 jaar en < 30 jaar | -,07137  | ,06372 | ,873  | -,2534 | ,1107  |
|                         | >= 40 jaar en < 50 jaar | -,00323  | ,09067 | 1,000 | -,2622 | ,2558  |
|                         | >= 50 jaar              | ,04650   | ,08203 | ,993  | -,1878 | ,2808  |
| >= 40 jaar en < 50 jaar | < 10 jaar               | -,32814* | ,08293 | ,001  | -,5650 | -,0912 |
|                         | >= 10 jaar en < 20 jaar | -,10916  | ,08522 | ,795  | -,3526 | ,1343  |
|                         | >= 20 jaar en < 30 jaar | -,06814  | ,08708 | ,970  | -,3169 | ,1806  |
|                         | >= 30 jaar en < 40 jaar | ,00323   | ,09067 | 1,000 | -,2558 | ,2622  |
|                         | >= 50 jaar              | ,04973   | ,10125 | ,996  | -,2395 | ,3390  |

|            |                         |          |        |       |        |        |
|------------|-------------------------|----------|--------|-------|--------|--------|
| >= 50 jaar | < 10 jaar               | -,37786* | ,07338 | <,001 | -,5875 | -,1682 |
|            | >= 10 jaar en < 20 jaar | -,15889  | ,07595 | ,292  | -,3759 | ,0581  |
|            | >= 20 jaar en < 30 jaar | -,11787  | ,07804 | ,658  | -,3408 | ,1051  |
|            | >= 30 jaar en < 40 jaar | -,04650  | ,08203 | ,993  | -,2808 | ,1878  |
|            | >= 40 jaar en < 50 jaar | -,04973  | ,10125 | ,996  | -,3390 | ,2395  |

\*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

## Rechtsvorm

### Beschrijving data

|                           | N   | Mean  | Std. Deviation | Std. Error | 95% Confidence Interval for Mean |             | Minimum | Maximum |
|---------------------------|-----|-------|----------------|------------|----------------------------------|-------------|---------|---------|
|                           |     |       |                |            | Lower Bound                      | Upper Bound |         |         |
| Besloten vennootschap     | 324 | ,2728 | ,48523         | ,02696     | ,2198                            | ,3259       | -,67    | 3,50    |
| Naamloze vennootschap     | 468 | ,1524 | ,55355         | ,02559     | ,1021                            | ,2027       | -,38    | 7,95    |
| Coöperatieve vennootschap | 5   | ,0660 | ,12661         | ,05662     | -,0912                           | ,2232       | -,11    | ,20     |
| Andere                    | 10  | ,1280 | ,12209         | ,03861     | ,0407                            | ,2153       | -,04    | ,34     |
| Total                     | 807 | ,1999 | ,52513         | ,01849     | ,1636                            | ,2362       | -,67    | 7,95    |

### Levene's test

|                                    |                                      | Levene Statistic | df1 | df2     | Sig.  |
|------------------------------------|--------------------------------------|------------------|-----|---------|-------|
| Gemiddelde groei aantal werknemers | Based on Mean                        | 6,387            | 3   | 803     | <,001 |
|                                    | Based on Median                      | 5,177            | 3   | 803     | ,002  |
|                                    | Based on Median and with adjusted df | 5,177            | 3   | 745,500 | ,002  |
|                                    | Based on trimmed mean                | 6,808            | 3   | 803     | <,001 |

### Welch ANOVA

|                                  | Statistic <sup>a</sup> | df1 | df2    | Sig. |
|----------------------------------|------------------------|-----|--------|------|
| Welch                            | 5,827                  | 3   | 17,264 | ,006 |
| a. Asymptotically F distributed. |                        |     |        |      |

### Post-hoc Tukey test

| (I) Rechtsvorm        | (J) Rechtsvorm            | Mean Difference (I-J) | Std. Error | Sig. | 95% Confidence Interval |             |
|-----------------------|---------------------------|-----------------------|------------|------|-------------------------|-------------|
|                       |                           |                       |            |      | Lower Bound             | Upper Bound |
| Besloten vennootschap | Naamloze vennootschap     | ,12042*               | ,03777     | ,008 | ,0232                   | ,2177       |
|                       | Coöperatieve vennootschap | ,20684                | ,23553     | ,816 | -,3995                  | ,8132       |
|                       | Andere                    | ,14484                | ,16781     | ,824 | -,2872                  | ,5768       |

|                              |                              |          |        |      |        |        |
|------------------------------|------------------------------|----------|--------|------|--------|--------|
| Naamloze<br>vennootschap     | Besloten vennootschap        | -,12042* | ,03777 | ,008 | -,2177 | -,0232 |
|                              | Coöperatieve<br>vennootschap | ,08641   | ,23498 | ,983 | -,5185 | ,6913  |
|                              | Andere                       | ,02441   | ,16703 | ,999 | -,4056 | ,4544  |
| Coöperatieve<br>vennootschap | Besloten vennootschap        | -,20684  | ,23553 | ,816 | -,8132 | ,3995  |
|                              | Naamloze<br>vennootschap     | -,08641  | ,23498 | ,983 | -,6913 | ,5185  |
|                              | Andere                       | -,06200  | ,28626 | ,996 | -,7990 | ,6750  |
| Andere                       | Besloten vennootschap        | -,14484  | ,16781 | ,824 | -,5768 | ,2872  |
|                              | Naamloze<br>vennootschap     | -,02441  | ,16703 | ,999 | -,4544 | ,4056  |
|                              | Coöperatieve<br>vennootschap | ,06200   | ,28626 | ,996 | -,6750 | ,7990  |

\*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

## Sector

### Levene's test

|                                    |                                      | Levene Statistic | df1 | df2     | Sig. |
|------------------------------------|--------------------------------------|------------------|-----|---------|------|
| Gemiddelde groei aantal werknemers | Based on Mean                        | 2,176            | 15  | 791     | ,006 |
|                                    | Based on Median                      | 1,221            | 15  | 791     | ,249 |
|                                    | Based on Median and with adjusted df | 1,221            | 15  | 330,557 | ,254 |
|                                    | Based on trimmed mean                | 1,446            | 15  | 791     | ,119 |

### One-way ANOVA

|                | Sum of Squares | df  | Mean Square | F     | Sig. |
|----------------|----------------|-----|-------------|-------|------|
| Between Groups | 5,939          | 15  | ,396        | 1,448 | ,119 |
| Within Groups  | 216,328        | 791 | ,273        |       |      |
| Total          | 222,266        | 806 |             |       |      |