



2023

Top 250 Groeibedrijven

Insights report

De twee kanten van duurzame groei: Consistent groeien en impact ondernemerschap



nlgroeit
maakt ondernemers groter

Inhoudsopgave

01	Belangrijkste inzichten	7
02	Duurzaam groeien: Consistent groeien	27
03	Duurzaam groeien: Impact ondernemerschap	39
04	Over	49

Voorwoord

Misschien zag je het al op onze voorpagina: de Top 250 Groeibedrijven van dit jaar heeft een geheel nieuwe look. Deze nieuwe merkidentiteit weerspiegelt het uitmuntende succes van deze 250 snelgroeiende bedrijven (HGF's), evenals de diversiteit van hun groeitrajecten. In de editie 2023 van Top 250 Groeibedrijven hebben we besloten om ons specifiek te richten op de bedrijven die erin slaagden om in de loop van de tijd hardnekkig te schalen en een positieve stempel te drukken op de omgeving en de maatschappij om hen heen. Zoals uit ons onderzoek blijkt, zijn Groeibedrijven het best in staat om duurzame oplossingen te vinden voor complexe maatschappelijke vraagstukken. Het is in feite geen toeval dat bijna 1 op de 3 Top 250 Groeibedrijven 2023 actief bijdraagt aan ten minste één SDG; specifiek, 12% heeft een directe positieve impact op SDG 13: Klimaatactie. We hopen dat dit aantal de komende jaren blijft groeien.

De Top 250 Groeibedrijven van 2023 zijn innovatieve bedrijven die een uitmuntende groei hebben gerealiseerd tussen 2019 en 2022, met bijna 52.000 nieuwe banen in deze periode van drie jaar - 17.000 meer dan de vorige Top 250 Groeibedrijven editie. Deze piek in aanwervingen komt vooral tot uiting in 2022, wat wijst op een volledig herstel van de COVID-19-crisis en een sterke veerkracht om het hoofd te bieden aan de grote bedreigingen van onder andere de oorlog in Oekraïne en de gevolgen daarvan voor de Europese Unie. Dit jaar zien we vooral een stijging van 100% bij energiebedrijven (van 4% naar 8%), wat eens te meer bewijst dat Groeibedrijven er juist in moeilijke tijden in slagen nieuwe groeikansen te creëren en te grijpen.

Het profiel van de Top 250 Groeibedrijven 2023 evolueert ook met de tijd. We zien dit jaar een opmerkelijk grotere aanwezigheid van nieuwe bedrijven in de lijst (van 107 in 2022 naar 144 nieuwe bedrijven in 2023), iets oudere bedrijven (de mediane leeftijd is gestegen van 9 naar 11 jaar) en, als gevolg daarvan, een aanzienlijk nieuwer landschap van Nederlandse HGF's, met een concentratie van zakelijke en bedrijfssoftwarebedrijven.

In schril contrast met vorig jaar zien we echter een daling van het percentage vrouwelijke ondernemers en C-level executives in de leiderschapsteams van de Top 250 Groeibedrijven van 2023. Dit sluit aan bij andere negatieve trends die we tot nu toe hebben opgemerkt, bijvoorbeeld dat door vrouwen geleide bedrijven systematisch minder worden gesteund door VC-financiering (SHE LEADS, 2023), wat duidt op een hoge economische en maatschappelijke prijs voor het missen van ondernemerskansen in het Nederlandse landschap voor snelle groei.

Wat we tot slot ook opmerken is dat Top 250 Groeibedrijven zich actief engageren in het lokale en internationale ecosysteem en kansen zien voor samenwerking en groei met andere collega scaleup ondernemers. Het is ook in deze geest dat we uitkijken naar onze komende Top 250 Groeibedrijven evenementen en in het bijzonder naar onze jaarlijkse Top 250 Groeibedrijven viering in september 2023. We kijken ernaar uit om deze inspirerende ondernemersleiders samen te brengen waar ze hun kennis en ervaringen kunnen delen, inclusief uitdagingen en ambities in hun snelgroeiende reizen.



Leonardo Fuligni
Adjunct-directeur Erasmus Centre for Entrepreneurship
Executive Director European Scaleup Institute

Wat is een Top 250 Groeibedrijf?

Een 'Groeibedrijf' is een snelgroeiend bedrijf (Eng. High-growth firm (HGF)) dat over een periode van drie jaar jaarlijks gemiddeld met meer dan 20% groeide in voltijdse werkgelegenheid (FTE's), met een minimum van 10 FTE's bij de start van de meetperiode (OESO, 2023). De Top 250 Groeibedrijven 2023 zijn de 250 meest innovatieve en snelst groeiende bedrijven in Nederland, en zijn geselecteerd op weging van absolute (in aantal) en relatieve groei (in percentage) van FTE's tussen 2019 en 2022.

Feit: Alle Top 250 Groeibedrijven zijn snelgroeiende bedrijven, maar niet alle snelgroeiende bedrijven zijn Top 250 Groeibedrijven. In Nederland is ongeveer 4,3% van alle bedrijven met meer dan 10 FTE een HGF wat resulteert in 2.605 Groeibedrijven in 2021 (ScaleUp Dashboard 2022). De Top 250 Groeibedrijven zijn de snelst groeiende bedrijven in de groep van snelgroeiende bedrijven.

Snelgroeiende bedrijven worden vaak gelijkgesteld aan jonge en tech-georiënteerde bedrijven. De vorige edities van de Top 250 lieten echter al zien dat de snelst groeiende bedrijven in Nederland zeer divers zijn. In de Top 250 Groeibedrijven 2023 is het jongste bedrijf 4 jaar oud, terwijl het oudste bedrijf is opgericht in 1886. Daarom maken we, in lijn met de European Scaleup Monitor (2023) en Jansen, Heavey, Mom, Simsek, & Zahra (2023), onderscheid tussen twee typen snelgroeiende bedrijven, high-growth firms en hypergrowers. We maken verder onderscheid tussen groeibedrijven die instaat waren consistent te groeien boven de 'drempels', twee van de drie jaar.

Snelgroeiende bedrijven (HGF's) zijn bedrijven die jaarlijks gemiddeld met meer dan 20% groeien over een periode van drie jaar, met ten minste 10 FTE's aan het begin van de meetperiode.

- **Gazellen** zijn snelgroeiende bedrijven, jonger dan tien jaar.
- **Volwassen HGF's** zijn snelgroeiende bedrijven ouder dan tien jaar.



Hypergroeiende bedrijven zijn bedrijven die jaarlijks gemiddeld met meer dan 40% groeien over een periode van drie jaar, met ten minste 10 FTE's aan het begin van de meetperiode.

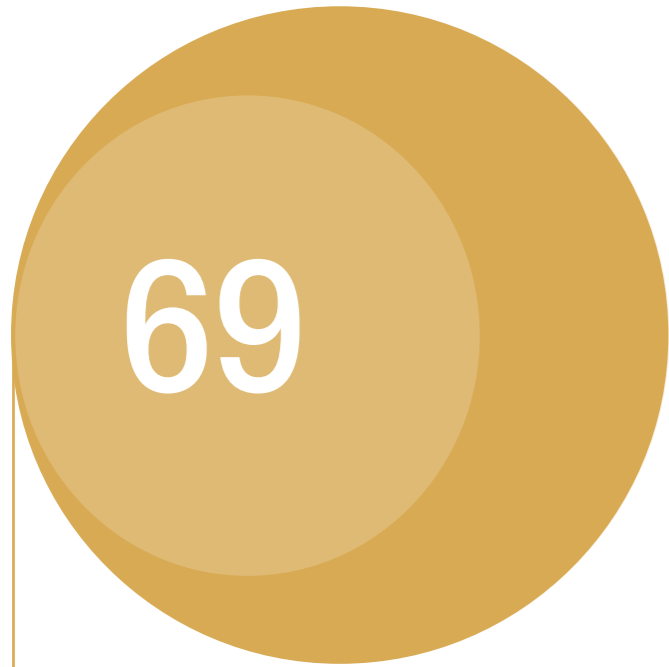
- **Scaleups** zijn hypergroeiende jonger dan tien jaar.
- **Superstars** zijn hypergroeiende ouder dan tien jaar.

Belangrijkste inzichten

01

Complete verschuiving in Top 250: 168 nieuwe namen op de lijst

Slechts 69 snelgroeiende bedrijven (HGF's) die in de Top 250 Groeibedrijven 2022 stonden, konden deze snelle groei volhouden; dit benadrukt nogmaals dat duurzaam groeien de uitzondering is en niet de regel. 13 HGF's die vorig jaar niet in de Top 250 Groeibedrijven stonden, vonden opnieuw de weg omhoog en verschijnen opnieuw in deze Top 250 Groeibedrijven 2023. Dat betekent dat er 168 snelgroeiende bedrijven helemaal nieuw zijn op de lijst. Ter vergelijking: er stonden 107 nieuwe bedrijven in de Top 250 Groeibedrijven 2022 en 144 in de Top 250 Groeibedrijven 2021.



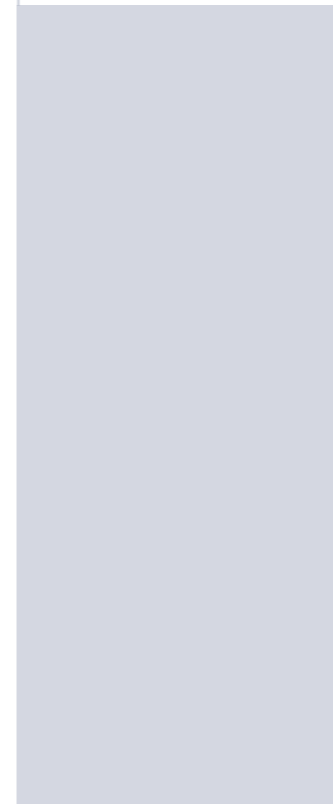
Top 250 Groeibedrijven 2023 stonden ook in Top 250 2022



Top 250 Groeibedrijven 2023 stonden eerder in Top 250 maar niet in Top 250 Groeibedrijven 2022

144

Nieuwe Top 250s in 2021



107

Nieuwe Top 250s in 2022



168

Top 250 Groeibedrijven 2023 zijn compleet nieuw in Top 250

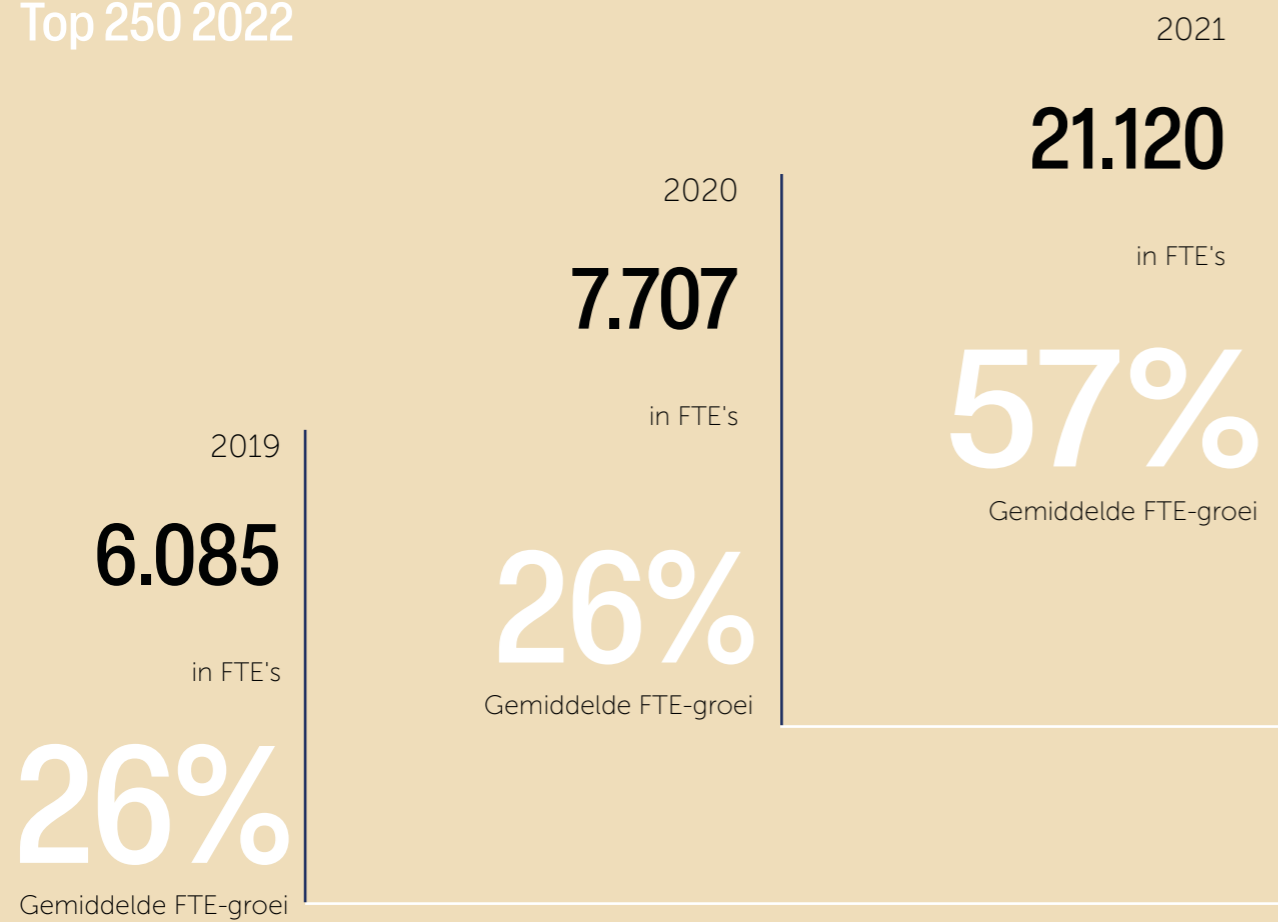


Banenmotor Top 250 Groeibedrijven draait op volle toeren.

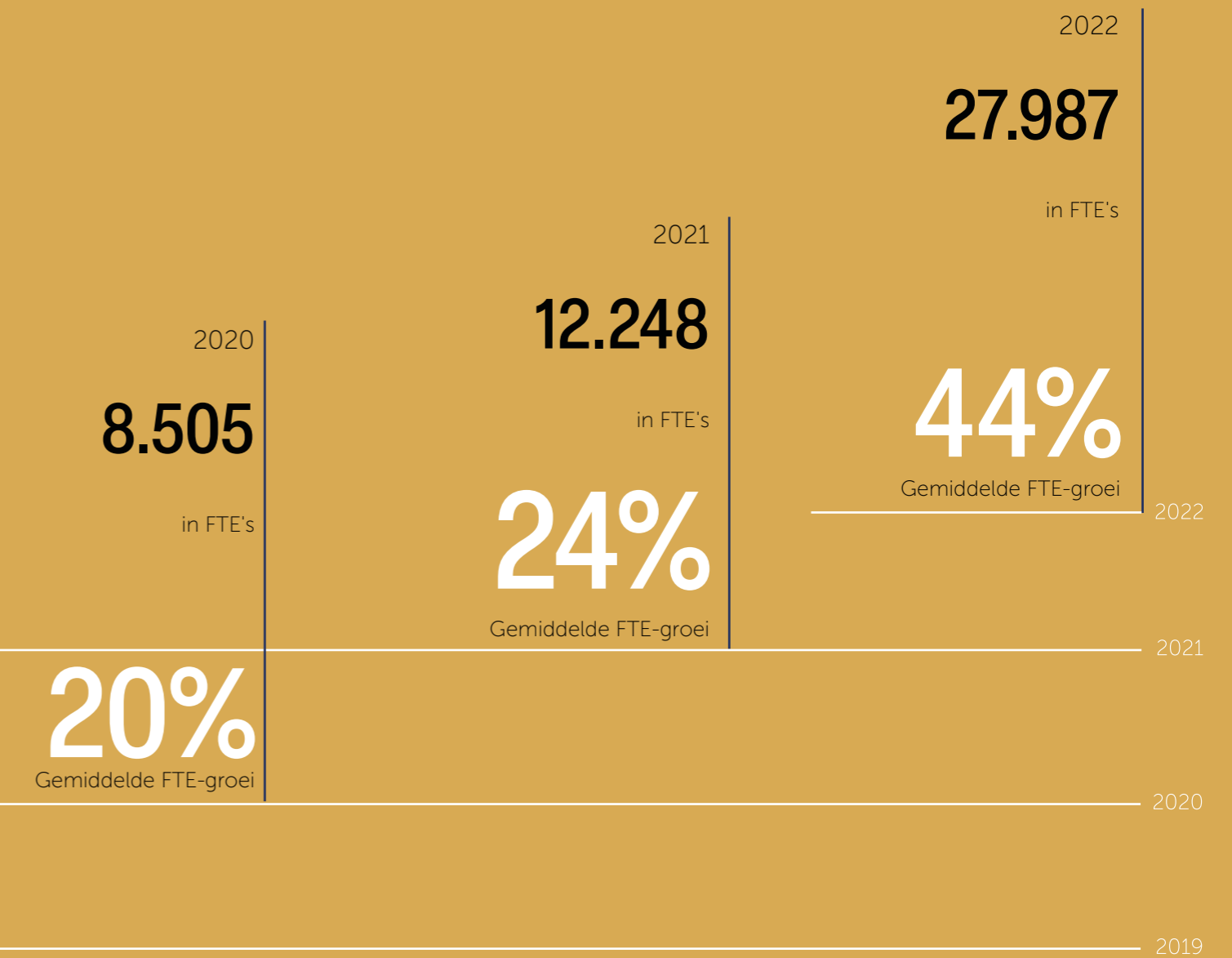
HGF's zijn de banenmotoren van de Nederlandse economie. Top 250 Groeibedrijven groeiden met bijna 50.000 FTE's, tussen 2019 en 2022. Groeibedrijven groeiden snel in 2021 en ze deden het nog beter in 2022, met een groei van 28.000 banen. In totaal bieden de Top 250 Groeibedrijven bijna 100.000 FTE's aan arbeidsplaatsen aan. Ter vergelijking: de Top 250 Groeibedrijven van 2022 groeide met 35.000 FTE's en biedt werk aan 60.000 FTE's. ASML (Industrial Tech; Veldhoven, NB) is een extreme uitschieter die alleen al groeide met 15.000 FTE's en werk biedt aan 34.000 FTE's.

Totale groei in FTE's	Gemiddelde FTE-groei	Totaal aantal FTE's bij Top 250	
48.740	29%	91.290	Top 250 2023
34.913	36%	58.265	Top 250 2022

Top 250 2022



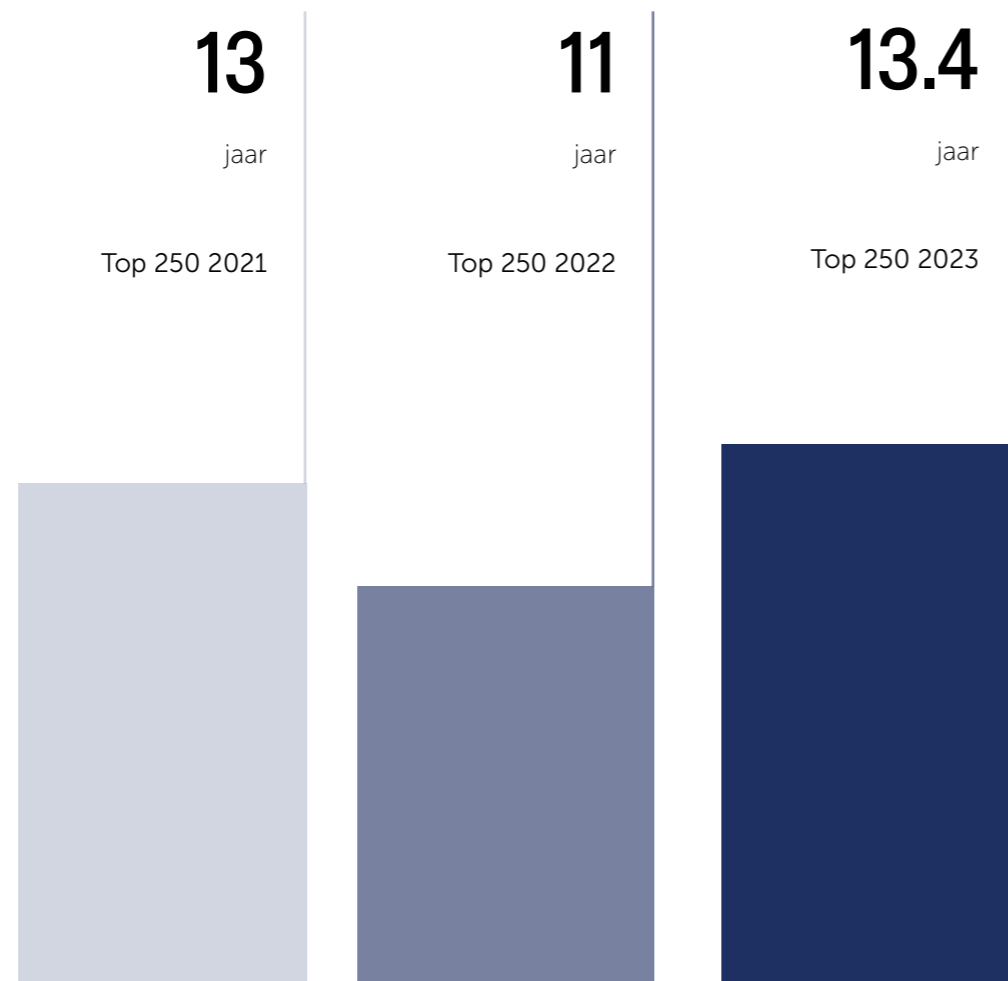
Top 250 2023



Top 250 Groeibedrijven zijn groter en ouder maar groeien relatief minder snel

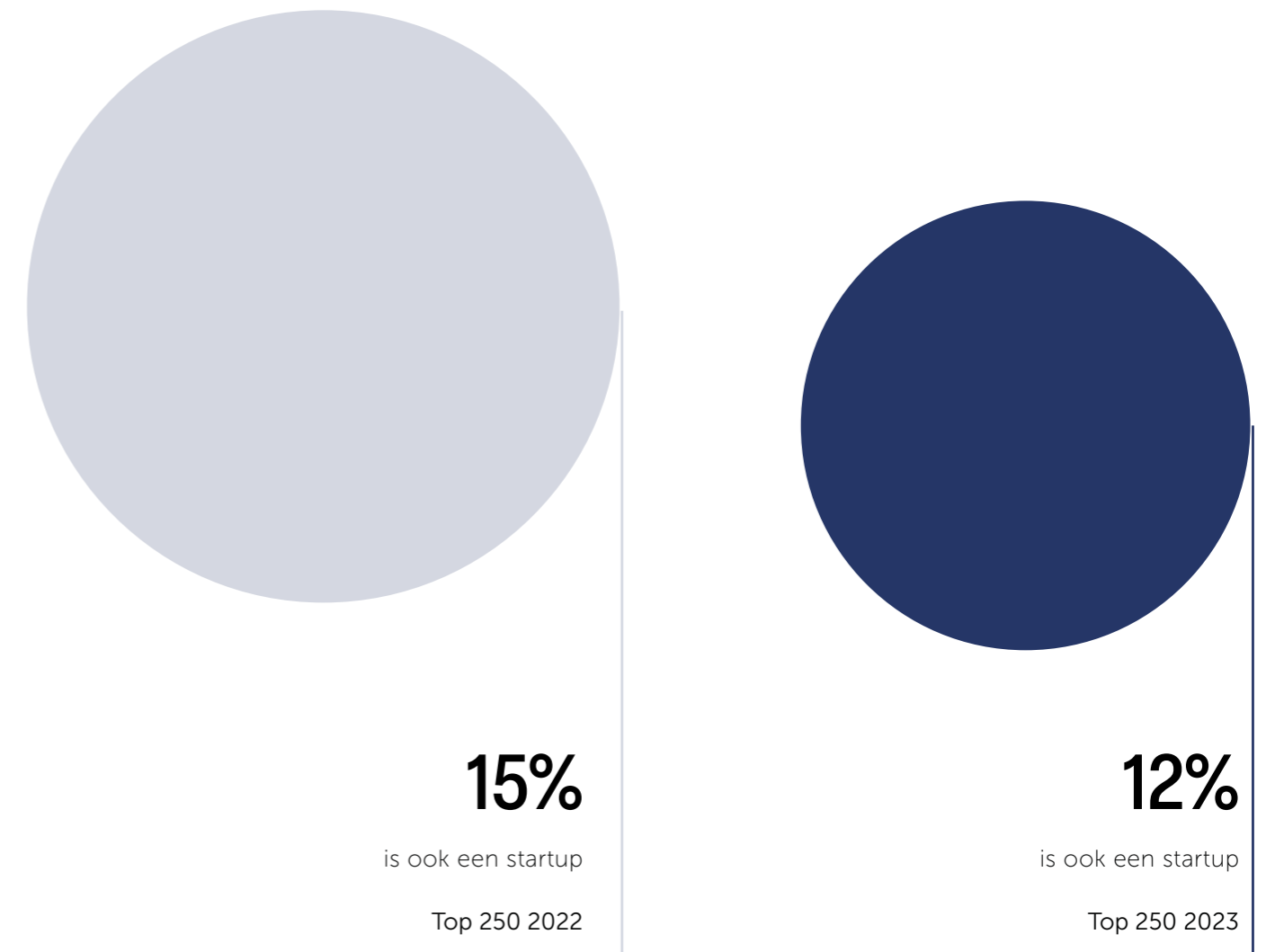
Hoewel het totale aantal banen toenam, daalde de gemiddelde jaarlijkse groei licht van 35% naar 29%. Top 250 Groeibedrijven groeien het snelst in het derde jaar, met respectievelijk 28.000 FTE's en 44%. Over het algemeen waren de Top 250 Groeibedrijven al groter (in FTE's) toen de groeiperiode begon. De gemiddelde leeftijd van Top 250 Groeibedrijven is terug op 13.

Gemiddelde leeftijd:



Startups* in de Top 250:

*Een startup is een bedrijf van maximaal vijf jaar oud





26%

Enterprise and Business Software



10%

Logistics & Mobility



11%

Advisory, Business & Information Services

10%

Marketing & Media



8%

Energy



7%

Food & Beverages



6%

Leisure & Creative Industries

6%

Health



6%

HR, Jobs & Recruitment



De zakelijke dienstverlening domineert nog steeds het groeilandschap

De meeste Top 250 Groeibedrijven zijn actief in de zakelijke dienstverlening, waarbij Enterprise & Business Software een marktaandeel heeft van bijna een kwart. Het podium wordt gecompleteerd door Advisory, Business & Information Services (11%) en Marketing & Media (10%). De sectoren Energie (8%) & Gezondheid (6%) laten ook groeimomentum zien, met bijna een verdubbeling van de cijfers van de vorige editie.

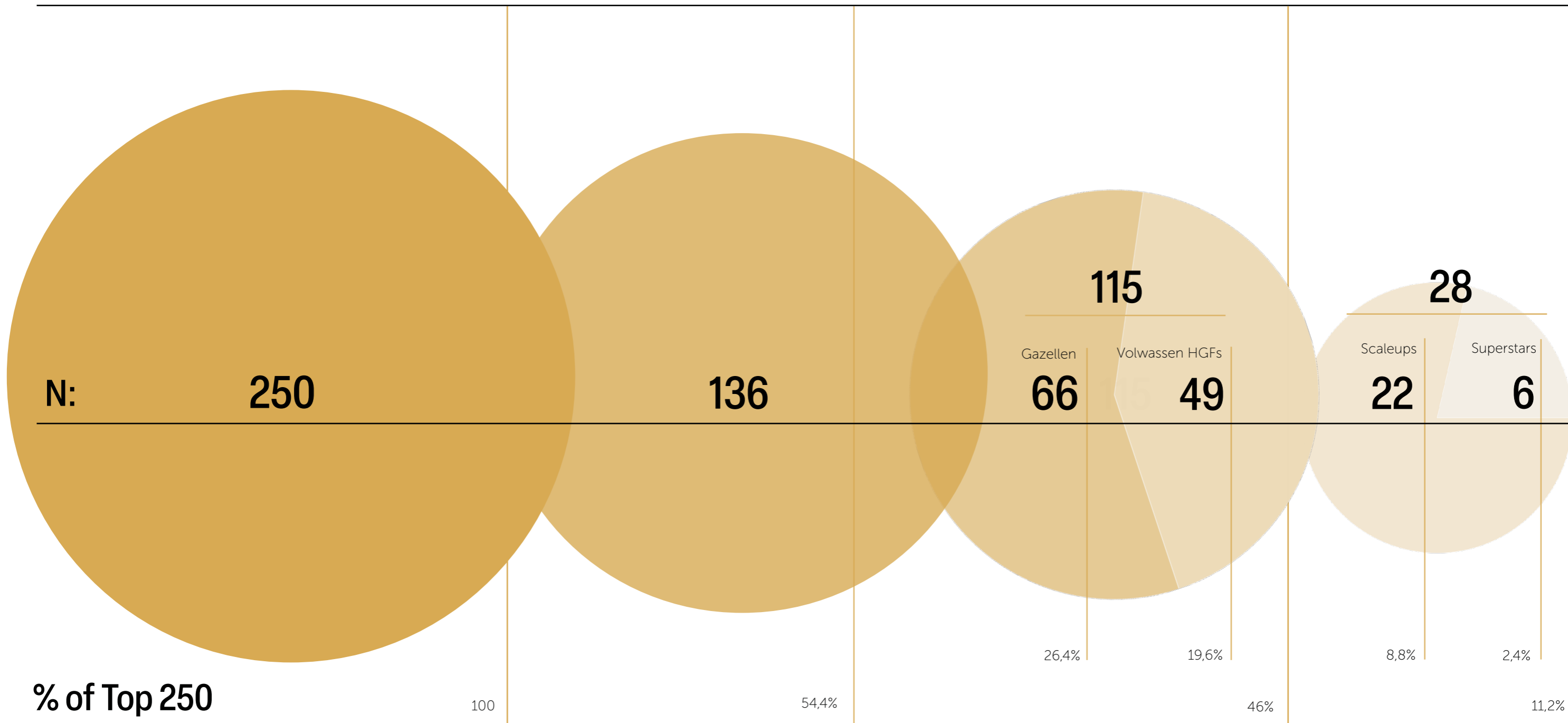
Top 250 Groeibedrijven*:

Snelgroeiende
bedrijven (HGFs)

Hypergroei
ers

Consistente HGFs

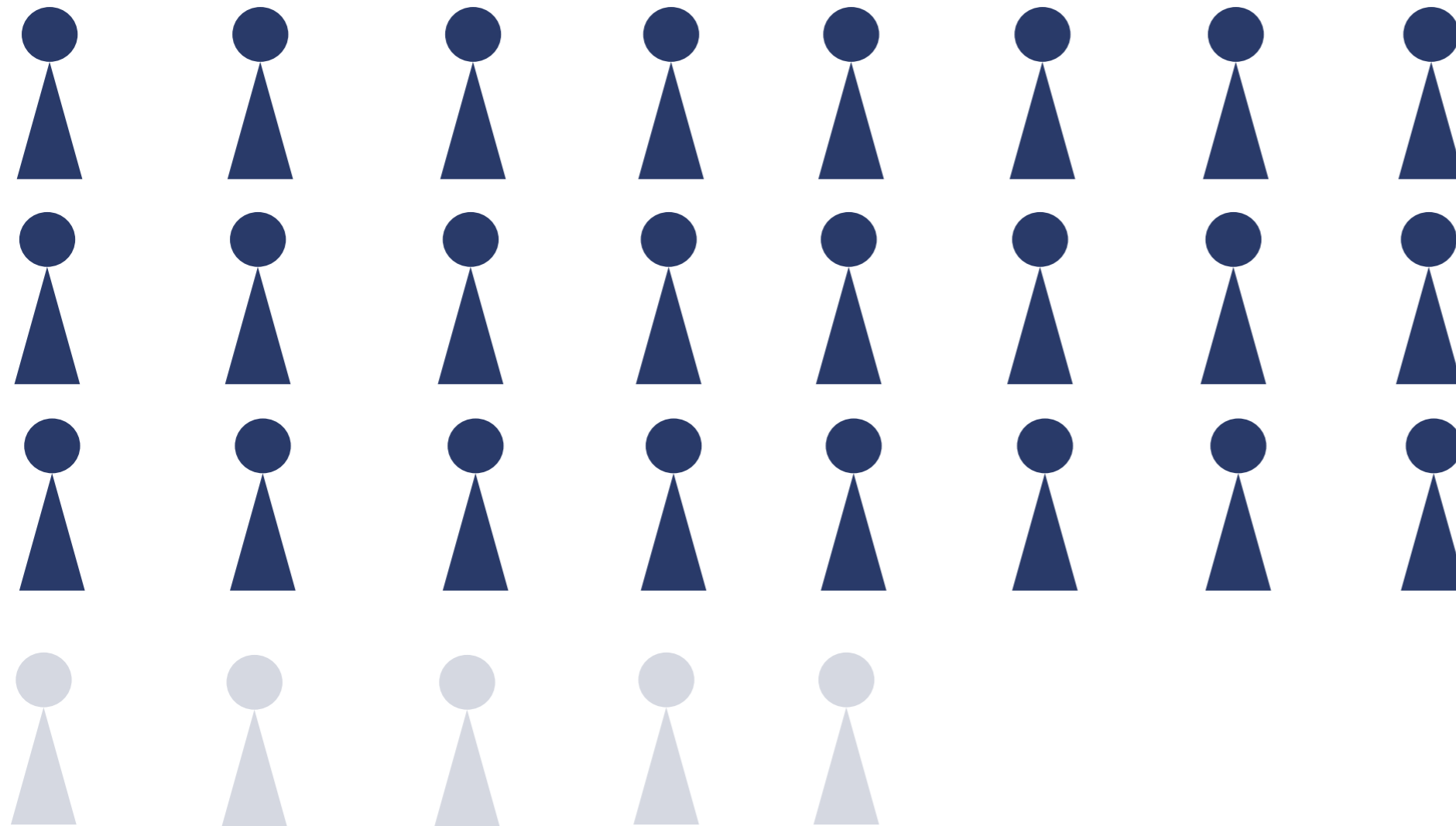
Consistente hypergroei
ers



* Zie "Wat is een Top 250 Groeibedrijf?" voor de onderliggende definities..

Vrouwelijk ondernemerschap en leiderschap zijn nog steeds een uitzondering

De groei van het aantal snelgroeiende bedrijven met ten minste één vrouwelijke oprichter en/of C-level manager, die werd waargenomen in Top 250 Groeibedrijven 2022, is tot stilstand gekomen. Het aantal Top 250 Groeibedrijven met vrouwelijk leiderschap daalde van 29 (11,6%) in 2022 naar 24 (9,6%), maar is hoger dan de 12 (4,8%) in 2021.



Top 250 2022

Top 250 2023

24

Top 250 Groeibedrijven hebben tenminste een vrouwelijk oprichter en/of C-level manager (9,6% van Top 250 2023)

29

Top 250 Groeibedrijven hebben tenminste een vrouwelijke oprichter en/of C-level manager (11,6% van Top 250 2022)

Rotterdamse oprichter:

50

Top 250 Groeibedrijven hebben een in
Rotterdam gevestigde oprichter

Top 250 2023

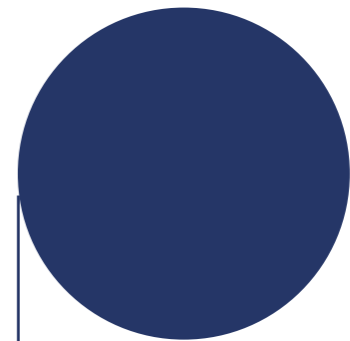
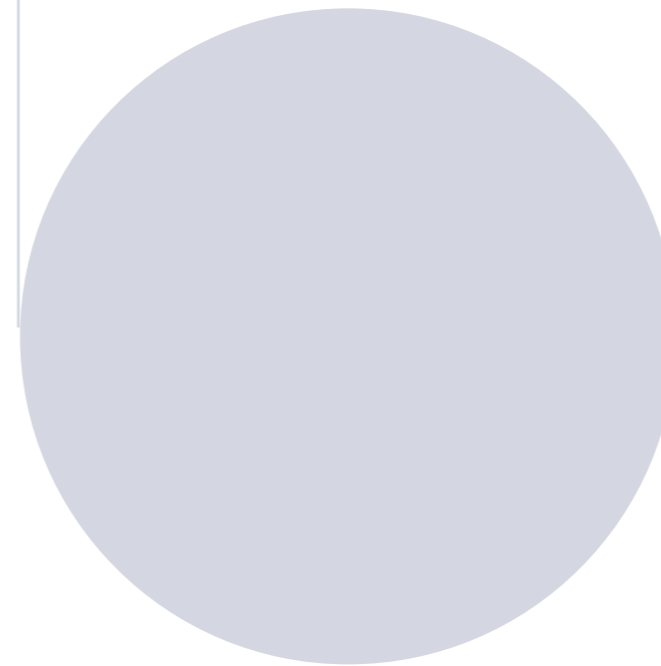


Erasmus University Rotterdam-
alumnus als oprichter:

31

Top 250 Groeibedrijven hebben een
EUR-alumnus als oprichter

Top 250 2022



25

Top 250 Groeibedrijven hebben
een EUR-alumnus als oprichter

Top 250 2023

Jongste en oudste:

Oudste

Pally Biscuits

<http://pallybiscuits.com>

Food & Beverages

Nieuwegein; Utrecht

Age: 137



Jongste

Dott

<https://ridedott.com>

Logistics & Mobility

Amsterdam; Noord-Holland

Age: 4



Leeftijdsdistributie:

30-40

Aantal: 6

2%

20-30

Aantal: 15

6%

50+

Aantal: 7

3%

3-5

Aantal: 30

12%

10-20

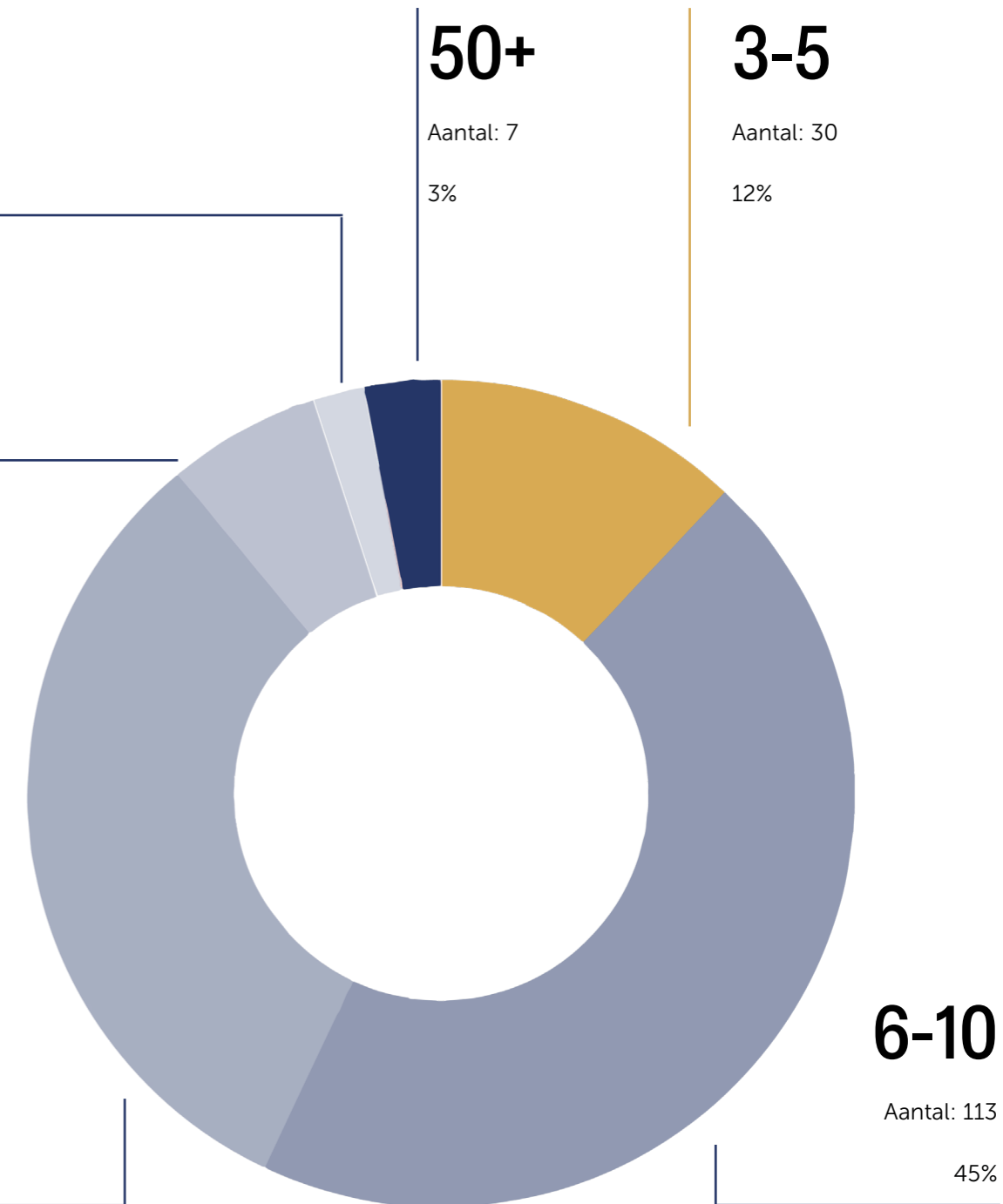
Aantal: 79

32%

6-10

Aantal: 113

45%



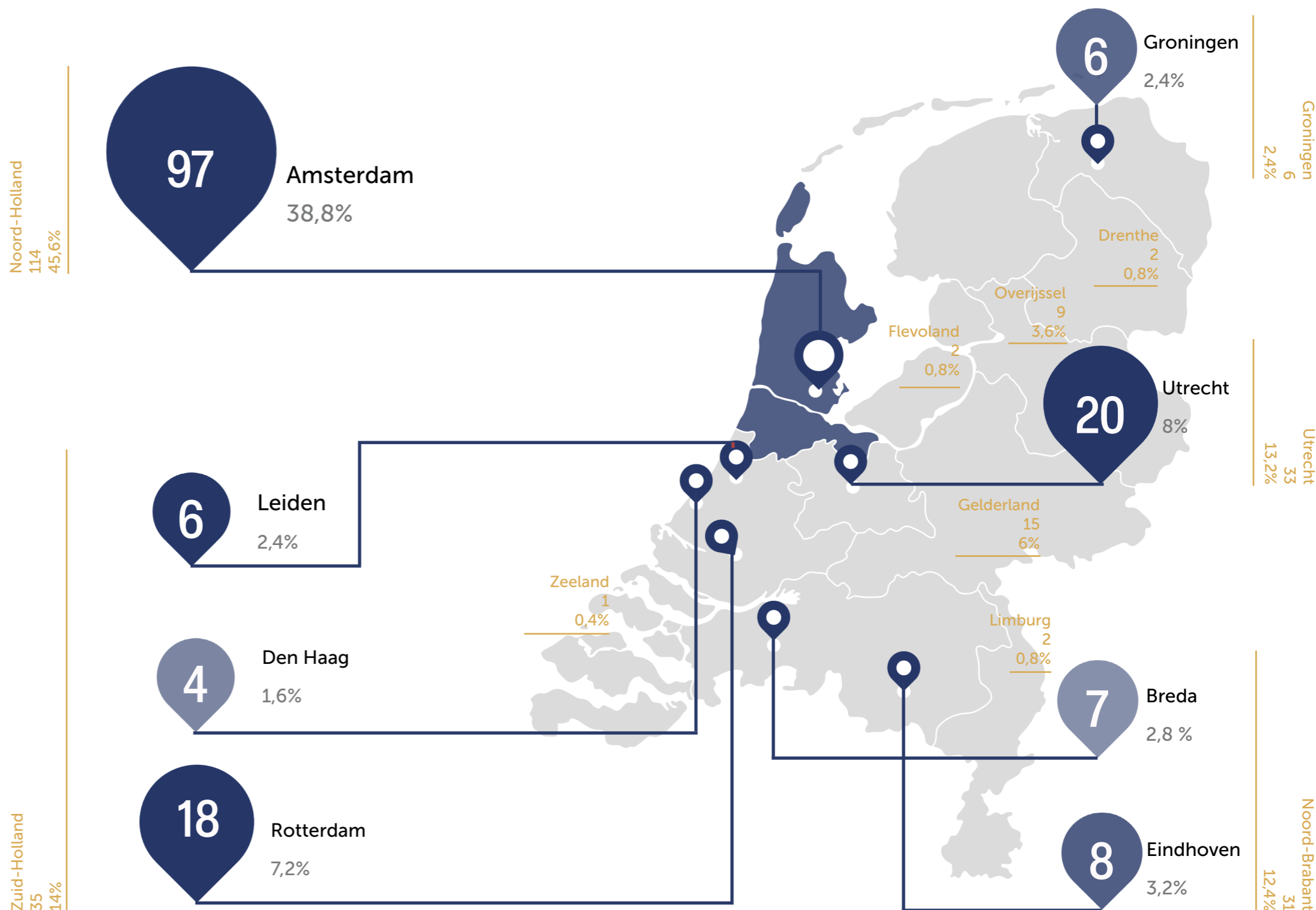
Geografie

Noord-Holland gaat in Pacman-modus en versterkt koppositie.

Net als de voorgaande edities is Noord-Holland de provincie met de meeste Top 250 Groeibedrijven. Het aantal Top 250 Groeibedrijven steeg van 96 in 2022 naar 114 in 2023, ten koste van andere provincies. Zuid-Holland staat weer op de runner-up positie, maar verloor flink terrein met een daling van 48 naar 35. Utrecht (33 in Top 250 2023) haalt Noord-Brabant (31 in Top 250 2023) in, maar beide hebben te maken met een dalend aantal Groeibedrijven. De belangrijkste uitzondering op deze negatieve trend is Gelderland, dat groeit van 9 (Top 250 2022) naar 15 (Top 250 2023). De onderste vijf provincies Zeeland, Drenthe, Flevoland en Limburg samen zijn de thuisbasis van slechts 2,8% van alle Top 250 Groeibedrijven. Friesland telt dit jaar geen enkel Top 250 Groeibedrijf.

Amsterdam vergroot de voorsprong, Utrecht en Rotterdam zijn de eerste achtervolgers.

In lijn met de landelijke trend vergroot de hoofdstad haar dominantie en groeit van 86 (Top 250 2022) naar 97 (Top 250 2023). De achtervolgende groep bestaat uit Utrecht, stabiel op 20 HGF's, en Rotterdam verliest terrein van 23 naar 18. Eindhoven is nog steeds nummer 4 (8 Top 250's), gevolgd door Breda (7 Top 250's), Leiden (6 Top 250's) en Groningen (6 Top 250's). **Belangrijkste conclusie: de trend van een groeiende concentratie van Top 250 Groeibedrijven in Noord-Holland en Amsterdam zet door.**



Duurzaam groeien:
Consistente groei

02

Duurzaam groeien: Consistente groei

Één jaartje snel groeien kan puur geluk zijn. Deze snelle groei nog een jaar herhalen wijst er al op dat je toch iets goed doet. In staat zijn om dit snelle groeitraject langer voort te zetten suggereert dat het komt door je strategie. De Top 250 Groeibedrijven zijn daarom geselecteerd op basis van een weging van absolute en relatieve FTE-groei over een periode van drie jaar om rekening te houden met 'one hit wonders'.

De grootste uitdaging van schaalvergroting is om tegelijkertijd je groei te stimuleren en te managen, wat gepaard gaat met een exponentieel toenemende complexiteit. Het is een heel ander verhaal om dit te kunnen herhalen en jaar na jaar te kunnen schalen. Veel bedrijven die in staat waren om te schalen, konden deze groei niet volhouden en stagneerden of stortten zelfs in. Daarom zetten we de Top 250 Groeibedrijven in de schijnwerpers die in staat waren hun groei vol te houden.

Aantal keer in Top 250	Aantal Top 250 Groeibedrijven
7	1
6	4
5	3
4	18
3	33
2	23
1	168

Totaal **250**

- 7 Adyen
- 6 Meetingselect
Rapid Circle
Sendcloud
Wetransfer
- 5 HelloPrint
Mollie
Picnic
- 4 BeeQuip
Breedweer Facilitaire
Dienstverlening
Channable
Ebusco EclecticIQ
GoodHabitz
Heliox
HousingAnywhere
Lumicks
MessageBird
Navara
Plat4mation
Recruite
Swapfiets
Team RockstarsIT
VanMoof
Vertigo Games
Workrate

Expert Insight

Het vasthouden van snelle groei is een kunst (en geen geluk)

In de Top 250 Groeibedrijven 2023 zijn er 82 snelgroeiende bedrijven (HGF's) die de lijst al vaker hebben gehaald. Verschillende organisaties staan zelfs al langere tijd op de lijst, zoals Adyen, Sendcloud en Wetransfer. Ondanks discussies onder academici of het bereiken van snelle groei 'een gevalletje eendagsvliegen' zijn of gewoon te maken heeft met geluk, bewijst de consistentie waarmee deze Top 250 Groeibedrijven snelle groei stimuleren en managen het tegendeel. Leaders en hun teams gebruiken specifieke benaderingen om de groei te versnellen, maar ook om onderweg te navigeren en belangrijke uitdagingen op te lossen. We weten bijvoorbeeld dat aanhoudende snelle groei betekent dat je te maken krijgt met ernstige beperkingen van middelen, waaronder financiën, menselijk kapitaal en infrastructuur.

Panta rhei: Pas je aan om uitdagingen om te zetten in kansen

Consistente HGF's moeten voortdurend prioriteiten stellen en middelen toewijzen aan die initiatieven en activiteiten waar hun klanten het meest van profiteren, en daarmee indirect ook de organisatie. Tegelijkertijd moeten ze de operationele efficiëntie van de organisatie verbeteren, die tegelijkertijd steeds complexer wordt. Bepaalde structuren en processen die ooit naadloos werkten, kunnen verouderd of inefficiënt worden, met knelpunten en een verminderde productiviteit tot gevolg. Ook het aantrekken en behouden van talent is cruciaal. De concurrentie voor professionals is echter enorm toegenomen. Daarom moeten HGF's voortdurend investeren in effectieve wervingsstrategieën, concurrerende beloningspakketten aanbieden en een aantrekkelijke en stimulerende werkcultuur bevorderen. Tot slot moeten nieuwe doelmarkten worden geïdentificeerd om de inkomstenstromen te diversifiëren en moet data-analyse worden gebruikt om weloverwogen beslissingen te nemen. Over het algemeen betekent aanhoudende snelle groei constante verandering en aanpassing aan nieuwe realiteiten en aan de noodzaak om experimenten te ondersteunen om nieuwe en passende oplossingen te ontdekken.

Schaalvergroting als kunst: De transitie van groei naar schaalvergroting

Ook al zijn de uitdagingen voor de hardnekkige HGF's veelzijdig, wat het meest kritisch is, is het vermogen om de transitie te maken van groei naar schaalvergroting. Snelle groei kan schaal- of toepassingsvoordelen opleveren, wat kan leiden tot meer waarde genererende interacties, hogere inkomsten en een grotere naamsbekendheid. Het is echter schaalvergroting die resulteert in het toevoegen van waarde en inkomsten tegen relatief lagere kosten, wat leidt tot een meer geoptimaliseerd gebruik van middelen en het vermogen om onverwachte uitdagingen het hoofd te bieden. In die zin is versnelde groei een belangrijke maar alleen niet voldoende als voorwaarde voor consistente snelle groei op de lange termijn. Alleen die HGF's die in staat zijn om in een hoger tempo inkomsten toe te voegen dan kosten, groeien echt snel op een gezonde manier.

Het is dan ook 'de kunst van het schalen', in plaats van alleen maar snelle groei, die het verschil maakt tussen de HGF's die stagneren en de HGF's die erin slagen hun groei over langere perioden vol te houden. Maar begrijpen hoe dat moet, kost tijd. Dat betekent dat je goed moet begrijpen hoe je je organisatie schaalbaarder kunt maken. Daarom is schaalvergroting een kunst; een vermogen dat je in de loop van de tijd collectief kunt ontwikkelen en vormgeven. Terwijl groei gaat over het identificeren van een bedrijfsmodel dat het beste past bij de opkomende behoeften en eisen van klanten, betekent schaalvergroting dat je je organisatie veel flexibeler, veerkrachtiger en opener maakt om met veranderende eisen en omstandigheden om te gaan.



prof. dr. Justin Jansen

Co-founder en Senior Fellow Erasmus Centre for Entrepreneurship en Professor Corporate Entrepreneurship bij Rotterdam School of Management

Case study

Workrate: Succesvol schalen door specialisatie, digitalisering en internationale acquisities



Profiel:

Website: <https://www.workrate.eu/>

Sector: Security;

Jaar: 2003;

Locatie: Schiphol-Rijk (Noord-Holland);

Oprichters: Jop Wolff; Michiel Muller; Eelco Wiertsema

CEO: Jop Wolff;

SDGs: 5 – Gendergelijkheid;

8 – Eerlijk werk en economische groei

10 – Ongelijkheid verminderen;

Aantal keer in Top 250: 4 (2020; 2021; 2022; 2023)

Voor het vierde jaar op rij staat Workrate, in 2003 opgericht door Jop Wolff, Michiel Muller en Eelco Wiertsema, in de Top 250 Groei-bedrijven. Workrate is een beveiligingsbedrijf dat is gespecialiseerd in Mission-Critical Security en is actief bij datacenters, havens, pharma en high-tech - allemaal bedrijven waarbij beveiliging een directe impact heeft op de core-business van die bedrijven. In de voetstappen van Pink Elephant en Schuberg Philis zagen de oprichters tijdens hun studie, aan de TU Delft, een gat in de markt bij de dan nog in de kinderschoenen staande datacenters. Workrate's CEO, Jop Wolff, vindt de uitdaging in het continu verbeteren: "Ik vind het heel belangrijk om relevant te blijven, door jezelf en het bedrijf te ontwikkelen. Een status quo is niks voor ons. Workrate ontwikkelt zich minimaal met de snelheid van de klantbehoefte en liefst sneller dan dat." In Nederland is Workrate al marktleider in

de beveiliging van datacentra, maar het bedrijf heeft ambities om ook internationaal verder mee te groeien met hun klanten. Sinds vijf jaar is Workrate Europees actief - bewust in de nabijheid van financiële centra, de zogenoemde FLAP-locaties (Frankfurt, Londen, Amsterdam en Parijs).

"Het bedrijf staat nooit stil. Dat betekent dat je elke keer je structuren aan moet passen. Onze rolverdeling is ook totaal veranderd. Ik ben heel trots hoe wij geëvolueerd zijn naar een complementair team en in staat zijn om mee te schalen met het bedrijf."

Uitdagingen omzetten in kansen

Workrate schudde in 2012 doelbewust het studentikoze van zich af. Volgens CEO Jop Wolff stonden ze toen voor een keuze en namen het besluit om groei en verandering te forceren door op acquisitie pad te gaan. Volgens Wolff was de eerste acquisitie nogal een uitdaging: "Onze eerste overname was echt een ramp." Om het bedrijf weer op de rails te krijgen specialiseerde Workrate zich in de beveiliging van datacentra. Door deze specialisatie wist Workrate snel de weg weer naar boven te vinden en zich te onderscheiden.

"Als we een dienst wegsneden, gingen we beter presteren. Vaak ging de meeste tijd naar ad-hoc en tijdelijke werkzaamheden. We richten ons nu op grotere en continue opdrachten: Meer omzet en alle tijd die je investeert in de kwaliteit en de relatie met de klant is blijvend."

Vervolgens liep Workrate tegen een nieuwe uitdaging aan. Wolff: "We opereren in een internationale markt. Dat is een bedreiging maar natuurlijk ook een kans. Het risico is dat klanten met grote internationale leveranciers willen werken." Workrate nam daarom het besluit om ook internationaal te schalen. Wolff zag al snel in dat groei door acquisitie een goede strategie was: "Voor de cashflows is het beter om een bedrijf over te nemen dan het organisch, van

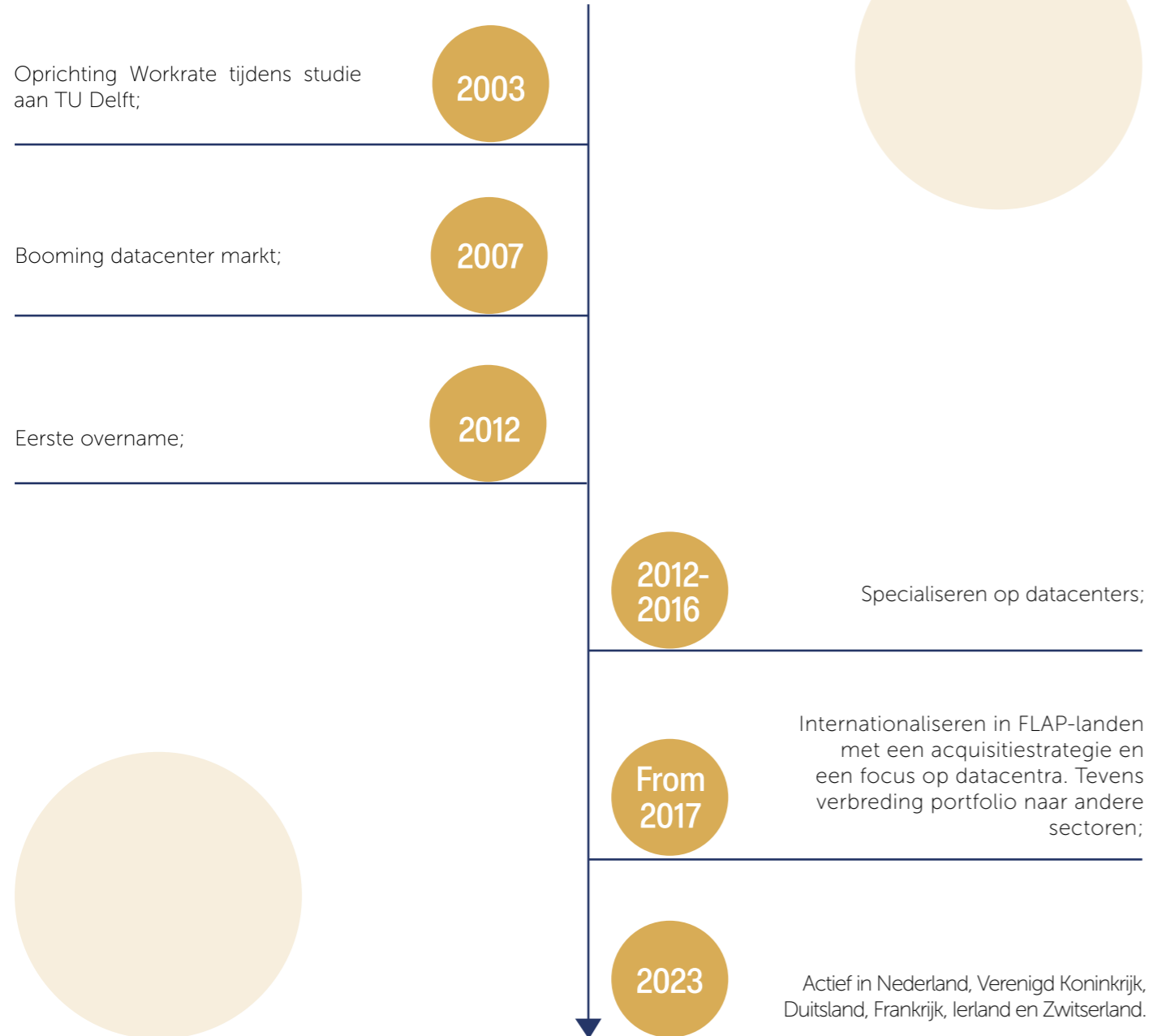
de grond af aan op te bouwen. Hoewel dat laatste misschien goedkoper is."

Specialisatie, technologie en acquisitie als vliegwiel

Vanaf 2017 zette Workrate daarom vol in op groei in het buitenland middels acquisitie, met vestiging rond de Europese financiële centra. Dit eerst door een 'proof of concept' op te zetten met kleinere klanten en vervolgens het 'vliegwiel' op gang te krijgen met grotere klanten. Door de geleerde lessen zijn de acquisities van Workrate inmiddels gelijk succesvol, vanwege de duidelijke propositie; er is sprake van directe omzetgroei door het toevoegen van bestaande klanten in een nieuwe regio en winstgevendheid door toepassing van werkprocessen en digitalisering in de hele operatie. Wolff: "Workrate investeert in de randvoorwaarden voor groei, niet in de groei zelf. We zorgen ervoor dat de cultuur goed is, dat we de juiste mensen hebben, dat we continu willen verbeteren en, als belangrijkste, dat we onze huidige klanten zo goed mogelijk bedienen." De ambitie van Workrate is om over 10 jaar marktleider te zijn in Mission Critical Security in heel Europa, de werkwijze (MCS Framework) de standaard in de beveiligingsindustrie te maken en ook buiten Europa waarde te creëren voor klanten met het framework; dit door het vliegwiel van verdere specialisatie, digitalisering en acquisities te laten draaien.

"Om verder te groeien moet je de basis ook continu versterken. Als je succesvol wilt schalen, moet die in orde zijn. Processen moeten minder afhankelijk worden van personen en steeds efficiënter worden. Alle keuzes die we maken moeten ook nog juist zijn voor als het bedrijf 2 keer zo groot is"

Tijdslijn Workrate:



Workrate: Focus op continu verbeteren en de klant centraal

De term Workrate refereert aan de inzet en werkintensiteit van het team. Workrate neemt de klant als uitgangspunt en neemt daarom de zorg voor de beveiliging en alle regelgeving daar omheen volledig uithanden. Dit niet alleen door het leveren van fysieke beveiligers, maar ook door de slimme inzet van technologie. Zo ontwikkelt het eigen software en heeft het een team van consultants en data engineers om haar dienstverlening te ondersteunen. Volgens Wolff is zijn bedrijf gericht op een cultuur van continue verbetering en wil het impact maken bij haar klanten. Dit allemaal onder het motto 'Raising the Bar in Mission-Critical Security' dat overal in de cultuur terugkomt.

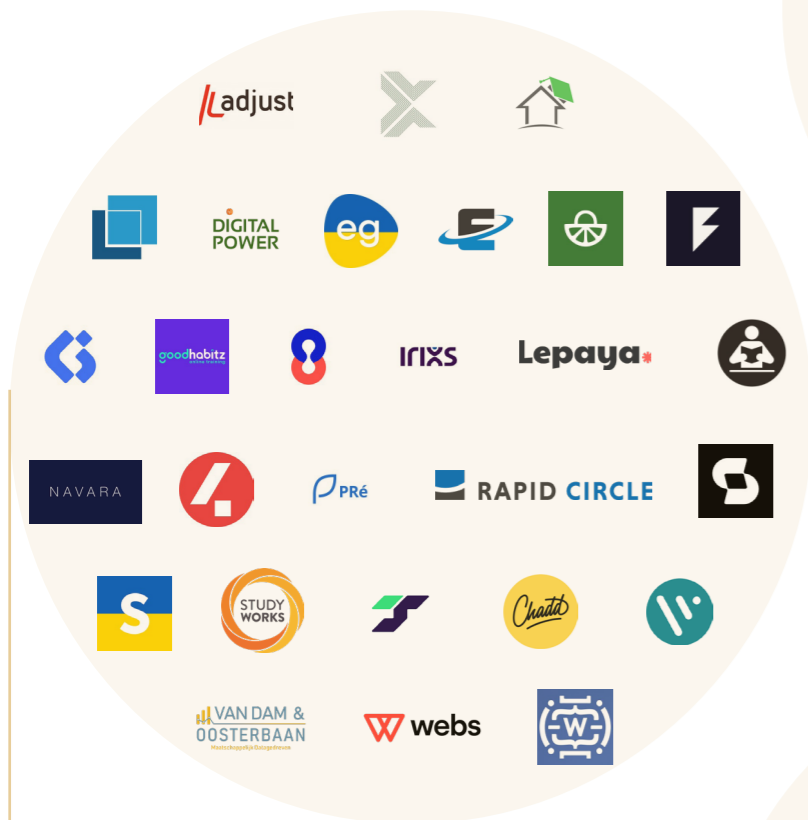
"Voor veel bedrijven heeft de beveiliging een directe impact op haar eigen core-business. Denk aan reputatieschade, productiestop of boetes. Juist bij die bedrijven heeft Workrate toegevoegde waarde. Veelal zijn het grote en internationale klanten met complexe beveiligingsorganisaties. Workrate helpt niet alleen door het volledig ontzorgen maar ook door data-inzichten. Bedrijven kunnen daardoor aantonen dat ze in control zijn en zijn ook beter in staat om ons te evalueren."





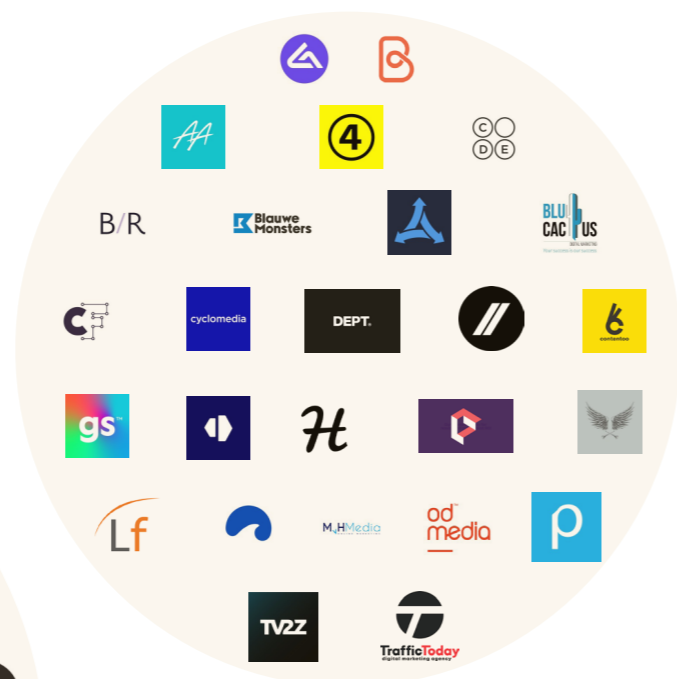
2023

Top 250 Groeibedrijven



Advisory, Business & Information Services

11%



Marketing & Media

10%



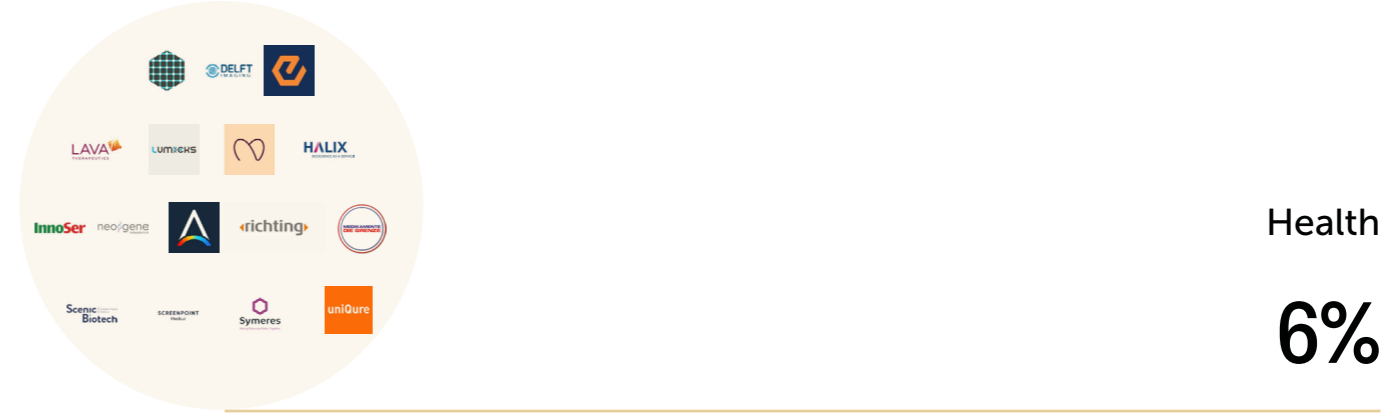
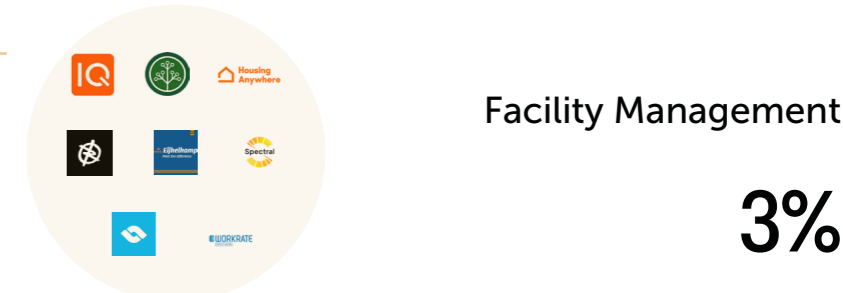
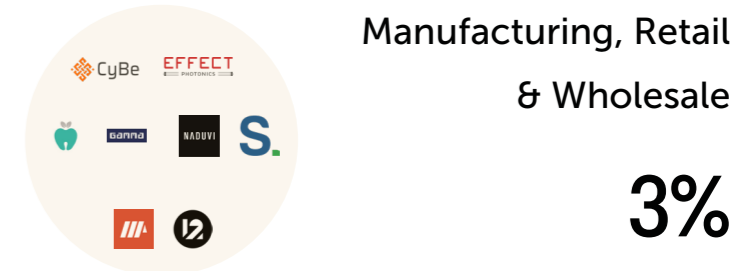
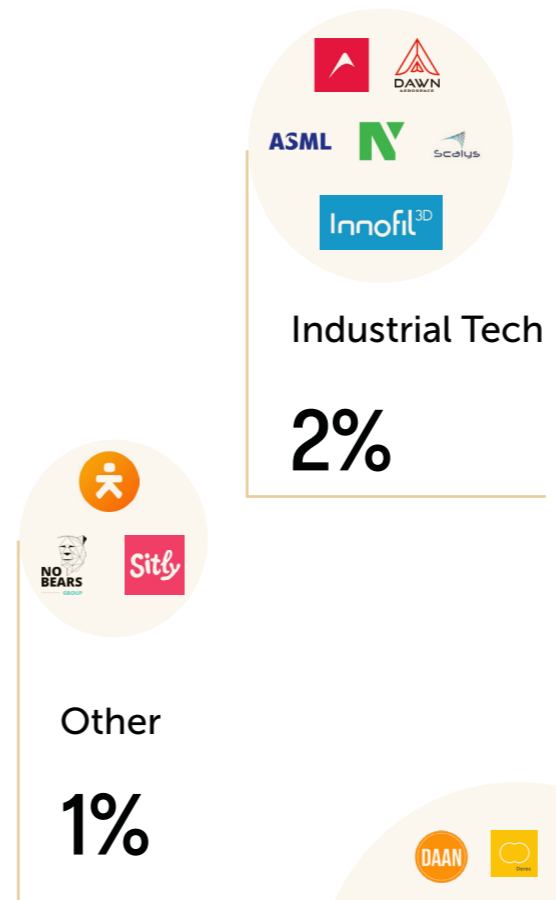
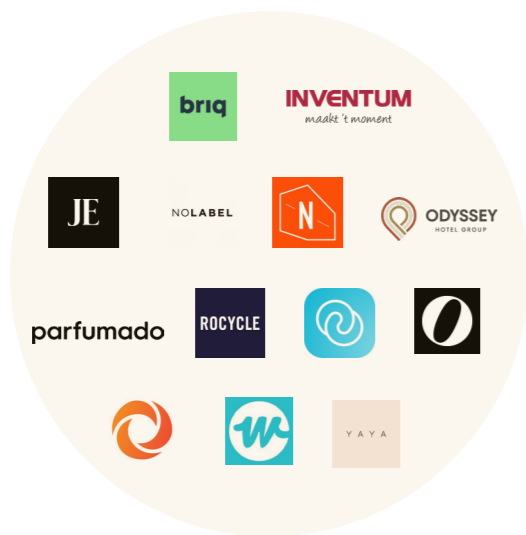
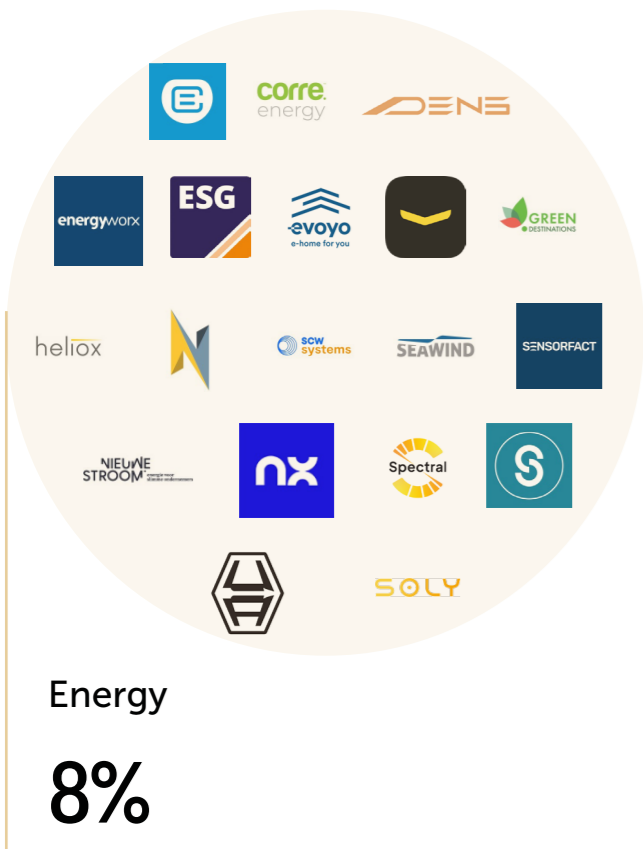
Logistics & Mobility

10%



Enterprise & Business Software

26%



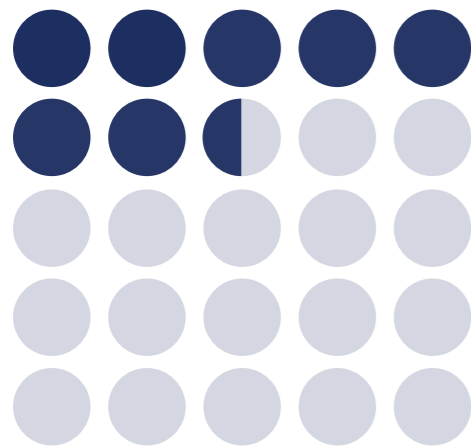
Duurzaam groeien:
Impact entrepreneurship

03

Duurzaam groeien: Impact ondernemerschap

Het aanpakken van klimaatverandering is topprioriteit op de SDG-agenda van de Top 250 Groeibedrijven. Onderzoek toont aan dat snelgroeiende bedrijven meer betrokken zijn bij SDG-ondernemerschap dan andere bedrijven. 30% van de Top 250 Groeibedrijven 2023 richt zich op ten minste één van de Duurzame Ontwikkelingsdoelen (SDG's) van de Verenigde Naties. De Top SDG's die worden aangepakt (in aflopende volgorde) zijn Klimaatactie, Betaalbare en Schone Energie, en Duurzame Steden, samen met Verantwoorde Consumptie en Productie, op een gedeelde derde plaats. **Het feit dat 174 Top 250 Groeibedrijven nog niet expliciet SDG's nastreven, zou ondernemers stof tot nadenken kunnen geven over de impact die hun Groeibedrijven (kunnen) hebben op het milieu en de maatschappij in het algemeen.**

Het zijn niet de bedrijven zelf die deze verandering nastreven; het zijn de mensen. Enkele opmerkelijke verschillen verklaren deze trend. Vrouwelijke oprichters zetten zich het meest in voor SDG-ondernemerschap: 57% van de vrouwelijke oprichters richtte een bedrijf op dat SDG's nastreeft. Oprichtingsteams (40%) hebben bijna twee keer zoveel kans om SDG's aan te pakken als solo-ondernemers (24%). Impactgerichte relaties zijn nog sterker bij oprichtersteams van zowel serie-ondernemers als starters.

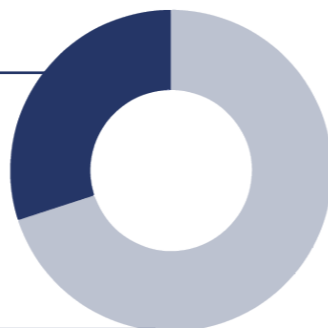


30%

76 van Top 250 2023 adresseren SDGs

70%

174 van Top 250 2023 adresseren geen SDGs



57%

van Top 250 2023 met een **Vrouwelijke oprichter** adresseren SDGs



40%

van Top 250 2023 **opgericht door een team** adresseren SDGs



Klimaatactie

12,4%

31 van Top 250 2023



Betaalbare en duurzame energie

9,2%

23 van Top 250 2023

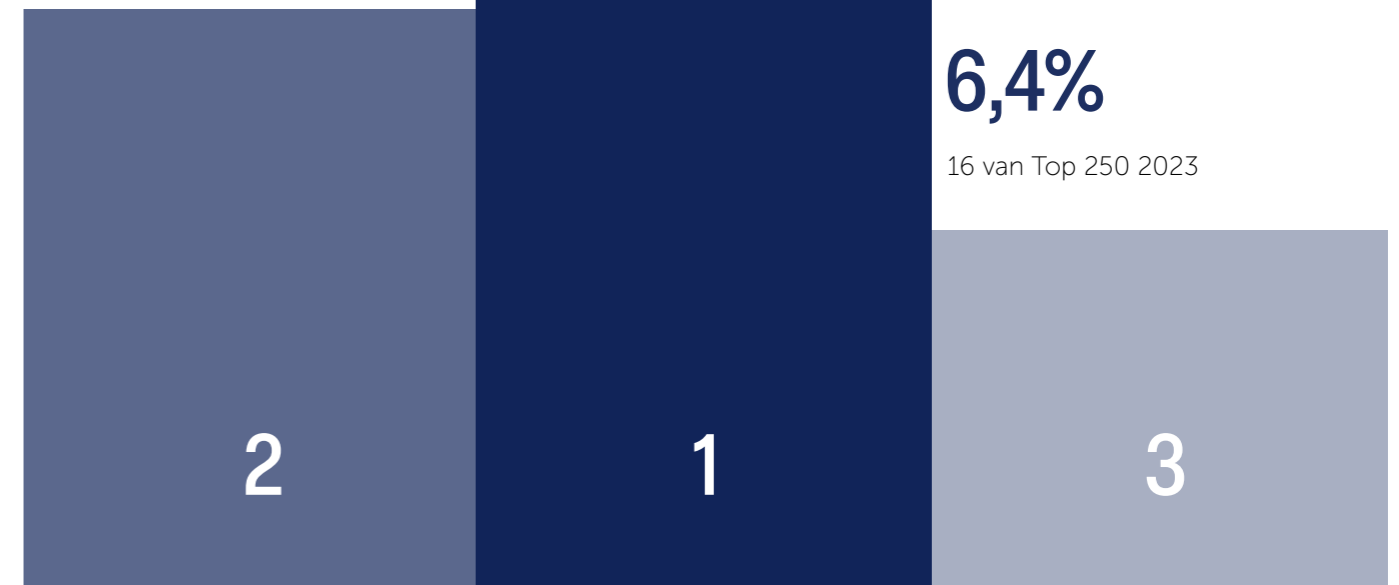


Duurzame steden en gemeenschappen

+ Verantwoorde consumptie en productie

6,4%

16 van Top 250 2023



Expert Insight

Er is een nieuwe kaart in het spel voor investeerders: Duurzaamheid

Van snelgroeïende ondernemingen is bekend dat ze te maken hebben met verschillende managementuitdagingen. Een daarvan is het verkrijgen van financiering die nodig is om hun schaalvergrotingsreizen te ondersteunen. Ondernemers moeten banken en investeerders vinden en hen informeren over de verwachte cashflows van het bedrijf tijdens de nabije snelle groei. Dit is vaak een uitdaging omdat ondernemers vaak de taal van investeerders niet spreken en vice versa.

Een duidelijke en effectieve duurzaamheidsstrategie leidt tot betere financiering

Tegenwoordig brengt duurzaamheid andere verwachtingen met zich mee dan alleen toekomstige cashflows. Steeds meer banken en investeerders hebben een duurzaamheidsbeleid. Net zoals investeerders risico's beoordelen voordat ze een schaalvergroting financieren en vervolgens een rendement eisen dat in verhouding staat tot het risico, beoordelen ze duurzaamheid nu ook. Academisch onderzoek¹ toont aan dat bedrijven die hun bedrijf duurzamer runnen, wat betekent dat ze hoge ESG²-scores behalen, lagere financieringskosten hebben en makkelijker investeerders kunnen vinden. Het meeste van dit onderzoek is echter gedaan met gegevens van grote bedrijven. Vooral jongere snelgroeïende bedrijven geven niet op een consistente manier informatie over hoe ze presteren op het gebied van duurzaamheid en hebben niet voldoende duurzaamheidsbeleid. Bedrijven die - terecht of onterecht - worden gezien als onvoldoende duurzaam, zullen te maken krijgen met steeds hogere financieringskosten en meer moeite hebben om investeerders te vinden. Daarom wordt het een noodzaak voor financiers van Groeibedrijven om zich te richten op

hun ESG-scores en deze duidelijk te communiceren naar de buitenwereld om hun groei te financieren. Omdat het behalen van hogere ESG-scores de kapitaalkosten verlaagt, verhoogt het op zijn beurt de waarde van het bedrijf. Dat kan goed nieuws zijn voor ondernemers die een groeistrategie voor hun bedrijf voor ogen hebben met meer investeringen in een later stadium.

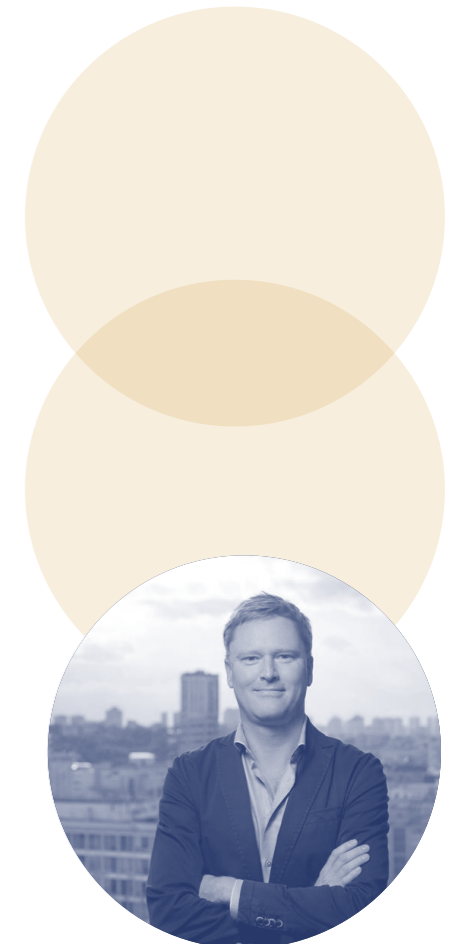
De match tussen groeibedrijven en impactinvesteerders

Naast ESG biedt de duurzaamheidsbeweging in de beleggingswereld een kans aan groeiondernemers. Steeds meer Groeibedrijven bouwen aan een missie en waardepropositie voor hun klanten die is afgestemd op de Sustainable Development Goals (SDG's)³. Hoogstwaarschijnlijk zullen deze bedrijven positieve impact genereren door oplossingen te bieden voor echte maatschappelijke problemen. Dit sluit aan bij de transitie van beleggers van ESG-beleggen naar impactbeleggen⁴. Het Global Impact Investing Network (GIIN) definieert 'impact investing' als investeringen met de intentie om positieve, meetbare sociale en milieu-impact te genereren naast een financieel rendement.

Het verschil met ESG-beleggen is de intentie. Naast het toekennen van meer en goedkoper kapitaal aan bedrijven met een hoge ESG-score, zoeken impactinvesteerders bedrijven om in te investeren waarmee ze hun impactambities kunnen realiseren. In dit kader wordt een investering meer dan een financiële deal, maar een partnerschap om positieve maatschappelijke impact te realiseren.

Hoe moeten groeiondernemers zich positioneren ten opzichte van impactinvesteerders?

Samenvattend, impactinvesteerders hebben verschillende criteria wanneer ze ondernemingen beoordelen. Naast de focus op het belang van het maatschappelijke probleem (afstemming op de SDG's), richten ze zich in hun screeningproces ook op de authenticiteit van het oprichtersteam, financiële duurzaamheid, mate van innovatie en schaalbaarheid⁵. Deze criteria komen overeen met veel van de snelgroeïende bedrijven. Door hun rol in het impactinvesteringsproces te begrijpen, kunnen de snelgroeïende bedrijven een bron van kapitaal aanboren die gericht is op het genereren van positieve impact. Op basis hiervan heb ik de volgende tips voor snelgroeïende bedrijven: i) laat financiële duurzaamheid een cruciaal onderdeel zijn van je businessplan en -strategie, ii) meet en communiceer de impact die je genereert, en iii) zoek investeerders die je impactdoelstelling delen.



dr. Ronald Huisman
Erasmus School of Economics
Erasmus University Rotterdam

¹ Zie onder andere P. Bolton and M. Kacperczyk (2021). "Do investors care about carbon risk?", *Journal of Financial Economics*, 142 (2), 517-549 ([link naar het artikel](#)) and L. Pástor, R.F. Stambaugh, and L.A. Taylor (2022). "Dissecting green returns.", *Journal of Financial Economics*, 146, 403-424 ([link naar het artikel](#)).

² ESG staat voor Environmental, Social, and Governance (NLS. "Het milieu, de mens en maatschappij, en behoorlijk bestuur).

³T. Keeley (2022) Sustainable: Moving Beyond ESG to Impact Investing. Columbia Business School Publishing.

⁴ Gebaseerd op persoonlijke observaties en J.H. Block, M. Hirschmann, and C. Fisch (2021). Which criteria matter when impact investors screen social enterprises? *Journal of Corporate Finance* 66. <https://doi.org/10.1016/j.corpin.2020.101813>

Case Study

Winc Academy - Groeien met impact als doel



Company profile:

Website: <https://www.wincacademy.nl/>

Sector: Education;

Jaar: 2018;

Locatie: Amsterdam (North Holland);

Oprichters: Marijn Pijnenborg & Carla Snepvangers;

CEO: Joran van Aart;

SDGs: 4 - Kwaliteitsonderwijs

8 - Eerlijk werk en economische groei

Aantal keer in Top 250: 1 (2023);

Het Amsterdamse Winc Academy biedt een online, internationaal educatieplatform gericht op het leren van digitale vaardigheden die aansluiten bij steeds veranderende arbeidsmarkt. De oprichters van Winc worden sterk gedreven door de ambitie om het onderwijs te verbeteren; iets wat niet 'van binnenuit' kon. Winc Academy, opgericht in 2018, is snel doorgroeid van 13 FTEs in 2019 naar 91 in 2022. Het was van meet af aan al de bedoeling om snel te groeien, om snel de schaal te bereiken die nodig is om efficiënt veel mensen op te kunnen leiden. Deze ambitie om te schalen was sinds dag één geen doel op zich, maar een noodzakelijk middel om zo veel mogelijk mensen de kans te geven te profiteren van alle veranderingen in Tech: het creëren van de meeste waarde voor de klant staat op één. Vanwege zijn ervaringen met hard groeien binnen de educatiemarkt werd Joran van Aart gevraagd

door co-oprichters Marijn Pijnenborg en Carla Snepvangers om te helpen de visie van Winc waar te maken. Winc heeft de ambitie om binnen twee jaar de grootste tech-opleider van Nederland te worden, en vervolgens ook leidend te worden op de Europese markt.

"Het start allemaal met onze missie om impact te maken. De rest volgt vanzelf."

Geen opleidingen maar tickets naar een nieuwe carrière

CEO Joran van Aart stelt dat Winc Academy geen opleidingen verkoopt, maar tickets naar een compleet nieuwe carrière. Winc richt zich vooral op professionals die een carrièreswitch willen maken en bijvoorbeeld programmeur of digital marketeer willen worden – de gemiddelde student is 35 jaar oud. De focus op Tech-opleidingen komt voort uit de krapte op de arbeidsmarkt; de maatschappelijke uitdaging is hier het grootst. Het STAP-budget heeft overigens, volgens Van Aart, wel degelijk een marktverstoring invloed: "De overheid dwingt je als opleiders bijna om eraan mee te doen, maar je wilt er ook niet afhankelijk van zijn. De groei van Winc komt slechts gedeeltelijk hieruit voort.

Initieel onderscheidde Winc zich door 'skin in the game' te hebben met een versie van 'nocure, no pay'. Professionals konden zonder aanbetaling een opleiding volgen en later terugbetalen met een percentage van de salarisverhoging ten gevolge van de nieuw geleerde skills. Dit veranderde toen COVID-19 zorgde voor zorgen op de arbeidsmarkt. Winc pivotte en testte: klanten bleken toch het liefst vooraf te betalen. Winc onderscheidt zich van de 'gewone cursusboeren' door persoonlijke aandacht mogelijk te maken in een online, asynchroon programma: een slimme innovatie. In plaats van dat een docent twee keer door een opdracht heengaait om die eerst na te

kijken en dan (op papier) feedback te geven, kijkt een docent in een video de opdracht live na: een win-winsituatie.

"Er wordt altijd geroepen dat persoonlijke aandacht niet schaalbaar is, maar wij zien dat juist als onderscheidende factor; dat is wat ons anders maakt."

Maatschappelijke impact en klanttevredenheid als groeikompas

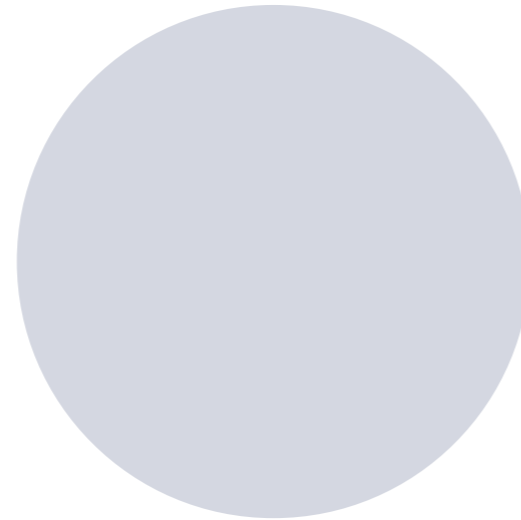
Als het gaat over uitdagingen en kansen gaat Van Aart vooral in op de sociaal-maatschappelijke: 'Life-long learning is een mooi doel, maar we merken nu pas wat dat echt inhoudt. We hebben nog nooit in de geschiedenis van de mensheid honderden miljoenen mensen buiten het traditionele onderwijs traject (basisschool, middelbare school en MBO/HBO/WO) gehad.' Mensen zijn zich, bijvoorbeeld door de populariteit van ChatGPT, meer en meer bewust van de kansen en bedreigingen van tech en AI; de doelgroep is fors groter geworden omdat mensen bang zijn hun baan te verliezen. Winc zet zich daar volledig voor in zodat mensen bij kunnen dragen aan nieuwe innovatie. Er is daarbij geen spanningsveld tussen purpose-driven en succesvol schalen; het gaat juist om de klanttevredenheid en daarvoor zijn beiden essentieel.

"Ik geloof heel erg in focus. Je moet deze pas uitbreiden wanneer je heel sterk ge-positioneerd bent"

Voor (aspirant) groeiondernemers heeft Joran van Aart een aantal groeilessen:

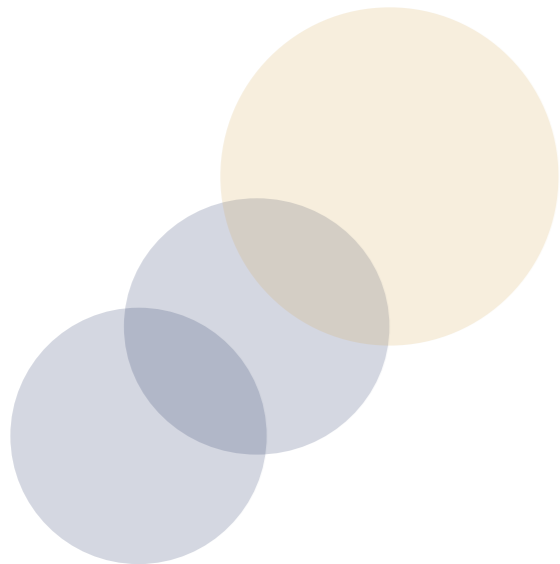
1) Zie snel groeien en impact als complementair

"Bij alle beslissingen die wij nemen, stellen wij onze purpose centraal: uiteindelijk gaat het om het oplossen van het probleem. Dat betekent dat wij gericht zijn op de klant en waar die behoefte aan heeft. Het belangrijkste van ons bedrijf is dat we een klant verder helpen in hun carrière en daarmee in het leven. Er is geen spanning tussen impact maken en snel groeien. Iedereen bij Winc zet zich keihard in met een duidelijk breder doel voor ogen. Deze missie is heel belangrijk voor ons."



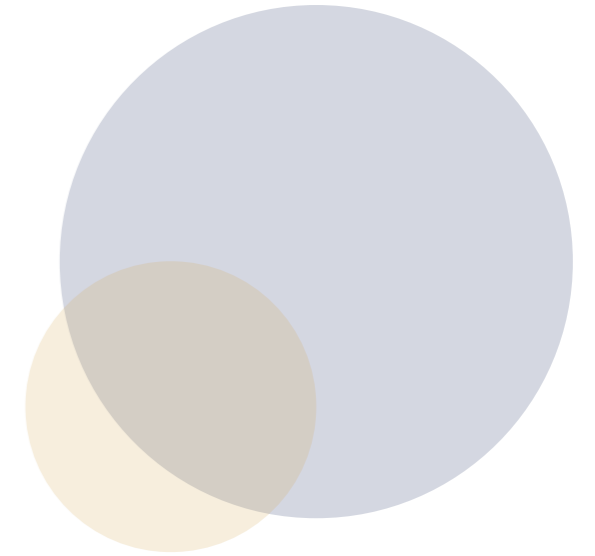
2) Denk vanaf het begin na over schaalbaarheid

"Vanaf het begin denken we elke keer na of iets schaalbaar is. Werkt iets nog net zo goed als iets 10 keer groter wordt? Dit zou bijvoorbeeld kunnen betekenen dat interpersoonlijk contact niet op een strikt individuele manier kan gebeuren, maar dat hier een nieuw proces voor nodig is. We kijken bijvoorbeeld ook naar de mogelijkheden van AI om studenten individueel beter te helpen. Uiteindelijk komt dit ook weer terug bij klanttevredenheid."



3) Iedere fase vraagt om andere vaardigheden

"Iedere fase van een bedrijf vraagt om andere vaardigheden en daarmee ook andere mensen. We nemen personeel pragmatisch aan; mensen moeten "met de poten in de modder" kunnen zitten. Het is belangrijk om open te kunnen communiceren met mensen over op wat voor manier hun rol zal veranderen. Om te vragen "is dat wat je wilt?" en als dat niet zo is "hoe kunnen we je helpen?". En soms betekent dat mensen weggaan en dat begrijpen we dan natuurlijk ook. We zijn een aantrekkelijk bedrijf voor werknemers. Juist omdat we sterk purpose-driven zijn, persoonlijke ontwikkeling centraal stellen, en je kan meegroeien met het bedrijf."



4) Focus op de kern, de rest volgt

"Studenttevredenheid is voor ons het belangrijkste, daarom blijven we de opleidingen ook doorontwikkelen. Het is heel speciaal dat Winc Academy 8 keer gegroeid is, maar dat de klanttevredenheid hier niet onder heeft geleden. Ik geloof heel erg in focus en dat je pas je focus moet uitbreiden wanneer je binnen je core heel sterk gepositioneerd bent. Tot een punt dat binnen je focus bijna niet genoeg ruimte is. De focus van Tech-opleidingen in Nederland is wel heel groot, dus het gaat nog even duren tot die ruimtes krap worden voor ons. Als we nu al bezig zouden zijn met een internationaliseringsstrategie, zou dat afleiden van het doel om te groeien binnen Nederland."



Over

04

Methode

De Top 250 Groeibedrijven in Nederland is een jaarlijkse onderzoekspublicatie van Erasmus Centre for Entrepreneurship, in samenwerking met nlgroei. Dit rapport geeft actueel inzicht in de Top 250 snelst groeiende bedrijven van Nederland. De lijst onderscheidt zich van andere lijsten door de focus op zowel absolute als relatieve (in percentage) groei van bedrijven die aan het begin van de meetperiode al 10 FTE's hebben.

De Top 250 Groeibedrijven draait om het grensverleggende ondernemerschap van de snelst groeiende bedrijven in Nederland. Het jaarlijkse project van de Top 250 Groeibedrijven, dat voor het zevende jaar op rij wordt georganiseerd, bestaat uit twee fasen. Ten eerste wordt in het Top 250 Groeibedrijven Insights Report de nieuwste groep van 250 snelst groeiende bedrijven in Nederland bekend gemaakt. In dit rapport wordende belangrijkste trends in groei ondernemerschap geïdentificeerd en wordt het woord gegeven aan Top 250 Groeiondernemers, om hun groeireis en lessen te delen, en aan vooraanstaande academici. Ten tweede, omdat ondernemers baat hebben bij het delen en leren van en met collega-ondernemers, brengen we de Top 250 Groeibedrijven samen op het Top 250 Groeibedrijven Event in het AFAS Theater Leusden, op 25 september 2023. Ondersteund door partners is het de ambitie om het Top 250 Groeibedrijven project op te schalen naar een Top 250 Groeibedrijven Netwerk, met ieder kwartaal (thematische) evenementen per jaar, om succesvol scaleup ondernemerschap in Nederland verder te stimuleren.

In de afgelopen jaren is ook het aantal onderzoeken naar snelgroeiende bedrijven (HGF's) opgeschaald, vanwege de impact van deze kopgroep van bedrijven op onze economie en maatschappij. Slechts ongeveer vijf procent van alle bedrijven in Nederland kan worden geclassificeerd als een HGF en de Top 250 Groeibedrijven vormen de 'Champions League' van het groeiondernemerschap. Om deze inherent dynamische en transformatieve bedrijfsomgeving te begrijpen, zijn verschillende theoretische lenzen, concepten en methoden ontwikkeld; de terminologie varieert van

'groeibedrijven' tot 'gazellen' en 'unicorns' - zie Jansen, Heavey & Mom et al. (2023) voor een recente discussie. Groeibedrijven, of snelgroeiende bedrijven, worden in dit onderzoek gedefinieerd als:

Een bedrijf met een gemiddelde groei van 20 procent of meer per jaar in werknemers (FTE's) over een meetperiode van drie jaar. Bovendien moet het bedrijf aan het begin van de meetperiode ten minste 10 voltijdse werknemers hebben (OESO, 2007). Snelgroeiende bedrijven hebben een bewezen businessmodel en zijn aan het opschalen.

De Top 250 Groeibedrijven in Nederland is ontwikkeld met gegevens uit meerdere bronnen:

- Bedrijfsregistraties
- Dealroom
- Orbis
- Intern ontwikkelde database met +3.000 snelgroeiende bedrijven: deze selectie is samengesteld door het onderzoeksteam van Erasmus Centre for Entrepreneurship en Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit Rotterdam) en mede gebaseerd op ons ScaleUp Dashboard, de jaarlijkse publicatie over snelgroeiende bedrijven in Nederland.



Over Erasmus Centrum voor Ondernemerschap

Erasmus Centre for Entrepreneurship, onderdeel van de Erasmus Universiteit Rotterdam en mede-initiatiefnemer van het European Scaleup Institute, is wereldwijd toonaangevend in het stimuleren van ondernemerschap en innovatie door middel van onderzoeks- en onderwijsactiviteiten. We brengen academische inzichten naar de praktijk en empoweren change agents en hun teams door ondernemerschapscompetenties te ontwikkelen, evenals praktische tools en technieken om hun groei en positieve maatschappelijke impact te starten en op te schalen.

Top 250 Groeibedrijven is een van de belangrijkste onderzoeksprojecten die we uitvoeren om snelgroeiende bedrijven in het dynamische Nederlandse ondernemende ecosysteem te monitoren. Deze groep van 250 bedrijven vertegenwoordigt een groeimotor voor onze economie; ze bieden waardevolle best-practices en inzichten voor andere ondernemers die een vergelijkbaar groeitraject nastreven.

Een groeiplatform voor groeibedrijven

Groeibedrijven spelen een belangrijke rol voor onze economie: ze zorgen niet alleen voor nieuwe bedrijfsactiviteiten en jobcreatie, maar brengen ook veranderingen en innovatie met zich mee. Het is daarom noodzakelijk dat we samen met onze lokale, nationale en internationale overheidsinstanties blijven investeren in de ondersteuning van startups en Groeibedrijven. Het is nu meer dan ooit belangrijk om dit te doen in tijden van ongekende maatschappelijke uitdagingen. Wij geloven in de kracht van verbinding binnen het ecosysteem en kijken er daarom naar uit om nog meer mogelijkheden te faciliteren voor scaleup ondernemers om kennis en expertise met elkaar uit te wisselen in een veilige omgeving. Op deze manier kunnen we (lokale) innovatie ecosystemen versterken en de positieve impact van snelgroeiende bedrijven ook op stedelijk, nationaal en internationaal niveau vergroten.

Bij Erasmus Centre for Entrepreneurship werken we samen met verschillende gemeenten, ontwikkelingsmaatschappijen, ministeries en andere publieke organisaties over de hele wereld. We bieden wetenschappelijke inzichten in verschillende soorten ecosystemen en de stakeholders die daar een belangrijke rol in spelen, samen met praktische aanbevelingen over hoe je een gunstig economisch klimaat kunt creëren waarin lokale bedrijven kunnen blijven groeien en innoveren. Dit is vooral belangrijk voor lokale overheden die werken aan een economische en maatschappelijke transitie voor hun regio.

De inzichten uit ons onderzoek vormen de basis van onze onderwijsprogramma's. Erasmus Centre for Entrepreneurship traint ondernemers in het verder ontwikkelen van persoonlijke leiderschapsvaardigheden en het vinden van hun (hoge) groeitraject in onze scaleup- en groeiprogramma's. Voortbouwend op ons onderzoek naar innovatie-ecosystemen helpen we veranderaars in het publieke domein hun (leidende) rol te vinden in een ecosysteem en leren we hoe innovatie te orkestreren in een publiek-private omgeving. Onze programma's zijn niet alleen gebaseerd op wetenschappelijke inzichten, maar ook op praktijkervaringen die we hebben opgedaan bij succesvolle Groeibedrijven, zoals die in dit rapport.

Geïnteresseerd?

Neem voor meer vragen contact met ons op via onderstaande contactgegevens.

E: research@ece.nl
W: ece.nl/research
T: +31 10 302 1331



Overzicht Top 250 Groeibedrijven

Bedrijfsnaam	Sector	Jaar van oprichting	Stad (Provincie)	Aantal opnames in Top 250 Groeibedrijven
ACT Commodities	Enterprise & Business Software	2009	Amsterdam (NH)	3
Active Ants	Enterprise & Business Software	2010	Utrecht (U)	1
Adjust Consulting	Advisory, Business & Information Services	2003	Amstelveen (NH)	1
Adyen	Enterprise & Business Software	2006	Amsterdam (NH)	7
Aexus	Enterprise & Business Software	2000	Arnhem (G)	1
Aidence	Health	2015	Amsterdam (NH)	1
Airdrop Alert	Marketing & Media	2017	Rotterdam (ZH)	1
Alumio	Marketing & Media	2016	Groningen (G)	1
Amsterdam Data Collective (ADC)	Advisory, Business & Information Services	2017	Amsterdam (NH)	1
Anywhere365	Enterprise & Business Software	2011	Rotterdam (ZH)	3
Apoc aviation	Logistics & Mobility	2014	Berkel en Rodenrijs (ZH)	2
ASML	Industrial Tech	1984	Veldhoven (NB)	1
Avular	Industrial Tech	2014	Eindhoven (NB)	1
Awareways	Enterprise & Business Software	2012	Utrecht (U)	1
AxonIQ	Facility Management	2017	Amsterdam (NH)	1
Backbase	Enterprise & Business Software	2003	Amsterdam (NH)	1
Bambelo	Marketing & Media	2016	Breda (NB)	1
BeeQuip	Enterprise & Business Software	2015	Rotterdam (ZH)	4
Bijles Aan Huis	Advisory, Business & Information Services	2018	Utrecht (U)	1
Blauwe Monsters	Marketing & Media	2012	Haarlem (NH)	1
BluCactus	Marketing & Media	2014	Amsterdam (NH)	1
Blue Current	Energy	2014	Utrecht (U)	1
Bluefield	Advisory, Business & Information Services	2008	Amsterdam (NH)	1
BOTS	Enterprise & Business Software	2017	Haarlem (NH)	1

Bouwatch	Enterprise & Business Software	2010	Assen (D)	3
Breedweer Facilitaire Diensten	Facility Management	2015	Uitgeest (NH)	4
Bright River	Marketing & Media	2006	Haarlem (NH)	1
Briq Bookings	Leisure & Creative Industries	2018	Utrecht (U)	1
bunq	Enterprise & Business Software	2012	Amsterdam (U)	3
By433	Marketing & Media	2013	Amsterdam (NH)	1
Bynder	Enterprise & Business Software	2013	Amsterdam (NH)	3
Cenosco	Enterprise & Business Software	2000	Den Haag (ZH)	1
Cevinio	Enterprise & Business Software	2013	Rotterdam (ZH)	1
Channable	Enterprise & Business Software	2014	Utrecht (U)	4
ChannelEngine	Marketing & Media	2013	Leiden (ZH)	1
Cloud Primero	Logistics & Mobility	2019	Rotterdam (ZH)	1
Code dazur	Marketing & Media	2007	Amsterdam (NH)	1
Contentoo	Marketing & Media	2017	Amsterdam (NH)	1
Convio	Enterprise & Business Software	2017	Amsterdam (NH)	1
Corre Energy	Energy	2018	Groningen (G)	1
Creative Fabrica	Marketing & Media	2016	Amsterdam (NH)	1
Credit Linked Beheer	Enterprise & Business Software	2012	Baarn (U)	2
Crisp	Food & Beverages	2018	Amsterdam (NH)	1
CyBe Construction	Manufacturing, Retail & Wholesale	2013	Oss (NB)	1
CycloMedia Technology	Marketing & Media	1980	Zaltbommel (G)	1
Daan	HR, Jobs & Recruitment	2011	Rotterdam (ZH)	3
DataByte	Enterprise & Business Software	1995	Rotterdam (ZH)	1
Dawn Aerospace	Industrial Tech	2018	Delfgauw (ZH)	1
dealroom.co	Enterprise & Business Software	2013	Amsterdam (NH)	1
Dealsuite.com	Enterprise & Business Software	2016	Amsterdam (NH)	1
DeBijlesStudent	Advisory, Business & Information Services	2012	Den Haag (ZH)	1

Defenture	Logistics & Mobility	2013	Tiel (G)	1
Delft Imaging	Health	2003	Veenendaal (G)	1
DENS	Energy	2018	Helmond (NB)	1
DEPT Agency	Marketing & Media	2015	Amsterdam (NH)	3
Derec	HR, Jobs & Recruitment	2013	Halfweg (NH)	1
Digital Power	Advisory, Business & Information Services	2006	Amsterdam (NH)	2
Dott	Logistics & Mobility	2019	Amsterdam (NH)	1
DRIIVN	Marketing & Media	2016	Amsterdam (NH)	1
Dyme	Enterprise & Business Software	2018	Amsterdam (NH)	1
Easygenerator	Advisory, Business & Information Services	2013	Rotterdam (ZH)	3
E-bike to go	Logistics & Mobility	2015	Amsterdam (NH)	1
Ebusco	Logistics & Mobility	2012	Deurne (NB)	4
EclecticIQ	Enterprise & Business Software	2014	Amsterdam (NH)	4
Effect Photonics	Manufacturing, Retail & Wholesale	2010	Eindhoven (NB)	3
ElastIQ-Connect	Advisory, Business & Information Services	2018	Den Bosch (NB)	1
Emsere	Health	1995	Leiden (ZH)	1
Energyworx	Energy	2012	Houten (U)	1
EnReach Technology	Enterprise & Business Software	1997	Almere (FL)	1
Esdec Solar Group	Energy	2004	Deventer (O)	1
Eshgro	Enterprise & Business Software	1997	Boxmeer (NB)	1
ESTG	Logistics & Mobility	2019	Oosterhout (NB)	2
Evoyo (Econic)	Energy	2017	Amsterdam (NH)	1
Fama Volat	Marketing & Media	2014	's-Hertogenbosch (NB)	1
Fashion For Good	Enterprise & Business Software	2004	Amsterdam (NH)	1
Fastned	Energy	2012	Amsterdam (NH)	3
FeedbackFruits	Advisory, Business & Information Services	2012	Amsterdam (NH)	3
Felyx	Logistics & Mobility	2017	Amsterdam (NH)	1

Finanxe	HR, Jobs & Recruitment	2013	Groningen (G)	2
Formitable	Food & Beverages	2017	Amsterdam (NH)	1
Fourthline	Advisory, Business & Information Services	2018	Amsterdam (NH)	3
Fresh Tandartsen	Manufacturing, Retail & Wholesale	2014	Bodegraven (ZH)	1
Fullstaq	Enterprise & Business Software	2018	Lexmond (U)	1
Gain.pro	Advisory, Business & Information Services	2018	Amsterdam (NH)	2
Gamma	Manufacturing, Retail & Wholesale	1971	Utrecht (U)	1
Gapstars	HR, Jobs & Recruitment	2015	Amsterdam (NH)	1
GoodHabitx	Advisory, Business & Information Services	2011	Eindhoven (NB)	4
GoSpooky	Marketing & Media	2016	Amsterdam (NH)	1
Greendestinations	Energy	2014	Leiden (ZH)	1
GRESB	Enterprise & Business Software	2010	Amsterdam (NH)	1
Growing Minds	Marketing & Media	2011	Amsterdam (NH)	1
GX Software	Enterprise & Business Software	1996	Nijmegen (G)	1
HALIX	Health	2012	Leiden (ZH)	2
Heliox	Energy	2009	Best (G)	4
HelloPrint	Marketing & Media	2013	Rotterdam (ZH)	5
HousingAnywhere	Facility Management	2009	Rotterdam (ZH)	4
iBanFirst	Enterprise & Business Software	2013	Rotterdam (ZH)	3
ICTZaakwaarnemer	Advisory, Business & Information Services	2018	Amsterdam (NH)	1
Innofil3D	Industrial Tech	2014	Emmen (D)	1
Innoser Nederland	Health	2012	Leiden (ZH)	1
Innova Market Insights	Food & Beverages	1994	Arnhem (G)	1
Intercept	Enterprise & Business Software	2012	Zwolle (O)	1
Intwo	Enterprise & Business Software	2000	Badhoevedorp (NH)	1
Inventum	Leisure & Creative Industries	2008	Arnhem (G)	1
Irixs	Advisory, Business & Information Services	2013	Vianen (U)	2

IT Synergy	Enterprise & Business Software	2008	Rotterdam (ZH)	1
IXON	Enterprise & Business Software	2014	Overloon (NB)	1
JamesEdition	Leisure & Creative Industries	2008	Amsterdam (NH)	1
KidsKonnnect	Other	2019	Kampen (O)	1
Klippa	Enterprise & Business Software	2015	Groningen (G)	3
Korsit	Logistics & Mobility	2012	Eindhoven (NB)	1
Land Life Company	Food & Beverages	2013	Amsterdam (NH)	3
Lava Therapeutics	Health	2016	Utrecht (U)	1
Leads.io	Marketing & Media	2013	Hoorn (NH)	1
Leapforce	Marketing & Media	2018	Amsterdam (NH)	1
Lepaya	Advisory, Business & Information Services	2018	Amsterdam (NH)	2
Lightyear	Logistics & Mobility	2016	Helmond (NB)	3
Linden IT	HR, Jobs & Recruitment	2012	Amsterdam (NH)	3
LiteBit	Enterprise & Business Software	2013	Rotterdam (ZH)	1
Livecom International	Enterprise & Business Software	2003	Veenendaal (G)	1
Lumicks	Health	2014	Amsterdam (NH)	4
Maqqie	HR, Jobs & Recruitment	2017	Sliedrecht (ZH)	1
marginpar	Food & Beverages	1988	Aalsmeer (NH)	1
Meatable	Food & Beverages	2018	Delft (ZH)	1
MedApp	Health	2015	Eindhoven (NB)	3
Medikamente Die Grenze	Health	2007	Oldenzaal (O)	1
Meetingsselect	Enterprise & Business Software	2007	Amsterdam (NH)	6
Melis Logistics	Logistics & Mobility	1918	Duiven (NH)	2
MessageBird	Enterprise & Business Software	2011	Amsterdam (NH)	4
Mollie	Enterprise & Business Software	2004	Amsterdam (NH)	5
Montapacking Platform	Logistics & Mobility	1988	Gorinchem (ZH)	1
Mosa Meat	Food & Beverages	2016	Maastricht (L)	2

Mr. Chadd	Advisory, Business & Information Services	2015	Groningen (G)	1
MvH Media	Marketing & Media	2010	Dongen (NB)	2
NADUVI	Manufacturing, Retail & Wholesale	2019	Amstelveen (NH)	1
Navara	Advisory, Business & Information Services	2012	Driebergen-Rijsenburg (U)	4
Nearfield Instruments	Industrial Tech	2016	Rotterdam (ZH)	1
Neogene Therapeutics	Health	2018	Amsterdam (NH)	1
NET2GRID	Energy	2011	Utrecht (U)	1
Newcold Cooperatief	Food & Beverages	2012	Breda (NB)	1
NFIR	Enterprise & Business Software	2016	The Hague (ZH)	1
Nico.lab	Health	2015	Amsterdam (NH)	1
NieuweStroom	Energy	2012	Maastricht	1
No label	Leisure & Creative Industries	2013	Amsterdam (NH)	1
NOBEARS	Other	2017	Heusden (NB)	3
NOMOBO Productions	Leisure & Creative Industries	2012	Amsterdam (NH)	1
Nunner Logistics	Logistics & Mobility	2011	Valkenswaard (NB)	1
NX Filtration	Energy	2016	Enschede (O)	1
ODMedia	Marketing & Media	2004	Utrecht (U)	3
Odyssey European Holding B.V.	Leisure & Creative Industries	2015	Utrecht (U)	1
Ohpen	Enterprise & Business Software	2009	Amsterdam (NH)	1
OK	Enterprise & Business Software	2014	Amsterdam (NH)	1
Optimizers	Logistics & Mobility	2006	Nijkerk (G)	1
Optiver	Enterprise & Business Software	1986	Amsterdam (NH)	2
Orderchamp	Enterprise & Business Software	2019	Amsterdam (NH)	1
Otrium	Leisure & Creative Industries	2015	Amsterdam (NH)	3
Pally Biscuits	Food & Beverages	1886	Nieuwegein (U)	1
Parakar Group	HR, Jobs & Recruitment	2001	Breda (NB)	1
Parfumado	Leisure & Creative Industries	2017	Amsterdam (NH)	1

Penta Infra	Enterprise & Business Software	2015	Amsterdam (NH)	1
Picnic	Food & Beverages	2015	Amsterdam-Duivendrecht (NH)	5
Pieter Pot	Food & Beverages	2018	Rotterdam (ZH)	1
PlantLab	Food & Beverages	2010	's-Hertogenbosch (NB)	1
Plat4mation	Advisory, Business & Information Services	2013	Utrecht (U)	4
PRé-sustainability	Advisory, Business & Information Services	1990	Almere (FL)	1
Print.com	Leisure & Creative Industries	2017	Deventer (O)	1
Pro Contact	HR, Jobs & Recruitment	2012	Amsterdam (NH)	1
Product League	Enterprise & Business Software	2017	Utrecht (U)	1
Profipack Verpakkingsmaterialen	Logistics & Mobility	2013	Montfoort (U)	1
Publitas	Marketing & Media	2006	Amsterdam (NH)	1
Pyramid Analytics	Enterprise & Business Software	2009	Amsterdam (NH)	1
Rapid Circle	Advisory, Business & Information Services	2008	Amsterdam (NH)	6
RawWorks	Enterprise & Business Software	2019	Zeist (U)	1
Rebels	Facility Management	2019	Amsterdam (NH)	1
Recruitee	HR, Jobs & Recruitment	2015	Amsterdam (NH)	4
reNature	Food & Beverages	2018	Amsterdam (NH)	1
Richting	Health	2013	Breda (NB)	1
Rocycle	Leisure & Creative Industries	2015	Amsterdam (NH)	3
Rodeo	HR, Jobs & Recruitment	2015	Amsterdam (NH)	1
RoomRaccoon	Enterprise & Business Software	2017	Breda (NB)	2
Royal Eijkelkamp	Facility Management	1911	Giesbeek (G)	1
Rural Spark	Enterprise & Business Software	2013	's-Hertogenbosch (NB)	1
Samotics	Enterprise & Business Software	2015	Leiden (ZH)	3
Scalys International	Industrial Tech	2000	Hengelo (O)	1
Scenic Biotech	Health	2017	Amsterdam (NH)	1
Schadenet.nl	Logistics & Mobility	1963	The Hague (ZH)	1

Screenpoint Medical	Health	2014	Nijmegen (G)	1
SCW Systems	Energy	2013	Alkmaar (NH)	1
Seawind Ocean Technology	Energy	2014	Amsterdam (NH)	1
Securew2	Enterprise & Business Software	2014	Amsterdam (NH)	1
SendCloud	Logistics & Mobility	2012	Eindhoven (NB)	6
Sensorfact	Energy	2016	Utrecht (U)	1
Shypple	Logistics & Mobility	2016	Rotterdam (ZH)	2
Signature Foods	Food & Beverages	2008	Hilversum (U)	1
Sitly	Other	2009	Amsterdam (NH)	1
Solar Monkey	Enterprise & Business Software	2016	Den Haag (ZH)	1
Solutions 4 Delivery	Food & Beverages	2017	Amstelveen (NH)	1
Solvári	Manufacturing, Retail & Wholesale	2009	Nieuwegein (U)	3
Soly	Energy	2013	Groningen (G)	1
Sonic Equipment	Logistics & Mobility	2014	Purmerend (NH)	1
Spectral	Facility Management	2015	Amsterdam (NH)	3
Spectral Enterprise	Energy	2016	Amsterdam (NH)	1
Staan Finance & Consultancy	HR, Jobs & Recruitment	2007	Amsterdam (NH)	3
staffyou	HR, Jobs & Recruitment	2016	Rotterdam (ZH)	1
StuDocu	Advisory, Business & Information Services	2013	Amsterdam (NH)	1
Studytube	Advisory, Business & Information Services	2010	Amsterdam (NH)	3
StudyWorks	Advisory, Business & Information Services	2015	Utrecht (U)	2
SurePay	Enterprise & Business Software	2016	Utrecht (U)	1
Swapfiets	Logistics & Mobility	2016	Amsterdam (NH)	4
Symeres	Health	1997	Nijmegen (G)	1
Sympower	Energy	2015	Amsterdam (NH)	1
Team Rockstars IT	Enterprise & Business Software	2015	Den Bosch (ZH)	4
TerraPay	Enterprise & Business Software	2015	Amsterdam (NH)	3

The Inner Circle	Leisure & Creative Industries	2012	Amsterdam (NH)	1
The Kingfish Company	Food & Beverages	2015	Kats (Z)	1
The Young Digitals	HR, Jobs & Recruitment	2019	Den Haag (ZH)	1
TicketSwap	Facility Management	2012	Amsterdam (NH)	2
TokenSuite	Enterprise & Business Software	2017	Amsterdam (NH)	1
Tony's Chocolonely	Food & Beverages	2005	Amsterdam (NH)	3
Traffic Today	Marketing & Media	2018	Deventer (O)	1
Triple Solar	Manufacturing, Retail & Wholesale	2009	Amsterdam (NH)	2
Trunkrs	Advisory, Business & Information Services	2015	Nieuwegein (U)	3
TV2Z	Marketing & Media	2016	Eindhoven (NB)	1
Twelve	Manufacturing, Retail & Wholesale	2007	Utrecht (U)	3
UButler	HR, Jobs & Recruitment	2016	Amsterdam (NH)	1
Uffective	Enterprise & Business Software	2014	Amsterdam (NH)	1
UniQure	Health	1998	Amsterdam (NH)	2
Urban Arrow	Energy	2019	Amsterdam (NH)	1
Uwassistent	Logistics & Mobility	2004	Breda (NB)	1
Valcon SEE	Enterprise & Business Software	2017	Utrecht (U)	2
Validata group	Advisory, Business & Information Services	2009	Amsterdam (NH)	2
ValueBlue	Marketing & Media	2011	Utrecht (U)	1
Van Dam & Oosterbaan	Advisory, Business & Information Services	2017	Utrecht (U)	2
Van Lanschot Kempen	Enterprise & Business Software	1903	Amsterdam (NH)	1
VanMoof	Logistics & Mobility	2008	Amsterdam (NH)	4
Veneta	Leisure & Creative Industries	2012	Zwolle (O)	1
Vertigo Games	Leisure & Creative Industries	2008	Rotterdam (ZH)	4
ViaEurope	Logistics & Mobility	2015	Amsterdam (NH)	1
vio.com/FindHotel	Leisure & Creative Industries	2010	Amsterdam (NH)	1
Visualfabriq	Enterprise & Business Software	2013	Maarsse (U)	3

Wakuli	Food & Beverages	2017	Amsterdam (NH)	1
Webs	Advisory, Business & Information Services	2001	Eindhoven (NB)	2
WeTransfer	Enterprise & Business Software	2009	Amsterdam (NH)	6
WeTravel	Leisure & Creative Industries	2016	Amsterdam (NH)	3
Winc Academy	Advisory, Business & Information Services	2018	Amsterdam (NH)	1
Workrate	Facility Management	2003	Schiphol-Rijk (NH)	4
Workspace 365	Enterprise & Business Software	2010	Nijkerk (G)	1
Wortell	Enterprise & Business Software	1997	Lijnden (NH)	1
YaYa	Leisure & Creative Industries	1992	Halfweg (NH)	1
YoungOnes	HR, Jobs & Recruitment	2017	Breda (NB)	1

Publicatieteam

Prof. dr. Justin Jansen
Leonardo Fuligni
Katty Hsu
Michel van Dalzen
Mint Peters
Irene Tsitse
Kathryn Moy
Maria Napiórkowska

