

Analyse

Gezonde bedrijven, gezonde groei: Dynamiek, marktmacht en misallocatie in het Nederlandse bedrijfsleven

April 2026

Guus Brouwer en Jasper de Winter

DeNederlandscheBank

EUROSYSTEEM

Gezonde markten, gezonde groei: dynamiek, marktmacht en misallocatie in het Nederlandse bedrijfsleven

©2026 De Nederlandsche Bank n.v.

Auteurs: Guus Brouwer en Jasper de Winter. Met dank aan collega's van DNB, en in het bijzonder Sophie Steins Bisschop, Peter van Els, Maurice Bun, Marco Hoeberichts, Frank van Moock, Camille Mehlbaum en Nelis Claassen.

Met de serie 'DNB Analyse' beoogt De Nederlandsche Bank inzicht te verschaffen in de analyses die DNB ten behoeve van actuele beleidsvraagstukken uitvoert. De tot uitdrukking gebrachte zienswijzen zijn voor rekening van de auteurs en komen niet noodzakelijkerwijs overeen met de officiële standpunten van De Nederlandsche Bank. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook en evenmin in een retrieval system opgeslagen worden, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van De Nederlandsche Bank.

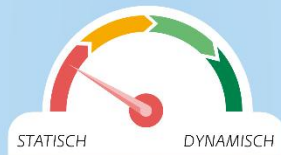
De Nederlandsche Bank N.V.
Postbus 98 1000 AB
Amsterdam
Internet: www.dnb.nl
Email: info@dnb.nl

Kapitaal en arbeid zitten nog te vaak vast bij minder productieve bedrijven

1 Nederland kent veel kleine bedrijven, ze starten klein en groeien nauwelijks.



2 Doordat er in Nederland weinig nieuwe bedrijven bijkomen en verdwijnen, stromen kapitaal en arbeid onvoldoende naar de meest productieve bedrijven.



3 Productieve bedrijven kunnen hun groeipotentieel vaak niet volledig realiseren doordat arbeid en kapitaal onvoldoende vrijkomen.



4 De overheid kan productiviteitsgroei stimuleren door passende randvoorwaarden te creëren voor gezonde bedrijfsdynamiek en Europese marktintegratie.



Samenvatting

Een hogere productiviteitsgroei is nodig om de economische groei in Nederland op peil te houden. Door vergrijzing groeit het arbeidsaanbod in Nederland beperkt. Daardoor wordt economische groei in toenemende mate afhankelijk van productiviteitsgroei: meer toegevoegde waarde per gewerkt uur. Tegelijkertijd is de productiviteitsgroei in Nederland, net als in veel andere westerse landen, de afgelopen decennia afgenomen.

Deze analyse richt zich daarom op drie dimensies die bepalend zijn voor productiviteitsgroei: bedrijfsdynamiek, marktmacht en de verdeling van kapitaal en arbeid. Samen bepalen deze factoren in belangrijke mate in hoeverre middelen naar productievere bedrijven verschuiven en zo bijdragen aan productiviteitsgroei. Wanneer toetreding beperkt blijft en de concurrentiedruk afneemt, verschuiven productiemiddelen minder snel naar de meest productieve ondernemingen. Dit belemmert het proces van creatieve destructie, waarbij laagproductieve activiteiten plaatsmaken voor productievere toepassingen. Deze mechanismen kunnen elkaar versterken, bijvoorbeeld wanneer marktmacht toetreding verder bemoeilijkt en herallocatie van middelen vertraagt.

In Nederland vormt een beperkte bedrijfsdynamiek een rem op de productiviteitsgroei. Relatief veel laagproductieve ondernemingen blijven langdurig actief, waardoor kapitaal en arbeid minder snel vrijkomen voor productievere inzet. Onze schattingen van misallocatie wijzen erop dat ondernemingen gemiddeld groter zijn dan op basis van hun productiviteit passend zou zijn. Dit suggereert dat het probleem niet alleen ligt bij beperkte opschaling, maar ook bij het uitblijven van afschaling en uittreding van ondernemingen.

De lage bedrijfsdynamiek wordt vooral bepaald door zeer kleine ondernemingen die nauwelijks opschalen. In Nederland worden relatief weinig ondernemingen opgericht en beëindigd. Verreweg de meeste toetreders zijn ondernemingen zonder werknemers. Deze ondernemingen groeien doorgaans nauwelijks en blijven relatief lang actief, waardoor een omvangrijke groep kleine, laagproductieve ondernemingen ontstaat. Dit patroon is al langere tijd zichtbaar en lijkt van structurele aard. Nederland wijkt hiermee af van veel andere Europese landen. Dit lijkt samen te hangen met een combinatie van factoren, waaronder de sterke gerichtheid op diensten, prikkels vanuit het belastingstelsel en de inrichting van arbeidsmarktinstuties en contractvormen.

Tegelijkertijd blijkt opschaling in Nederland wél mogelijk voor ondernemingen die bij oprichting al enige schaal hebben. Ondernemingen die bij oprichting al werknemers in dienst hebben, groeien gemiddeld snel en behoren met hun groeitempo tot de Europese kopgroep. Dit suggereert dat het Nederlandse ondernemingsklimaat doorgroei op zichzelf niet belemmert. Het knelpunt ligt daarmee minder bij de groeicapaciteit van ondernemingen en meer bij het grote aandeel ondernemingen dat zeer klein start en vervolgens nauwelijks opschaaft.

De zwakkere binnenlandse bedrijfsdynamiek gaat in Nederland niet gepaard met een toename van de marktmacht van ondernemingen. Lage bedrijfsdynamiek kan gepaard gaan met toenemende marktmacht van gevestigde ondernemingen, wat negatieve gevolgen kan hebben voor innovatie, productiviteit en groei. Marktmacht wordt vaak gemeten aan de hand van marktconcentratie en markups (de verhouding tussen de verkoopprijs en de kosten om het produceren van een extra eenheid). Zowel de marktconcentratie als de markups zijn, afgezien van conjuncturele schommelingen, in de meeste bedrijfstakken de afgelopen vijftien jaar relatief stabiel gebleven. Dit hangt samen met het feit dat toe- en uittreding zich vooral voordoen bij zeer kleine ondernemingen, terwijl verschuivingen in marktaandelen en

concentratie hoofdzakelijk plaatsvinden tussen bestaande, grotere bedrijven. Een toename van de binnenlandse marktconcentratie hoeft daarbij niet uitsluitend negatieve effecten te hebben. In internationaal concurrerende bedrijfstakken gaat een hogere marktconcentratie vaak samen met selectie en schaalvoordelen, zonder dat de markups toenemen.

Overheidsbeleid kan productiviteitsgroei bevorderen door de randvoorwaarden voor een gezonde dynamiek in het bedrijfsleven te versterken; Europa speelt daarbij een belangrijke rol.

Voor Nederland is dit vooral relevant in de dienstensector, die een groot aandeel heeft in de economie en waar de bedrijfsdynamiek het sterkst achterblijft. Juist in deze bedrijfstakken worden ondernemingen nog vaak belemmerd om grensoverschrijdend actief te zijn door verschillen in nationale regelgeving, bijvoorbeeld op het gebied van insolventierecht, arbeidsmarktregels en kwaliteits- en toelatingseisen. Verdere verdieping van de Europese interne (kapitaal)markt kan ondernemingen meer schaal- en groeikansen bieden en zo bijdragen aan hogere productiviteitsgroei. Dit is met name relevant voor bedrijven met schaalpotentieel en mogelijkheden om over de grens te opereren. Op nationaal niveau is het zinvol te bezien of het insolventie- en arbeidsmarkt recht onbedoeld de toe- en uittreding van ondernemingen belemmert, waardoor kapitaal en arbeid minder snel verschuiven naar productievere ondernemingen.

Bij overheidsbeleid dat verder gaat dan het versterken van generieke randvoorwaarden is terughoudendheid geboden.

Steun-, subsidie- en fiscale maatregelen kunnen tijdelijk helpen of gewenst gedrag stimuleren. Bij langdurige of ongerichte inzet bestaat het risico dat ook beperkt productieve ondernemingen in stand worden gehouden, wat het toekomstige groeipotentieel van de economie onder druk zetten. De steunpakketten tijdens de coronapandemie illustreren dit spanningsveld: in deze periode nam de misallocatie van kapitaal en arbeid sterk toe en is deze nog niet volledig teruggekeerd naar het niveau van vóór de pandemie. Ook andere overheidsmaatregelen, zoals fiscale voordelen voor zelfstandigen zonder personeel en kleine ondernemingen, kunnen een efficiënte inzet van productiefactoren belemmeren. Bij zelfstandigen zonder personeel is daarnaast handhaving op schijnzelfstandigheid van belang.

1. Nederlandse bedrijfsdynamiek is laag

Bedrijfsdynamiek bepaalt hoe snel kapitaal en arbeid naar productieve activiteiten verschuiven en draagt daarmee bij aan productiviteitsgroei. De economische literatuur laat zien dat productiviteitsverschillen tussen landen niet alleen samenhangen met groei van bestaande ondernemingen, maar ook met de mate waarin kapitaal en arbeid via toetreding, doorgroei en selectie verschuiven naar productievere bedrijven. Nieuwe bedrijven kunnen innovatie en concurrentiedruk brengen, succesvolle bedrijven kunnen opschalen en zwakkere bedrijven krimpen of verdwijnen. Als dit proces vertraagt, blijven kapitaal en arbeid langer vastzitten in minder productieve bedrijven en neemt de productiviteitsgroei af (Bartelsman et al, 2013 en Hsieh en Klenow, 2009).

Dit hoofdstuk brengt de bedrijfsdynamiek in Nederland in kaart en plaatst deze in Europees perspectief. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen externe dynamiek, zoals toetreding en uitreding van ondernemingen, en interne dynamiek, die betrekking heeft op groei binnen bestaande ondernemingen. Dit sluit aan bij de brede literatuur over groei en creatieve destructie (Aghion en Howitt, 1992; Mokyr, 2017 en Aghion et al., 2021).

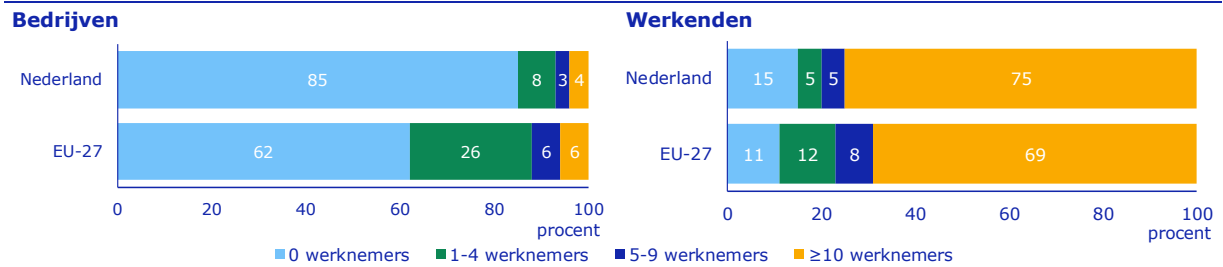
1.1 Externe dynamiek is relatief laag en dalend

Nederland kent veel bedrijven zonder personeel, maar de banenbasis rust in hoge mate op een kleine groep grote ondernemingen. Deze analyse richt zich op de relevante marktsector, omdat bedrijfsdynamiek, marktmacht en misallocatie daar economisch betekenisvol en beleidsmatig relevant zijn¹. In 2023 telde de relevante marktsector 2,3 miljoen ondernemingen. Samen boden deze bedrijven werk aan 8,7 miljoen personen en creëerden ze EUR 696 miljard aan toegevoegde waarde. De marktsector wordt in aantallen gedomineerd door zeer kleine bedrijven. Maar liefst 85% van de ondernemingen heeft geen werknemers, tegenover 62% in de EU-27 (Figuur 1). Tegelijkertijd is de werkgelegenheid juist sterk geconcentreerd bij een relatief kleine groep grote, langer bestaande ondernemingen: bedrijven met 10 of meer werknemers vormen in Nederland slechts 4% van het totaal, maar zijn goed voor 75% van alle werkenden (EU-27: 6% van totaal ondernemingen en 69% werkenden).

¹ In niet-marktsectoren worden prijzen, toetreding en schaal vaak institutioneel bepaald, waardoor indicatoren als arbeidsproductiviteit, markup, markdown en misallocatie minder informatief zijn. In navolging van CBS, CPB en DNB (2017), Kok (2024) en Hoerberichts et al. (2025) wordt de zogenoemde relevante marktsector geanalyseerd. Dat is de totale economie exclusief de bedrijfstakken delfstoffenwinning (B), financiële dienstverlening (K), verhuur en handel in onroerend goed (L) en de publieke sectoren openbaar bestuur (O), onderwijs (P) en zorg (Q).

Figuur 1. Structuur bestaande bedrijven, naar grootteklasse

Verdeling bedrijven en werkenden naar bedrijfsomvang (in werknemers), relevante marktsector, 2023.



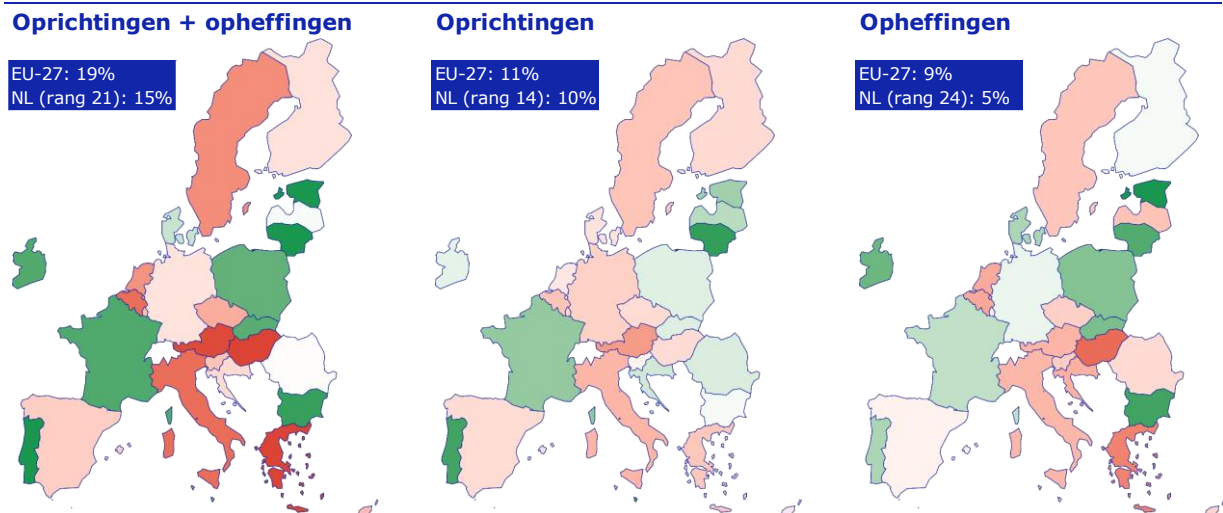
Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Het linkerpaneel toont het aandeel bedrijven naar grootteklasse voor Nederland en de EU-27. Het rechterpaneel toont het aandeel werkenden. Beide zijn uitgedrukt als percentage van respectievelijk het totaal aantal bedrijven en het totaal aantal werkenden (zie legenda voor grootteklassen).

Toetreding en uittreding van nieuwe ondernemingen zijn in Nederland laag. De geboorte en sterfte van bedrijven ligt in Nederland in Europees perspectief laag (Figuur 2). De Nederlandse markt is dus stabiel, maar weinig vernieuwend, in tegenstelling tot landen als bijvoorbeeld Ierland, Frankrijk, Portugal, Polen en de Baltische staten, waar veel ondernemingen worden opgericht én weer verdwijnen. Adema et al. (2025) laten bovendien al zien dat de bedrijfsdynamiek in Nederland is gedaald. Uit Figuur 3 blijkt dat de daling van dynamiek ook in andere Europese landen zichtbaar is. In vergelijking met het gemiddelde in de EU-landen daalde de bedrijfsdynamiek in Nederland sterker tot ongeveer 2014. Sindsdien ligt het oprichtingspercentage rond de (ongewogen) EU-mediaan, terwijl het opheffingspercentage tot het onderste kwartiel binnen de EU behoort. Nederland steekt in Europees perspectief dus met name af door het lage opheffingspercentage.

Figuur 2. Oprichtingen en opheffingen bedrijven

In procenten van totaal aantal bedrijven, t.o.v. EU-27, relevante marktsector, 2023.

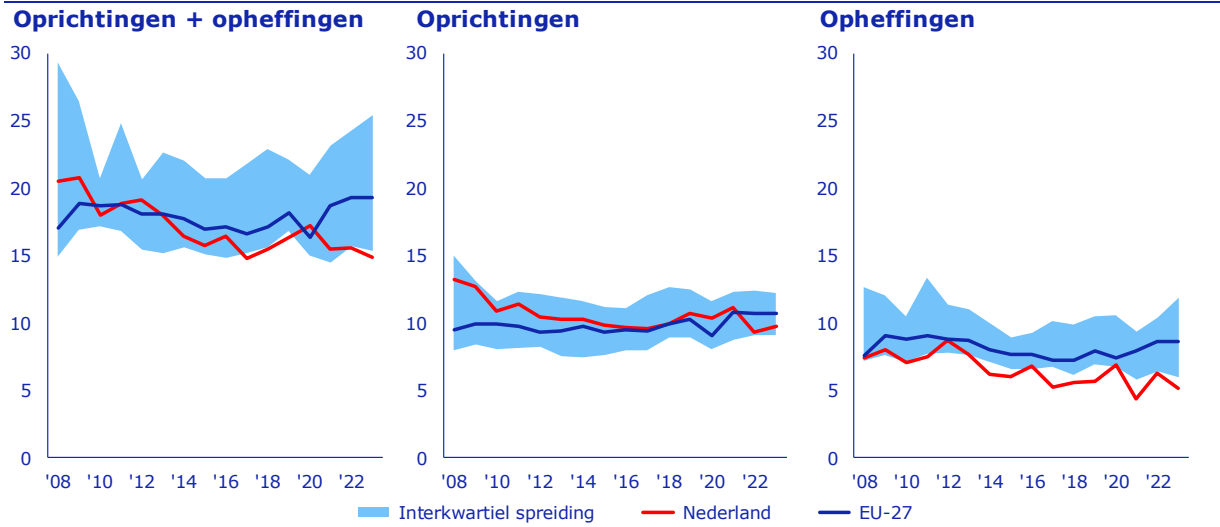


Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Het linkerpaneel toont per land in de EU-27 de som van oprichtingen en opheffingen, uitgedrukt als percentage van het totaal aantal bedrijven. Het middelste en rechterpaneel tonen respectievelijk oprichtingen en opheffingen afzonderlijk, eveneens als percentage van het totaal aantal bedrijven. De uitkomsten zijn weergegeven als heatmap, met een kleurenschaal van groen (hoog percentage) naar rood (laag percentage). De blauw gearceerde rechthoek geeft het ongewogen EU-27-gemiddelde en het percentage voor Nederland (NL) weer; tussen haakjes staat de positie van Nederland binnen de EU-27, gerangschikt van hoog naar laag.

Figuur 3. Ontwikkeling oprichtingen en opheffingen bedrijven

In procenten van totaal aantal bedrijven, relevante marktsector.



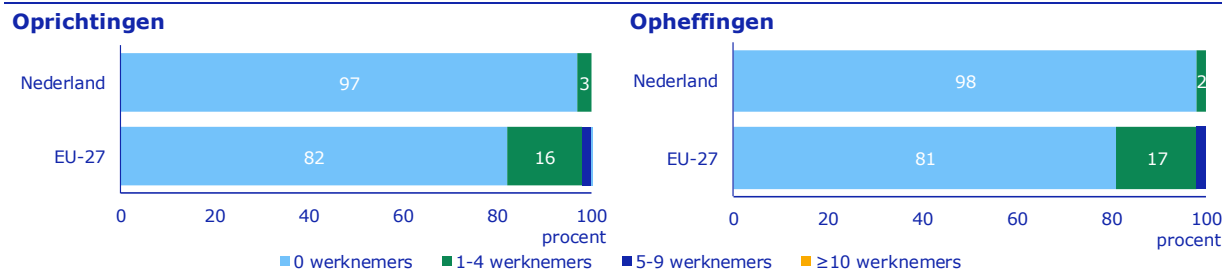
Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Het linkerpaneel toont voor de EU-27 de som van het aantal oprichtingen en opheffingen, uitgedrukt als percentage van het totaal aantal bedrijven. Het middelste paneel toont het aantal oprichtingen en het rechterpaneel het aantal opheffingen, beide eveneens uitgedrukt als percentage van het totaal aantal bedrijven. Het lichtblauwe vlak geeft de interkwartielspreiding binnen de EU-27 weer (25e–75e percentiel). De blauwe lijn toont het EU-27-gemiddelde; de rode lijn Nederland.

De beperkte externe dynamiek wordt gedreven door micro-ondernemingen. De externe bedrijfsdynamiek, gemeten als de toe- en uitreding van bedrijven, concentreert zich in Nederland sterk bij kleine ondernemingen (Figuur 4). Maar liefst 97% van de nieuwe ondernemingen start zonder personeel (EU-27: 82%). Ook opheffingen, die weliswaar op een veel lager niveau liggen, betreffen vrijwel uitsluitend deze groep: 98% van de beëindigingen betreft ondernemingen zonder werknemers (EU-27: 81%). Dit sluit direct aan bij het beeld voor de bestaande ondernemingen: Nederland kent veel bedrijven zonder werknemers, en die groep is ook verantwoordelijk voor het grootste deel van de in- en uitstroom. Nederland wijkt hiermee af van veel andere Europese landen. Dit hangt vermoedelijk samen met fiscale prikkels voor zelfstandigen en het arbeidsrecht (Jansen, 2021).

Figuur 4. Oprichtingen en opheffingen bedrijven, naar grootteklasse

In procent van het totaal aantal bedrijven, relevante marktsector, 2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Het linkerpaneel toont het aandeel oprichtingen naar grootteklasse voor Nederland en de EU-27. Het rechterpaneel toont het aandeel opheffingen naar grootteklasse. Beide zijn uitgedrukt als percentage van het totaal aantal bedrijven (zie legenda voor grootteklassen).

Voor ondernemingen kan het inhuren van een zzp’er of een klein bedrijf in sommige gevallen goedkoper en flexibeler zijn dan het aannemen van personeel. Dit komt doordat bij het inhuren van zelfstandigen of kleine bedrijven doorgaans minder verplichtingen bestaan ten aanzien van premies, ziekte

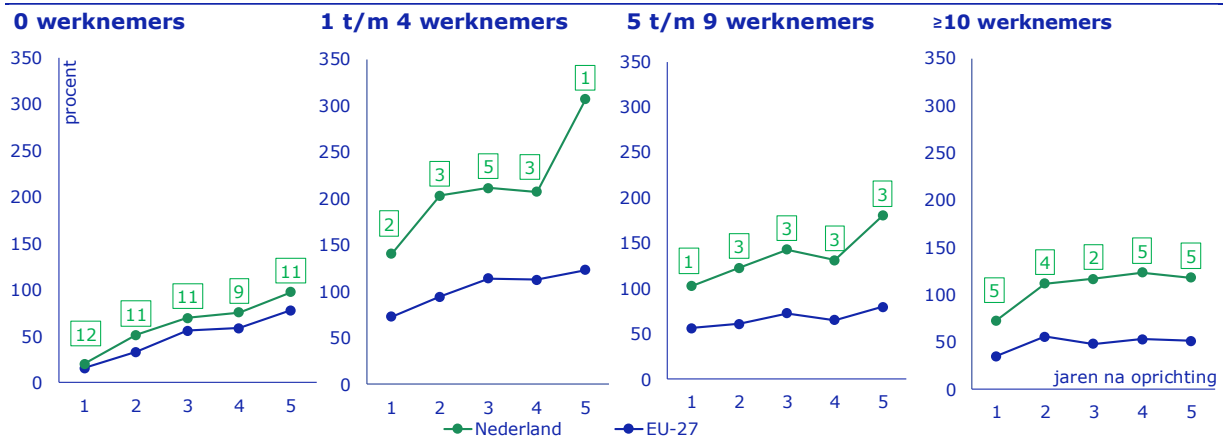
en ontslag. Tegelijkertijd kunnen voor zelfstandigen en kleine bedrijven fiscale voordelen (zoals de zelfstandigenaftrek, mkb-winstvrijstelling of het gedifferentieerde vpb-tarief) de keuze voor werken zonder of met weinig personeel aantrekkelijk maken. Voor deze zelfstandigen en kleine bedrijven betekent doorgroeien naar personeel bovendien vaak het aangaan van aanzienlijke vaste verplichtingen (zoals ontslagbescherming en loondoorbetaling bij ziekte), wat de stap van zelfstandige naar werkgever minder aantrekkelijk kan maken en de doorgroei kan afremmen. Tegen deze achtergrond speelde ook de sterke groei van de Nederlandse dienstensector een rol. Doordat werk daar relatief gemakkelijk in losse opdrachten of tijdelijke projecten kan worden georganiseerd, vooral in sectoren als de bouw, zorg, zakelijke dienstverlening en ICT, nam de vraag naar flexibele arbeid toe.

1.2 Interne dynamiek hoger voor startende ondernemingen met werknemers

De interne dynamiek, gemeten als de groei van ondernemingen na oprichting, ligt in Nederland relatief hoog voor ondernemingen die starten met werknemers. Interne dynamiek gaat over groei binnen bestaande ondernemingen: welke bedrijven weten op te schalen, en welke blijven klein.² In tegenstelling tot de externe dynamiek scoort Nederland in Europees perspectief hoog als het gaat om de interne bedrijfsdynamiek. Nederland staat in de top van de ranglijst als het gaat om de groei van ondernemingen met werknemers. Vijf jaar na oprichting behoren ondernemingen die bij start werknemers in dienst hadden, gemeten naar de groei van het aantal werknemers, gemiddeld tot de Europese top 3 (Figuur 5).

Figuur 5. Groei aantal werkzame personen na bedrijfsoprichtingen

In procent ten opzichte van het oprichtingsjaar, relevante marktsector, 2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: De figuur toont de gemiddelde procentuele groei van het aantal werkzame personen bij nieuw opgerichte bedrijven sinds de oprichting voor Nederland (groene lijn) en het EU-27-gemiddelde (blauwe lijn), uitgesplitst naar grootteklasse bij oprichting. Van links naar rechts worden ondernemingen onderscheiden met 0, 1 t/m 4 werknemers, 5 t/m 9 werknemers en 10 of meer werknemers. De groene getallen bij de Nederlandse waarnemingen geven per jaar en per indicator de positie van Nederland binnen de EU-27 weer, gerangschikt van hoog naar laag.

Dit groeipatroon wijst op een relatief gezond selectieproces. Freeman et al. (2021) laten zien dat relatief laagproductieve toetreders vaker binnen de eerste jaren uittreden ("up-or-out"), waardoor de gemeten groei van de overblijvende groep mede een compositie-effect is. De waargenomen sterke groei

² Omdat Europees vergelijkbare data alleen de groei van bedrijven meten, geeft de interne dynamiek vooral inzicht in opschaling van bestaande ondernemingen.

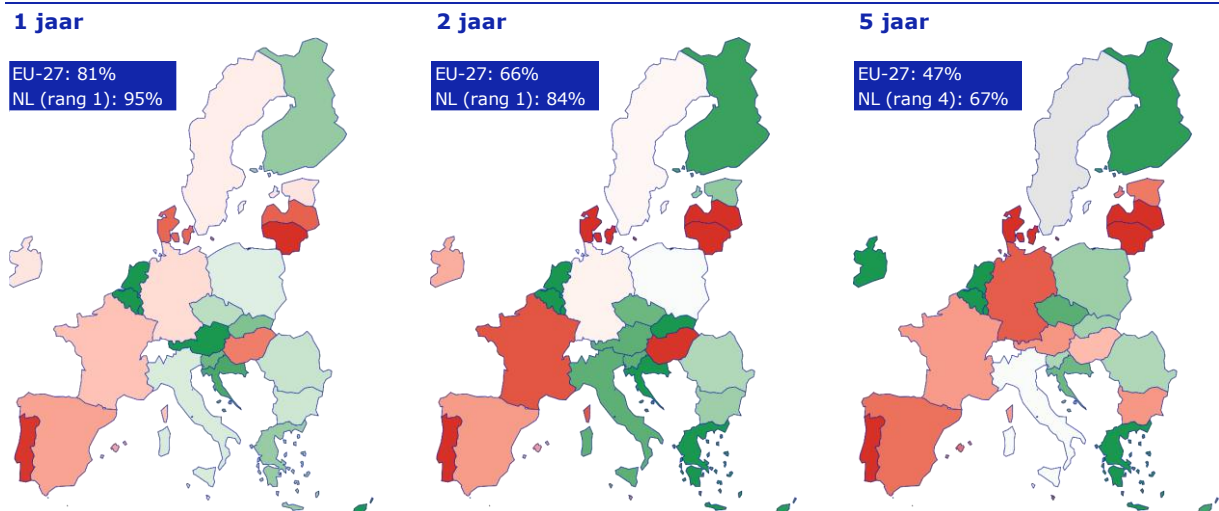
van overlevende starters weerspiegelt dus zowel doorgroei onder overlevende bedrijven als het feit dat zwakke groeiers relatief snel uitvallen.

Maar ondernemingen zonder werknemers groeien nauwelijks, terwijl zij het gros van de oprichtingen vormen. Nederlandse ondernemingen zonder werknemers groeien ongeveer op een vergelijkbaar niveau als het Europees gemiddelde (na vijf jaar rang 11 binnen de EU-27). Daarbij moet worden meegewogen dat deze groei plaatsvindt vanuit een zeer beperkte startomvang. Hoge groeipercentages vertalen zich niet automatisch in substantiële schaalvergroting. Een startende onderneming zonder werknemers heeft vijf jaar na oprichting gemiddeld slechts 1,2 werkenden, ondanks een hoge procentuele groei. Ondernemingen zonder werknemers zijn in Nederland daarmee vooral een juridische vorm waarin één persoon zelfstandig arbeid verricht en groeien slechts zelden door tot ondernemingen met meerdere werknemers. Zodoende betreft het in veel gevallen geen innovatief ondernemerschap, terwijl juist die vorm van ondernemerschap een bron van groei is (Akcigit et al., 2025).

De overlevingskans van startende bedrijven in Nederland behoort tot de hoogste in Europa. Nederlandse ondernemingen blijven -in lijn met de beperkte uittreding- relatief lang actief, ook wanneer opschaling in de werkgelegenheid uitblijft. Groei vindt daardoor vooral plaats via geleidelijke opschaling over een langere levensfase, en minder via selectie door toe- en uittreding. Nederland kende in 2023 de hoogste overlevingskansen van ondernemingen na één en twee jaar. Na vijf jaar staat Nederland op de vierde plaats en ligt de overlevingskans 21 procentpunt hoger dan gemiddeld in de EU-27 (Figuur 6).

Figuur 6. Overlevingskans opgerichte bedrijven na, 1, 2 en 5 jaar

In procent aantal opgerichte bedrijven, t.o.v. EU-27, relevante marktsector, 2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

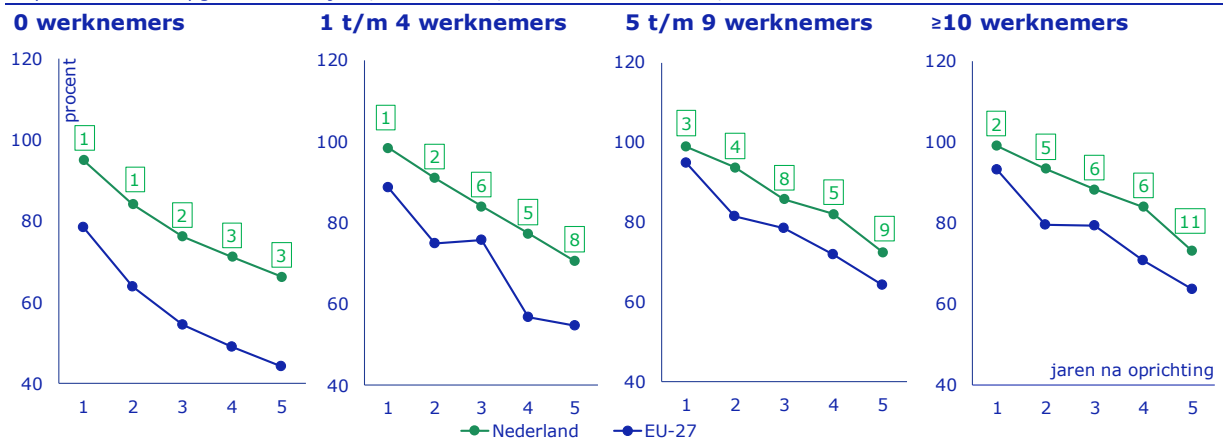
Toelichting: Het linkerpaneel toont per land in de EU-27 het percentage bedrijven dat 1 jaar na oprichting nog actief is, uitgedrukt in procent van het aantal startende bedrijven op tijdstip 0 (de overlevingskans). Het middelste en rechterpaneel tonen respectievelijk de overlevingskans na 2 en 5 jaar. De uitkomsten zijn weergegeven als heatmap, met een kleurenschaal van groen (hoog percentage) naar rood (laag percentage). De blauw gearceerde rechthoek geeft het ongewogen EU-27-gemiddelde en het percentage voor Nederland (NL) weer; tussen haakjes staat de positie van Nederland binnen de EU-27, gerangschikt van hoog naar laag.

Nederland heeft een relatief hoge overlevingskans van startende ondernemingen zonder werknemers. De overlevingskans van startende ondernemingen hangt in Nederland sterk samen met de startomvang: hoe groter de onderneming, hoe groter de kans dat deze overleeft. Dat geldt zowel in

Nederland als Europa (Figuur 7). De overlevingskans van startende ondernemingen zonder werknemers ligt na vijf jaar ongeveer 13 procentpunt hoger in Nederland dan gemiddeld in de EU. Deze relatief hoge overlevingskansen onder startende ondernemingen zijn in Nederland geen recent verschijnsel. Ook vóór de COVID-pandemie lagen deze, met name onder startende ondernemingen zonder werknemers, duidelijk hoger dan in andere EU-landen.

Figuur 7. Overlevingskans opgerichte bedrijven, naar grootteklasse

In procent aantal opgerichte bedrijven, t.o.v. EU-27, relevante marktsector, 2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

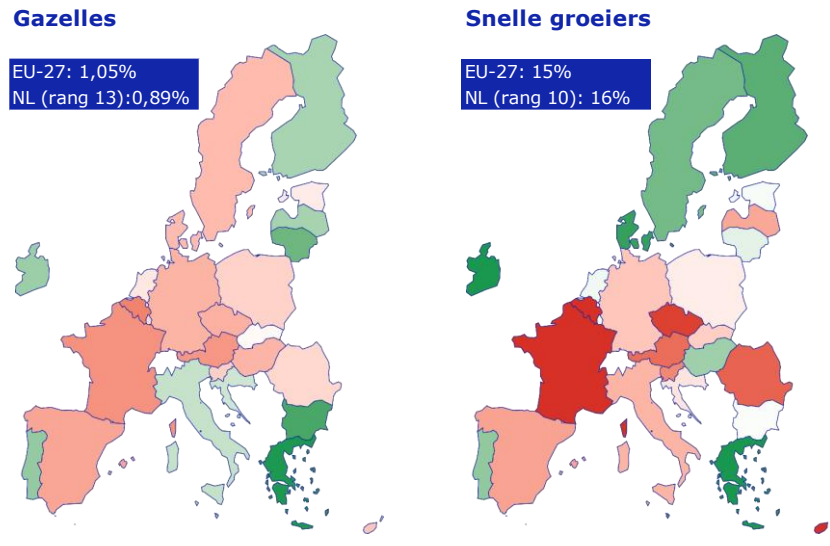
Toelichting: De figuur toont de overlevingskans van nieuw opgerichte bedrijven in de jaren na oprichting voor Nederland (groene lijn) en het EU-27-gemiddelde (blauwe lijn), uitgesplitst naar grootteklasse bij oprichting. Van links naar rechts worden ondernemingen onderscheiden met 0, 1 t/m 4 werknemers, 5 t/m 9 werknemers en 10 of meer werknemers. De groene getallen bij de Nederlandse waarnemingen geven per jaar en per indicator de positie van Nederland binnen de EU-27 weer, gerangschikt van hoog naar laag.

Per saldo wordt de Nederlandse bedrijfsdynamiek onder starters vooral bepaald door ondernemingen zonder werknemers die nauwelijks opschalen en relatief lang actief blijven. De relevante marktsector is sterk gefragmenteerd: een groot deel van de toetreding en uittreding vindt plaats bij zeer kleine bedrijven, terwijl werkgelegenheid en groei geconcentreerd zijn bij een relatief kleine groep grotere ondernemingen. De externe dynamiek is beperkt, vooral door het lage sterftepercentage en het grote aandeel eenmanszaken onder starters. Tegelijkertijd laten ondernemingen die met werknemers starten een bovengemiddelde interne dynamiek zien, en groeien bedrijven die eenmaal de drempel van tien werknemers passeren relatief snel. Daarmee wordt de dynamiek onder startende ondernemingen in Nederland vooral gekenmerkt door hoge overleving en geleidelijke opschaling. Selectie en herschikking via toe- en uittreding spelen daarbij een beperktere rol.

Tegelijkertijd ligt het percentage snelgroeiende bestaande bedrijven in Nederland rond het Europese gemiddelde. Het aandeel jonge snelgroeiende ondernemingen (Gazelles) ligt in Nederland rond het Europees gemiddelde (Figuur 8). In de Baltische staten, Portugal, Finland en Griekenland ligt de groei van deze Gazelles duidelijk hoger. Nederland kent daarnaast een gemiddeld aandeel zogenoemde snelle groeiers. Deze groep omvat, naast Gazelles, ook ondernemingen die ouder zijn dan vijf jaar. Als Nederlandse ondernemingen dus eenmaal de grens van tien werknemers hebben bereikt, groeien ze relatief snel. In Nederland bereiken echter relatief weinig ondernemingen deze grens, omdat ze vaak zeer klein starten.

Figuur 8. Snelle groeiers: Gazelles en snelgroeïende bedrijven

In procent van het totaal aantal bedrijven, relevante markteconomie, 2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Het rechterpaneel toont per land in de EU 27 het aantal snelle groeiers in procent van het totaal aantal bedrijven. Een Snelle Groeier is een onderneming met een gemiddelde jaarlijkse groei van het aantal werknemers van meer dan 10% over een periode van drie jaar (t-3 t/m t) én met minstens 10 werknemers in t-3. Het linkerpaneel toont per land in de EU 27 het aantal Gazelles in procent van het totaal aantal bedrijven. De uitkomsten zijn weergegeven als heatmap, met een kleurschaal van groen (hoog percentage) naar rood (laag percentage). De blauw gearceerde rechthoek geeft het ongewogen EU-27-gemiddelde en het percentage voor Nederland (NL) weer; tussen haakjes staat de positie van Nederland binnen de EU-27, gerangschikt van hoog naar laag.

Ondanks dat randvoorwaarden voor groei aanwezig zijn, blijft een zeer groot deel van de starters klein. De middenpositie van Nederland ten aanzien van snelle groeiers impliceert dat de randvoorwaarden voor doorgroei aanwezig zijn. Dit blijkt ook uit eerdere beleidsevaluaties van het ondernemerschaps- en innovatiebeleid, waarin wordt geconcludeerd dat Nederland beschikt over een breed instrumentarium dat erkende marktfalen adresseert, zoals kennisspillovers bij innovatie en financieringsknelpunten voor ondernemingen (De Jong et al., 2025; Ministerie van Financiën, 2024). Tegelijkertijd wijst de beperkte doorgroei van starters zonder personeel erop dat beleid gericht op startups en vernieuwing slechts beperkt doorwerkt in structurele dynamiek.

Dit patroon hangt samen met de institutionele prikkels die kleinschalig ondernemerschap relatief aantrekkelijk maken. Evaluaties laten zien dat fiscale voordelen voor zelfstandigen en kleine bedrijven slechts beperkt doeltreffend zijn in het stimuleren van ondernemerschap met duidelijke maatschappelijke meerwaarde. In de praktijk geven de fiscale regelingen vooral generieke prikkels tot zelfstandig ondernemerschap (Witteman et al., 2017; Schwartz et al. 2024 en Ministerie van Financiën, 2015). Daarbij wordt consistent geconcludeerd dat deze regelingen vaker fungeren als inkomensondersteuning dan als aanjager van doorgroei, investeringen of innovatie van bedrijven. Omdat de regelingen tegelijkertijd keuzes op de arbeidsmarkt verstoren, is terughoudendheid geboden. De keuze voor zelfstandigheid wordt niet uitsluitend gedreven door efficiëntie en persoonlijke voorkeuren, maar ook door fiscale prikkels. In dat licht is de ingezette afbouw van de zelfstandigenaftrek een verstandige stap.

1.3 Nederland heeft in Europees perspectief een gematigde bedrijfsdynamiek

De totale dynamiek kan worden geduid met twee kengetallen. De eerste dimensie betreft de externe dynamiek: de mate van markttoegang en selectie, gemeten via het geboortecijfer, het sterftcijfer en de omloopsnelheid van ondernemingen. De tweede dimensie betreft de interne dynamiek: het vermogen tot opschaling binnen de markt, gemeten via het aandeel snelle groeiers en de gemiddelde groei van starters na één en vijf jaar. In Box 1 wordt de constructie van de indicator toegelicht.

In onder meer Duitsland, België, Italië en Spanje is sprake van een versterde bedrijfsdynamiek. Figuur 9 laat zien hoe interne en externe bedrijfsdynamiek in de relevante marktsector per EU-27 land samenhangen. Linksonder in Figuur 9 bevinden zich landen die kunnen worden getypeerd als versterde markten; zowel de externe als de interne dynamiek is relatief laag. In deze landen is de omloopsnelheid beperkt: weinig toetreding en uittreding, en bestaande ondernemingen schalen slechts beperkt op. Dit wijst op een geringe mate van herschikking van kapitaal en arbeid en een marktomgeving die zich slechts langzaam vernieuwt. Tot deze groep behoren onder meer België, Tsjechië, Italië en Griekenland, en in mindere mate ook Spanje en Duitsland.

In onder meer Estland, Litouwen, Frankrijk en Portugal is sprake van veel toe- en uittreding, maar beperkte doorgroei. Linksboven in Figuur 9 bevinden zich landen die kunnen worden getypeerd als "open markt, lage groei". Hier is sprake van relatief hoge toe- en uittredingspercentages, wat duidt op open markten en actieve selectie, maar deze dynamiek vertaalt zich onvoldoende in duurzame groei van ondernemingen. Starters groeien vaak niet structureel door en het aandeel snelle groeiers blijft beperkt, waardoor veel experimenten plaatsvinden zonder dat dit leidt tot blijvende transformatie.

Box 1. Constructie indicatoren externe en interne dynamiek

Externe dynamiek

De externe dynamiek meet de mate van markttoegang en selectie. Deze bestaat uit drie variabelen: het geboortecijfer (toetreding), het sterftcijfer (uittreding) en de omloopsnelheid (toetreding + uittreding). Omdat de omloopsnelheid de totale vernieuwingsintensiteit van een markt samenvat, wordt deze zwaarder gewogen dan de afzonderlijke instroom- en uitstroommaten. Concreet krijgt de omloopsnelheid een gewicht van 0,5, terwijl toetreding en uittreding elk een gewicht van 0,25 krijgen. Deze keuze voorkomt dat toetreding en uittreding dubbel worden meegeteld in de samengestelde index, terwijl de kern van de externe dynamiek – de mate waarin ondernemingen de markt betreden en verlaten – centraal blijft staan. De hogere weging van omloopsnelheid onderstreept daarmee het belang van totale marktvernieuwing boven de afzonderlijke componenten.

Interne dynamiek

De interne dynamiek meet het vermogen van ondernemingen om binnen de markt op te schalen. Deze bestaat uit drie gelijk gewogen variabelen: het aandeel snelle groeiers, de gemiddelde groei van starters na één jaar en de gemiddelde groei van starters na vijf jaar. Hiermee wordt zowel vroege markttractie als duurzame schaalvergroting over een langere periode afgedekt.

Transformatie variabelen

Voor elke indicator wordt per land en bedrijfstak het gemiddelde berekend over de geselecteerde jaren (2019–2023), waarbij bedrijfstakken zijn gedefinieerd als alle SBI-1D bedrijfstakken binnen de relevante marktsector. Deze gemiddelden vormen het uitgangspunt voor de vergelijking. Om uitschieters te dempen en de onderlinge

vergelijkbaarheid te vergroten, worden de indicatoren genormaliseerd op basis van de verdeling binnen een referentiegroep van EU-landen.

De onder- en bovengrens van de normalisatie worden per indicator bepaald op basis van het 5e en 95e percentiel, berekend op SBI-1D niveau. Dit aggregatieniveau wordt gebruikt omdat het voor alle landen beschikbaar is en daarmee een stabiele en consistente basis biedt voor de grensbepaling. Waarden worden vervolgens via min-max-normalisatie geschaald en afgekapt, zodat de scores tussen 0 en 1 liggen: 0 staat voor een relatief lage positie ($\leq p5$), 1 voor een relatief hoge positie ($\geq p95$), en 0,5 voor een middenpositie binnen de gangbare Europese bandbreedte. Hierdoor weerspiegelt de kwadrantindeling relatieve verschillen binnen Europa, zonder dat extreme waarden onevenredig doorwerken in de uitkomsten.

Indeling hightech- en lowtech-industrie en diensten

Voor de afbakening van high- en lowtech-industrie en diensten wordt de Eurostat-classificatie gebruikt (Eurostat, 2024). Eurostat classificeert industriële bedrijfstakken op basis van technologische en R&D-intensiteit. Diensten worden ingedeeld op basis van het aandeel tertiair opgeleiden binnen bedrijfstakken.

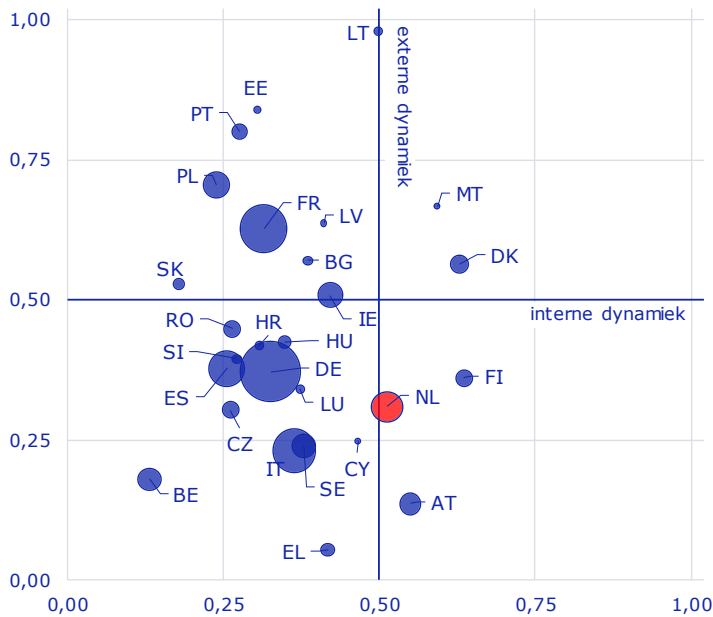
Binnen de industrie onderscheidt Eurostat vier technologieklassen: high-technology, medium-high-technology, medium-low-technology en low-technology. In deze analyse wordt de hightechindustrie gedefinieerd als de bedrijfstakken die vallen onder high-technology en medium-high-technology (sbi-codes 20-21, 26-30). De lowtechindustrie omvat de bedrijfstakken die vallen onder medium-low-technology en low-technology (sbi-codes 10-19, 22-25 en 31-32). Binnen de dienstensector onderscheidt Eurostat onder meer high-tech knowledge-intensive services en less knowledge-intensive market services. Deze categorieën worden respectievelijk gebruikt als maatstaf voor hightech-diensten (sbi-codes 59-63 en 72) en lowtech-diensten (sbi-codes 45-47, 49, 52, 55-56, 68, 77, 79, 81-82 en 95).

Landen als Nederland, Finland, Zweden, en Oostenrijk hebben relatief gesloten markten, maar binnen bestaande bedrijven vindt wel schaalvergroting plaats. In deze landen is de externe dynamiek juist relatief laag, terwijl binnen de bestaande ondernemingen duidelijk sprake is van schaalvergroting. De dynamiek concentreert zich hier binnen een beperkte groep ondernemingen die succesvol doorgroeit. Dit kan wijzen op sterke schaalvoordelen, maar mogelijk ook op toetredingsdrempels waardoor de markt minder open is voor nieuwe toetreders. De interne dynamiek in Nederland is gemiddeld tot licht bovengemiddeld. Weliswaar groeien Nederlandse oprichtingen met 1 of meer werkenden relatief snel, maar dit wordt deels tenietgedaan door de zeer gematigde groei van de grote groep startende eenpitters en een middenmoot wat betreft snelle groeiers.

Denemarken, Malta en Letland kennen de meest gezonde dynamiek in Europa. In deze landen (rechtsboven in Figuur 9) gaat een hoge mate van toetreding en uitreding hand in hand met een relatief groot aandeel snelle groeiers en duurzame doorgroei van starters. Marktdynamiek vertaalt zich hier daadwerkelijk in schaalvergroting bij succesvolle ondernemingen en in duidelijke verschuivingen van kapitaal en arbeid richting snelgroeierende ondernemingen, wat dit kwadrant typeert als een relatief gezonde vorm van bedrijfsdynamiek.

Figuur 9. Interne en externe bedrijfsdynamiek

Geschaald van 0 tot 1, relevante marktsector, gemiddelde 2019-2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Interne en externe bedrijfsdynamiek op een schaal van 0–1 (zie box 1 voor een toelichting). De grootte van de cirkels geeft het relatieve aandeel in de toegevoegde waarde van het land binnen de EU-27 weer; Nederland is in het rood weergegeven. De gebruikte landcodes zijn: AT (Oostenrijk), BE (België), BG (Bulgarije), CY (Cyprus), CZ (Tsjechië), DE (Duitsland), DK (Denemarken), EE (Estland), EL (Griekenland), ES (Spanje), FI (Finland), FR (Frankrijk), HR (Kroatië), HU (Hongarije), IE (Ierland), IT (Italië), LT (Litouwen), LU (Luxemburg), LV (Letland), MT (Malta), NL (Nederland), PL (Polen), PT (Portugal), RO (Roemenië), SE (Zweden), SI (Slovenië) en SK (Slowakije).

In de lowtech-diensten overheerst in veel EU-landen een combinatie van beperkte marktbeveging en geringe schaalvergroting.

Figuur 10 laat zien dat een groot deel van de landen zich links onder het EU-gemiddelde bevindt, wat wijst op lage toetreding en uitreding en een beperkt vermogen van ondernemingen om door te groeien (zie Box 1 voor een toelichting op de indeling in high- en lowtech-diensten en industrie). De bedrijfsdynamiek blijft hier vaak steken in kleinschalige activiteit, met beperkte verschuivingen van kapitaal en arbeid tussen bedrijven en weinig structurele vernieuwing. Waar de externe dynamiek in sommige landen hoger ligt, vertaalt deze zich doorgaans onvoldoende in duurzame groei, doordat starters en snelle groeiers slechts een beperkte rol spelen. Deze uitkomsten sluiten aan bij de bredere discussie dat groei en vernieuwing in Europa vooral achterblijven in minder kennisintensieve diensten, waar schaalvoordelen en technologische doorbraken beperkter zijn.

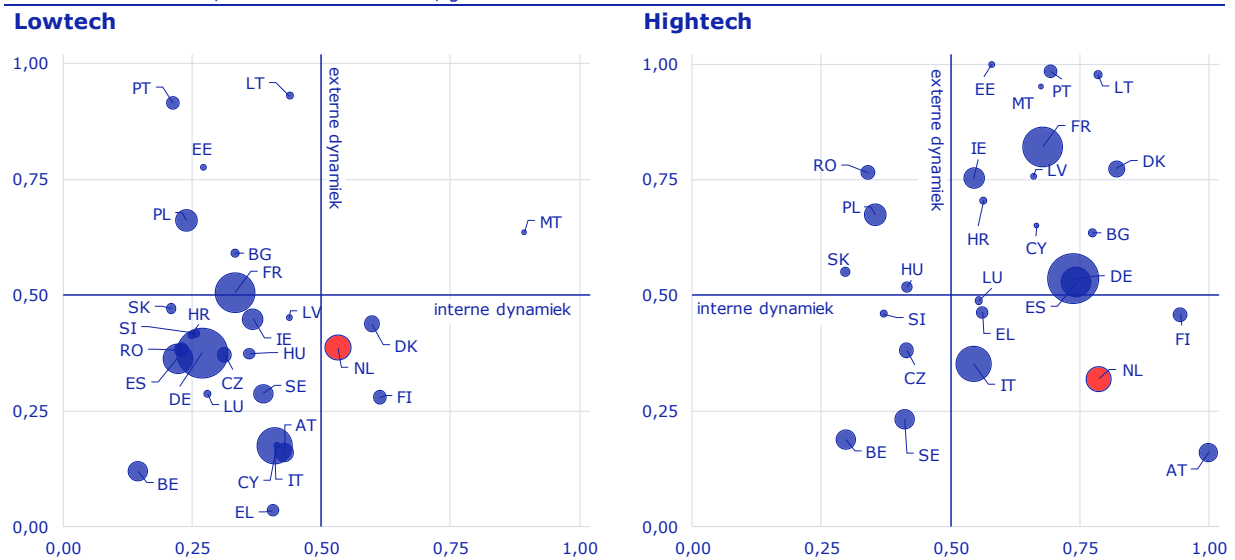
In de hightech-diensten is in veel landen sprake van een gezonde dynamiek, maar in Nederland is de externe dynamiek relatief laag.

Veel landen bevinden zich rechtsboven in de Figuur 10, waar relatief veel toetreding en uitreding samengaan met een groter aandeel snelle groeiers en aanhoudende doorgroei van starters. Dit duidt op een sterkere wisselwerking tussen experiment en schaalvergroting. In Nederland gaat schaalvergroting juist samen met een relatief gesloten marktdynamiek. Dat is relevant in het licht van recente beleidsrapporten, die benadrukken dat Europa, en ook Nederland, juist in hightech- en AI-gedreven diensten terrein verliest ten opzichte van andere werelddelen (zie o.m. Draghi, 2024;

Letta, 2024 en Wennink, 2025). De toe- en uitbreiding in de dienstensector is daarmee over een brede linie laag, en niet beperkt tot de lowtech- of hightech-dienstensector. De Baltische staten doen het opmerkelijk goed en kennen wel een gezonde dynamiek.

Figuur 10. Interne en externe bedrijfsdynamiek dienstensector

Geschaald van 0 tot 1, relevante marktsector, gemiddelde 2019-2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

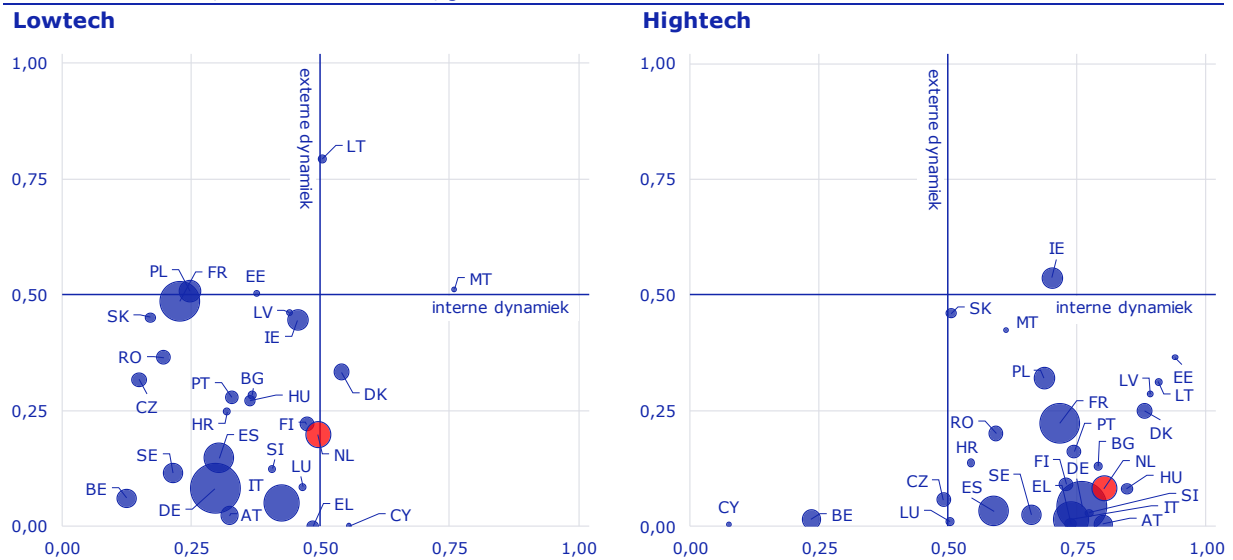
Toelichting: Interne en externe bedrijfsdynamiek op een schaal van 0–1, gemiddeld over de periode 2019–2023. Het linkerpaneel toont de interne en externe dynamiek voor de hightech-dienstensector, het rechterpaneel voor de lowtech-dienstensector. Voor een toelichting op de 0–1-schaling en de definities van de hightech- en lowtech-dienstensector wordt verwezen naar box 1. De grootte van de cirkels geeft het relatieve aandeel in de toegevoegde waarde van het land binnen de EU-27 weer; Nederland is in het rood weergegeven. De gebruikte landcodes zijn: AT (Oostenrijk), BE (België), BG (Bulgarije), CY (Cyprus), CZ (Tsjechië), DE (Duitsland), DK (Denemarken), EE (Estland), EL (Griekenland), ES (Spanje), FI (Finland), FR (Frankrijk), HR (Kroatië), HU (Hongarije), IE (Ierland), IT (Italië), LT (Litouwen), LU (Luxemburg), LV (Letland), MT (Malta), NL (Nederland), PL (Polen), PT (Portugal), RO (Roemenië), SE (Zweden), SI (Slovenië) en SK (Slowakije).

De dynamiek in de lowtech-industrie is veelal versterd en daarmee vergelijkbaar met de lowtech-diensten in de EU. Figuur 11 laat zien dat het gros van de EU-landen zich links van het EU-gemiddelde voor interne dynamiek bevindt, vaak gecombineerd met een lage externe dynamiek. Dit wijst op een sterk versterde bedrijfsdynamiek. Er is sprake van een stabiele bedrijvenpopulatie, waarbij kapitaal en arbeid beperkt verschuiven naar productievare ondernemingen en de productiestructuur slechts langzaam wordt vernieuwd. Waar in enkele landen de externe dynamiek hoger ligt, blijft de doorwerking naar opschaling beperkt. Toetreding en uitbreiding gaan daar niet vanzelfsprekend samen met een hoger niveau van interne dynamiek.

De hightech-industrie kent gemiddeld een hogere interne dynamiek, maar ook hier is de verversing met nieuwe ondernemingen zeer beperkt. In het rechterpaneel van Figuur 11 clusteren veel landen rechts van het EU-gemiddelde voor interne dynamiek, wat wijst op een relatief sterk vermogen tot opschaling binnen bestaande ondernemingen. Tegelijkertijd blijft de externe dynamiek in veel gevallen beperkt, wat suggereert dat groei vooral plaatsvindt binnen een gevestigde groep bedrijven. Een mogelijke verklaring is dat hoge toetredingsdrempels, schaalvoordelen en kennisintensiteit in de hightech-industrie de instroom van nieuwe bedrijven beperken. Internationale concurrentie vertaalt zich daardoor vooral in opschaling en herstructurering binnen bestaande ondernemingen, wat leidt tot een combinatie van hoge interne maar beperkte externe dynamiek.

Figuur 11. Interne en externe bedrijfsdynamiek industrie

Geschaald van 0 tot 1, relevante marktsector, gemiddelde 2019-2023.



Bron: Eurostat, bewerking DNB.

Toelichting: Interne en externe bedrijfsdynamiek op een schaal van 0–1, gemiddeld over de periode 2019–2023. Het linkerpaneel toont de interne en externe dynamiek voor de hightech-industrie, het rechterpaneel voor de lowtech-industrie. Voor een toelichting op de 0–1-schaling en de definities van de hightech- en lowtech-industrie wordt verwezen naar box 1. De grootte van de cirkels geeft het relatieve aandeel in de toegevoegde waarde van het land binnen de EU-27 weer; Nederland is in het rood weergegeven. De gebruikte landcodes zijn: AT (Oostenrijk), BE (België), BG (Bulgarije), CY (Cyprus), CZ (Tsjechië), DE (Duitsland), DK (Denemarken), EE (Estland), EL (Griekenland), ES (Spanje), FI (Finland), FR (Frankrijk), HR (Kroatië), HU (Hongarije), IE (Ierland), IT (Italië), LT (Litouwen), LU (Luxemburg), LV (Letland), MT (Malta), NL (Nederland), PL (Polen), PT (Portugal), RO (Roemenië), SE (Zweden), SI (Slovenië) en SK (Slowakije).

In Europa is vooral sprake van een gezonde bedrijfsdynamiek in de hightech-diensten, terwijl deze in de industrie grotendeels ontbreekt, ook in Nederland.

In de industrie blijft de externe dynamiek zeer beperkt: toetreding én uittreding zijn laag, ook in technologisch intensieve segmenten. Tegelijkertijd laten zowel bestaande ondernemingen als recent gestarte bedrijven zien dat zij binnen de markt best in staat zijn om te groeien en op te schalen. De kern van het probleem ligt daarmee niet primair bij het ontbreken van ondernemerschap of groeicapaciteit, maar bij het zwakke functioneren van het selectie- en vervangingsproces. Het mechanisme van creatieve destructie lijkt onvoldoende krachtig: bestaande ondernemingen verdwijnen nauwelijks van de markt, waardoor de herallocatie beperkt blijft. Deze diagnose geldt in het bijzonder voor Nederland, waar zowel in diensten als industrie de dynamiek hoofdzakelijk afkomstig is van de groei van bestaande bedrijven. Meer vernieuwing door nieuwe en snelgroeiende spelers is daarom essentieel om ook in de hightech-industrie ruimte te creëren voor structurele herschikking en blijvende productiviteitsgroei.³

³ In de [bijlage](#) bij deze analyse is de dynamiek per land voor alle bedrijfstakken (op SBI-1D) weergegeven.

2. Marktconcentratie licht toegenomen, markups stabiel

Lage bedrijfsdynamiek wordt in de literatuur vaak in verband gebracht met toenemende marktmacht en afnemende concurrentiedruk. Wanneer toetreding beperkt is en marktposities minder vaak worden betwist, kan dit leiden tot hogere concentratie, hogere markups en uiteindelijk lagere productiviteitsgroei. Deze mechanismen spelen een centrale rol in het internationale debat over marktmacht en macro-economische uitkomsten (De Loecker et al., 2020 en Diez et al., 2018).

Dit hoofdstuk onderzoekt in hoeverre deze patronen ook in Nederland zichtbaar zijn. Door ontwikkelingen in marktconcentratie, markups en hun onderlinge samenhang te analyseren, wordt beoordeeld of de relatief lage bedrijfsdynamiek in Nederland gepaard gaat met oplopende marktmacht, of juist samenvalt met andere dynamische mechanismen, zoals herverdeling van marktaandeel onder concurrentiedruk.

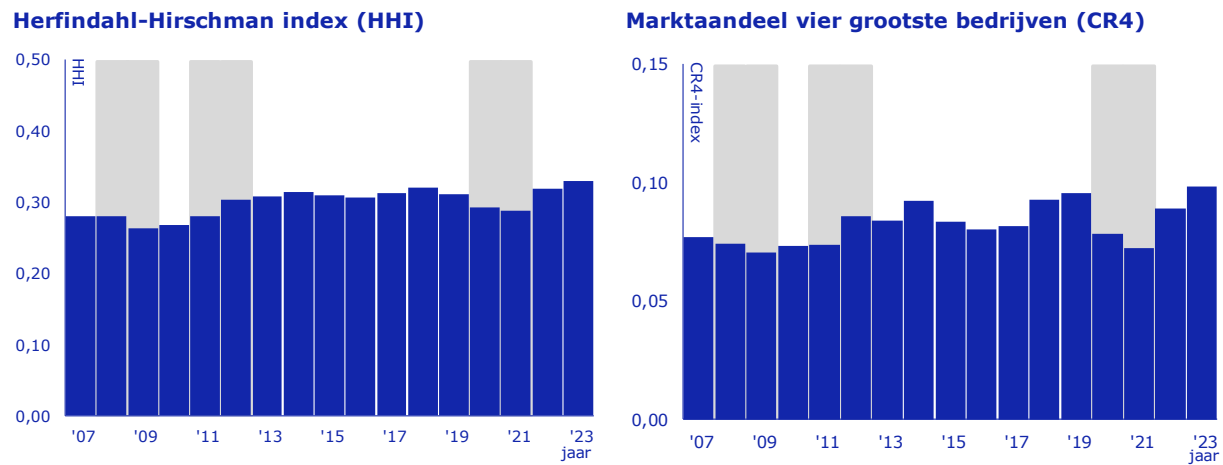
2.1 Marktconcentratie in Nederland stijgt

Sinds 2007 is de marktconcentratie in Nederland licht gestegen. Dit blijkt uit twee gebruikte concentratiemaatstaven: het gezamenlijke marktaandeel van de vier grootste ondernemingen (CR4) en de Herfindahl Hirschman Index (HHI), die wordt berekend als de som van de gekwadrateerde marktaandelen van alle ondernemingen. De CR4 en HHI variëren tussen 0 en 1. Hoe dichterbij 1 ligt, hoe sterker de markt is geconcentreerd. Figuur 12 toont de twee marktmacht-maatstaven. De CR4 in de marktsector steeg van 0,28 naar 0,33 over 2007-2023. Over dezelfde periode is de gewogen gemiddelde HHI eveneens gestegen, van 0,08 naar 0,10. Deze uitkomsten zijn in lijn met recente bevindingen van de Autoriteit Consument en Markt voor de periode 2011-2023, al verschilt de onderliggende methodiek licht (Autoriteit Consument en Markt, 2026).⁴

⁴ In tegenstelling tot de Autoriteit Consument & Markt observeren wij alleen Nederlandse BV's en NV's en kijken wij enkel naar bedrijven met méér dan 2 werknemers. Vanwege het gebruik van NFO-data wordt de concentratie gemeten op het niveau van de ondernemingsgroep, waar meerdere bedrijfseenheden onder kunnen vallen (al bestaan veruit de meeste bedrijven uit één bedrijfseenheid). De Autoriteit Consument & Markt meet op bedrijfseenheidniveau. Tot slot kiezen wij voor de berekening van de concentratiemaatstaven op een gedetailleerder bedrijfstakniveau (SBI 3). Deze factoren verhogen de niveaus van de concentratiemaatstaven ten opzichte van de Autoriteit Consument & Markt.

Figuur 12. Marktconcentratie in Nederland

Indices (tussen 0 en 1), gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

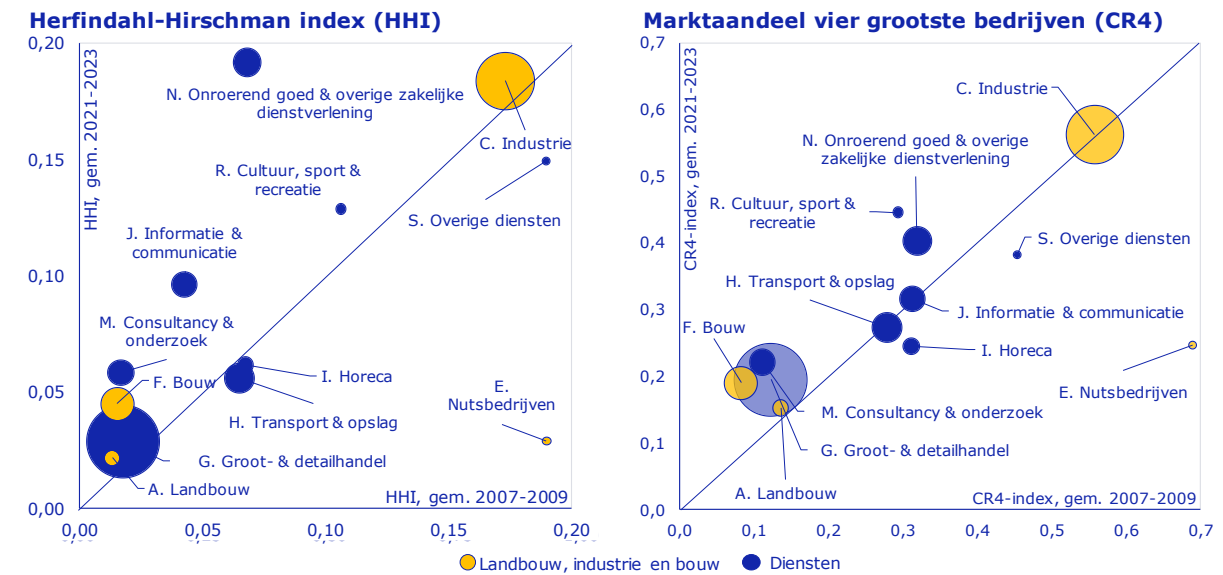
Toelichting: De gearceerde gebieden markeren recessieperiodes: de financiële crisis (2008–2009), de EU-schuldencrisis (2011–2012) en de COVID-pandemie (2020–2021). De Herfindahl-Hirschman Index (HHI) wordt berekend als de som van de gekwadrateerde marktaandelen van alle ondernemingen binnen een bedrijfstak. De CR4-maatstaf betreft de gezamenlijke marktaandelen van de vier grootste bedrijven binnen een bedrijfstak. Beide concentratiemaatstaven zijn gewogen naar bedrijfsomzet.

Op bedrijfstakniveau is de marktconcentratie vooral hoog binnen de industrie, verhuur van roerend goed & overige zakelijke dienstverlening en cultuur-, sport- & recreatiesector.⁵ Figuur 13 toont de gemiddelde marktconcentratie van de verschillende bedrijfstakken voor de jaren 2007-2009 versus de jaren 2021-2023. De marktconcentratie is berekend op een gedetailleerd bedrijfstakniveau (SBI-3D) om de binnenlandse markt zo goed mogelijk af te bakenen. Voor de leesbaarheid worden de uitkomsten gepresenteerd op een hoger en overzichtelijker niveau (SBI-1D). De totalen op dit niveau zijn berekend door de onderliggende bedrijfstakken te wegen naar hun omzet. Binnen de industrie is de marktconcentratie vooral hoog in de vervaardiging van elektrische apparaten, de elektrotechnische industrie en de auto- en aanhangwagen-industrie. Ook in de dienstverlening zijn enkele sterk geconcentreerde bedrijfstakken zichtbaar, zoals de verhuur van onroerend goed en overige zakelijke dienstverlening (met name in de reisbranche) en de cultuur-, sport- en recreatiesector (met name bij loterijen en kansspelen). Tussen 2007–2009 en 2021–2023 is de marktconcentratie in de meeste bedrijfstakken slechts beperkt veranderd. Uitzonderingen vormen de overige diensten, nutsbedrijven en, in mindere mate, de horeca, waar de marktconcentratie is afgenomen.

⁵ Bedrijfseenheden binnen een ondernemingsgroep kunnen actief zijn in verschillende bedrijfstakken. De ondernemingsgroep krijgt de bedrijfstak toegewezen van de bedrijfseenheid waar de meeste werknemers in dienst zijn. Dit leidt in sommige gevallen echter tot onjuiste bedrijfstaktoewijzingen en verstoorte concentratiekengetallen. Daarom is ervoor gekozen om de omzet van ondernemingsgroepen met meer dan één bedrijfseenheid af te kappen tot het 99^{ste} omzetpercentiel binnen de toegewezen bedrijfstak. Hoewel deze methode onjuiste uitschieters doorgaans corrigeert, leidt die in enkele gevallen juist tot een onderschatting van de marktconcentratie.

Figuur 13. Marktconcentratie in Nederland, per bedrijfstak

Indices (tussen 0 en 1), gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: De Herfindahl-Hirschman Index (HHI) wordt berekend als de som van de gekwadrateerde marktaandelen van alle ondernemingen binnen een bedrijfstak. De CR4-maatstaf betreft de gezamenlijke marktaandelen van de vier grootste bedrijven binnen een bedrijfstak. Beide concentratiemaatstaven zijn gewogen naar bedrijfsomzet. Voor de leesbaarheid is de HHI-schaal in de grafiek beperkt tot [0,00; 0,20]; voor S. Overige diensten en E. Nutsbedrijven lag de HHI-index in de periode 2007-2009 gemiddeld respectievelijk op 0,32 en 0,64. De CR4-schaal is beperkt tot [0,0; 0,7], terwijl de CR4 van E. Nutsbedrijven in de periode 2007-2009 gemiddeld 0,86 bedroeg. De cirkelgrootte geeft het relatieve aandeel in de omzet van de bedrijfstak in Nederland weer.

De toename van de marktconcentratie in Nederland is klein vergeleken met de toename van concentratie in het buitenland. Onderzoek laat zien dat marktconcentratie toeneemt in zowel de VS als in de EU (zie bijvoorbeeld Bajgar et al., 2025; Amity en Heise, 2025; Calligaris et al. 2024b en Bighelli et al., 2023). Er zijn wel verschillen in het tempo van de toename, waarbij de marktconcentratie in de VS en Canada sneller groeit dan in de EU (Bajgar et al., 2025). Vanuit internationaal perspectief is de toename in marktconcentratie in Nederland relatief bescheiden, al worden vergelijkingen enigszins bemoeilijkt door verschillen in methodologie en data (zie Box 2).

Ook het niveau van marktconcentratie is laag vergeleken met andere Europese landen. Calligaris et al. (2024b) vinden voor een aantal Europese landen een gemiddelde CR4 (ongewogen) van ruim 0,4 voor bedrijfstakken waar sprake is van concurrentie op nationaal niveau, gemeten op een mix van SBI-3D en SBI-2D bedrijfstakniveau. In Nederland ligt het concentratieniveau voor deze bedrijfstakken rond de 0,3. Dat betekent dat de top 4-ondernemingen gezamenlijk ruim 10%-punt minder marktaandeel hebben dan gemiddeld in de EU. Voor bedrijfstakken die op Europees of wereldwijd niveau concurreren, is het maken van een vergelijking lastiger (zie Box 2).

Box 2. Meetproblemen marktconcentratie

Het meten van marktconcentratie is lastig vanwege afbakeningsproblemen. In deze studie wordt marktconcentratie gemeten op basis van omzetaandelen van in Nederland gevestigde ondernemingen binnen een bedrijfstak (SBI-3D) op nationaal niveau. Deze afbakening kent beperkingen. Als ondernemingen vooral concurreren met buitenlandse aanbieders, kan de gemeten marktconcentratie te hoog uitvallen. Wanneer er enkel sprake is van lokale of regionale (en niet nationale) concurrentie, kan marktmacht juist worden onderschat. Daarnaast valt een bedrijfstakindeling doorgaans niet perfect samen met de relevante markt voor een product of dienst en eventuele substituten (ACM, 2026 en Shapiro, 2018). Wanneer in deze studie wordt gesproken over marktconcentratie, gaat het daarom strikt genomen om de concentratie van economische activiteit binnen een nauwgedefinieerde bedrijfstak, en niet per se om de afbakening van de relevante markt in mededingingsrechtelijke zin.

Internationale vergelijkingen van marktconcentratie zijn lastig en moeten met voorzichtigheid worden geïnterpreteerd. Verschillen in gebruikte methodologie en data spelen daarbij een rol, maar belangrijk is ook de (onvermijdelijke) onvolmaakte afbakening van de markt. Een indeling op nationaal bedrijfstakniveau kan in kleine open economieën, zoals Nederland, relatief vaker leiden tot een overschatting van de marktconcentratie dan in grotere landen, omdat een groter deel van de concurrentie zich over de grens afspeelt (De Ridder, 2025). Daar komt bij dat veranderende internationale concurrentie de vergelijkbaarheid door de tijd heen kan vertekenen. Amiti en Heise (2025) laten bijvoorbeeld zien dat de stijging in marktconcentratie in de VS wordt gemitigeerd wanneer wordt gecorrigeerd voor de toename van import. Calligaris et al. (2024a) maakt een onderscheid tussen bedrijfstakken naar het niveau waarop ondernemingen concurreren, nationaal, Europees of mondiaal.

Een stijging van de marktconcentratie wijst niet automatisch op een toename van marktmacht. Hoewel een hogere concentratie vaak samenhangt met marktmacht en onder andere kan leiden tot toetredingsdrempels, overstapdrempels, hoge prijzen, minder innovatie en suboptimale productieniveaus, hoeft dit niet altijd het geval te zijn (Bresnahan en Reiss, 1991). Door schaalvoordelen kan een zeker mate van marktconcentratie zelfs efficiënt zijn en leiden tot lagere prijzen voor consumenten, zonder dat ondernemingen daardoor structureel hogere winsten behalen. Ook binnen goed afgebakende markten hoeft marktconcentratie daarom niet per se te duiden op beperkte concurrentie. Concurrentiedruk kan juist groot zijn tussen een klein aantal grote spelers (Shapiro, 2018 en Demsetz, 1973). Een illustratief voorbeeld is de zuivelbranche: ondanks de dominantie van enkele grote spelers, zijn de marges relatief laag. Dit hangt samen met het homogene karakter van het product en de hoge mate van prijstransparantie, die prijsconcurrentie in de hand werkt.

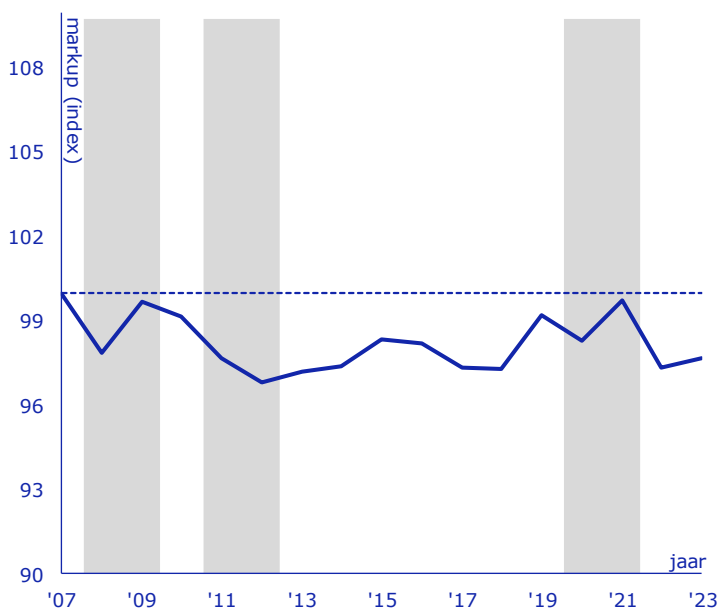
2.2 Markups al jaren relatief stabiel

In Nederland is de markupontwikkeling stabiel en het niveau gematigd. De markup geeft de verhouding weer tussen de verkoopprijs en de marginale kosten van een product: een markup van 1 betekent dat prijzen precies de marginale kosten dekken, terwijl een hogere markup duidt op prijszetting boven de marginale kostprijs. Dit kan duiden op marktmacht, maar kan ook een reflectie zijn van vaste kosten die gedekt moeten worden (Berry et al., 2019). Onze voorkeursmethode voor het schatten van markups volgt Van Heuvelen et al. (2019) en is gebaseerd op eerder werk van Olley en Pakes (1996) voor de productiefunctieschatting en De Loecker en Warzynski (2012) voor het meten van de markup. Volgens deze methode was de gemiddelde markup tussen 2007-2023 relatief stabiel, met lichte schommelingen

rond de 1,08. Dit niveau is in internationaal perspectief gematigd en wijst niet op uitzonderlijk hoge marges.⁶ Wel is terughoudendheid geboden bij de interpretatie en internationale vergelijking van absolute niveaus, aangezien deze sterk afhangen van de gekozen methode, data en sectorstructuur en gevoelig zijn voor meetfouten (Raval, 2023 en De Ridder et al., 2026). Gegeven dat groeivoeten nauwkeuriger geschat kunnen worden, ligt de focus in deze analyse op de markupontwikkeling over tijd.⁷

Figuur 14. Markups in Nederland

Index (2007=100), gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Gearceerde gebieden duiden op recessies: de financiële crisis (2008–2009), EU-schuldencrisis (2011–2012), en de COVID-pandemie (2020–2021). De blauwe horizontale stippellijn kruist de y-as bij 100. De blauwe lijn geeft de gemiddelde gewogen markup weer. De markup is berekend volgens de methode van De Loecker & Warzinsky (2012). Zie de [bijlage](#) voor meer details.

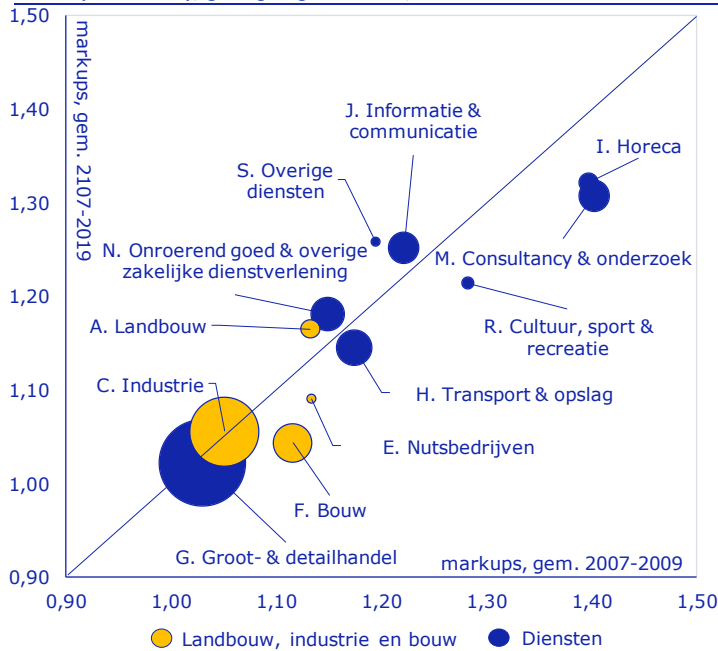
In de bedrijfstakken horeca, consultancy en onderzoek en overige diensten liggen de markups het hoogst, ondanks een lichte daling ten opzichte van 2007-2009. Figuur 15 toont de markupontwikkeling per bedrijfstak, waarbij de gemiddelde gewogen markup in 2021-2023 wordt vergeleken met die in 2007-2009. De markups zijn berekend op bedrijfstakniveau (SBI-3D). Uit Figuur 15 blijkt met name dat enkele bedrijfstakken in de dienstensector relatief hoge markups kennen, hoewel deze ten opzichte van 2007-2009 licht zijn gedaald. In de groot- en detailhandel en de industrie liggen de markups doorgaans lager. Dit hangt mogelijk samen met het meer homogene karakter van de producten en de relatief sterke (internationale) concurrentie in deze sectoren.

⁶ Een alternatieve schattingsmethode, voorgesteld door De Loecker et al. (2026), komt uit op een hoger niveau, met een gemiddelde markup rond de 1,16. Ook dit niveau is internationaal gezien gematigd. Volgens deze methode is de markup licht gestegen sinds 2012, wat in lijn is met eerdere bevindingen van de Autoriteit Consument & Markt (2026). Niettemin blijft ook volgens deze methode de oploep zeer beperkt. Zie voor meer informatie over de gehanteerde methode voor de berekening van de markups de [bijlage](#) bij deze analyse.

⁷ Hoewel de productiefunctiebenadering mogelijk geen zuivere schatting van de niveaus oplevert, blijven de schattingen van de groeivoeten zuiver. Dit komt doordat de output elasticiteit als constant wordt verondersteld en tijdsinvariante vertekeningen wegvallen bij differentiëren. Daarom is ervoor gekozen om in deze analyse de ontwikkeling van markups centraal te stellen. Zie De Ridder et al. (2026) voor een uitgebreide bespreking van de mogelijkheid om markups te schatten met omzetdata.

Figuur 15. Markups in Nederland, per bedrijfstak

Index (2007=100), gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Markups zijn berekend volgens de methode van De Loecker & Warzinsky (2012). De cirkelgrootte geeft het relatieve aandeel in de omzet van de bedrijfstak in Nederland weer. Zie de [bijlage](#) voor meer details.

De ontwikkeling van markups in Nederland wijkt af van die in de Verenigde Staten en, zij het in mindere mate, de Europese Unie. Waar voor de VS een uitgesproken en langdurige stijging van markups wordt gerapporteerd (De Loecker et al., 2020 en Autor et al., 2020) en voor veel EU-landen een gematigde toename wordt gevonden (o.m. Licchetta en Mattozzi, 2026; Calligaris et al., 2024c en Diez et al., 2018), blijven de gemiddelde gewogen markups in Nederland over de periode 2007–2023 grotendeels stabiel. Dit suggereert dat de onderliggende marktdynamiek in Nederland verschilt van die in andere geavanceerde economieën.

2.3 Stabiele markups door herverdeling van marktaandelen

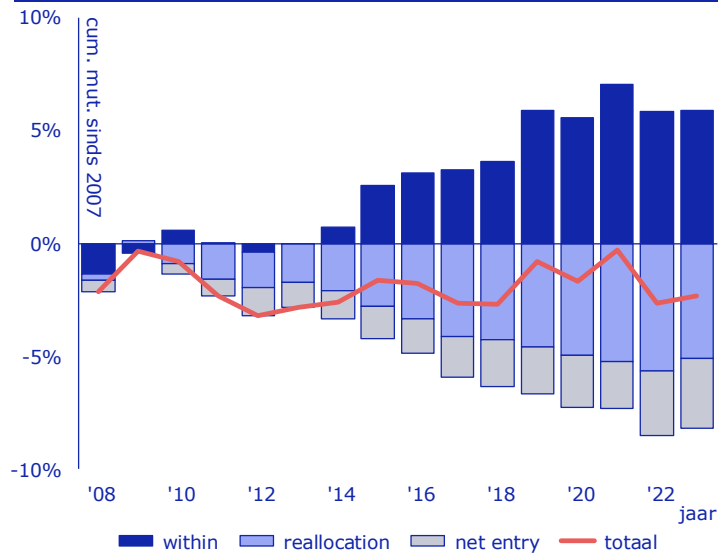
De stijging van markups blijft in Nederland beperkt door verschuivingen van marktaandelen tussen bestaande ondernemingen. Figuur 16 toont een decompositie van de markup voor de marktsector in Nederland (De Loecker et al., 2020). De verandering in de gemiddelde markup wordt daarbij uitgesplitst in een *within*-effect (veranderingen binnen ondernemingen), het *reallocation*-effect (verschuivingen van marktaandelen) en een *net entry*-effect (de bijdrage van toe- en uittreding)⁸. Uit deze decompositie blijkt dat een lichte stijging van markups binnen ondernemingen (*within*-effect) grotendeels wordt gecompenseerd door een verschuiving van marktaandeel naar ondernemingen met relatief lage markups (*reallocation*-effect). Het effect van toe- en uittreding (*net-entry* effect) op de gemiddelde markup is gemiddeld genomen beperkt.

⁸ Het gaat hierbij om toe- en uittreding van ondernemingen in de sample. Uittreding hoeft niet per definitie het gevolg te zijn van opheffing of faillissement.

Dit patroon sluit aan bij het bredere beeld van de Nederlandse bedrijfsdynamiek. Toe- en uittreding concentreren zich vooral onder zeer kleine ondernemingen met een beperkt economisch gewicht, terwijl veranderingen in marktaandeel en concentratie hoofdzakelijk plaatsvinden tussen bestaande, grotere ondernemingen. Daardoor werkt de lage dynamiek aan de onderkant van de bedrijfsverdeling slechts in beperkte mate door in de ontwikkeling van marktconcentratie en marktmacht. Dit is consistent met de eerdere bevinding dat de externe dynamiek in Nederland relatief laag is, terwijl de groei van bestaande ondernemingen (interne dynamiek) rond het EU-gemiddelde ligt.

Figuur 16. Decompositie markups, totaal

Cumulatieve verandering sinds 2007 (in %), relevante marktsector.



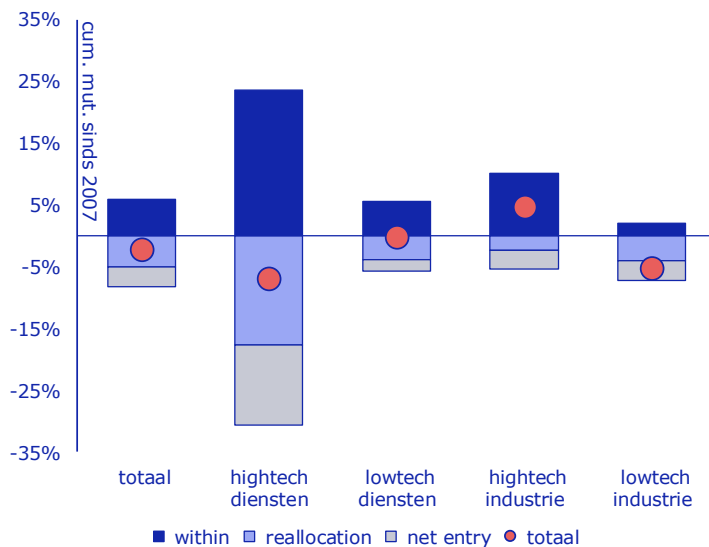
Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: De decompositie van de markups is berekend volgens de methode van De Loecker et al. (2020). Het niveau van de markups is berekend volgens de methode van De Loecker & Warzinsky (2012). Zie de [bijlage](#) voor meer details.

Ditzelfde mechanisme is ook zichtbaar binnen hightech-bedrijfstacken, in tegenstelling tot de VS. Voor de VS tonen Autor et al. (2020) en De Loecker et al. (2020) aan dat de toename van markups voornamelijk wordt gedreven door stijgend marktaandeel van grotere (tech)ondernemingen. Dit zogenoemde *superstar-effect*, waarbij techondernemingen met hoge markups een steeds dominantere positie innemen, is in de Nederlandse data niet zichtbaar. Figuur 17 laat zien dat markups binnen Nederlandse hightech-ondernemingen (within-effect) weliswaar sterker stijgen dan in lowtech-bedrijfstacken, maar ook dat deze stijging grotendeels wordt gecompenseerd door herverdeling van marktaandeel naar bestaande ondernemingen met een lagere markup. Dit is vooral zichtbaar in de hightech-dienstverlening: ondanks een forse stijging van de markups van bestaande ondernemingen (circa 23 procent), daalt de gemiddelde markup licht doordat bestaande ondernemingen met lagere markups marktaandeel winnen (reallocation-effect) en doordat uittredende ondernemingen een hogere markup hebben dan toetredende ondernemingen (net entry).

Figuur 17. Decompositie markups, high- vs. lowtech

Cumulatieve verandering sinds 2007 (in %), relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: De decompositie van de markups is berekend volgens de methode van De Loecker et al. (2020). Het niveau van de markups is berekend volgens de methode van De Loecker & Warzinsky (2012). Zie de [bijlage](#) voor meer details.

Grote bedrijven hebben in Nederland gemiddeld zelfs lagere markups dan kleine bedrijven. De samenhang tussen het marktaandeel van een onderneming en de markup blijkt in Nederland negatief. Dit wijkt sterk af van de VS, waar door het superstar-effect grote bedrijven per saldo een hogere markup hebben. Een gemiddeld lagere markup bij grote ondernemingen is opvallend, maar in Europa niet ongebruikelijk. Voor Nederland werd dit eerder vastgesteld door de Autoriteit Consument & Markt (2026), voor Duitsland door Mertens en Mottironi (2025), en Licchetta en Mattozzi (2026) vinden een vergelijkbaar resultaat voor een steekproef van Europese bedrijven. Mogelijk kunnen de meeste Nederlandse bedrijven alleen een groot marktaandeel veroveren met een lage markup of is het vanwege schaalvoordelen optimaal om middels een lagere markup de afzet te vergroten. Het is ook mogelijk dat grotere bedrijven actief zijn op concurrerende internationale markten, waar ze een lagere markup kunnen toepassen dan in het binnenland, terwijl kleinere ondernemingen opereren in nichemarkten met relatief hoge marges.

2.4 Winstgevendheid gestegen, deels door hogere loonafslag

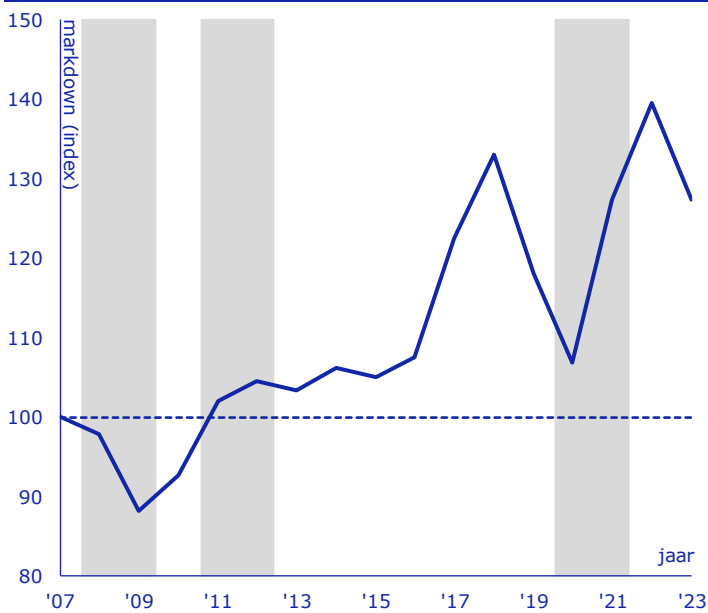
Ondanks de stabiele markups, zijn de netto winstmarges van bedrijven wel gestegen. Een stijgende winstgevendheid (gemeten als nettowinst als percentage van de netto omzet) bij een min of meer stabiele verhouding tussen de verkoopprijs en de marginale kosten doet vermoeden dat bedrijven niet-marginale kosten als percentage van de omzet hebben weten te drukken. Dit kunnen bijvoorbeeld vaste kosten zijn, zoals de kapitaalkosten. Het aandeel van de gewogen gemiddelde waargenomen kapitaalkosten in de totale kosten is in de periode 2007-2023 gedaald van 4,8% naar 4,3% en kan

zodoende de stijging van de netto winstmarge van 8,1% naar 9,9% slechts gedeeltelijk verklaren. Bovendien is het mogelijk dat andere vaste kosten juist zijn gestegen.⁹

Een andere recent veel onderzochte verklaring is een grotere loonafslag. Dit lijkt een grotere rol te spelen achter de gestegen Nederlandse winstmarge.¹⁰ De loonafslag of markdown op arbeid wordt berekend als de ratio tussen het marginale product van arbeid en de loonvoet. Waar een hoge markup kan duiden op marktmacht op de afzetmarkt, duidt een hoge markdown op marktmacht in de inkoopmarkt (in dit geval de arbeidsmarkt). Een markdown groter dan één betekent immers dat de onderneming minder betaalt aan de werknemer dan zijn of haar marginale toegevoegde waarde. Figuur 18 toont de ontwikkeling van de markdown. Sinds 2007 nam de markdown met 27 procent toe, met een piek in 2022 en een lichte daling in 2023. Tegelijk met de stijging van de markdown steeg de netto winstmarge eveneens fors.

Figuur 18. Markdowns in Nederland

Index (2007=100), gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Gearceerde gebieden duiden op recessies: de financiële crisis (2008–2009), EU-schuldencrisis (2011–2012), en de COVID-pandemie (2020–2021). De blauwe horizontale stippellijn kruist de y-as bij 100. De blauwe lijn geeft de gemiddelde gewogen markdown weer. De markdown is berekend volgens de methode van Yeh et al. (2022). Zie de [bijlage](#) voor meer details.

De waargenomen toename van de markdowns sluit aan op enkele trends die de onderhandelingsmacht van Nederlandse werknemers de afgelopen decennia verzwakte. Zo is het aannemelijk dat dalend vakbondslidmaatschap en globalisering (en daarmee de mogelijkheid tot off-

⁹ Over andere vaste kosten, zoals overheadkosten, hebben zijn geen data op ondernemingsniveau. De Loecker et al. (2020) tonen aan dat het aandeel overheadkosten een stijgende trend vertoont in de VS. De Ridder (2024) laat zien dat het aandeel totale vaste kosten sinds 1995 toeneemt in zowel de VS als Frankrijk, en koppelt deze ontwikkeling aan de toename van immateriële activa. In beide studies vlakt de waargenomen toename rond 2005–2010 af en slaat deze mogelijk zelfs om in een daling.

¹⁰ Markdowns zijn berekend volgens de methode uit Yeh et al. (2022), waarbij is gecorrigeerd voor kwadratische aanpassingskosten. Olley en Pakes (1996) is gevolgd voor de schatting van de outputelasticiteit van arbeid, die nodig is voor de berekening van de markdowns.

shoring) de positie van werknemers in ontwikkelde landen hebben verzwakt (Abraham et al., 2009; Elsby et al., 2013 en Krueger, 2018). Ook in Nederland is het vakbondslidmaatschap als percentage van de werkenden in de afgelopen decennia sterk gedaald (CBS, 2025). Colciago et al. (2020) betogen dat de toename in omzetconcentratie in Nederland heeft bijgedragen aan een hogere markdown, doordat grote bedrijven meer inkoopmacht hebben. Dit strookt met soortgelijke bevindingen voor andere landen (Azar et al., 2022 en Bassanini et al., 2026). Anderzijds zouden werknemers ook mobieler kunnen zijn geworden door afgenomen zoekkosten als gevolg van technologische verbeteringen, zoals het internet (Karabarounis, 2024). Adema et al. (2025) vinden voor Nederland echter juist een afnemende banendynamiek. Verder is het mogelijk dat niet-financiële arbeidsvoorwaarden een belangrijkere rol zijn gaan spelen. Barrero et al. (2022) en Bagga et al. (2025) betogen bijvoorbeeld dat werknemers sinds de pandemie meer waarde hechten aan thuiswerkmogelijkheden, wat de gemiddelde loongroei kan hebben geremd doordat bedrijven met dergelijke mogelijkheden de lonen minder sterk hebben laten groeien.¹¹ Tot slot is de stijgende markdown ook consistent met de dalende arbeidsinkomensquote (AIQ) in Nederland (Van Mook en Hebbink, 2026).

Onze uitkomsten suggereren dat grote bedrijven in Nederland een lagere markup compenseren met een hogere markdown. Dit patroon sluit aan bij recente bevindingen uit de literatuur. Zo laten Mertens en Mottironi (2025) voor Duitsland zien dat lagere markups bij grote ondernemingen samengaan met hogere markdowns, en vinden Ren en Zhang (2025) een vergelijkbaar resultaat voor de Verenigde Staten. Ook in Nederland is de samenhang tussen bedrijfsgrootte en markup duidelijk negatief, terwijl die tussen bedrijfsgrootte en markdown juist positief is. Dit wijst erop dat grote ondernemingen hun winstgevendheid in belangrijkere mate realiseren via inkoopmacht op de arbeidsmarkt dan kleine ondernemingen. Mogelijk komt de inkoopmacht van grote ondernemingen gedeeltelijk voort uit niet-financiële arbeidsvoorwaarden voor werknemers die samenhangen met de bedrijfsgrootte.

2.5 Concentratie en markups hangen niet eenduidig samen

In Nederland gaat een stijging van de concentratie samen met een daling van de gemiddelde markup in internationaal concurrerende bedrijfstakken. Dit is een vrij robuuste bevinding in een door ons uitgevoerde regressieanalyse (zie voor meer details de [bijlage](#) bij deze analyse). In open bedrijfstakken is een toename van de binnenlandse marktconcentratie mogelijk geen teken van toegenomen marktmacht, maar juist het gevolg van internationale concurrentie. Door concurrentiedruk worden de minst productieve bedrijven weggeconcurrerd en verschuift marktaandeel naar grotere bedrijven die mede door schaalvoordelen efficiënter opereren. Naarmate een bedrijfstak sterker is afgeschermd van internationale concurrentie, gaat hogere concentratie niet langer samen met lagere markups; in vrijwel gesloten sectoren keert het verband zelfs om. Dit wijst erop dat concentratietoename hier minder het gevolg is van competitieve herallocatie en vaker samenhangt met structurele factoren zoals toetredingsbeperkingen of lokale marktmacht.

Een vergelijkbare samenhang is eerder gevonden voor de VS in de jaren negentig en voor Europa na de financiële crisis. Volgens Covarriubias et al. (2020) werd voor 2000, toen marktconcentratie in de VS relatief laag was, de toename in concentratie vooral veroorzaakt door meer

¹¹ Naast niet-financiële arbeidsvoorwaarden die de werkgever relatief weinig kosten (denk aan reputatie/imago, aanbieden van thuiswerkmogelijkheden, gepercipieerde baan zekerheid) zijn er ook niet-financiële arbeidsvoorwaarden die dichterbij de buurt komen van loon en direct gekoppeld zijn aan het ingezette arbeidsvolume, zoals persoonlijke opleidingsbudgetten. Wanneer beloning van werknemers over tijd is verschoven naar dergelijke zaken, kan dit eveneens leiden tot een stijging van de markdownschatting. Dit is dan niet direct een reflectie van inkoopmacht.

competitie, hogere investeringen in immateriële activa en toenemende productiviteitsgroei van marktleiders. Dit leidde tot positieve concentratie-effecten. Na 2000 domineerden de negatieve effecten, vermoedelijk doordat toetreding lastiger werd door de dominantere positie die marktleiders zich in *winner-takes-all* markten hadden verworven. Bighelli et al. (2023) betogen dat de EU in het afgelopen decennium vooral heeft geprofiteerd van positieve concentratie-effecten. De toename in concentratie leidde tot productiviteitswinsten, terwijl markups constant bleven. Goed werkend mededingingsbeleid heeft er mogelijk aan bijgedragen dat de effecten van concentratie in Europa vaker gunstig uitpakken. Volgens Gutiérrez en Philippon (2019) is het mededingingsbeleid in de EU aangescherpt, terwijl het toezicht in de VS juist is verzwakt. Juist in een omgeving met zwak mededingingsbeleid, krijgen grote bedrijven meer ruimte om hun dominante marktpositie te misbruiken.

Een toenemende marktconcentratie is daarmee op zichzelf onvoldoende om concurrentieproblemen vast te stellen. De economische betekenis van concentratie hangt af van de marktomgeving waarin zij ontstaat. In open, internationaal concurrerende sectoren kan hogere concentratie een afspiegeling zijn van goed functionerende concurrentie en productiviteitsgroei, terwijl in afgeschermdde sectoren of sectoren waar de concentratie al erg hoog ligt dezelfde ontwikkeling wél aanleiding kan geven tot zorgen over marktmacht. Dat wijst erop dat de belangrijkste productiviteitsvraag in Nederland minder ligt bij oplopende marktmacht van gevestigde bedrijven, en meer bij de vraag of kapitaal en arbeid voldoende snel verschuiven naar productievere ondernemingen.

3. Efficiëntere inzet productiemiddelen vergroot welvaart

Bedrijfsdynamiek draagt bij aan productiviteitsgroei wanneer kapitaal en arbeid verschuiven van minder naar meer productieve ondernemingen. Deze herverdeling van middelen vindt plaats via toetreding en uittreding van bedrijven, maar ook via groei en krimp van bestaande ondernemingen. Als de dynamiek afneemt, blijven kapitaal en arbeid langer ingezet bij laagproductieve bedrijven en blijven productiviteitswinsten onbenut. Een omvangrijke literatuur laat zien dat zulke misallocatie kan leiden tot aanzienlijke welvaartsverliezen (Hsieh en Klenow, 2009; Restuccia en Rogerson, 2008). Verschillen in marktmacht en loonvorming spelen hierbij een rol: uiteenlopende markups en marktdowns beïnvloeden de prikkels voor de inzet van kapitaal en arbeid en kunnen ervoor zorgen dat productiefactoren niet terechtkomen bij de meest productieve ondernemingen. Ook hogere marktconcentratie kan dit proces afremmen door de concurrentiedruk te verminderen.

Dit hoofdstuk laat zien hoe groot het probleem van een minder efficiënte inzet van kapitaal en arbeid in Nederland is en hoe dit zich in de tijd heeft ontwikkeld. Daarbij wordt de samenhang besproken met de eerder beschreven ontwikkelingen in bedrijfsdynamiek en marktmacht. Zo wordt de productiviteitsontwikkeling in Nederland bekeken vanuit de vraag of mensen en middelen wel terechtkomen bij de bedrijven die ze het meest productief kunnen inzetten, en niet alleen vanuit de groei van afzonderlijke bedrijven, maar juist vanuit het verschuiven van middelen binnen de economie.

3.1 Misallocatie Nederland tot aan COVID-pandemie stabiel

In de Nederlandse economie komen kapitaal en arbeid niet altijd terecht bij de bedrijven die deze het meest productief kunnen inzetten. Dit verschijnsel wordt misallocatie genoemd. Van misallocatie is sprake wanneer werknemers, machines of investeringen vastzitten bij relatief minder productieve bedrijven, terwijl productievere bedrijven juist te weinig van deze middelen hebben. In dat geval blijft een deel van de economische potentie onbenut, omdat middelen niet daar worden ingezet waar zij het meeste opleveren.

Onze schattingen suggereren dat de totale factorproductiviteit in Nederland in de periode 2007-2023 hoger had kunnen liggen als kapitaal en arbeid sneller en consequenter zouden doorstromen naar de meest productieve bedrijven. In de praktijk kan misallocatie samenhangen met verschillende factoren, zoals beperkingen in het doorgroeien van goed presterende bedrijven, het relatief langzaam afschalen of stoppen van structureel zwakke ondernemingen, of onvoldoende concurrentie. Wanneer deze processen traag verlopen, blijven kapitaal en arbeid langer dan nodig vastzitten bij minder productieve bedrijven.

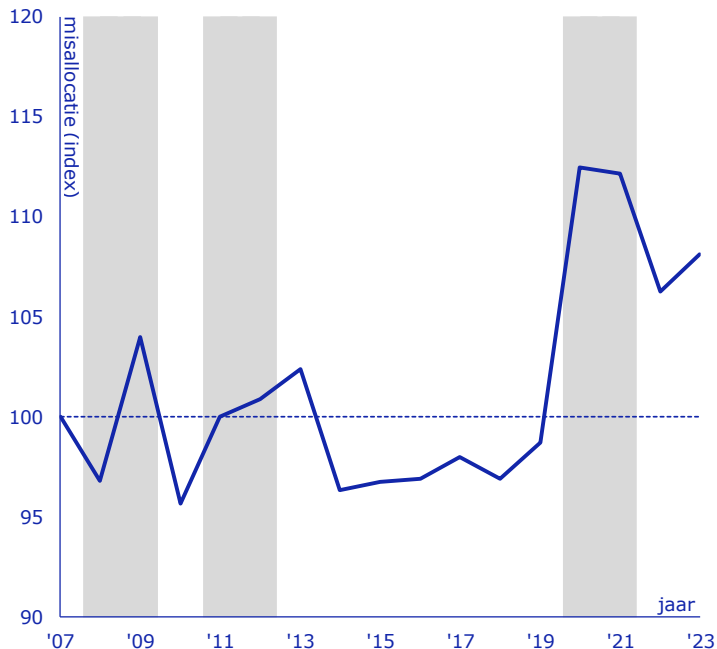
Tegelijkertijd is voorzichtigheid geboden bij de interpretatie van de uitkomsten. Zo wordt in het door ons gebruikte model (Hsieh and Klenow, 2009) verondersteld dat alle verschillen in de opbrengsten van kapitaal en arbeid het gevolg zijn van verstoringen op de kapitaal- en arbeidsmarkt. In de praktijk spelen echter ook meetfouten en vereenvoudigingen in het model een rol (David en Venkateswaran, 2019, Bils et al., 2021, Bun en De Winter, 2022 en Bun et al., 2023). Daardoor geven de schattingen vooral een indicatie van mogelijke welvaartswinst in Nederland en is voorzichtigheid nodig bij de interpretatie van de precieze omvang. Meer details over het gehanteerde model zijn opgenomen in de [bijlage](#) bij deze analyse.

Tot aan de COVID-pandemie bleef de misallocatie in Nederland per saldo vrij stabiel. Figuur 19 laat de ontwikkeling zien in de periode 2007-2023, waarbij recessies zijn aangeduid met gearceerde gebieden. Tijdens de financiële crisis en de daaropvolgende Europese schuldencrisis nam de misallocatie toe, maar in de jaren daarna daalde zij telkens weer tot ongeveer het niveau van vóór de crisis. Hierdoor

lag de misallocatie in 2019 vrijwel op hetzelfde niveau als in 2007. De COVID-pandemie (2020–2021) vormt hierop een uitzondering. In 2020 en 2021 liep de misallocatie sterk op en in 2023 lag zij nog steeds ongeveer 8 procent hoger dan in 2007. Een waarschijnlijke verklaring is dat de omvangrijke steunmaatregelen van de overheid (zoals loonsubsidies, uitstel van belastingbetaling en kredietgaranties) de economische schok op korte termijn hebben gedempt, maar tegelijkertijd het normale proces van aanpassing en selectie tijdelijk hebben verstoord. Hierdoor konden minder productieve bedrijven langer blijven bestaan en bleven kapitaal en arbeid vaker dan gebruikelijk ingezet bij ondernemingen met een lagere productiviteit.

Figuur 19. Misallocatie in Nederland

Index (2007=100), gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Gearceerde gebieden duiden op recessies: de financiële crisis (2008–2009), EU-schuldencrisis (2011–2012), en de COVID-pandemie (2020–2021). De blauwe horizontale stippellijn kruist de y-as bij 100. De blauwe lijn geeft de gemiddelde gewogen misallocatie weer. Misallocatie is berekend volgens de methode van Hsieh en Klenow (2009). Zie de [bijlage](#) voor meer details.

De snelheid waarmee middelen vrijkomen voor productievere inzet hangt niet alleen af van marktomstandigheden, maar ook van institutionele kaders. Na de acute fase van de pandemie neemt de misallocatie weer iets af. Dit past bij het afbouwen van steunmaatregelen en het weer op gang komen van herstructurering, groei van productieve ondernemingen en uittreding van zwakkere bedrijven. Tegelijkertijd blijft de misallocatie duidelijk hoger dan vóór de pandemie, wat erop wijst dat de allocatie van middelen nog niet volledig is hersteld. Tijdelijke steun kan in een acute crisis economisch zinvol zijn, maar instituties en regels rond herstructurering, uittreding en arbeidsmobiliteit bepalen mede hoe snel kapitaal en arbeid daarna weer naar productievere bedrijven kunnen verschuiven.

Faillissements- en herstructureringsregels zijn cruciaal om kapitaal en arbeid sneller productief in te zetten. Van Solinge en Soederhuizen (2023) laten zien dat efficiëntere insolventieregels ervoor

zorgen dat bedrijven met betalingsproblemen sneller worden doorgelicht, waardoor kapitaal minder lang vast blijft zitten in zwakke bedrijven en sneller kan worden ingezet bij productievere ondernemingen. Internationale literatuur laat zien dat insolventiekaders in landen als Nederland de afgelopen jaren zijn verbeterd, maar dat dit niet automatisch leidt tot snelle herallocatie van kapitaal en arbeid. Juist voor kleine bedrijven blijven procedures relatief complex en kostbaar, waardoor kapitaal en arbeid langer vast kunnen blijven zitten in bedrijven met een beperkte productiviteitsbijdrage (André en Demmou, 2023; Adilbish et al., 2025).

De inrichting van de Nederlandse arbeidsmarkt kan ook een rol hebben gespeeld. De beperkte herallocatie van kapitaal en arbeid is niet alleen zichtbaar bij bedrijven maar ook in banenstromen. Adema et al. (2025) laten zien dat de mate waarin banen worden gecreëerd en vernietigd - de zogeheten banenstromen - daalde van 17 procent in 2007 naar 11 procent in 2023. Tegelijkertijd is arbeid vaker terechtgekomen bij minder productieve bedrijven. Werknemers stappen gemiddeld genomen nog wel over van minder naar meer productieve bedrijven, maar deze "opwaartse baanladder" functioneert in Nederland relatief beperkt. Arbeidsmarktregels kunnen hierop van invloed zijn. Zo wordt het Deense flexicurity-model vaak gezien als een belangrijke verklaring voor de relatief gezonde bedrijfs- en arbeidsmarktdynamiek in Denemarken. In dit model gaat een beperkte ontslagbescherming en hoge baanmobiliteit samen met relatief hoge maar tijdelijke werkloosheidsuitkeringen. Deze inkomenszekerheid wordt nadrukkelijk gekoppeld aan actieve arbeidsmarktpolitiek, met veel aandacht voor scholing, omscholing en begeleiding naar nieuw werk. Het uitgangspunt is dat werknemers snel en ondersteund kunnen overstappen naar productievere banen, terwijl bedrijven zich flexibel kunnen aanpassen aan economische veranderingen. Dit model stelt hoge eisen aan de randvoorwaarden: effectieve matching, tijdige bij- en omscholing en een goed functionerend vangnet zijn cruciaal. Ontbreken deze, dan kan flexibiliteit juist omslaan in meer onzekerheid en minder investeringen in vaardigheden.

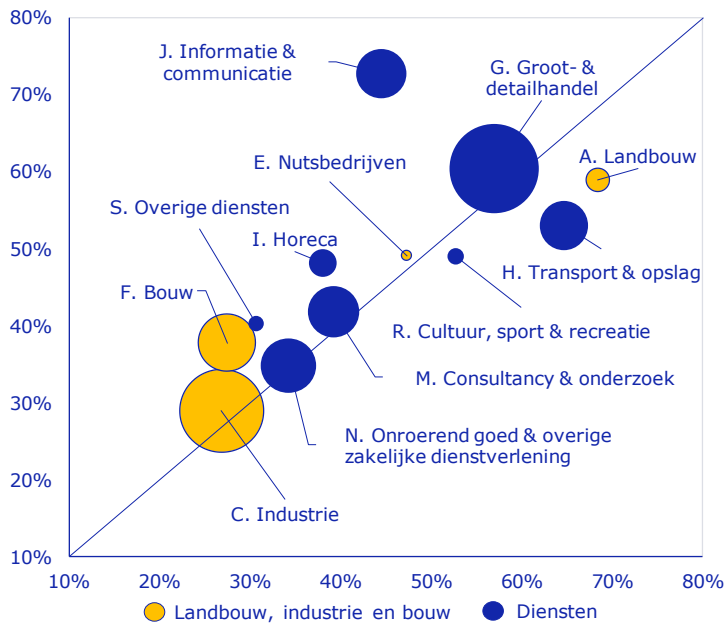
3.2 Ontwikkeling misallocatie verschilt tussen bedrijfstakken

Misallocatie is relatief het grootst in de dienstensector. Figuur 20 vergelijkt per bedrijfstak de misallocatie in 2007 (x-as) met 2023 (y-as). Elke cirkel vertegenwoordigt een bedrijfstak; de grootte weerspiegelt het economisch gewicht.¹² Blauw staat voor diensten, geel voor landbouw, industrie en bouw. De 45-gradenlijn geeft "geen verandering" aan: boven de lijn betekent hogere misallocatie in 2023 (verslechtering), onder de lijn een lagere misallocatie (verbetering). De ontwikkeling van de totale misallocatie lijkt vooral samen te hangen met enkele grote bedrijfstakken die uiteenlopende ontwikkelingen laten zien. Binnen de dienstensector is sprake van zowel verslechtering als verbetering. Zo ligt informatie & communicatie duidelijk boven de diagonaal, terwijl transport & opslag en cultuur, sport & recreatie juist onder de diagonaal liggen. Bij grote dienstensectoren zoals de groot- & detailhandel, blijft de verandering beperkt. In de industrie blijft de misallocatie relatief laag en verandert zij weinig. In de landbouw neemt de misallocatie af, terwijl de bouw een toename laat zien. In de [bijlage](#) bij deze analyse is een fijnmazigere uitsplitsing opgenomen op basis van de indeling op SBI-2D en SBI-3D niveau.

¹² Misallocatie is berekend op gedetailleerd bedrijfstakniveau (SBI-3D). Voor de leesbaarheid worden de uitkomsten uitsluitend op een hoger en overzichtelijker niveau (SBI-1D) gepresenteerd.

Figuur 20. Misallocatie in Nederland, per bedrijfstak

In procent, gewogen gemiddelde, relevante marktsector.

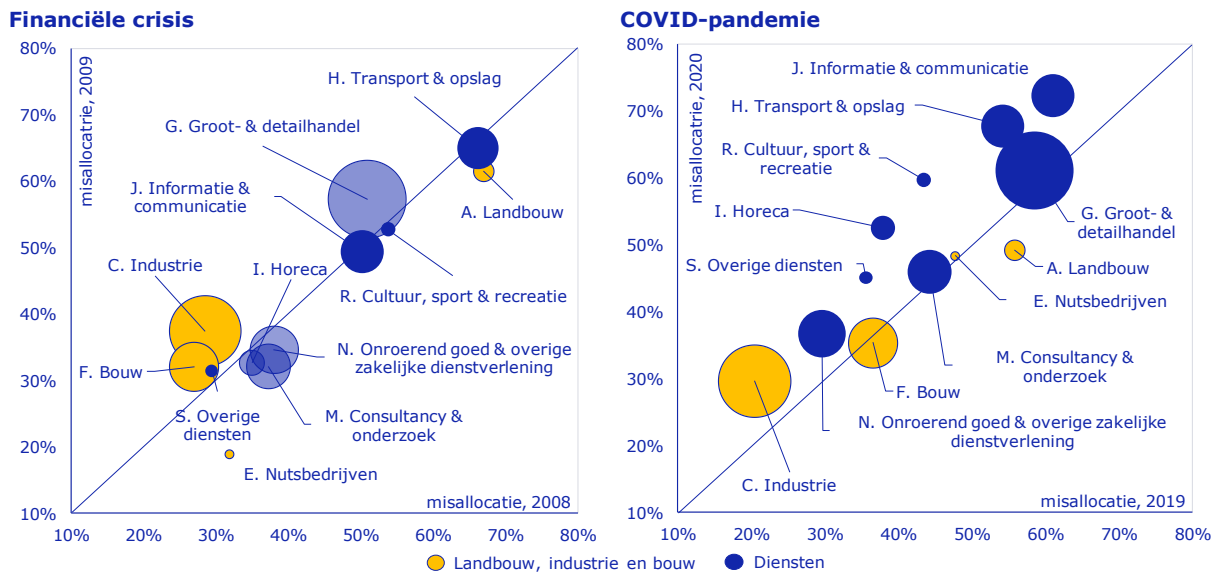


Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Misallocatie berekend volgens de methode van Hsieh en Klenow (2009). De grootte van de cirkels geeft het relatieve aandeel in de toegevoegde waarde van de bedrijfstak in Nederland weer. Zie de [bijlage](#) voor meer details.

De ontwikkeling van misallocatie op bedrijfstakniveau verschilt duidelijk tussen de COVID-pandemie en de financiële crisis. In het eerste jaar van de COVID-pandemie nam de misallocatie breed toe, vooral in dienstensectoren, met grotere uitschieters dan in het eerste jaar van de financiële crisis (zie Figuur 21). Sectoren die hard door COVID-pandemie werden getroffen—zoals horeca, transport & opslag, en cultuur, sport & recreatie—schoven het sterkst richting hogere misallocatie. Dit hangt samen met de aard van het overheidsingrijpen. Tijdens de financiële crisis lag de nadruk op het stabiliseren van het bankwezen om het financiële systeem overeind te houden. Tijdens de COVID-pandemie was het beleid gericht op brede macro-economische stabiliteit: inkomens beschermen, werkgelegenheid behouden en faillissementen voorkomen. Dit voorkwam veel schade op korte termijn, maar remde tegelijkertijd het herallocatieproces. Dat is zichtbaar in de brede verschuiving naar hogere misallocatie in 2020: kapitaal en arbeid bleven vaker vastzitten op minder productieve plekken. Na verloop van tijd verschilden de ontwikkelingen per bedrijfstak. Vooral in de horeca en de ICT-sector steeg de misallocatie sterk en bleef deze ruim boven het pre-COVID-niveau, terwijl de effecten in transport & opslag en de cultuursector beduidend minder blijvend waren.

Figuur 21. Misallocatie in het eerste jaar van de financiële crisis en de COVID-pandemie
In % totale factorproductiviteit bij efficiënte allocatie, gewogen gemiddelde, relevante marktsector.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Misallocatie berekend volgens de methode van Hsieh en Klenow (2009). De grootte van de cirkels geeft het relatieve aandeel in de toegevoegde waarde van de bedrijfstak in Nederland weer. Zie de [bijlage](#) voor meer details.

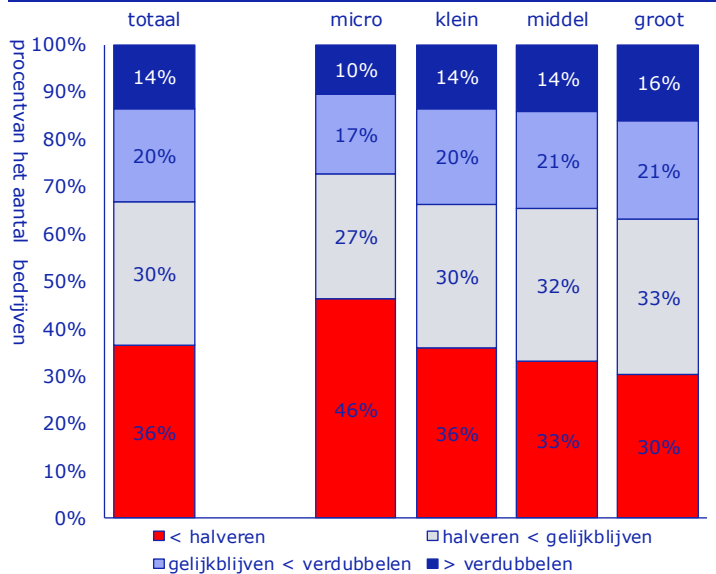
3.3 Misallocatie door gebrek aan krimpende en opschalende ondernemingen

Veel bedrijven zijn groter of kleiner dan economisch efficiënt zou zijn, gegeven hun productiviteit. Sommige ondernemingen blijven te klein om hun mogelijkheden volledig te benutten, terwijl andere juist middelen naar zich toe trekken die elders meer zouden opleveren. Figuur 22 laat zien hoe groot bedrijven in 2023 daadwerkelijk zijn, vergeleken met de omvang die volgens de misallocatiemeting het meest efficiënt zou zijn. De bedrijven zijn hiervoor ingedeeld in vier grootteklassen op basis van hun toegevoegde waarde. Het beeld dat hieruit naar voren komt is dat veel bedrijven – verspreid over alle grootteklassen – eigenlijk te groot zijn. Als deze bedrijven zouden krimpen, zouden kapitaal en arbeid vrijkomen voor productievere ondernemingen, die nu juist te weinig middelen hebben. Dat zou de totale productiviteit verhogen.

Vooral bij kleine ondernemingen zitten veel middelen vast bij bedrijven met een lage productiviteit. In alle grootteklassen geldt dat een aanzienlijk deel van de ondernemingen volgens de meting efficiënter zou functioneren als het kleiner was, maar dit aandeel is met 46 procent het grootst in het microsegment. Dat wijst erop dat binnen deze groep relatief veel kapitaal en arbeid wordt ingezet bij bedrijven die daar weinig rendement mee behalen. Een efficiëntere inzet van middelen zou hier kunnen betekenen dat bedrijven zich herstructureren, activiteiten afschalen of uiteindelijk stoppen.

Figuur 22. Benodigde aanpassing bedrijfsomvang voor efficiënte allocatie

In procent van het aantal bedrijven, relevante marktsector, 2023.



Bron: CBS-microdata, berekeningen DNB.

Toelichting: Ondernemingen zijn ingedeeld naar hun positie in de verdeling van toegevoegde waarde binnen de betreffende sector. De categorieën micro, klein, middel en groot corresponderen met respectievelijk het eerste tot en met het vierde kwartiel van deze verdeling, berekend volgens de methode van Hsieh en Klenow (2009). Zie de [bijlage](#) voor meer details.

Deze bevindingen passen in een consistent beeld van beperkte dynamiek en stroef verlopende herschikking van middelen in de Nederlandse economie. Eerder is vastgesteld dat vooral zeer kleine ondernemingen langdurig actief blijven, nauwelijks doorgroeien en dat bedrijfsbeëindigingen relatief weinig voorkomen. Tegelijkertijd blijkt dat deze lage dynamiek niet gepaard gaat met toenemende marktmacht: markups blijven stabiel en marktconcentratie neemt slechts beperkt toe. Samen wijzen deze resultaten erop dat de kern van het allocatieprobleem in Nederland niet zozeer ligt bij dominante bedrijven die markten afschermen, maar bij een herallocatieproces dat onvoldoende goed werkt. Kapitaal en arbeid verschuiven te traag via groei, krimp en selectie van bedrijven van minder naar meer productieve activiteiten. De analyse van misallocatie onderstreept dat vooral het gebrek aan afschaling van minder productieve en doorgroei van productievare ondernemingen een belangrijke rol speelt bij het verklaren van het waargenomen productiviteitsverlies.

Referenties

- Abraham, F., Konings, J., en S. Vanormelingen (2009). The effect of globalization on union bargaining and price-cost margins of firms. *Review of World Economics*, 145(1): 13–36.
- Adema, Y., Bettendorf, L., van Bezooijen, E. Freeman, D. en B. Wache (2025). *Dynamics, productivity, and innovation in the Dutch economy*, Centraal Planbureau, Discussion Paper.
- Adilbish, O.E., Cerdeiro, D.A., Duval, R.A, Hong, G. H, Mazzone, L., Rotunno, L., Toprak, H.H. en M. Vaziri (2025). *Europe's Productivity Weakness: Firm-Level Roots and Remedies*, International Monetary Fund, Working Paper nr. 40.
- Aghion, P. en P. Howitt (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 60(2): 323–351.
- Aghion, P., Antonin, C. en S. Bunel (2021). *The power of creative destruction: Economic upheaval and the wealth of nations*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.
- Akcigit, U., Alp, H., Pearce, J. en M. Prato (2025). *Transformative and subsistence entrepreneurs: Origins and impacts on economic growth*, National Bureau of Economic Research, Working Paper nr. 33766.
- Amiti, M. en S. Heise (2025). U.S. market concentration and import competition. *Review of Economic Studies*, 92(2): 737–771.
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L. F., Patterson, C. en J. van Reenen (2020). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2): 645–709.
- Autoriteit Consument & Markt (2026). *De staat van de markt 2026*. Te vinden op <https://www.acm.nl/>.
- Azar, J., Marinescu, I. en M. Steinbaum (2022). Labor market concentration. *Journal of Human Resources*, 57(S): 167–199.
- Bagga, S., Mann, L. F., Şahin, A., en G.L. Violante (2025). *Job amenity shocks and labor reallocation*, National Bureau of Economic Research, Working Paper nr. 33787.
- Bajgar, M., Berlingieri, G., Calligaris, S., Criscuolo, C. en J. Timmis (2025). Industry concentration in Europe and North America. *Industrial and Corporate Change*, 34(3): 407–424.
- Barrero, J. M., Bloom, N., Davis, S. J., Meyer, B. H. en E. Mihaylov (2022). *The shift to remote work lessens wage-growth pressures*, National Bureau of Economic Research, Working Paper nr. 30197.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. en S. Scarpetta (2013). Cross-country differences in productivity: The role of allocation and selection. *American Economic Review*, 103(1): 305–334.
- Bassanini, A., Bovini, G., Caroli, E., Cassanova Ferrando, J., Cingano, F., Falco, P, Felgueroso, F, Jansen, M., Martins, P., Melo, A. Oberfichtner, M. en M. Popp (2026). Labor market concentration, wages and job security in Europe. *The Journal of Human Resources*, 61(3): 817–853.
- Berry, S., Gaynor, M. en F.S. Morton (2019). Do increasing markups matter? Lessons from empirical industrial organization. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3): 44–68.
- Bighelli, T., Di Mauro, F., Melitz, M. J., en M. Mertens (2023). European firm concentration and aggregate productivity. *Journal of the European Economic Association*, 21(2): 455–483.
- Bils, M., Klenow, P. J. en C. Ruane (2021). Misallocation or mismeasurement? *Journal of Monetary Economics*, 124: 39–56.
- Bresnahan, T. F. en P.C. Reiss (1991). Entry and competition in concentrated markets. *Journal of Political Economy*, 99(5): 977–1009.
- Bun, M. en J.M. de Winter (2022). Capital and labor misallocation in the Netherlands. *Journal of Productivity Analysis*, 57(1): 93–113.
- Bun, M., Kolaiti, T. en T. Özden (2023). *Misallocation and productivity growth: A meta-analysis*. De Nederlandsche Bank, Working Paper nr. 774.
- Calligaris, S., Chaves, M., Criscuolo, C., De Lyon, J., Greppi, A. en O. Pallanch (2024c). Exploring the evolution and the state of competition in the EU. *Protecting competition in a changing world, European Commission*.
- Calligaris, S., Criscuolo, C., De Lyon, J., Greppi, A en O. Pallanch (2024a). *Defining the geographical level of competition: A taxonomy of industries*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Science, Technology and Industry Working Paper nr. 5.
- Calligaris, S., Criscuolo, C., De Lyon, J., Greppi, A., Pallanch, O. en M. Chaves (2024b). *Industry concentration in Europe*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Technology and Industry Working Paper nr. 6.
- CBS (2025). *Meer Jonge vakbondsleden na jarenlange daling*, 19 maart. Te vinden op <https://www.cbs.nl/>.

- Colciago, A., Favoino, D. en J. de Haan (2020). Omzetconcentratie gaat gepaard met een lagere arbeidsinkomensquote, *Economische Statistische Berichten*, 105(4787): 330–332.
- Covarrubias, M., Gutiérrez, G. en T. Philippon (2020). From good to bad concentration? U.S. Industry over the past 30 years, *NBER Macroeconomics Annual*, 34: 1–46.
- David, J.M. en V. Venkateswaran (2019). The sources of capital misallocation. *American Economic Review*, 109(7): 2531–2567.
- De Jong, G., Hartgerink, M., Ourak, W., Ter Weel, B., van den Toren, J.P., Hendricksen, T., Hissink Muller, E. en S. Contente (2025). Periodieke rapportages ondernemerschap en innovatiebeleid. SEO Economisch Onderzoek. Te vinden op <https://www.seo.nl/>.
- De Loecker, J. en F. Warzynski (2012). Markups and firm-level export status. *American Economic Review*, 102(6): 2437–2471.
- De Loecker, J., Eeckhout, J. en G. Unger (2020). The rise of market power and the macroeconomic implications. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2): 561–644.
- De Loecker, J., Fuss, C., Quiller-Doust, N. en L. Treuren (2026). The anatomy of costs and firm performance: Evidence from Belgium. *International Journal of Industrial Organization*, 105.
- De Ridder, M. (2024). Market power and innovation in the intangible economy. *American Economic Review*, 114(1): 199–251.
- De Ridder, M. (2025). Meer marktconcentratie kan goed nieuws zijn voor Nederlandse productiviteit. *Economische Statistische Berichten*, 110(4851): 522–524.
- De Ridder, M., Grassi, B. en G. Morzenti (2026). The hitchhiker's guide to markup estimation: assessing estimates from financial data. *Econometrica*, 94(1): 137–168.
- Demsetz, H. (1973). Industry structure, market rivalry, and public policy. *The Journal of Law and Economics*, 16(1): 1–9.
- Diez, M. F., Leigh, M. D. en S. Tambunlertchai (2018). *Global market power and its macroeconomic implications*. International Monetary Fund, Working Paper nr. 137.
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness: A competitiveness strategy for Europe*. Te vinden op <https://commission.europa.eu/>.
- Elsby, M. W., Hobijn, B., en A. Şahin (2013). The decline of the U.S. labor share. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2013(2): 1–52.
- Europese Commissie (2024). *Protecting competition in a changing world: Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years*, Europese Commissie.
- Eurostat (2024). *High-tech industry and knowledge intensive services (htec)*. Publications Office of the European Union. Te vinden op <https://ec.europa.eu/eurostat/>.
- Freeman, D., Bettendorf, L., van Heuvelen, G.H. en G. Meijerink, 2021, *The contribution of business dynamics to productivity growth in the Netherlands*, Centraal Planbureau, Discussion Paper.
- Hoerberichts, M. van Moock, F. en M. Volkerink (2025). *Koploper of hekkensluiter? De Nederlandse arbeidsproductiviteitsgroei in internationaal en sectoraal perspectief*, De Nederlandsche Bank, DNB Analyse.
- Hsieh, C.T. en P. J. Klenow (2009). Misallocation and manufacturing TFP In China and India. *Quarterly Journal of Economics*, 124(4): 1403–1448.
- Jansen, J. (2021). Groot aandeel zelfstandigen lijkt gevolg van nationaal beleid, *Economisch Statistische Berichten*. Te vinden op <https://esb.nu/>.
- Karabarbounis, L. (2024). Perspectives on the labor share. *Journal of Economic Perspectives*, 38(2): 107–136.
- Krueger, A. B. (2018). *Reflections on dwindling worker bargaining power and monetary policy*. Luncheon address at the Jackson hole economic symposium. Te vinden op <https://www.kansascityfed.org/>.
- Letta, E. (2024) *Much more than a market: Speed, security, solidarity: Empowering the single market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU citizens*. Te vinden op <https://www.consilium.europa.eu/>.
- Licchetta, M. en G. Mattozzi (2026). Corporate margins and inflation during the post COVID-19 period in the Euro Area. *Journal of Policy Modeling*.
- Mertens, M. en B. Mottironi (2025). Do larger firms exert more market power? Markups and markdowns along the size distribution. *Economics Letters*, 255.

- Ministerie van Financiën (2015). *IBO Zelfstandigen zonder personeel*. Ministerie van Financiën. Te vinden op <https://www.rijksfinancien.nl/>.
- Ministerie van Financiën (2024). *IBO Bedrijfsfinanciering: Kies voor baten*. Ministerie van Financiën. Den Haag: Ministerie van Financiën. Te vinden op <https://www.rijksfinancien.nl/>.
- Mokyr, J. (2017). *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Olley, G. S. en A. Pakes (1996). The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry. *Econometrica*, 64(6): 1263–1297.
- Raval, D. (2023). Testing the production approach to markup estimation. *Review of Economic Studies*, 90(5): 2592–2611.
- Ren, K., en D.R. Zhang (2025). *Price markups or wage markdowns?* Te vinden op <https://papers.ssrn.com/>.
- Restuccia, D. en R. Rogerson (2008). Policy distortions and aggregate productivity with heterogeneous establishments. *Review of Economic Dynamics*, 11(4): 707–720.
- Schwartz, T., van Vuuren, D., Knol, J., De Jong, G., Brennenraedts, R., van der Geest, J., van der Lugt, B., 2024, *Evaluatie fiscale ondernemersregelingen*, SEO Economisch Onderzoek. Te vinden op <https://www.seo.nl/>.
- Shapiro, C. (2018). Antitrust in a time of populism. *International Journal of Industrial Organization*, 61: 714–748.
- Van Heuvelen, G. H., L. Bettendorf en G. Meijerink (2019). *Estimating markups in the Netherlands*. Centraal Planbureau, CPB Background Document.
- Van Moock, F. en G. Hebbink (2026). Fiscale prikkels dragen bij aan daling arbeidsinkomensquote. *Economisch Statistische Berichten*. Te vinden op <https://esb.nu/>.
- Van Solinge, F. en B. Soederhuizen (2023). CPB Discussion Paper. Centraal Planbureau, CPB Discussion Paper
- Wennink, P. (2025). *De route naar toekomstige welvaart: een sterk Nederland in een relevant Europa*. Te vinden op <https://www.rapportwennink.nl/>.
- Witteveen, J., Ter Weel, B., Smits, T., Vriend, S en N. Rosenboom, 2017, *Evaluatie fiscale ondernemersregelingen*, SEO Economisch Onderzoek. Te vinden op <https://www.seo.nl/>.
- Yeh, C., Macaluso, C. en B. Hershbein (2022). Monopsony in the U.S. labor market. *American Economic Review*, 112(7): 2099–2138.