



Erasmus
Centre for
Entrepreneurship



In samenwerking met



ScaleUp Dashboard

Het Nederlandse
groeilandschap in beeld

2025

Inhoudsopgave

Groei in vele vormen: de kracht van ondernemend Nederland	5
Belangrijkste inzichten	6
Begrippen in één oogopslag	7
Het Nederlandse groeilandschap anno 2025	8
Is leeftijd ‘maar een getal’?	10
Snelle groei, lage genderdiversiteit	12
Groeiprestaties: op omzet- versus op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven	14
Opschalen en duurzame groei in Nederland vraagt om unieke leiderschapswaardigheden	16
Sectorale verschuivingen	18
Bedrijfsgroei en -krimp	22
Provinciale dynamiek	24
Opheffingen onder snelgroeiende bedrijven	26
QuantWare: de processoren die quantum schaalbaar maken	28
Methodologie	30

“Effectief beleid maken om ondernemers te helpen opschalen begint met een diep begrip van ons groeilandschap. Precies daar maakt ons ScaleUp Dashboard het verschil: evidence-based en actiegerichte inzichten die je volgende strategische stappen informeren.”

Leonardo Fuligni

Adjunct-directeur bij Erasmus Centre for Entrepreneurship



Groei in vele vormen: de kracht van ondernemend Nederland

Het **ScaleUp Dashboard 2025** biedt een rijk en veelkleurig beeld van de groeikracht van het Nederlandse bedrijfsleven. Het laat zien hoe een selecte groep ondernemingen erin slaagt om duurzaam en substantieel te groeien en daarmee een motor vormt voor vernieuwing, werkgelegenheid en welvaart.

De kracht van dit dashboard zit in de breedte van het perspectief. Het maakt zichtbaar dat groei in Nederland vele gezichten heeft. Niet alleen tech scaleups, maar een breed scala aan jonge én gevestigde bedrijven, in alle sectoren van onze economie, laten indrukwekkende groeiprestaties zien. Van kennisintensieve dienstverlening en ICT tot handel, horeca en zorg: overal groeit en bloeit ondernemerschap. Die brede spreiding benadrukt hoe divers, veerkrachtig en innovatief het Nederlandse bedrijfsleven is en hoe belangrijk het is dat beleid deze veelzijdigheid ondersteunt.

Het dashboard biedt daarbij een genuanceerd en toekomstgericht beeld. Hoewel het aantal snelgroeiende bedrijven afneemt en het voor jonge bedrijven uitdagender is geworden om door te schalen, zien we tegelijkertijd dat volwassen ondernemingen hun groeikracht weten te versterken. Dat bevestigt dat economische groei meerdere routes kent: via jonge bedrijven die nieuwe markten openen en technologieën ontwikkelen, én via gevestigde bedrijven die blijven investeren, vernieuwen en hun schaal inzetten om impact te maken.

Samen laten deze inzichten zien dat de Nederlandse economie volop in beweging is. Het is een dynamisch ecosysteem dat vraagt om consistent en voorspelbaar beleid, en om ruimte voor ondernemers om te investeren in innovatie, digitalisering, talent en verduurzaming. Juist die randvoorwaarden maken het mogelijk dat nieuwe beloftes kunnen doorgroeien en gevestigde krachten zich blijven vernieuwen.

Met het **ScaleUp Dashboard 2025** nodigen wij beleidsmakers, kennisinstellingen, financiers en ondernemers uit om samen te bouwen aan een ondernemingsklimaat waarin groei mogelijk blijft ongeacht sector, leeftijd of schaal van het bedrijf. Want groei is geen vanzelfsprekendheid, maar wel van cruciaal belang voor onze welvaart, onze innovatiekracht en onze maatschappelijke vooruitgang.



Focco Vijselaar

Algemeen directeur bij VNO-NCW

Belangrijkste inzichten

- **Op FTE-gebaseerde snelle groei krimpt, terwijl op omzet-gebaseerde snelle groei groeit**

Het aantal op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven neemt af, terwijl de op omzet-gebaseerde snelgroeiende bedrijven juist in aantallen toenemen (2012–2023), met een opvallende sprong in 2023. Groei uit zich daarmee steeds vaker in omzet dan in extra werkgelegenheid.

- **Omzetgroei is sectoraler geconcentreerd dan FTE-groei**

Om FTE-gebaseerde snelle groei is relatief breder verspreid over sectoren, terwijl op omzet-gebaseerde snelle groei zich sterker concentreert in een beperkt aantal (vaak kennis- en kapitaalintensievere) sectoren met een hoge omzet per werknemer. Arbeidsintensieve sectoren zoals Horeca kunnen wel snel in omzet groeien, zonder evenredige groei in FTE.

- **Het snelgroeiende ecosysteem vergrijst**

De gemiddelde leeftijd van snelgroeiende bedrijven loopt op: snelle groei wordt vaker gerealiseerd door volwassen bedrijven, terwijl jongere en 'middelbare' cohorts relatief vaker uitvallen. Dit wijst op toenemende fricties in de doorstroom naar snelle groei.

Begrippen in één oogopslag

- **Snelgroeiende bedrijven:** Bedrijven die gedurende drie opeenvolgende jaren gemiddeld minstens 20% per jaar groeien, gemeten in voltijdsequivalent (FTE) of omzet, en die minstens 10 FTE hebben aan het begin van de meetperiode. In deze analyse maken we onderscheid tussen op omzet-gebaseerde en op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven.
- **Hypergroei:** Bedrijven die gedurende drie opeenvolgende jaren gemiddeld meer dan 40% per jaar groeien in FTE of omzet.
- **Consistente groeiers:** Bedrijven die gedurende twee opeenvolgende driejaarsperiodes snelle groei (gemiddeld meer dan 20% per jaar) weten vast te houden.
- **Jonge groeiers:** Snelgroeiende bedrijven die zijn opgericht in jaar T-4 of T-5 (dus tot maximaal vijf jaar vóór het huidige meetjaar).

Het Nederlandse groeilandschap anno 2025

Voor de tweede keer in drie jaar tijd is het aantal op **FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven** in Nederland afgenomen. In 2024 waren er **2.710 snelgroeiende bedrijven**, wat neerkomt op een **krimp van 4,24%** ten opzichte van 2023 en daarmee het herstel van eerdere jaren deels tenietdoet. Hoewel de drempel voor snelle groei altijd hoog is geweest, laat een nadere analyse van de veranderingen in personeelsomvang zien dat deze ontwikkeling samenhangt met bredere economische dynamieken.

Tegelijkertijd laat de op omzet-gebaseerde meting een ander beeld zien. Waar FTE-groei in 2024 terugvalt, stijgt het aantal op omzet-gebaseerde snelgroeiende bedrijven in de periode 2012-2023 juist structureel, met een opvallende sprong in 2023 (meer dan +50% t.o.v. 2022, en uitkomend op ruim 11 duizend bedrijven). Dit onderstreept dat groei in omzet en groei in werkgelegenheid niet één-op-één samenvallen: bedrijven kunnen (snel) opschalen in omzet zonder proportioneel meer personeel aan te nemen - bijvoorbeeld door productiviteitsgroei, prijsdoorberekening of schaalvoordelen. Bovendien kan in jaren met hoge prijsstijgingen nominale omzetgroei sneller oplopen, waardoor meer bedrijven de drempel voor omzet-gebaseerde "high-growth" halen.

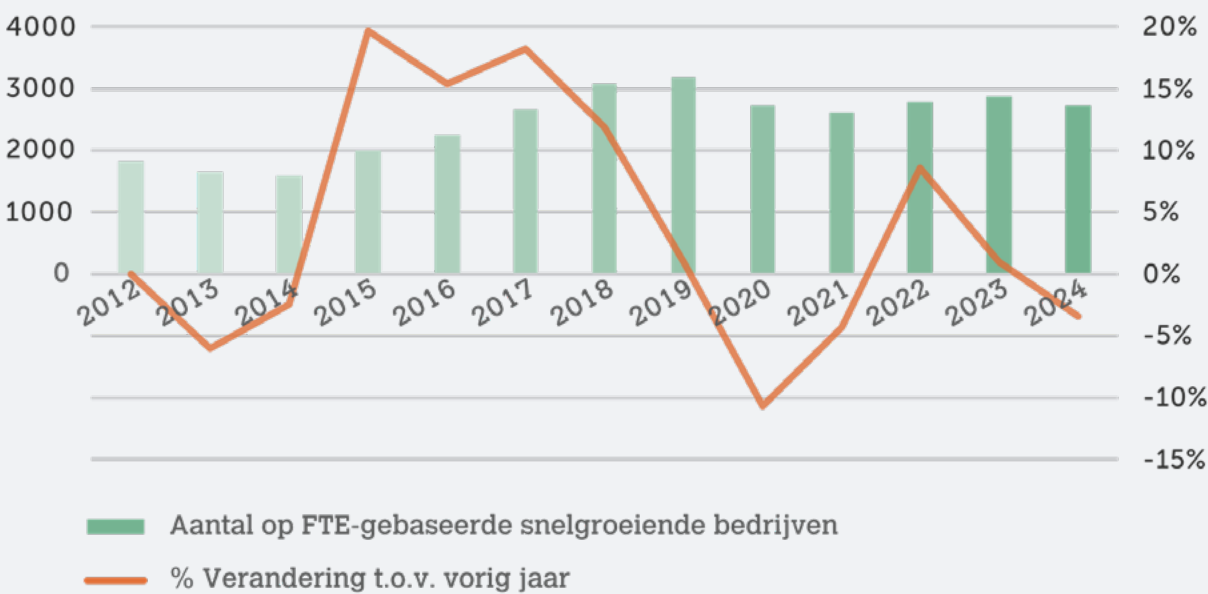
De personeelsreducties zijn minder ingrijpend geworden. De daling van het aantal voltijdse banen vertraagde van -10,7% in 2023 tot -7,6% in 2024. Met andere woorden, snelgroeiende bedrijven staan minder onder druk om personeel te ontslaan, ook al neemt het totale aantal voltijdse werknemers nog steeds af.

Diverse ontwikkelingen verklaren dit herstel. Snelgroeiende bedrijven hebben de werving van personeel verminderd. De aanhoudend krappe arbeidsmarkt ondersteunt het behoud van werkgelegenheid, maar stijgende loonkosten – samenhangend met sterke loonstijgingen, waarbij de stijging van cao-lonen in 2024 de hoogste was in meer dan

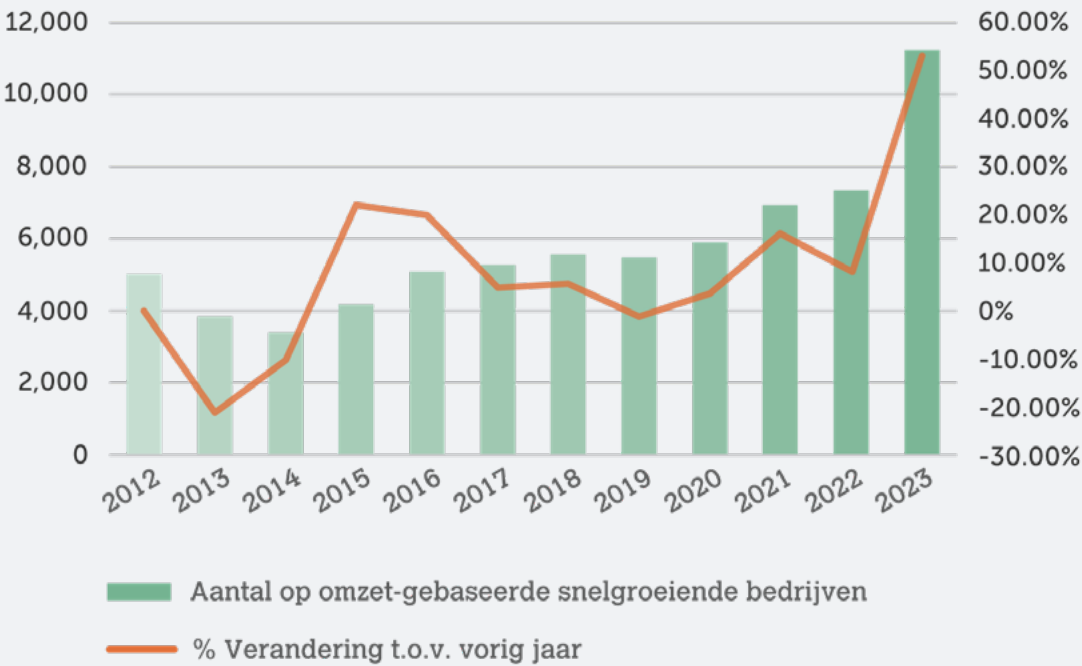
veertig jaar – zorgen ervoor dat snelgroeiende bedrijven terughoudender zijn geworden in het aannemen van nieuw personeel en tegelijk het aantal ontslagen hebben verminderd. Daarnaast droeg de gematigde maar positieve groei van het bruto binnenlands product (0,9%) in 2024, voornamelijk gedreven door binnenlandse bestedingen van huishoudens en de overheid, bij aan een stabiliserend economisch klimaat.

Over het algemeen genomen worden snelgroeiende bedrijven in Nederland echter gemiddeld kleiner. In 2024 telt een snelgroeiend bedrijf gemiddeld 111,1 FTE, tegenover 115,2 FTE een jaar eerder. Dit beeld geldt overigens niet voor de top van de snelst groeiende bedrijven. Uit het Top 250 onderzoek van dit jaar (ECE, 2025) blijkt dat deze kopgroep de gemiddelde personeelsomvang juist verhoogde van 974 naar 1.205 FTE in 2024. Dit contrast **suggereert** dat schaalvergroting zich sterker concentreert bij een beperkte kopgroep: terwijl de totale werkgelegenheid binnen snelgroeiende bedrijven afneemt, blijven de allersnelste groeiers hun activiteiten verder opschalen. De vergelijking met de op omzet-gebaseerde trend versterkt dit beeld: een bredere groep realiseert wél omzetgroei, maar niet in dezelfde mate een doorvertaling naar extra personeel, wat de opgave voor het ecosysteem des te meer legt bij het wegnemen van fricties die opschaling (in organisatie, capaciteit en productiviteit) in het middensegment remmen. Tegelijkertijd geldt dat het langdurig vasthouden van snelle groei **niet automatisch** leidt tot hypergroei: daarvoor zijn uitzonderlijk hoge, opeenvolgende groeipercentages over meerdere jaren nodig. De opgave voor het ecosysteem ligt daarmee vooral in het verminderen van fricties die opschaling in het middensegment kunnen remmen, zodat meer bedrijven de stap kunnen zetten van snelle groei naar duurzame schaalvergroting.

Op FTE-gebaseerde Snelgroeiende Bedrijven in Nederland in de Afgelopen Jaren (2012-2024)



Op omzet-gebaseerde Snelgroeiende Bedrijven in Nederland in de Afgelopen Jaren (2012-2023)



Is leeftijd 'maar een getal'?

Het volledige snelgroeiende landschap vergrijst. In 2024 bedraagt de **gemiddelde leeftijd van snelgroeiende bedrijven 16,7 jaar** - het hoogste niveau sinds 2010. Deze ontwikkeling sluit aan bij het **Top 250 onderzoek van 2025**, waaruit blijkt dat de groep snelst groeiende bedrijven van Nederland haar gemiddelde leeftijd in korte tijd heeft **verdubbeld** (ECE, 2025).

Deze veroudering wordt voornamelijk veroorzaakt door het **uitvallen van 'jongere' en 'middelbare' snelgroeiende bedrijven**. De sterkste procentuele dalingen deden zich voor bij snelgroeiende bedrijven in de leeftijdscategorie **5-10 jaar (-16,06%)** en **15-20 jaar (-20%)**, beide traditioneel cruciale fasen om door te breken naar snelle groei. Zelfs de jongste categorie, die historisch gezien het meest stabiele aandeel van snelgroeiende bedrijven vertegenwoordigt, kromp in 2024 met **3,05%**.

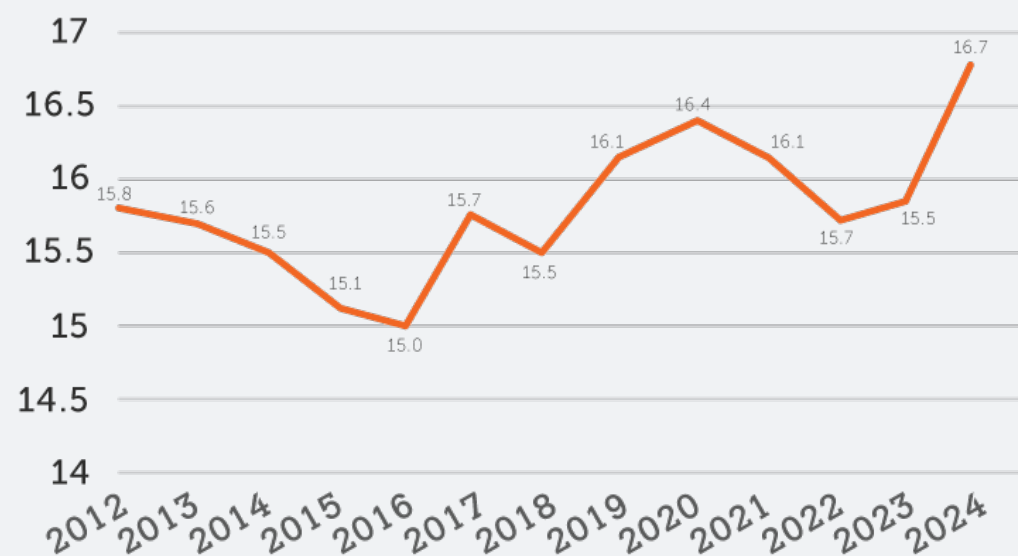
Externe studies versterken dit beeld. Zo laat [State of Dutch Tech 2026](#) zien dat de Nederlandse scaleup ratio achterblijft bij EU- en VS-benchmarks en dat de conversie van startups naar scaleups relatief beperkt blijft, terwijl "the scaleup gap" wijst op een aanhoudende financieringskloof die bedrijven kan aanzetten om (financiering en activiteiten) buiten het eigen ecosysteem te organiseren. Samen kunnen dergelijke knelpunten ertoe leiden dat vooral jonge, innovatieve bedrijven hun groei (deels) buiten Nederland organiseren—bijvoorbeeld door een buitenlandse vestiging te openen, activiteiten te verplaatsen of het hoofdkantoor elders te positioneren. Daarmee verliest het regionale ecosysteem niet alleen een jong(er) cohort bedrijven, maar ook innovatiekracht en toekomstige groeikansen: talent, kennis, netwerken en opschalingsactiviteiten verplaatsen zich (deels) mee naar elders.

De duiding is dus niet dat het groeipotentieel ontbreekt, maar dat systemische fricties het vermogen van bedrijven kunnen beperken om door te groeien van snelle groei naar langdurige, uitzonderlijk hoge groei. Dit verklaart op zichzelf niet waarom hypergroei zich bij een relatief kleine groep bedrijven concentreert (eventueel sterker in specifieke sectoren of regio's) is—dat vraagt aanvullend empirisch onderzoek—maar het patroon is consistent met een ecosysteem waarin opschaling voor een bredere groep bedrijven moeilijker wordt.

Daartegenover staat een **sterke toename in de oudste leeftijdscategorieën**. Het aantal snelgroeiende bedrijven in de groep van **20-25 jaar** groeide met **12,90% (groei van 20 bedrijven)**, terwijl de oudste categorie (**25 jaar en ouder**) met 13,30% groeide, wat neerkomt op een toename van 50 bedrijven. Daarmee bereikten deze groepen recordniveaus van respectievelijk **175** en **425 snelgroeiende bedrijven**.

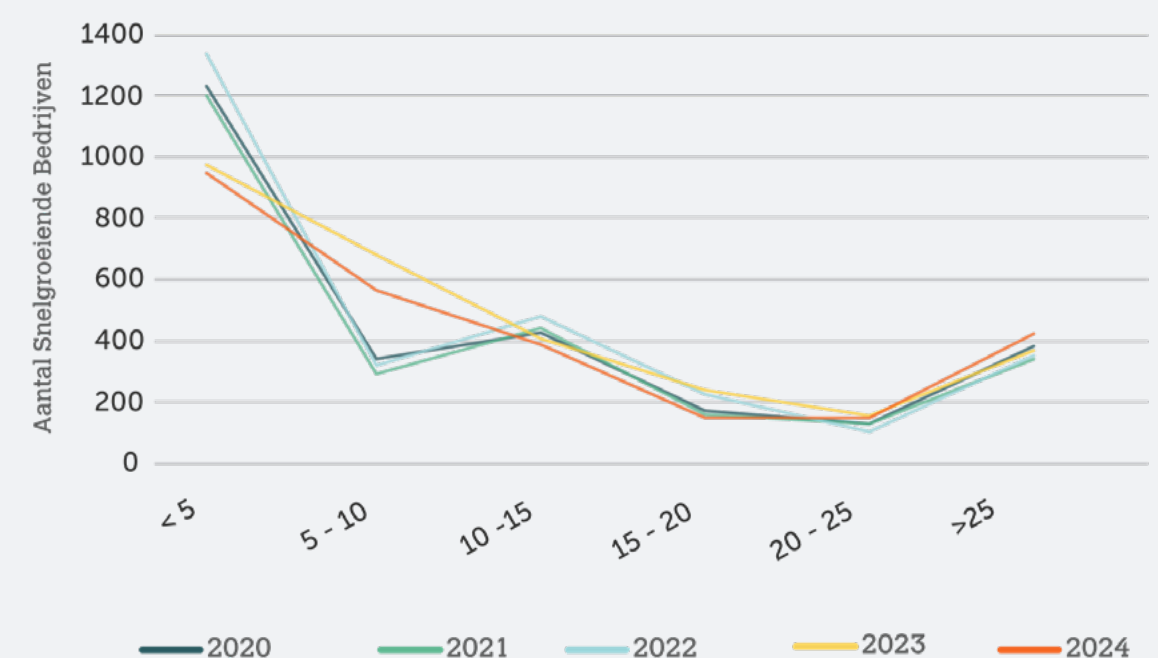
Gezamenlijk wijst dit patroon erop dat van de snelgroeiende bedrijven **volwassen bedrijven structureel beter gepositioneerd zijn om snelle groei te realiseren**. Waar gevestigde bedrijven beschikken over schaal, kapitaal en organisatorische ervaring, ondervinden jonge bedrijven toenemende barrières bij het opschalen en blijken middelbare bedrijven moeite te hebben om hoge groeipercentages vast te houden.

Gemiddelde Leeftijd van Snelgroeiende Bedrijven (Jaren)



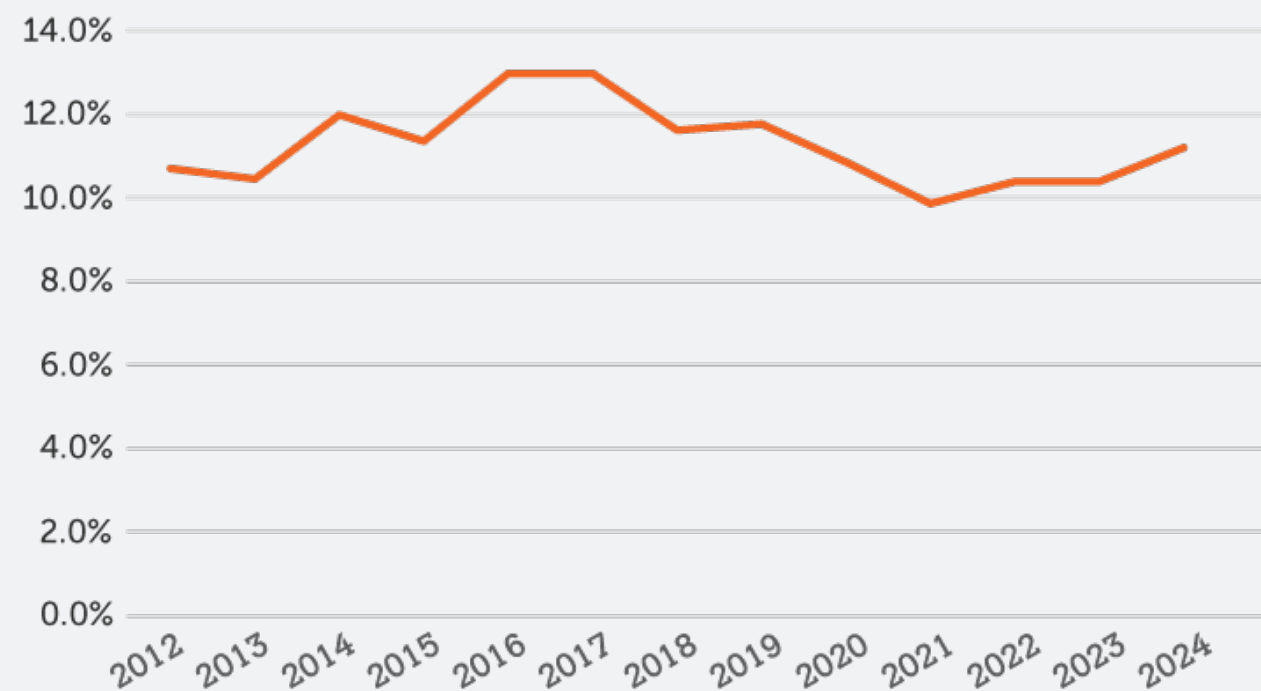
*Deze grafiek en de bijbehorende toelichting hebben uitsluitend betrekking op snelgroeiende bedrijven die in 2024 zijn geïdentificeerd op basis van FTE-groei.

Aantal Snelgroeiende Bedrijven per Leeftijdscategorie



Snelle groei, lage genderdiversiteit

Gemiddelde Percentage van Snelgroeiende Bedrijven
Met Minimaal 1 Vrouwelijke Ondernemer



Vrouwelijk ondernemerschap en snelle groei

In 2024 heeft 11,1% van de snelgroeiende bedrijven in Nederland ten minste één vrouwelijke ondernemer. De bijbehorende trend laat zien dat dit aandeel over de afgelopen jaren laag en vrij stabiel blijft, met slechts een beperkte stijging van 10,2% in 2023 naar 11,1% in 2024.

Dat patroon is maatschappelijk relevant, omdat snelgroeiende bedrijven een belangrijk deel van de dynamiek rond banen, innovatie en productiviteitsgroei dragen. Als vrouwen structureel minder vertegenwoordigd zijn in deze groep, blijven ook groeikansen en economische opbrengsten ongelijk verdeeld. Internationale analyses wijzen bovendien op hardnekkige drempels in de groeipijplijn: vrouwen zijn in OESO-landen minder vaak actief in het starten of leiden van nieuwe bedrijven, en ontvangen wereldwijd en in Europa slechts een klein deel van het venture capital - wat de kans verkleint om snel op te schalen ([OECD, 2025](#)).

Dit wijst op aanhoudende systeemfouten op nationaal niveau. Structurele barrières op het gebied van leiderschap en toegang tot financiering blijven bestaan; ook Europees onderzoek laat zien dat female-led firms financiering vaker als knelpunt ervaren en dat hun financieringsmix minder gediversifieerd is ([EIB, 2020](#)). Daarmee sluit het beeld aan bij de signalen uit Code-V (2024) over ongelijke toegang tot kapitaal en groeikansen.

Waarom laten landelijke provincies een hoger aandeel vrouwelijke ondernemers binnen snelgroeiende bedrijven zien?

Enkele provincies lopen echter duidelijk voor ten opzichte van het nationale gemiddelde. Limburg kent in 2024 het grootste aandeel snelgroeiende bedrijven met ten minste één vrouwelijke ondernemer: 24%. Dit is een opmerkelijke ontwikkeling. De provincie ging van een van de laagste percentages in 2022 (7,4%) naar 15,7% in 2023 en staat nu bovenaan in 2024. Flevoland behoudt al meerdere jaren een relatief groot aandeel en komt in 2024 uit op 22,8%. Drenthe volgt met 18,3%, en Zeeland met 17,1%. Zeeland laat daarbij sterke volatiliteit zien, met een daling ten opzichte van de piek van 31,4% in 2022.

Opvallend is dat deze meer landelijke provincies, waar vrouwelijke participatie hoger ligt, gemiddeld kleinere snelgroeiende bedrijven hebben bij de start van de meetperiode dan het nationale gemiddelde. Bovendien zijn dit provincies die relatief vaak worden geassocieerd met een groter aandeel Consistente groeiers. Daartegenover staat dat de Randstad in 2024 juist de laagste percentages vrouwelijke ondernemers rapporteert. Utrecht noteert slechts 6,2%, terwijl Noord-Holland en Zuid-Holland blijven steken rond 8,5% en 8,9%. Dit zijn tevens de provincies waarin sectoren domineren die nationaal het sterkst vertegenwoordigd zijn onder de hypergroei.

Waarom laten landelijke provincies een hoger aandeel vrouwelijke ondernemers binnen snelgroeiende bedrijven zien? Op nationaal niveau behoort de sector Gezondheid en welzijn tot de sectoren met het grootste relatieve aandeel Consistente groeiers (0,60% in 2024). Provincies als Limburg, Flevoland, Drenthe en Overijssel hebben deze sector bovendien vaak als dominante sector waar hun snelgroeiende bedrijven zich in bevinden. Hieruit kan worden afgeleid dat vrouwelijke ondernemers relatief sterker vertegenwoordigd zijn in regio's en sectoren die samenhangen met consistente groei en essentiële dienstverlening (zorg en welzijn), en minder in economische kerngebieden die worden gedomineerd door hypergroei, met name in de ICT en financiële dienstverlening.

Groeiprestaties: op omzet- versus op FTE-gebaseerde snelgroeende bedrijven

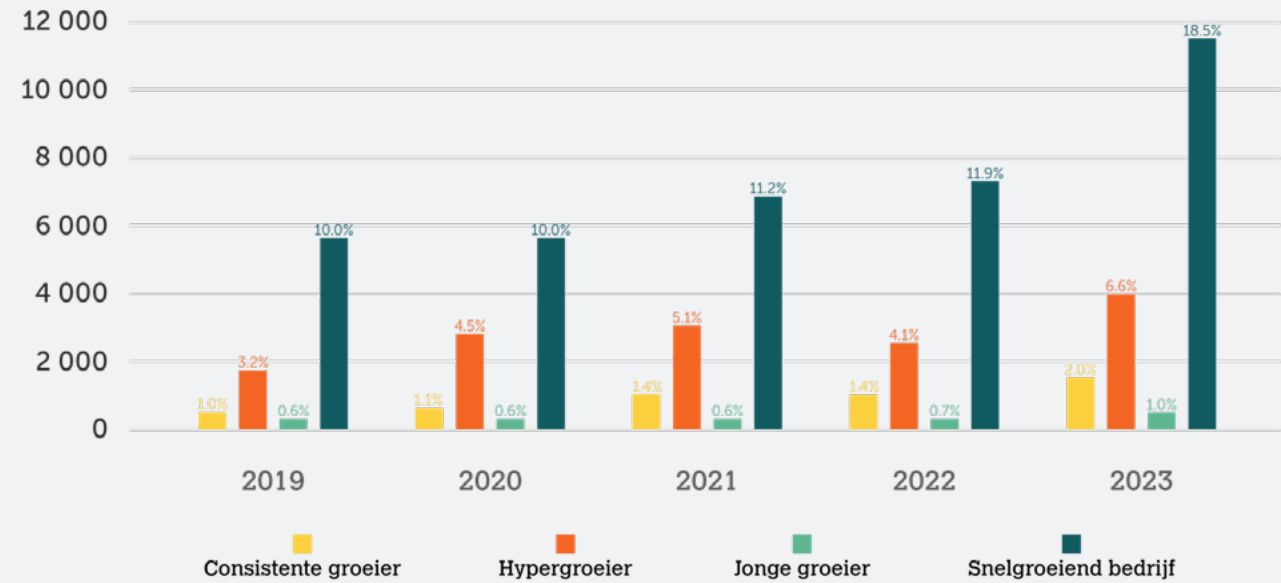
Waar het aantal op FTE-gebaseerde snelgroeende bedrijven in 2019–2023 relatief beperkt blijft (onderste grafiek), laat de op omzet-gebaseerde verdeling juist een duidelijk groter en sterker groeiend ecosysteem zien (bovenste grafiek). In 2023 is sprake van een sterke opleving: op omzet-gebaseerde snelgroeende bedrijven maken inmiddels 18,5% uit van alle Nederlandse bedrijven, terwijl ook het aandeel hypergroeiers (gemiddelde jaarlijkse groei >40%) oploopt tot 6,6%. Dit sluit aan bij de internationaal algemeen erkende definities: “high-growth” kan zowel op werkgelegenheid als op omzet worden gemeten en levert daarmee bewust verschillende perspectieven op groei op ([European Commission, 2020](#)).

Historisch gezien ligt het absolute aantal op omzet-gebaseerde snelgroeende bedrijven aanzienlijk hoger dan het aantal op FTE-gebaseerde snelgroeende bedrijven. In 2023 telde Nederland 11.830 op omzet-gebaseerde snelgroeende bedrijven, tegenover 2.830 op FTE-gebaseerde snelgroeende bedrijven. Dit verschil is relevant in het licht van

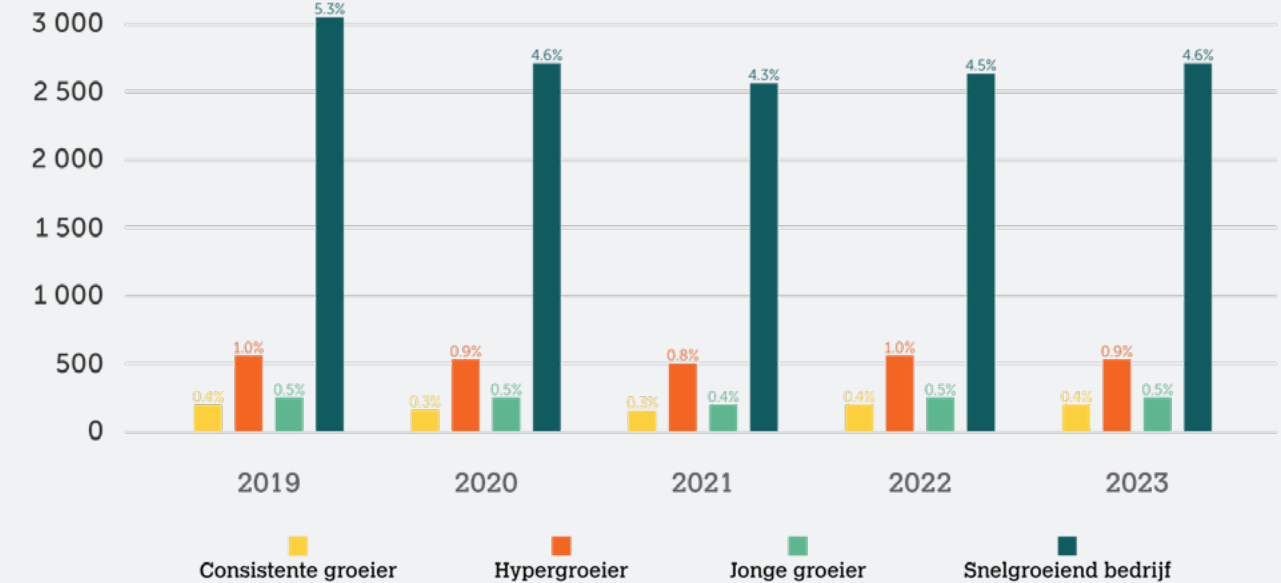
de Nederlandse economische focus op productiviteitsgroei: het suggereert dat een brede groep bedrijven erin slaagt om output/ omzet te verhogen zonder evenredige uitbreiding van personeel - oftewel meer groei per werknemer. Tegelijkertijd vraagt dit om een nuance: omzetgroei kan (deels) samenhangen met prijsontwikkelingen, terwijl juist arbeidsproductiviteit in Nederland recent onder druk stond ([CBS, 2025](#)).

In die zin laten deze cijfers twee signalen zien. Enerzijds bevestigen ze de kernconclusie dat groei in werkgelegenheid afneemt terwijl omzetgroei toeneemt - wat past bij een economie waarin schaal, digitalisering en efficiency belangrijker worden. Anderzijds bieden ze ook een positief perspectief: deze groep bedrijven laat zien dat groei zonder evenredige groei in FTE wél mogelijk is - precies de richting die nodig is om, ondanks krapte op de arbeidsmarkt, toch economische groei te realiseren via productiviteit ([OECD, 2025](#)).

Verdeling van op omzet-gebaseerde snelgroeende bedrijven (2019-2023)*



Verdeling van op FTE-gebaseerde snelgroeende bedrijven (2019-2023)*



* De percentages geven de verhouding weer van bedrijven in elke categorie ten opzichte van alle bedrijven in Nederland met minstens tien FTE.

Opschalen en duurzame groei in Nederland vraagt om unieke leiderschapsvaardigheden

Door Prof. dr. Justin Jansen

Nederland staat bekend als een land van ondernemerschap. Niet alleen vanwege onze startups of technologische koplopers, maar juist door de brede economische basis van mkb-bedrijven die vernieuwen, werkgelegenheid creëren en maatschappelijke waarde leveren. Het ScaleUp Dashboard 2025 laat opnieuw zien dat die groeikracht er nog altijd is. **Maar het toont ook dat deze groeikracht aan scherpste verliest én zich steeds ongelijker verdeeld.** Het aantal bedrijven dat snel groeit neemt af. Het echte opschalen van mkb-bedrijven tot internationale spelers wordt daarmee selectiever, moeilijker en risicovoller. **En dat is geen detail: het raakt de kern van ons toekomstige verdienvermogen.**

Het onderliggende probleem is dat opschalen van vandaag fundamenteel anders is dan tien jaar geleden. Voor veel groeibedrijven is de grootste bottleneck simpelweg de beschikbaarheid van goede, gekwalificeerde medewerkers. Wie wil uitbreiden loopt vast op schaarste, oplopende kosten en onzekerheid over wat groei straks organisatorisch en financieel vraagt. Bovendien is het aannemen van mensen niet alleen een kwestie van vacatures vullen. Personeelsgroei betekent ook meer onboarding, meer coördinatie, meer processen, meer managementlagen en daarmee meer risico op vertraging. Duurzame groei en opschalen van bedrijven vraagt dan ook om herontwerp van de organisatie.

En daar komt leiderschap om de hoek kijken. Opschalen vraagt om transformatie. Het vraagt om structuur en discipline, zonder wendbaarheid te verliezen. Om scherpe keuzes, zonder innovatie te smoren. Om delegeren en teams bouwen, zonder grip kwijt te raken op strategie en uitvoering. **Leiderschap bepaalt of groei een vliegwiel wordt of een breekpunt.**

Nederland kan dit vraagstuk niet oplossen met alleen 'meer startups'. We moeten betere voorwaarden scheppen waaronder bedrijven wél door kunnen groeien. Dat betekent voorspelbaar beleid, minder versnippering en focus op de fase waar bedrijven vaak vastlopen: van 50 naar 250 medewerkers, van nationale speler naar internationale concurrent. Daarbij zijn twee maatregelen cruciaal. Ten eerste moeten we zorgen voor betere financieringsinstrumenten voor de 'missing middle'. Veel groeibedrijven vallen tussen wal en schip. Ze zijn te groot voor banken en te klein voor grote fondsen. Zonder passend kapitaal geen schaal. Ten tweede moeten we leiderschapsontwikkeling gaan zien als fundamentele economische infrastructuur. Niet als luxeprogramma voor een selecte groep, maar als brede investering in schaalvermogen. Groei vraagt nieuwe leiderschapskwaliteiten en -vaardigheden.

Nederland heeft ondernemerschap genoeg. De vraag is of we een ecosysteem bouwen waarin ondernemerschap ook echt kan uitgroeien tot schaal. Daár ligt het verdienvermogen van de komende tien jaar. En daar moeten we nu op sturen.



Prof. dr. Justin Jansen

Hoogleraar ondernemerschap bij Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit

Sectorale verschuivingen

Het Nederlandse snelgroeïende landschap wordt in belangrijke mate gedreven door **kennisintensieve en dienstverlenende sectoren**.

Tussen **2020 en 2024** vormden vier sectoren de ruggengraat van de snelgroeïende bedrijven: **Handel, Specialistische zakelijke diensten, Informatie en communicatie en Gezondheids- en welzijnszorg**. De dominantie van deze vier sectoren wijst op een ecosysteem dat structureel succesvol is in **hoogwaardige, niet-fysieke goederen en diensten**. Dit sluit aan bij de verwachtingen, gezien de relatief lage kapitaalintensiteit van deze sectoren.

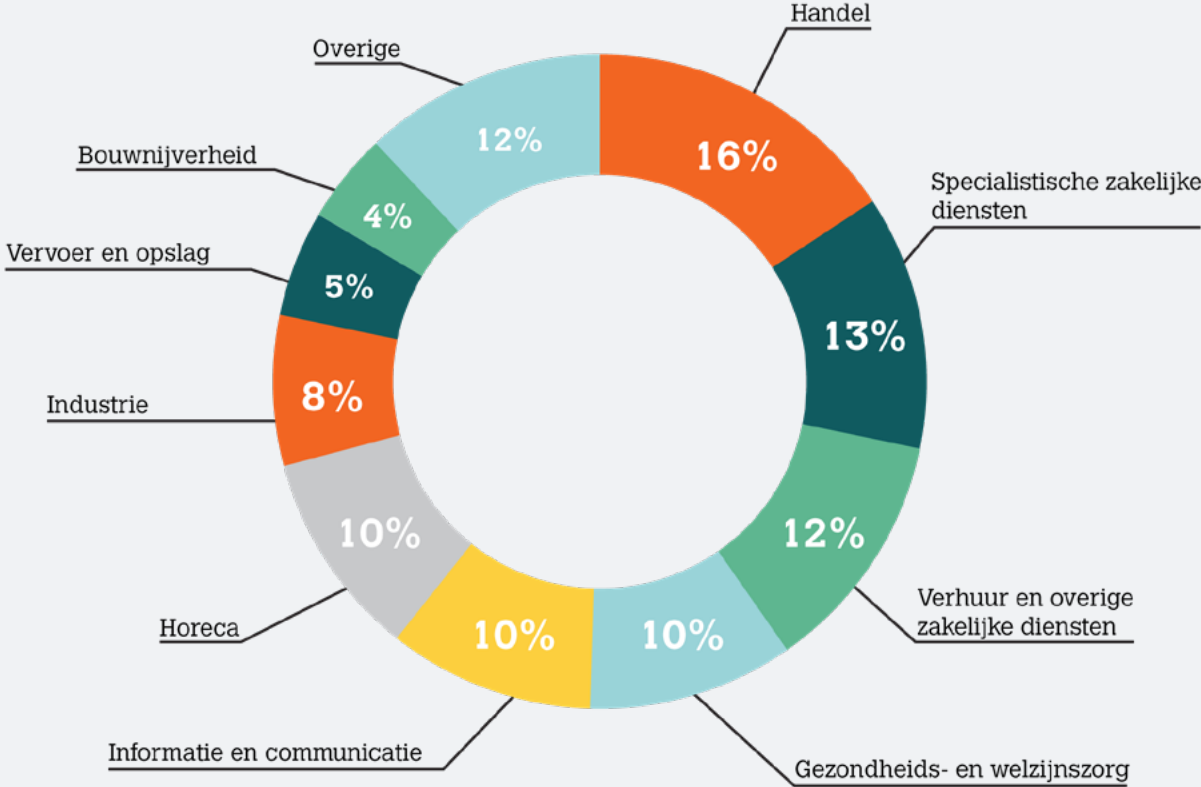
In **2024** is deze concentratie ook duidelijk zichtbaar: de **vijf grootste SBI-sectoren** zijn samen goed voor **60,9% van alle op FTE-gebaseerde snelgroeïende bedrijven**. Het betreft Groothandel en detailhandel, Specialistische zakelijke diensten, Verhuur en overige zakelijke diensten, Gezondheids- en welzijnszorg, en Informatie en communicatie.

Ondanks de landelijke krimp wisten enkele sectoren zich opvallend veerkrachtig te tonen. De sector Specialistische zakelijke diensten bleef stabiel en behield zowel in 2023 als 2024 340 snelgroeïende bedrijven. Horeca liet zelfs de grootste absolute groei zien (+25 bedrijven) en bereikte daarmee het hoogste aantal snelgroeïende bedrijven in veertien jaar - een duidelijk teken van herstelvermogen. Op de tweede plaats volgde Cultuur, sport en recreatie met een toename van 15 snelgroeïende bedrijven. Deze consumentgerichte sectoren profiteren waarschijnlijk van de loonstijgingen en de sterke opleving van het toerisme, dat in 2024 volgens CBS sneller groeide dan de economie als geheel.

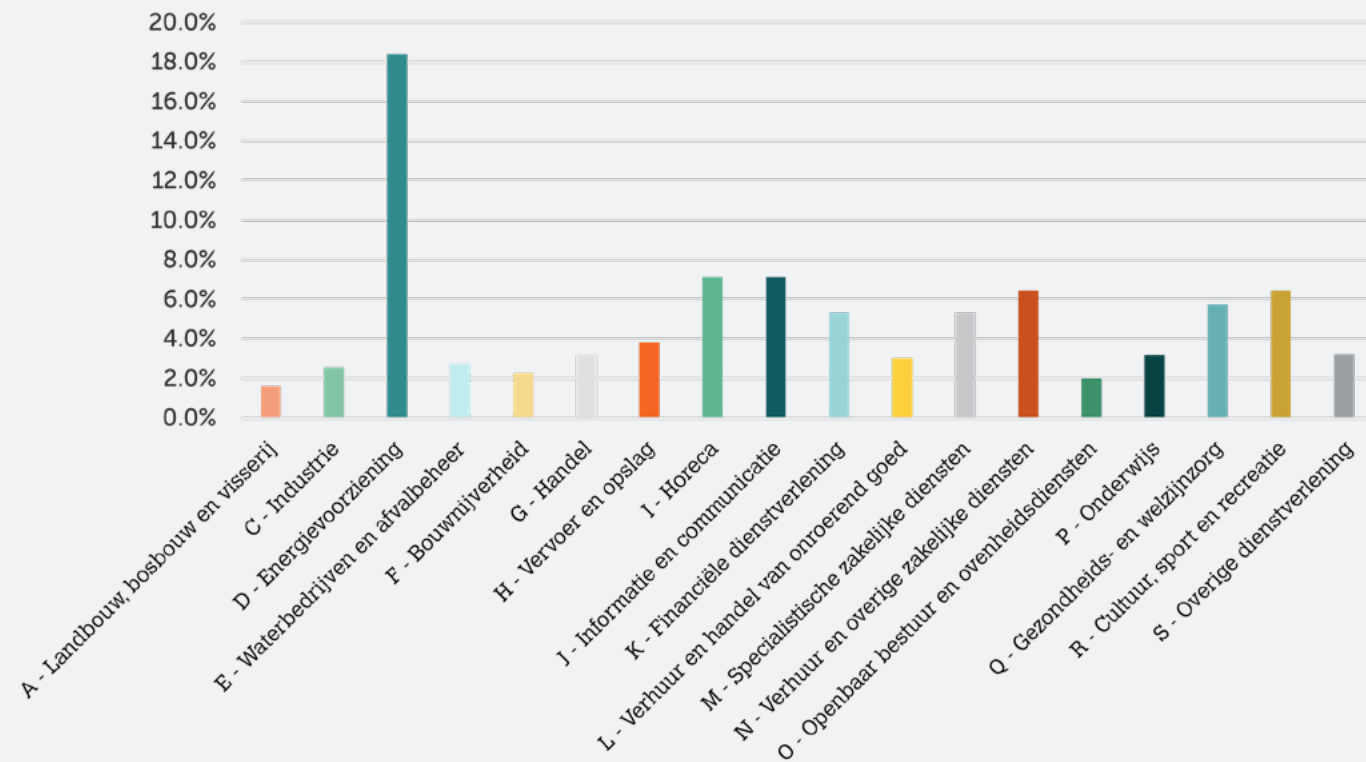
Tegelijkertijd onderstrepen de data het dynamische en volatiele karakter van het sectorale landschap. Ondanks de beleidsmatige en publieke aandacht voor opschaling in sectoren als Informatie en Communicatie, verloor de ICT-sector in 2024 75 snelgroeïende bedrijven, waardoor de sector terugviel van de derde naar de vijfde plaats. Verhuur en overige zakelijke diensten kende de op één na grootste absolute daling (-40 bedrijven), gevolgd door Financiële instellingen (-20 bedrijven). Deze terugvallen suggereren niet dat kennisintensieve sectoren hun dominante rol verliezen, maar wél dat het vasthouden van snelle groei binnen, met name ICT en aanpalende zakelijke diensten, de afgelopen jaren volatieler en uitdagender is geworden.

Tegen deze achtergrond blijft **Groothandel en detailhandel** in absolute aantallen de meest prominente sector, ondanks een **verlies van 20 snelgroeïende bedrijven** ten opzichte van 2023. Dit nationale beeld sluit aan bij de heropleving van Retail in de **Top 250 2025**, waar de sector **Groothandel en detailhandel** haar vertegenwoordiging binnen de snelst groeiende bedrijven bijna verdubbelde. Bovendien bevindt zich in deze sector het **hoogste absolute aantal hypergroeïers: 65 bedrijven**.

Sectorverdeling op FTE-gebaseerde Snelgroeïende Bedrijven (2024)



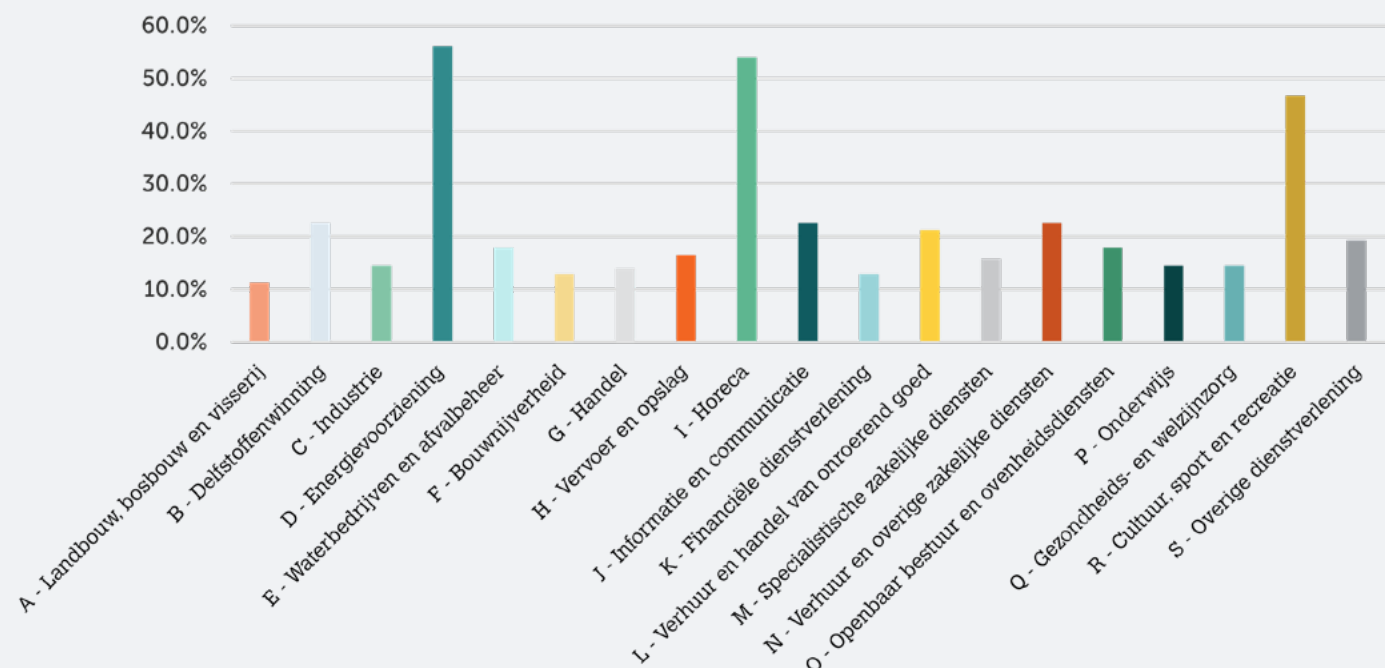
Percentage op FTE-gebaseerde Snelgroeierende Bedrijven per SBI-sector



Het op omzet-gebaseerde groeiprofiel laat daarentegen deels een ander beeld zien. Op omzet-gebaseerde snelgroeierende bedrijven vertegenwoordigen circa **18,5%** van alle bedrijven, een aanzienlijk groter aandeel dan de op FTE-gebaseerde snelgroeierende bedrijven. In 2023 ging het om **11.830** op omzet-gebaseerde snelgroeierende bedrijven, tegenover slechts **2.830** op FTE-gebaseerde snelgroeierende bedrijven. De verdeling naar sector laat een aantal interessante patronen zien. Ten eerste is de **Energievoorzieningssector** sterk vertegenwoordigd bij zowel op FTE-gebaseerde als op omzet-gebaseerde snelgroeierende bedrijven. Dat is plausibel, omdat de sector zowel **investeringen en capaciteitsuitbreiding** kent (die ook werkgelegenheid kunnen meebrengen) als **sterke prijs- en marktschommelingen** die de omzet snel kunnen laten stijgen. Ten tweede zijn het de **Horeca en Cultuur-, sport- en recreatiesectoren** die relatief meer omzetgroei laten zien, maar minder zichtbaar zijn in de op FTE-gebaseerde cijfers. Een belangrijke verklaring is dat de omzet in deze sectoren vaak kan groeien via **prijs- en bezettingsgraad** (bijv. hogere hotelkamerprijzen, menukaartprijzen, ticketprijzen, extra bestedingen per bezoeker) en via **capaciteitsbenutting**, zonder dat daar direct meer personeel voor nodig is. Daarnaast werken deze sectoren relatief vaak met **flexibele schillen** (parttime, tijdelijk) en in de culturele sector ook met **zzp'ers/freelancers**, waardoor groei niet altijd zichtbaar is als extra FTE's binnen de onderneming. Met andere woorden: omzetgroei concentreert zich in een kleiner aantal sectoren met hoge marges of sterke (prijs- en volume)schommelingen, terwijl FTE-groei breder verspreid is over de verschillende dienstensectoren.

Gezamenlijk tonen beide maatstaven zowel overlap als duidelijke verschillen. De **Energievoorzieningssector** springt er in beide profielen duidelijk uit. Hier lijken omzet- en werkgelegenheidsgroei relatief vaker samen te gaan, waar omzet bovendien snel mee kan bewegen met de marktdynamiek. In andere sectoren lopen de patronen sterker uiteen. **Horeca en Cultuur-, sport- en recreatiesectoren** zijn prominenter in het omzetprofiel, maar vallen minder op in de op FTE-gebaseerde snelle groeiers. Dit past bij sectoren waar groei vaak voortkomt uit **prijsstelling, hogere besteding per bezoeker, (seizoens)bezetting** en het opschalen van activiteiten met een **flexibele inzet van arbeid** (meer parttime/tijdelijk) of met werk dat via **zzp'ers en projectcontracten** wordt ingevuld. Deze verschillen weerspiegelen onderliggende structurele factoren: In kapitaalintensieve of volatiele sectoren kan omzet sterk stijgen met een relatief beperkte personeelsgroei, terwijl bij meer arbeidsintensieve activiteiten groei juist sneller zichtbaar wordt in het aantal FTE's. Door beide perspectieven te combineren ontstaat een completer beeld van hoe sectorale verschillen in kapitaalintensiteit, arbeidsmodellen en marktdynamiek het ecosysteem van snelgroeierende bedrijven vormgeven.

Percentage op Omzet-gebaseerde Snelgroeierende Bedrijven per SBI-sector

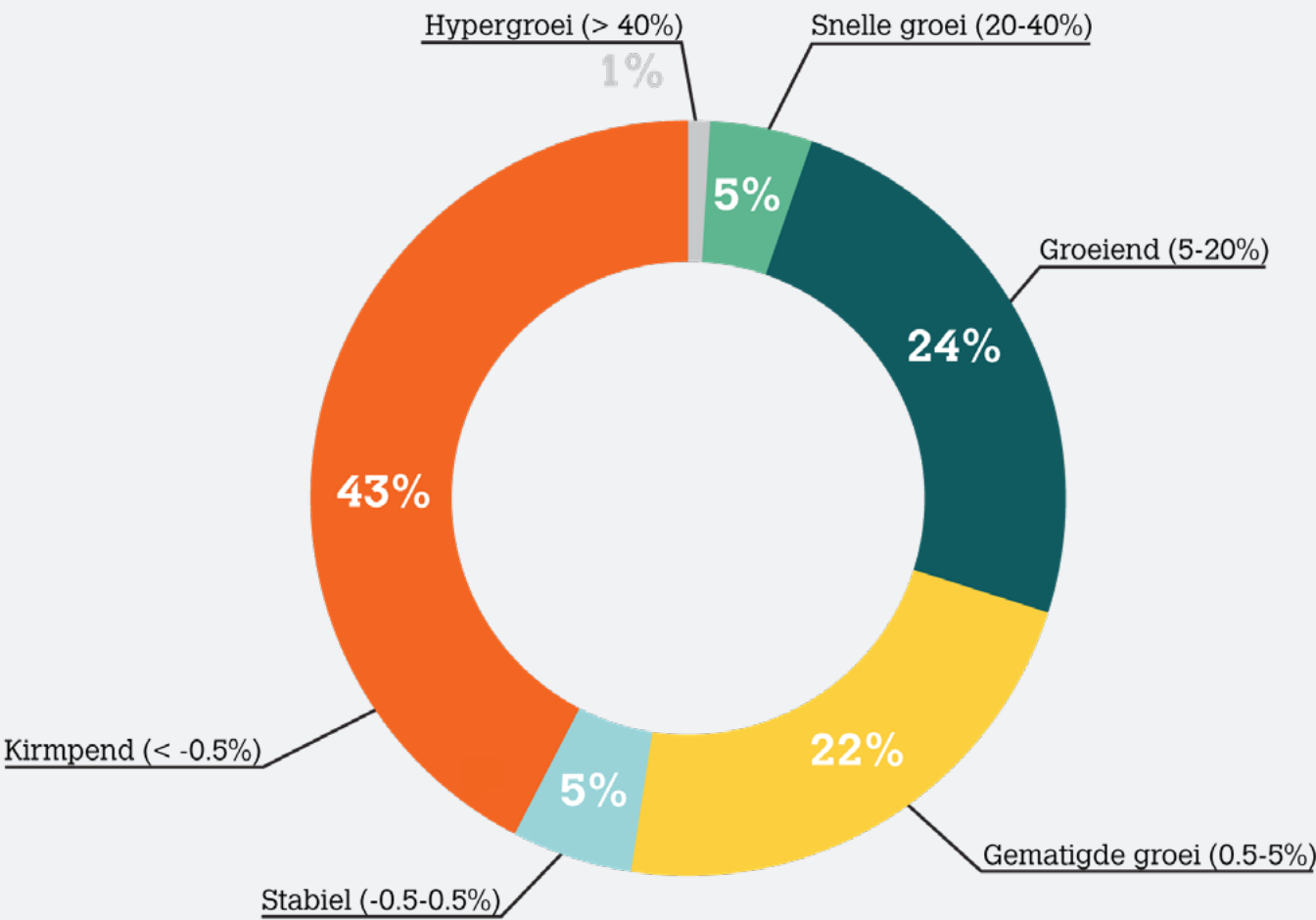


Bedrijfs groei en -krimp

De categorieën **snelle groei (20-40% gemiddelde groei per jaar)** en **hypergroei (>40% gemiddelde groei per jaar)** vertegenwoordigen samen het snelgroeiende segment van de economie. In 2024 bevindt het merendeel van de Nederlandse bedrijven zich echter **buiten dit groeisegment**. Bijna de helft van alle bedrijven valt in de categorie krimp (minder dan 0,5% gemiddelde groei per jaar): **43% van de bedrijven** nam af in omvang in 2024.

De overige bedrijven zijn grotendeels verdeeld over **gematigde groei (0,5-5% gemiddelde groei per jaar)** en **groeiend (5-20% gemiddelde groei per jaar)**, die samen eveneens bijna de helft van de totale populatie vormen. **Hypergroei** blijft daarentegen schaars. Zij maken slechts **1% van alle bedrijven** uit en namen in absolute aantallen af van **555 in 2023** naar **490 in 2024**. Dit benadrukt hoe uitzonderlijk hypergroei is onder alle Nederlandse bedrijven.

Percentage FTE-gebaseerde Snelgroeiende Bedrijven per Groeicategorie (2024)



Provinciale dynamiek

Het Nederlandse landschap van snelgroeiende bedrijven wordt nog altijd gedragen door **drie kernprovincies: Noord-Holland (670 bedrijven), Zuid-Holland (530 bedrijven) en Noord-Brabant (380 bedrijven)**. Gezamenlijk huisvesten zij **58,12% van alle op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven** in Nederland.

Noord-Holland onderscheidt zich door de **hoogste concentratie jonge groeiers: 48,2%** van de snelgroeiende bedrijven is jonger dan vijf jaar. Tussen 2023 en 2024 nam het aantal snelgroeiende bedrijven in de middelbare leeftijd af, terwijl de provincie juist een toename zag van **10 bedrijven** in de jongste categorie (<5 jaar) en **15 bedrijven** in de oudste categorie (>25 jaar). Sectoraal is Noord-Holland sterk gericht op zakelijke activiteiten, met **Groothandel en detailhandel** en **Specialistische zakelijke diensten** als gedeelde grootste sectoren (beide **105 snelgroeiende bedrijven**), gevolgd door **ICT (95)** en **Horeca (80)**.

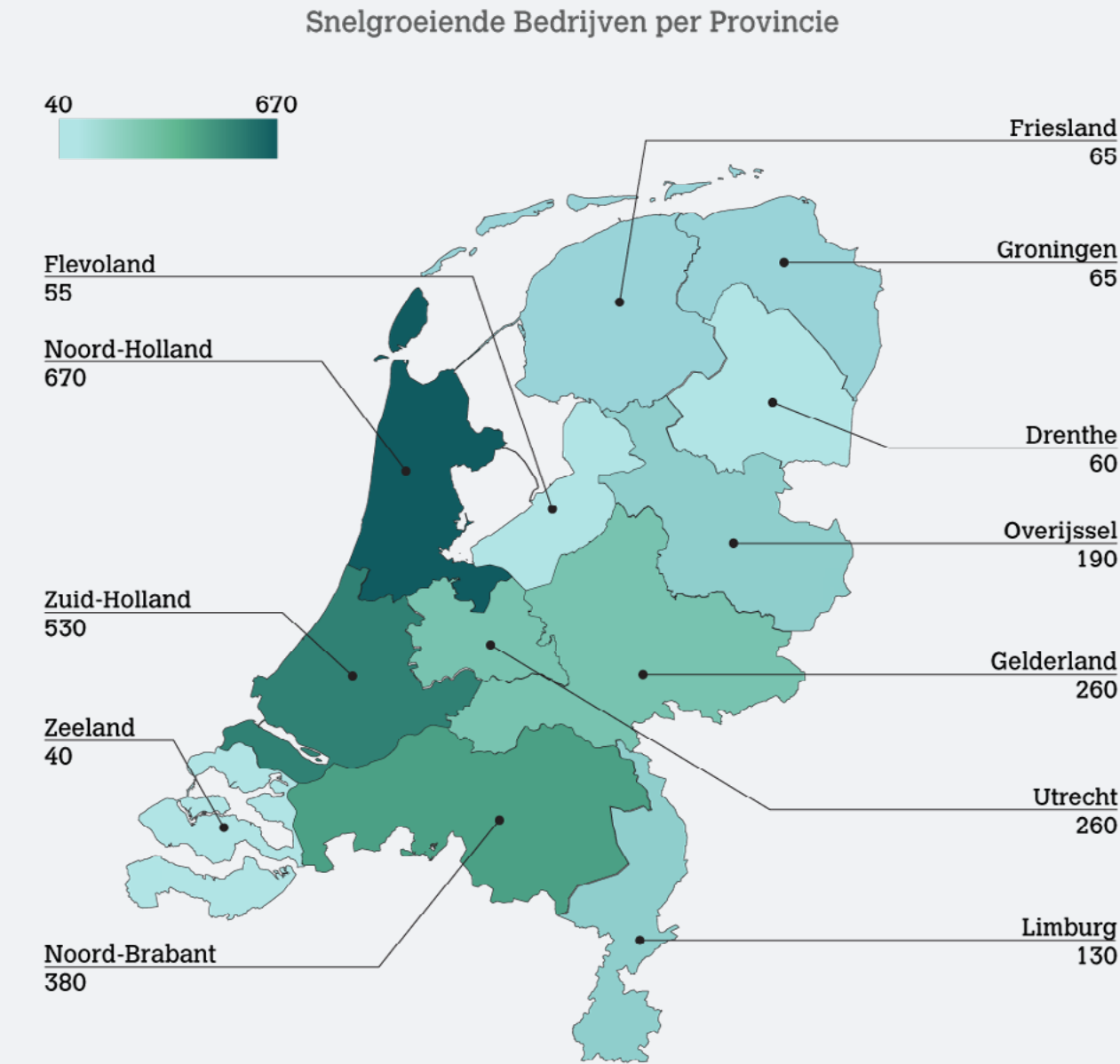
Zuid-Holland telt in 2024 het **hoogste absolute aantal oudste snelgroeiende bedrijven (>25 jaar): 90 bedrijven**, een toename van **25 bedrijven**. In combinatie met een forse daling van het aantal snelgroeiende bedrijven in de leeftijd **5-10 jaar (-25)** wijst dit erop dat het provinciale ecosysteem relatief gunstig is voor **gevestigde en langdurig bestaande ondernemingen**. De sectorale spreiding is in Zuid-Holland evenwichtiger, met **Groothandel en detailhandel (80)**, **Verhuur en overige zakelijke diensten (80)**, **ICT (50)** en **Gezondheids- en welzijnszorg (50)** als grootste sectoren met snelgroeiende bedrijven.

Noord-Brabant blijft, ondanks een daling over de afgelopen vier jaar (van **445 snelgroeiende bedrijven in 2020** naar **380 in 2024**), de **derde grootste provincie als het gaat om snelgroeiende bedrijven**. In 2024 zijn de grootste sectoren voor snelgroeiend bedrijven in de provincie evenredig verdeeld met **45 snelgroeiende bedrijven in Specialistische zakelijke diensten (45)** en 40 snelgroeiende bedrijven in **Horeca, Industrie en Gezondheids- en welzijnszorg**.

Enkele andere provincies laten ook **stabiele of positieve ontwikkelingen** zien. **Utrecht** groeide van **240 snelgroeiende bedrijven in 2020** naar **260 in 2023** en bleef in 2024 stabiel op dit niveau. Utrecht kent verder een sterke vertegenwoordiging in de **Kennis- en ICT-sectoren**, met **Specialistische zakelijke diensten (45)** en **ICT (40)** als belangrijkste sectoren. In **Overijssel** is het aantal snelgroeiende bedrijven toegenomen van **165 in 2020** naar **190 in 2024**. Daartegenover staat dat **Gelderland** een daling liet zien: het aantal snelgroeiende bedrijven nam af van 300 in 2024 naar 260 in 2025.

De provincies met de laagste aantallen snelgroeiende bedrijven zijn **Zeeland (40)**, **Flevoland (55)**, **Drenthe (60)**, **Friesland (65)** en **Groningen (65)**, die in 2024 elk **minder dan 70 snelgroeiende bedrijven** huisvestten.

Geografisch gezien bestaan er duidelijke verschillen in de **leeftijdverdeling van snelgroeiende bedrijven**. Wat betreft **volatiliteit** springt **Noord-Brabant** eruit. Deze provincie kende de meest ingrijpende verschuivingen in de leeftijdsverdeling, met een **totale absolute verandering van 75 snelgroeiende bedrijven** over de leeftijdscategorieën, voornamelijk veroorzaakt door sterke dalingen in de jongere



categorieën. **Noord-Holland** en **Zuid-Holland** volgen op de tweede plaats, met elk een totale absolute verandering van **70 bedrijven**.

Naarmate het nationale ecosysteem van snelgroeiende bedrijven verder **veroudert**, dienen ook de implicaties voor beleidsmakers scherper te worden. Snelgroeiende bedrijven die de initiële startupfase succesvol hebben

doorlopen, groeien door naar een meer gevestigde fase. Tegelijkertijd stukt de **instroom van de jongste snelgroeiende bedrijven**. Dit wijst op een structurele uitdaging: zonder voldoende nieuwe, jonge instroom dreigt de toekomstige dynamiek van het Nederlandse ecosysteem van snelgroeiende bedrijven af te nemen.

Opheffingen onder snelgroeiende bedrijven

De opheffingspercentages in Nederland als geheel zijn in de periode 2020-2023 weer toegenomen en lopen parallel met het afbouwen van de Covid-19 gerelateerde steunmaatregelen. Op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven laten daarbij consistent een hoger opheffingspercentage zien dan op omzet-gebaseerde snelgroeiende bedrijven. Dit kan wijzen op dat opschaling met personeel gemiddeld risicovoller is door hogere vaste kosten (personeel en organisatie) en daarmee grotere gevoeligheid voor vraaguitval, margedruk of verslechterende financieringscondities. Dit hangt samen met de kleinere omvang van de populatie van op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven en mogelijk met **risicovollere groeimodellen**.

In **2023** bedroeg het opheffingspercentage onder op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven **1,90%**, tegenover **1,40%** onder op omzet-gebaseerde snelgroeiende bedrijven.

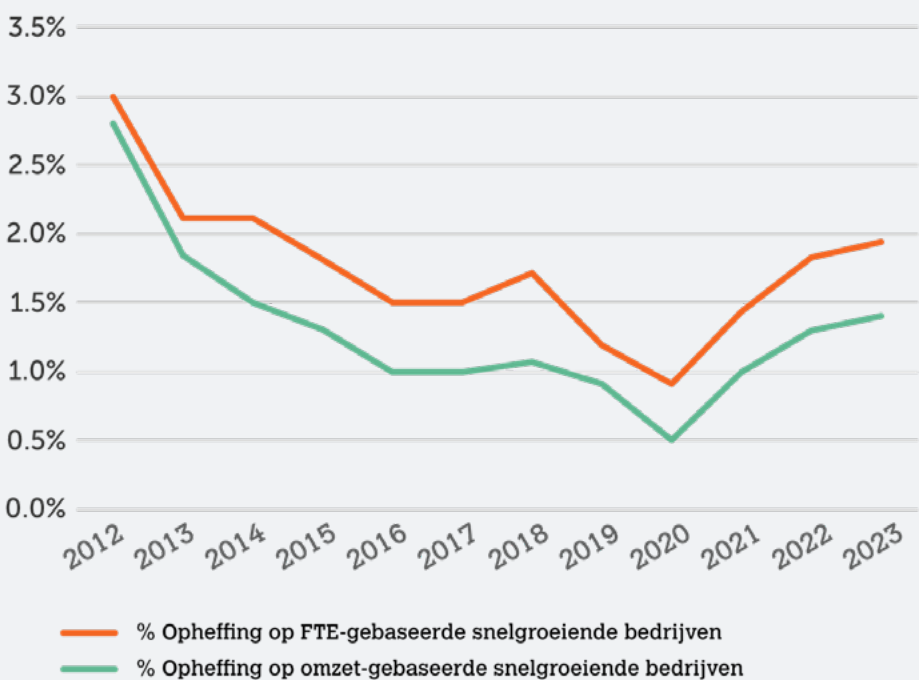
De opwaartse trend na Covid-19 zet zich ook in 2024 voort, wat niet alleen duidt op het wegvallen van tijdelijke steunmaatregelen, maar ook op bredere veranderende economische omstandigheden, die opnieuw druk uitoefenen op (snelgroeiende) bedrijven zoals energie- en inflatieschokken, geopolitieke onzekerheid en verstoringen in internationale ketens.

Opheffingen naar sector

Een sectorale uitsplitsing laat zien dat in **2024** zowel het **hoogste opheffingspercentage** als de **hoogste absolute aantallen van opheffingen** zich voordeden in de **horeca**. In deze sector ging **4,26% van de op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven** failliet (10 bedrijven), tegenover **1,58% van de op omzet-gebaseerde snelgroeiende bedrijven** (30 bedrijven). Dit suggereert dat horecaondernemingen die sterk inzetten op personeelsgroei relatief kwetsbaar zijn, wat samenhangt met het **arbeidsintensieve en conjunctuurgevoelige karakter** van de sector.

Daarna volgen **groothandel en detailhandel** en **specialistische zakelijke diensten**, met respectievelijk **25** en **20 opheffingen** onder de op omzet-gebaseerde snelgroeiende bedrijven. Over alle meetmethoden heen vertonen sectoren als **horeca** en **transport en opslag** een **verhoogd opheffingsrisico** ten opzichte van alle snelgroeiende bedrijven. In beide sectoren lagen de opheffingspercentages voor op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven **boven de 2,8%**, wat wijst op een structureel hogere kwetsbaarheid voor opheffingen.

Percentage Opheffingen van Snelgroeende Bedrijven (2012-2023)



QuantWare: de processoren die quantum schaalbaar maken



QuantWare is een bedrijf in quantumhardware dat is voortgekomen uit QuTech, het geavanceerde onderzoeksinstituut voor quantumtechnologie opgericht door de TU Delft en TNO, en een van Europa's toonaangevende centra voor quantumwetenschap. In slechts enkele jaren is het bedrijf getransformeerd van een academische spin-off naar een internationale scaleup. Het bedrijf bouwt momenteel aan de Kilofab, een productiefaciliteit voor quantumchips in Delft, en haalde in 2025 circa € 20 miljoen op in een Series A-investeringsronde om verdere uitbreiding te ondersteunen. Onlangs opende QuantWare bovendien een nieuwe vestiging in Seoul, Zuid-Korea.

In 2025 werd QuantWare uitgeroepen tot een van de Top 250 snelst groeiende bedrijven in Nederland en genomineerd voor de Young Scaler Award. Dit is een bijzondere mijlpaal in een deeptech-sector die vaak als te complex wordt beschouwd om snel op te schalen. Wat is de verklaring voor hun snelle groei? Wij vroegen het aan CEO Matthijs Rijlaarsdam.

Bedrijfsprofiel

Website: quantware.com

Sector: Quantum computing hardware

Oprichtingsjaar: 2020

Locatie: Delft, Nederland

Oprichter(s): Dr. Alessandro Bruno, Matthijs Rijlaarsdam

Genomineerd voor de Top 250
Young Scaler Award 2025



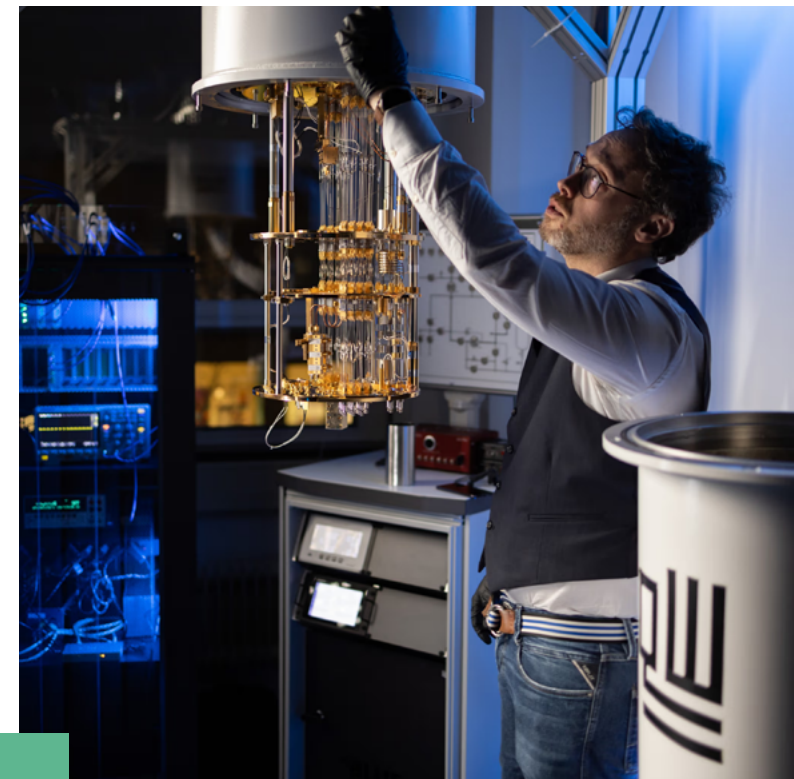
Top 250
2025



Quantum computing belooft exponentiële rekenkracht, maar de huidige processoren lopen tegen fundamentele grenzen aan. De meeste architecturen schalen nauwelijks voorbij de circa 100 qubits—ver onder wat nodig is voor toepassingen met echte maatschappelijke of economische impact. QuantWare werd opgericht om dit knelpunt rechtstreeks aan te pakken. “Op een gegeven moment bereikt klassieke computing zijn limiet,” zegt medeoprichter Matthijs Rijlaarsdam. “Quantum biedt exponentieel rekenpotentieel, maar alleen als je kunt opschalen.” **De missie van QuantWare is dan ook helder: quantumprocessoren hyperscalen en uitgroeien tot het mondiale referentiepunt voor quantumhardware, juist nu het veld richting een nieuw computationeel paradigma beweegt.**

Vanaf het begin koos QuantWare voor een ongebruikelijk commerciële benadering voor een deeptech spin-off. In plaats van technologie uitsluitend voor intern onderzoek te ontwikkelen, richtte het bedrijf zich vroeg op een concreet product en marktadoptie. **“Iedereen bouwt quantum eerst voor zichzelf; wij bouwden het vanaf het begin voor anderen,”** aldus Rijlaarsdam. Al medio 2021 had QuantWare een product op de markt en daadwerkelijke omzet, terwijl het tegelijkertijd snel marktaandeel wist te veroveren. Die vroege focus op volume en externe klanten ligt aan de basis van de overtuiging dat schaalvoordelen de sector zullen bepalen. **“Zelfs onder conservatieve aannames is dit een markt van €100 miljard,”** zegt Rijlaarsdam. **“Het grootste volume wordt een vliegwiél. Dan bereik je een winnaarspositie.”** Vandaag ligt de grootste uitdaging van

QuantWare niet bij de vraag, maar bij het tempo van uitvoering. Het geheim achter hun succes? **“Het probleem is niet de markt—het is hoe snel we kunnen groeien,”** stelt Rijlaarsdam. Het opschalen van productie via de nieuwe Kilofab-faciliteit, het aantrekken van schaars wereldwijd talent en het navigeren van regelgeving en energie-randvoorwaarden zijn nu doorslaggevend. Hoewel sterk verankerd in het academische ecosysteem van Delft, kijkt QuantWare nadrukkelijk voorbij de landsgrenzen. “We willen wereldleider worden—niet alleen in Nederland of Europa.” Die ambitie weerspiegelt een bredere visie op het opschalen van deeptech: “Als we over deeptech-schaling praten, focussen we vaak op barrières en risico's. Daarmee geven we het indirect een negatieve framing. Maar in plaats van steeds te vragen wat als we ongelijk hebben?, is de belangrijkere vraag: wat als we gelijk hebben?”



Methodologie

De inzichten en data in het ScaleUp Dashboard 2025 zijn gebaseerd op een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden. Dit rapport biedt een integraal overzicht van het landschap van snelgroeiende bedrijven in Nederland met een verdiepende analyse van diverse kenmerken, waaronder omzet, leeftijd, faillissementen, groeicategorieën, SBI-sectoren, topsectoren en vrouwelijk ondernemerschap.

Databronnen en definities

- **Databronnen:** De analyse maakt gebruik van data van CBS, over de periode 2010–2024. Een deel van de cijfers voor 2024 is voorlopig en dient daarom met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.
- **Snelgroeiende bedrijven:** Bedrijven die gedurende drie opeenvolgende jaren gemiddeld minstens 20% per jaar groeien, gemeten in voltijdsequivalent (FTE) of omzet, en die minstens 10 FTE hebben aan het begin van de meetperiode. In deze analyse maken we onderscheid tussen op omzet-gebaseerde en op FTE-gebaseerde snelgroeiende bedrijven.
- **Hypergroei:** Bedrijven die gedurende drie opeenvolgende jaren gemiddeld meer dan 40% per jaar groeien in FTE of omzet.
- **Consistente groeiers:** Bedrijven die gedurende twee opeenvolgende driejaarsperiodes snelle groei (gemiddeld meer dan 20% per jaar) weten vast te houden.
- **Jonge groeiers:** Snelgroeiende bedrijven die zijn opgericht in jaar T-4 of T-5 (dus tot maximaal vijf jaar vóór het huidige meetjaar).
- **SBI-sectoren:** Bedrijven worden ingedeeld op basis van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) om sectorale groei en prestaties te analyseren.

Data-analysetechnieken

- **Totale omvang in voltijdsequivalent (FTE's):** De totale werkgelegenheid van snelgroeiende bedrijven wordt berekend door het aantal snelgroeiende bedrijven te vermenigvuldigen met het gemiddelde aantal FTE's per bedrijf.
- **Omzetanalyse:** Omzetdata van snelgroeiende bedrijven zijn beschikbaar voor de periode 2010–2023 en bieden inzicht in de ontwikkeling van inkomsten door de tijd. Deze analyse vergelijkt omzettrends met trends in FTE-groei.
- **Sectoranalyse:**
 - **Taartdiagram:** De procentuele verdeling van SBI-sectoren en topsectoren in 2024 wordt weergegeven in een taartdiagram.
 - **Sectortrends (2010–2024):** Een tijdreeksdiagram toont het aantal en de ontwikkeling van snelgroeiende bedrijven per sector, gebaseerd op draaitabellen die veranderingen per SBI- en topsector volgen.
- **Analyse naar groeicategorie:** De definities van groeicategorieën (zoals krimp, gematigde groei en hypergroei) worden toegepast om groeipatronen van bedrijven en hun impact op de economie te identificeren.
- **Analyse van vrouwelijk ondernemerschap:** Het aantal snelgroeiende bedrijven met ten minste één vrouwelijke ondernemer wordt onderzocht om inzicht te geven in de rol van vrouwen binnen snelgroeiende ondernemingen.
- **Opheffingsanalyse:** Het aantal snelgroeiende bedrijven dat in 2024 failliet is verklaard wordt geanalyseerd, inclusief een uitsplitsing naar SBI-sector.

Groeimaten

- **Algemene groeiformule:** De groeivoet wordt berekend met de volgende formule:

$$\text{Groeipercantage} = (\text{Waarde } t / \text{Waarde } t_1) - 1$$

Deze formule wordt toegepast op verschillende financiële en werkgelegenheidsindicatoren om jaar-op-jaar veranderingen te meten.

Bijdragers

Auteurs

Dr. Ting Mu

Senior onderzoeker bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

Angelika Utagawa

Onderzoeker bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

Leonardo Fuligni

Adjunct-directeur bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

Garance Vanonckelen

Visuele communicatiespecialist bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

Annique de Greef

Operationeel directeur bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

Prof. dr. Justin Jansen

Hoogleraar Corporate Entrepreneurship aan de Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit & Senior Fellow bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

Alexander Kochan

Junior onderzoeker bij Erasmus Centre for Entrepreneurship

In samenwerking met

Focco Vijselaar

Algemeen directeur bij VNO-NCW

Krijn van Beers

Beleidseconoom bij VNO-NCW

Over ECE

Erasmus Centre for Entrepreneurship (ECE) is onderdeel van Erasmus Universiteit Rotterdam en mede-initiatiefnemer van het European Scaleup Institute. ECE versterkt ondernemerschap en innovatie door onderzoek, onderwijs en praktijkgerichte programma's die academische inzichten vertalen naar concrete handvatten voor ondernemers en change agents. Met langlopend onderzoek naar snelgroeiende bedrijven (zoals de Top 250) en samenwerkingen met overheden en ecosysteempartners ondersteunt ECE het bouwen aan een gunstig ondernemerschapsklimaat waarbij kennisdeling, leiderschapsontwikkeling en opschaling van positieve maatschappelijke impact centraal staan.

Over VNO-NCW

VNO-NCW is de grootste werkgeversorganisatie van Nederland en vertegenwoordigt het bedrijfsleven richting politiek en samenleving. De organisatie zet zich in voor een sterk ondernemingsklimaat door te werken aan beleid en randvoorwaarden rond onder andere innovatie, arbeidsmarkt, internationalisering en duurzame transitie. Vanuit die rol verbindt VNO-NCW bedrijven, branches en regio's, en agendaert het wat ondernemers nodig hebben om te investeren, te groeien en concurrerend te blijven—waarbij de samenwerking in dit rapport past bij de gezamenlijke ambitie om groeikracht en schaalbaarheid van Nederlandse bedrijven beter inzichtelijk te maken.

**Heeft u vragen?
Wilt u uw mening geven?**

Neem contact met ons op:

research@ece.nl

+31 (0)10 740 2336

ScaleUp Dashboard

Het Nederlandse groeilandschap in beeld

2025



Erasmus
Centre for
Entrepreneurship

