

Een initiatief van



**Gemeente
Rotterdam**

Staat van het Rotterdamse mkb 2025

In samenwerking met



Erasmus
Centre for
Entrepreneurship



**HOGESCHOOL
ROTTERDAM**



Inhoudsopgeve

| | |
|---|----|
| Voorwoord | 4 |
| Belangrijkste inzichten | 6 |
| Feiten en cijfers over de staat van het Rotterdamse mkb | 8 |
| Top 50 Rotterdamse mkb-bedrijven | 26 |
| Ondernemers aan het woord | 30 |
| Strategie, succesfactoren en zorgen van Rotterdamse mkb-bedrijven | 42 |
| Conclusies en aanbevelingen | 52 |
| Over ECE & Hogeschool Rotterdam | 58 |
| Methodologie | 60 |
| Appendix: Lijst Top 50 Rotterdamse mkb-bedrijven | 62 |
| Bijdragers | 66 |

Voorwoord

Namens Erasmus Centre for Entrepreneurship, de Gemeente Rotterdam, Hogeschool Rotterdam en MKB Rotterdam-Rijnmond presenteer ik met trots de 2025 editie van ons jaarlijkse onderzoek 'Staat van het Rotterdamse mkb'. Elk jaar brengen we de status quo van het lokale mkb-ecosysteem in kaart, waarbij we ondernemers centraal stellen en ook het woord geven.

Het Rotterdamse midden- en kleinbedrijf (mkb) blijft boven het landelijk gemiddelde presteren. Onze stad kent een opmerkelijk hoge ondernemersactiviteit, met sterke nieuwe bedrijvigheid en een indrukwekkende concentratie van snelgroeiende bedrijven. Sectoren zoals handel en zakelijke dienstverlening tonen consistent momentum. De sector energie blinkt uit in onze Top 50 snelst groeiende bedrijven, wat bewijst dat maatschappelijke transitie vruchtbare grond bieden voor ambitieuze ondernemers, met name rondom onze haven economie. Deze dynamiek weerspiegelt Rotterdams onderscheidende karakter: een stad waar ondernemerschap is verankerd in haar identiteit en DNA.

Desondanks zien we onder dit succes waarschuwingssignalen die onze aandacht vragen. De overgrote meerderheid van onze mkb-bedrijven blijft klein: 97,4% heeft minder dan tien werknemers en de meeste zijn zzp'ers. Het aandeel van middelgrote bedrijven (51-250 FTE), verantwoordelijk voor de hoogste werkgelegenheid, omzetgeneratie en productiviteit in onze stad, is slechts 0,51% van alle mkb-bedrijven. Zorgwekkender is dat bijna de helft van het Rotterdamse mkb niet groeit of zelfs krimpt. Terwijl snelgroeiende bedrijven en met name de koplopers uit de Top 50 floreren (waarvan 75% jonger dan tien jaar is), zien we een dieptepunt in het aantal nieuwe ondernemingen ten opzichte van opheffingen. Onze data suggereren dat minder bedrijven de schaal en volwassenheid bereiken die nodig zijn voor veerkracht op de lange termijn.

Deze kwetsbaarheid komt terug in wat ondernemers rechtstreeks ervaren. Hun voornaamste uitdaging is verreweg de overweldigende veelheid aan prioriteiten waar ze tegelijkertijd mee te maken krijgen. Velen richten zich op omzet(-groei) als grootste prioriteit, in plaats van bijvoorbeeld te investeren in innovatie, duurzaamheid of toekomstige capaciteitsontwikkeling. Talent blijkt een kritiek knelpunt: niet alleen nieuwe mensen aantrekken, maar vooral de professionele ontwikkeling van de huidige medewerkers om aan te blijven sluiten bij de eisen van een snel veranderende competitieve omgeving. De conclusie is

helder: zonder economische groei is er simpelweg minder ruimte om veerkracht op te bouwen of bij te dragen aan bredere maatschappelijke doelen.

Al met al moeten we als stad nog meer en strategischer investeren in het groeivermogen van het mkb en het leven lang ontwikkelen van hun teams. Tegelijkertijd ligt een belangrijk deel van deze knelpunten- zoals arbeidsmarktkrapte, regeldruk en financieringscondities - buiten de directe invloedssfeer van lokale overheden, waardoor dit verhaal ook op nationaal niveau verteld en opgepakt moet worden. Met top wo-, hbo- en mbo-onderwijsinstellingen, succesvolle ondernemers die graag aan de stad terug willen geven, en een gemeente die zich inzet voor het ondernemersklimaat, zijn alle ingrediënten aanwezig om onder andere de doelstellingen van het Mkb Actieprogramma en de toekomstvisie van de Denktank Rotterdamse Economie 2040 te realiseren.

... Maar de tijd voor actie is niet morgen of het volgende kwartaal; het is nu. Mijn boodschap is daarom simpel: we hebben een keuze te maken over het Rotterdam dat we willen bouwen: toekomstbestendig en met oog voor ondernemers. Op z'n Rotterdams: *let's make it happen*. Doen jullie mee?



Leonardo Fuligni

Adjunct-directeur | Erasmus Centre for Entrepreneurship

Belangrijkste inzichten

Een ondernemend mkb met grote dynamiek, maar beperkte doorgroei

Het mkb-verhaal van Rotterdam tot en met 2024 laat een stad zien met veel ondernemerschap en dynamiek. Ongeveer **97,4% van de mkb-bedrijven heeft minder dan tien werknemers**, terwijl slechts een klein deel middelgroot is. Omdat de groei van het aantal bedrijven vooral plaatsvindt bij zzp'ers en microbedrijven, leidt een toename van het aantal bedrijven niet automatisch tot meer schaalvergroting of extra werkgelegenheid. Juist microbedrijven hebben vaak beperkte capaciteit om structureel te investeren in talent, scholing en personeelsbehoud, wat doorgroei bemoeilijkt.

Tegelijkertijd laten de cijfers signalen van afkoeling zien, **in zowel Rotterdam als in de rest van het land**. Het percentage starters daalde tot het laagste niveau in tien jaar, terwijl het aantal opheffingen toenam. Dit wijst op een klimaat waarin toetreding tot de markt minder vanzelfsprekend is geworden, mede door kostendruk en arbeidsmarktkrapte. Hoewel Nederland structureel een mkb-economie kent met relatief lage toetredingsdrempels, is de **toetredingsdynamiek** (de instroom van nieuwe bedrijven) de afgelopen jaren minder zichtbaar geworden. Daarbij geldt dat opheffingen niet gelijkstaan aan faillissementen: een dynamisch ecosysteem kan zowel in- als uitstroom kennen zonder dat dit direct wijst op financieel falen.

Groei vertraagt, maar Rotterdam blijft sterk in snelgroeiende bedrijven

De werkgelegenheid in het Rotterdamse mkb groeide het afgelopen decennium en piekte rond **125.000 FTE in 2022**, waarna zij afvlakte naar ongeveer **122.000 FTE in 2024**. Het mkb blijft daarmee een belangrijke arbeidsmotor, maar het aanwervingsmomentum is de afgelopen jaren vertraagd.

Tegen deze achtergrond springt één duidelijk sterk punt naar voren: **opschaling**. Rotterdam kent een **hoger aandeel snelgroeiende bedrijven dan het landelijke**

gemiddelde (0,81% tegenover 0,59%). Ook bij hypergroei is het aandeel relatief groter (0,14% versus 0,10%). Hoewel de verschillen in procentpunten beperkt zijn, wijzen ze op een **sterkere pijnpijn van doorgroeibedrijven**: een relatief grotere groep ondernemingen die zich in een fase van versnellende groei bevindt en potentieel kan doorstromen naar schaalvergroting. Juist deze bedrijven zijn sterk afhankelijk van talent, leiderschap en gespecialiseerde vaardigheden.

Groeifinanciering en de transitie-economie bepalen de volgende fase

De volgende groeifase van het Rotterdamse mkb wordt in belangrijke mate bepaald door twee samenhangende factoren: **toegang tot passende** groeifinanciering en de **transitie-economie**. Met name bedrijven die willen doorgroeien van micro naar klein, of van klein naar middelgroot, hebben baat bij financiering, netwerken en begeleiding in de tweede groeifase. Zonder deze randvoorwaarden dreigt een deel van het ondernemerspotentieel onbenut te blijven.

Rond de duurzaamheidstransitie tekent zich, net als in het rapport van vorig jaar, een **tweeledig beeld** af. Een kopgroep van groeiende en schaalbare mkb-bedrijven laat zien dat duurzaamheid kan uitgroeien tot

een concreet verdienmodel, zoals blijkt uit bedrijven als **Paebbl, Maxwell + Spark en Zero Emission Services (ZES)**. Tegelijkertijd blijft verduurzaming voor een brede groep mkb-bedrijven lastig door concurrerende druk van kosten, personeelstekorten en tijdgebrek. De opgave ligt daarom minder in verdere agendering en meer in het **praktisch maken van de transitie**: duidelijke stappen, haalbare businesscases en ondersteuning via talentontwikkeling en **Leven Lang Ontwikkelen**, zodat meer bedrijven kunnen aansluiten zonder dat verduurzaming een extra last wordt.

Feiten en cijfers over de staat van het Rotterdamse mkb

Dominantie van zzp'ers neemt toe binnen het Rotterdamse mkb

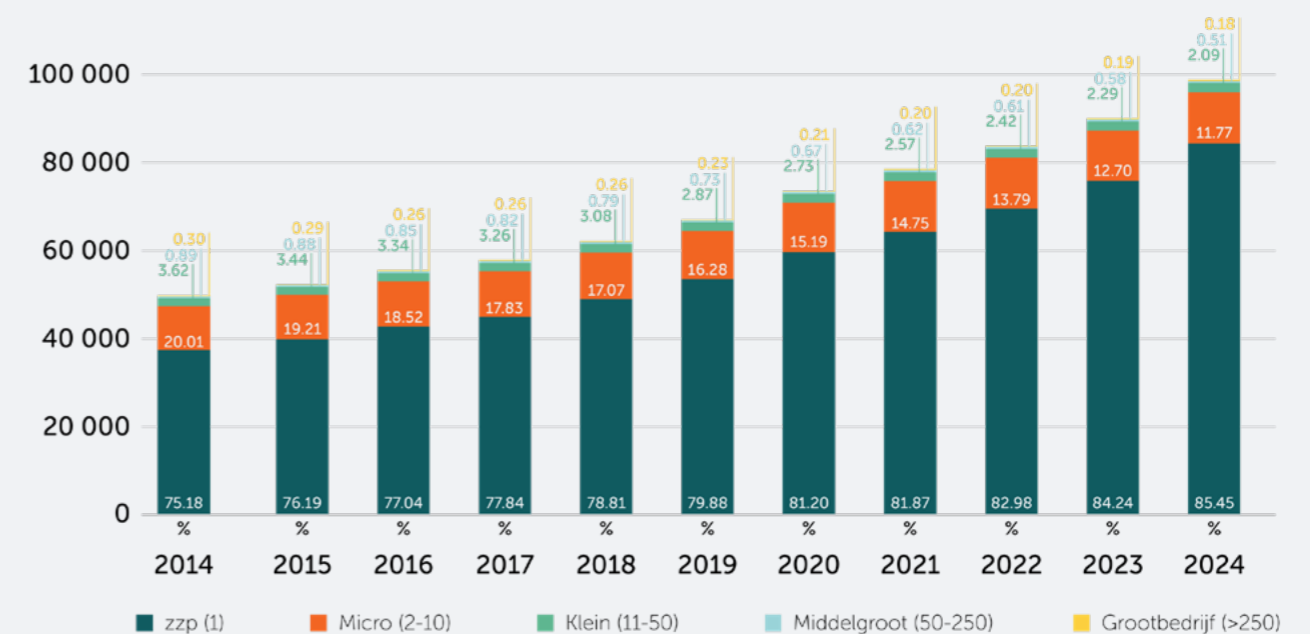
Het mkb-landschap van Rotterdam wordt gedomineerd door zeer kleine bedrijven en deze dominantie is het afgelopen decennium versterkt. Figuur 1 toont een gestage groei van de totale MKB-populatie van 2014 tot 2024, voornamelijk gedreven door **eenmanszaken (zzp)**. Zzp'ers vormen met **85,6%** verreweg de meerderheid van de mkb-bedrijven in 2024 en zijn verantwoordelijk voor het grootste deel van de toename van het totale Rotterdamse mkb over tijd.

Micro-bedrijven (2-10 werknemers) blijven de duidelijke tweede groep met 11,8% en groeien ook geleidelijk, terwijl **kleine (11-50 werknemers)** en **middelgrote (51-250 werknemers)** bedrijven slechts een klein en constant aandeel vormen van de totale bedrijvenpopulatie met respectievelijk 2,1% en 0,5%. Deze verdeling is niet nieuw en de cijfers

laten zien dat de dominantie van zzp'ers over tijd steeds meer is toegenomen: hun aandeel groeide van **75,4% in 2014** naar **85,6% in 2024**. Hoewel ook het aantal micro-, kleine en middelgrote bedrijven in absolute zin groeit, neemt het aantal zzp'ers sneller toe, waardoor hun relatieve aandeel steeds groter wordt.

Dit past bij het bredere Nederlandse beeld van een mkb-economie met relatief lage toetredingsdrempels en een groot aandeel dienstverlening. Voor Rotterdam betekent dit dat de groei van het aantal mkb-bedrijven vooral plaatsvindt aan de onderkant van de schaal, terwijl **doorgroei naar kleine en middelgrote bedrijven relatief beperkt blijft**. Dat kan op langere termijn gevolgen hebben voor structurele banencreatie, arbeidsefficiëntie en innovatie.

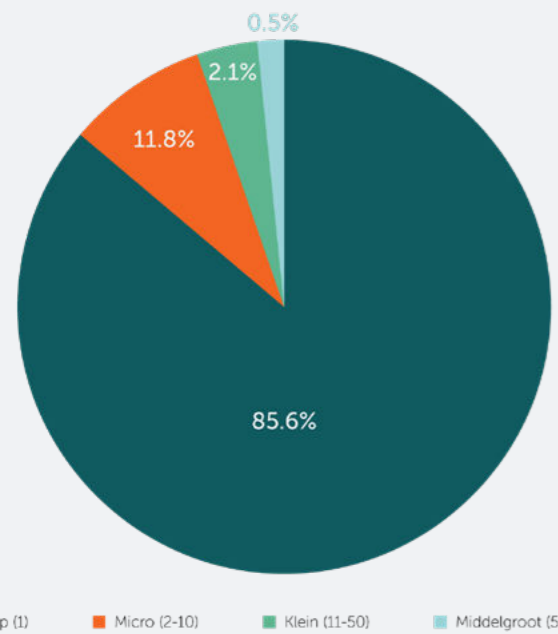
figuur 1. Rotterdamse Bedrijvenpopulatie naar bedrijfs grootte (2014-2024)



*Zzp'ers zijn uitgesloten, tenzij anders vermeld.

Omzet geconcentreerd bij middelgrote bedrijven

figuur 2. Rotterdamse Bedrijvenpopulatie naar bedrijfsgrootte (2024)



Wat betreft de omzet zien we het omgekeerde en welbekende patroon: enkele middelgrote bedrijven zijn goed voor het merendeel van de totale omzet, terwijl de vele zzp'ers, micro- en kleine bedrijven slechts een bescheiden aandeel hebben. In 2024 genereerden middelgrote bedrijven 57% van de omzet van het Rotterdamse mkb, gevolgd door **kleine bedrijven (26%)**, **zzp'ers (9%)** en **micro-bedrijven (8%)**. Dit bevestigt dat het economische gewicht van Rotterdam binnen het mkb-segment voornamelijk rust op een relatief kleine groep middelgrote mkb-bedrijven, terwijl de vele zzp'ers en micro-bedrijven samen een beperkte omzet draaien.

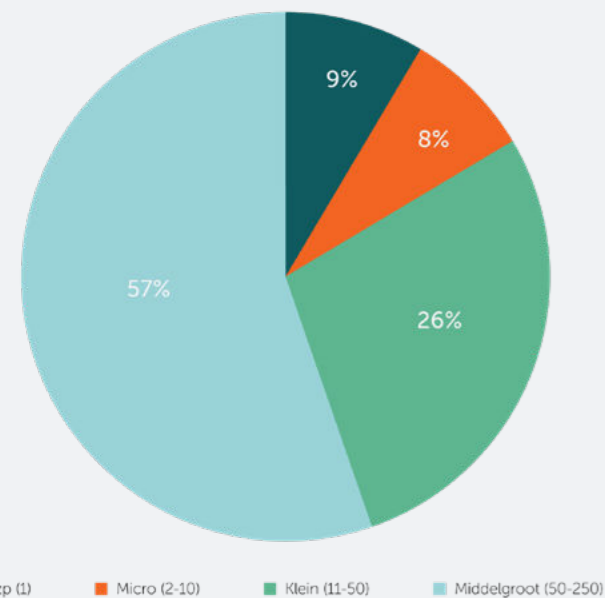
Kijkend naar de trend van mkb-omzet in Rotterdam in het afgelopen decennium kunnen we vier periodes onderscheiden. Na een duidelijke daling tussen 2014 en 2016, stabiliseerde de omzet van mkb-bedrijven gedurende 2017-2020. Vanaf 2021 stijgt de omzet weer flink, met als hoogtepunt 2022 (€180,6 miljard). Dit past bij het brede herstel na de pandemie, maar ook bij sterke prijseffecten: in 2022 liep de inflatie in Nederland op tot circa 10%, met uitzonderlijk hoge energie- en inputkosten die in veel ketens doorwerkten in hogere (nominale) omzetten (CBS, 2024).

waardoor nominale omzetgroei minder "vanzelf" werd. Vooruitkijkend ligt daarom eerder een beeld van **gematigde (nominale) groei** voor de hand: CPB en DNB schetsen voor 2024-2025 een geleidelijk herstel van de groei bij lagere inflatie, wat impliceert dat omzetontwikkelingen naar verwachting sterker zullen afhangen van volumegroei en sectorprestaties dan van brede prijsstijgingen zoals in 2021-2022.

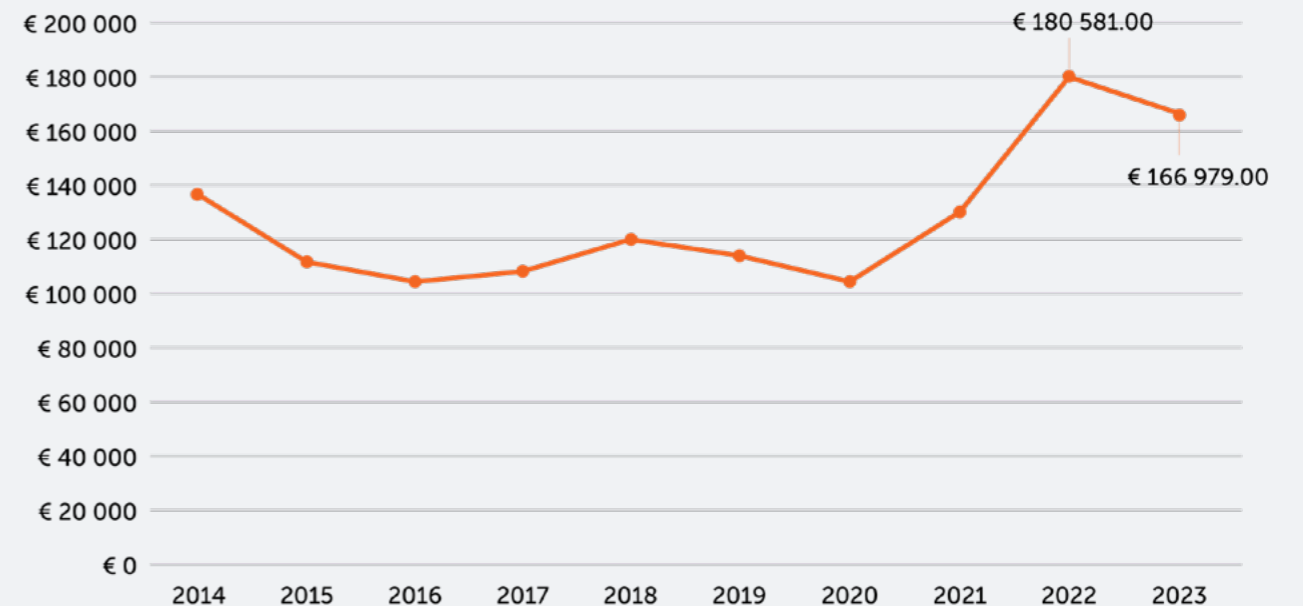
In 2023 daalt de omzet echter terug tot ongeveer €167,0 miljard, een daling van 7,2% ten opzichte van het jaar ervoor. Die terugval is consistent met een fase van **normalisatie en afkoeling**: energieprijzen drukten in 2023 minder op het prijspeil dan in 2022 en de economische groei stond onder druk,

In samenhang laten de figuren zien dat omzetgroei binnen het Rotterdamse mkb sterk geconcentreerd is bij een kleine groep middelgrote bedrijven. Daarmee ligt de kernopgave niet in het vergroten van het aantal bedrijven, maar in het creëren van de condities waaronder meer bedrijven kunnen doorgroeien naar een schaal waarop zij structureel economische waarde realiseren en beter bestand zijn tegen schommelingen in de economische omgeving.

figuur 3. Rotterdamse bedrijfomzet naar bedrijfsgrootte (2023)



figuur 4. Totaal omzet Rotterdams mkb (in miljoen euro)



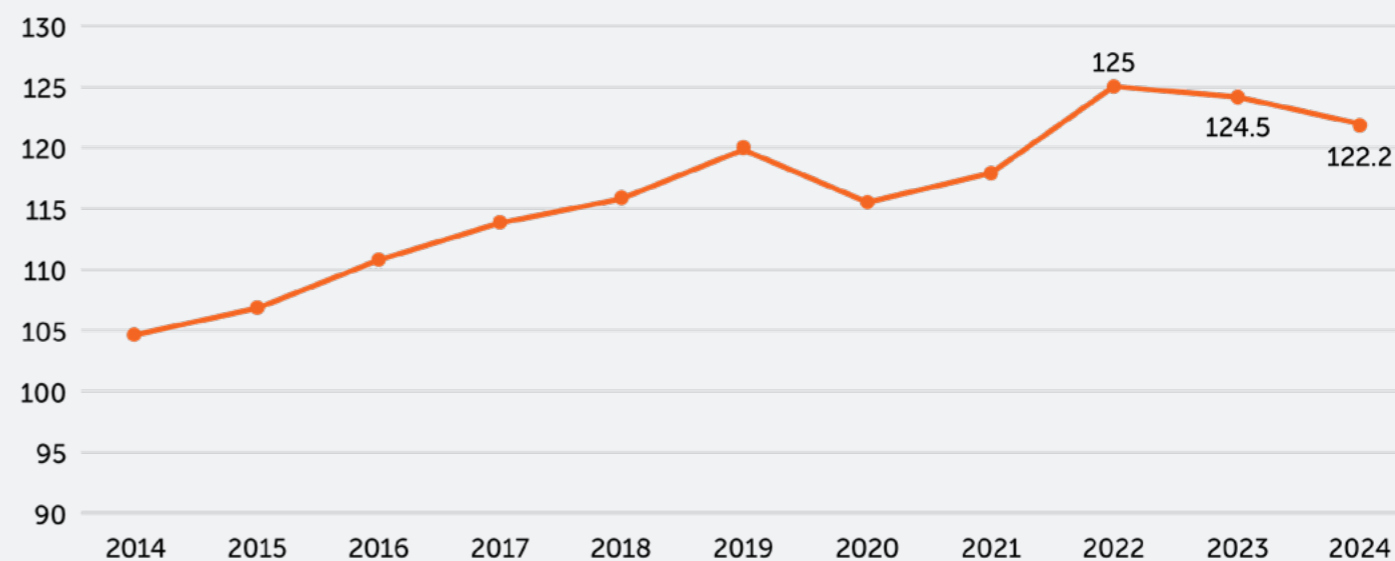
Werkgelegenheid rust op grotere mkb-bedrijven

De werkgelegenheid gecreëerd door het mkb in Rotterdam laat een duidelijke groei zien over tijd, gestaag stijgend van 104.700 FTE in 2014 tot een piek van 125.000 FTE in 2022. Vanaf 2020 vlakt de curve echter af: de werkgelegenheid daalt licht tot 124.500 FTE in 2023 en naar schatting 122.200 FTE in 2024. De Rotterdamse mkb-bedrijven blijven een grote werkgever, maar de gestage stijging is overgegaan in een periode van stabilisatie en milde krimp, passend bij een krappere arbeidsmarkt en tragere groei na de Covid-19 pandemie.

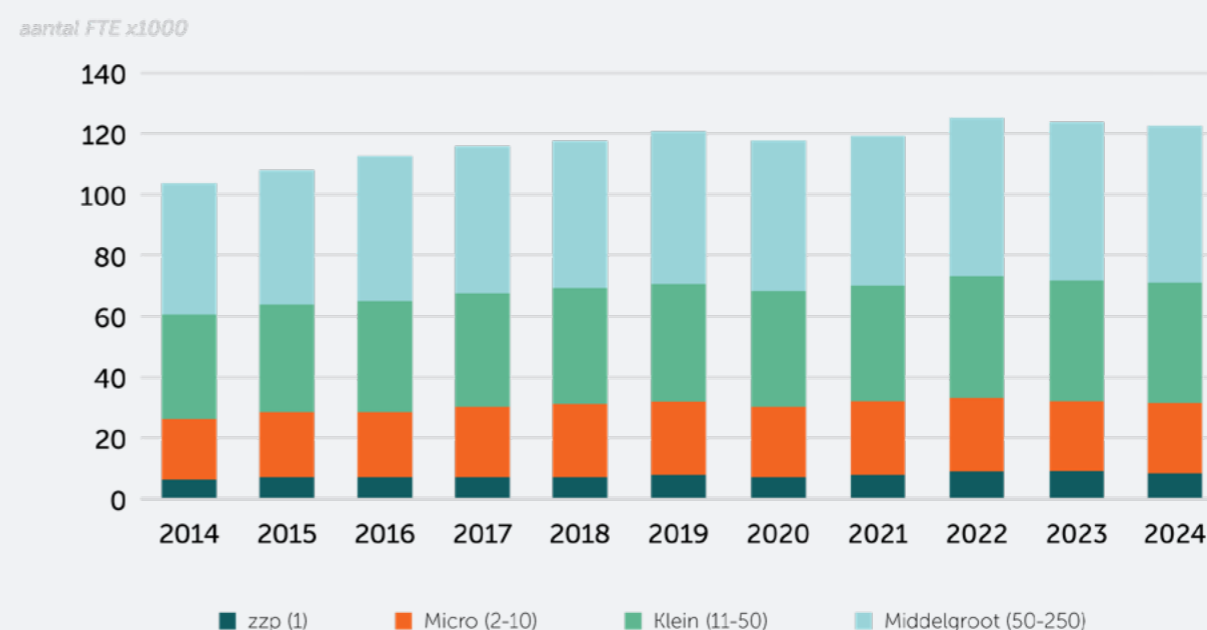
De verdeling van het arbeidsvolume naar bedrijfsgrootte laat zien dat de werkgelegenheid in het Rotterdamse mkb vooral rust op kleine en met name middelgrote bedrijven. Binnen het totale Rotterdamse mkb (inclusief zzp'ers) komt het grootste deel van het arbeidsvolume (totaal: 122,2 duizend FTE in 2024) voor rekening van kleine en met name middelgrote bedrijven, die daarmee de ruggengraat vormen van de mkb-werkgelegenheid (middelgroot: 51,5 duizend FTE; klein: 39,5 duizend FTE in 2024). Microbedrijven dragen in toenemende mate bij aan het arbeidsvolume (**22,5 duizend FTE in 2024**), terwijl zzp'ers in termen van FTE een relatief beperkt, maar gestaag groeiend aandeel vertegenwoordigen (**8,7 duizend FTE in 2024**).

Deze data maken duidelijk dat, ondanks de sterke groei van het aantal kleine bedrijven en zzp'ers, de banencreatie in het mkb vooral verankerd is bij bedrijven die al een zekere schaal hebben bereikt. De recente afvlakking van het totale arbeidsvolume onderstreept dat behoud en verdere groei van werkgelegenheid in Rotterdam in belangrijke mate afhangen van het versterken van de groeicapaciteit van kleine en middelgrote mkb-bedrijven. Juist deze groep bepaalt in hoge mate de stabiliteit en omvang van de mkb-werkgelegenheid in de stad.

figuur 5. Arbeidsvolume mkb incl. zzp (FTE x 1000)



figuur 6. Arbeidsvolume werknemers naar bedrijfsgrootte in Rotterdam (2014-2024)



Hoge omzet per werknemer in het mkb

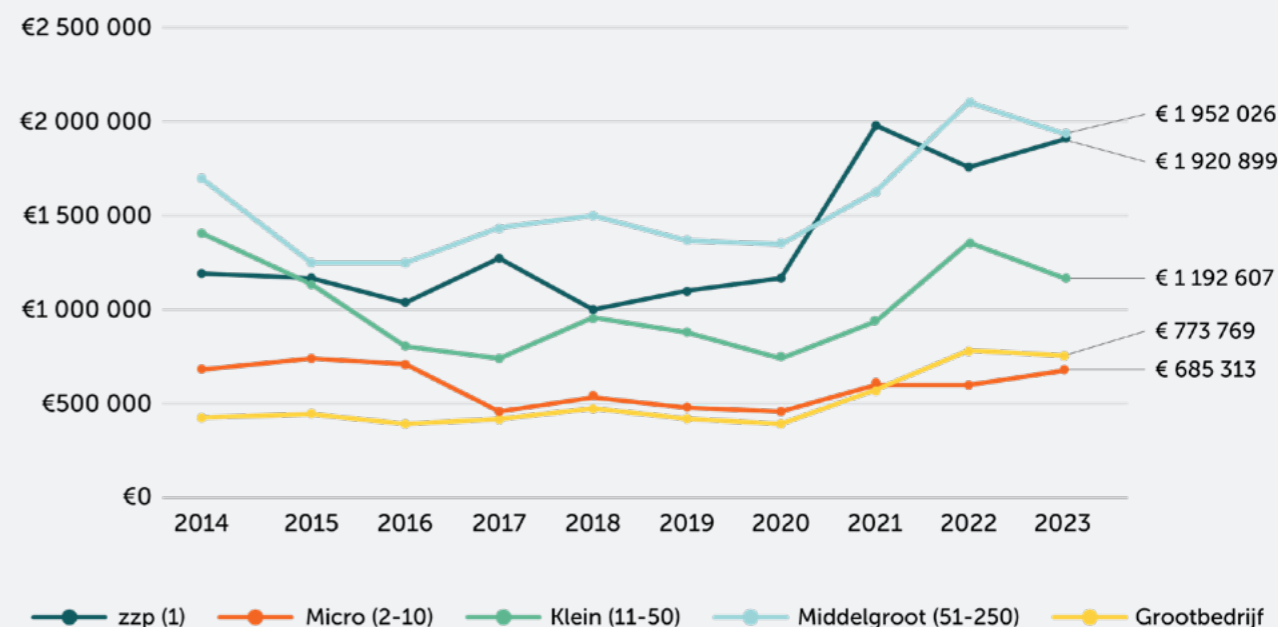
De arbeidsefficiëntie (euro omzet per FTE) laat over 2014-2023 een duidelijk patroon zien: het Rotterdamse mkb realiseert structureel meer omzet per werknemer dan zowel **grote bedrijven in Rotterdam** als het **Nederlandse mkb**. In 2023 komt het mkb uit op circa **€1,44 miljoen per FTE**, tegenover circa **€0,77 miljoen per FTE** bij grootbedrijven en **€0,46 miljoen per FTE** bij het mkb in Nederland. Na 2020 neemt het verschil zichtbaar toe, met een piek in 2022 en een lichte terugval in 2023: een beweging die past bij de uitzonderlijke prijs- en inflatiedynamiek in 2021-2022 (o.a. door energieprijzen) en de daaropvolgende normalisering (CPB, 2022).

Binnen het mkb is deze arbeidsefficiëntie bovendien sterk ongelijk verdeeld. Middelgrote mkb-bedrijven en zzp'ers springen eruit met rond **€1,95 miljoen** respectievelijk **€1,92 miljoen per FTE** in 2023, terwijl microbedrijven duidelijk lager liggen (**€0,69 miljoen per FTE**). Kleine bedrijven zitten daar tussenin (**€1,19 miljoen per FTE**). Dit suggereert dat het 'mkb-voordeel' in omzet per werknemer vooral wordt gedragen door een combinatie van schaalbare middelgrote bedrijven en zelfstandigen/kleine teams met relatief hoge omzetstromen.

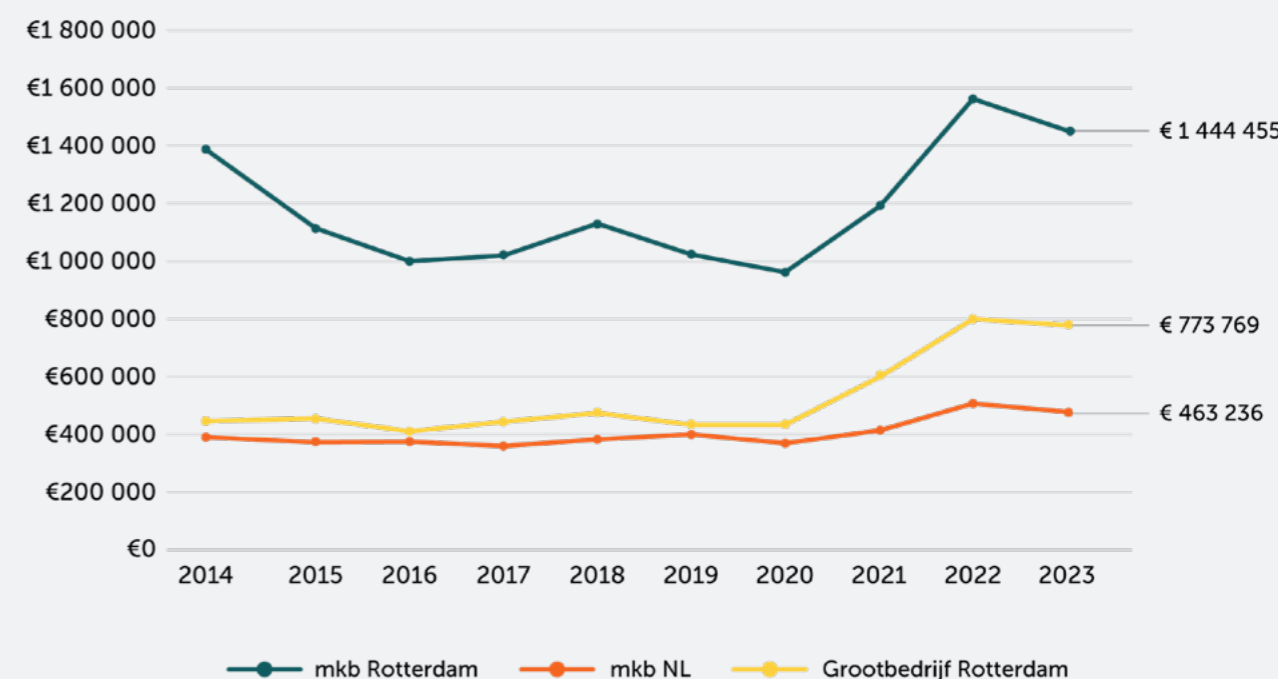
Tegelijkertijd vraagt de interpretatie om nuance: **omzet per FTE is geen directe maat voor arbeidsproductiviteit of marge**. In (handels- en logistieke) sectoren kan de omzet hoog zijn terwijl de toegevoegde waarde relatief beperkt is, omdat inkoop en doorverkoop een groot aandeel van de omzet verklaren. CBS en internationale statistiekstandaarden benadrukken daarom vaak **toegevoegde waarde per werknemer/ uur** als productiviteitsmaat, in plaats van omzet (CBS, 2021; OECD, 2024).

Kortom: Rotterdam kent een mkb met een hoog omzetvermogen per werknemer, maar dat zegt vooral iets over **omzetdynamiek en schaal in bepaalde segmenten**, en minder over weerbaarheid of winstgevendheid. Voor beleid ligt de opgave daarom dubbel: het sterke verdienvermogen in de meest efficiënte mkb-segmenten benutten én tegelijk inzetten op veerkracht (minder afhankelijkheid van een kleine personeelskern, meer continuïteit in talent, professionalisering en betere bedrijfsvoering).

figuur 7. Arbeidsefficiëntie naar bedrijfsgrootte (2014-2023)



figuur 8. Arbeidsefficiëntie Rotterdamse mkb vs Grootbedrijf vs Nederlandse mkb (euro per FTE)

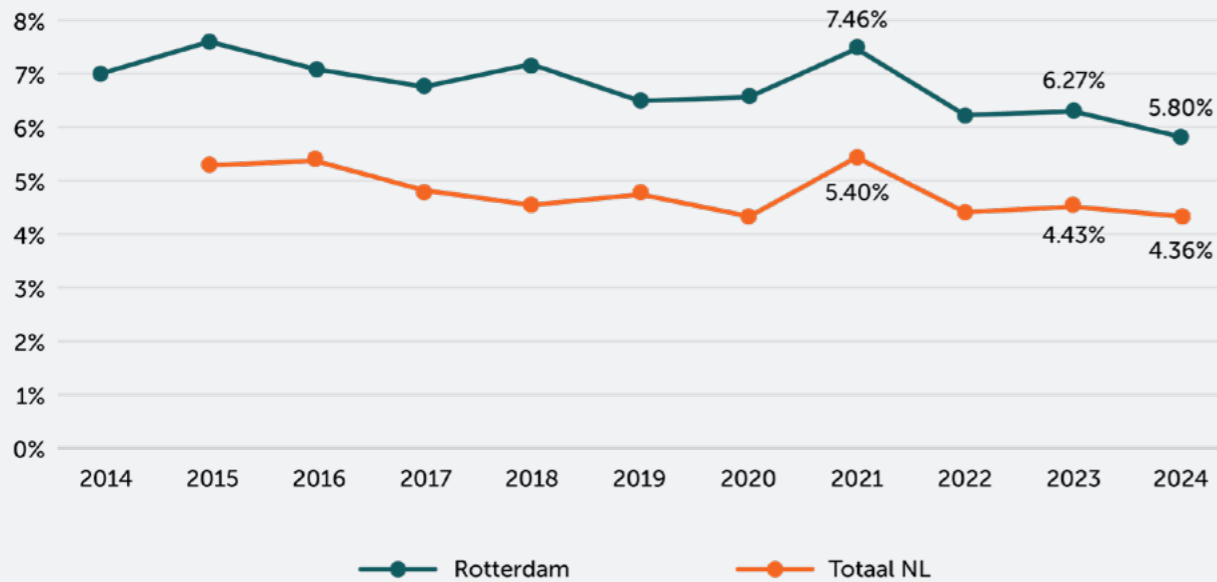


Rotterdamse mkb-bedrijven: een dynamisch maar veranderend ecosysteem

In de meeste jaren is er in Rotterdam ongeveer **6-7% verloop**, vergeleken met **4-5% in Nederland als geheel**, wat een hoger niveau van in- en uitstroming in de stad bevestigt. Na een decennium van relatieve stabiliteit bereikte het verloop een piek in **2021 (7,46% in Rotterdam / 5,40% in Nederland als geheel)**

en daalt vervolgens naar **5,80% in 2024**, terwijl het Nederlandse verloop meer geleidelijk daalt naar **4,36%**. Deze daling geeft aan dat het traditioneel dynamische mkb-ecosysteem van Rotterdam wat momentum verliest.

figuur 9. Mkb Churn Rate

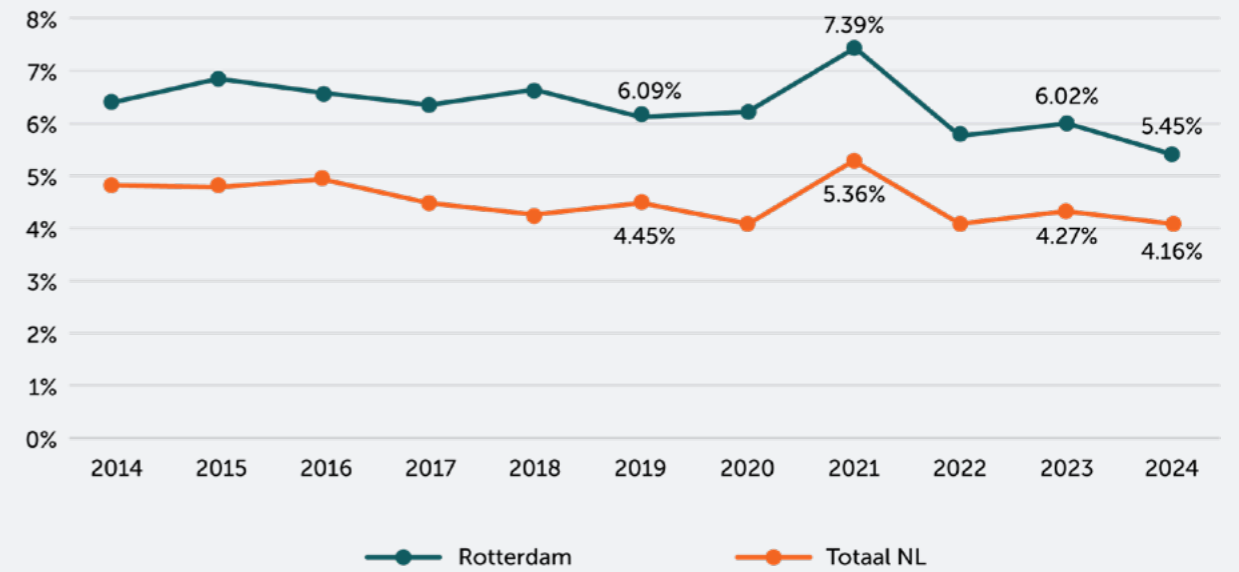


*Berekening churn rate = (aantal oprichtingen+ opheffingen) / totaal aantal actieve bedrijven x100

Door verder te kijken dan de churn rate wordt duidelijk waarom. Het percentage bedrijven dat start in Rotterdam heeft gedurende de periode 2014-2024 het nationale gemiddelde overtroffen, doorgaans rond de 6-7% in Rotterdam tegenover 4-5% in Nederland als geheel. Het jaar waarin Covid-19 de boventoon voerde springt eruit: het aantal startups in Rotterdam piekt naar 7,39% in 2021 (in Nederland 5,36%) om vervolgens weer te

dalen; in 2024 bereikt Rotterdam het laagste oprichtingspercentage van het decennium met 5,45%, wat suggereert dat er minder nieuwe bedrijven de markt betraden dan in eerdere jaren. Deze daling sluit aan bij de bedrijfssamenstelling van de stad waar micro-bedrijven het merendeel van het mkb-bestand vormen en die het meest gevoelig zijn voor kostendruk en de invloed van de arbeidsmarkt.

figuur 10. Mkb Bedrijfsoprichtingen Rate

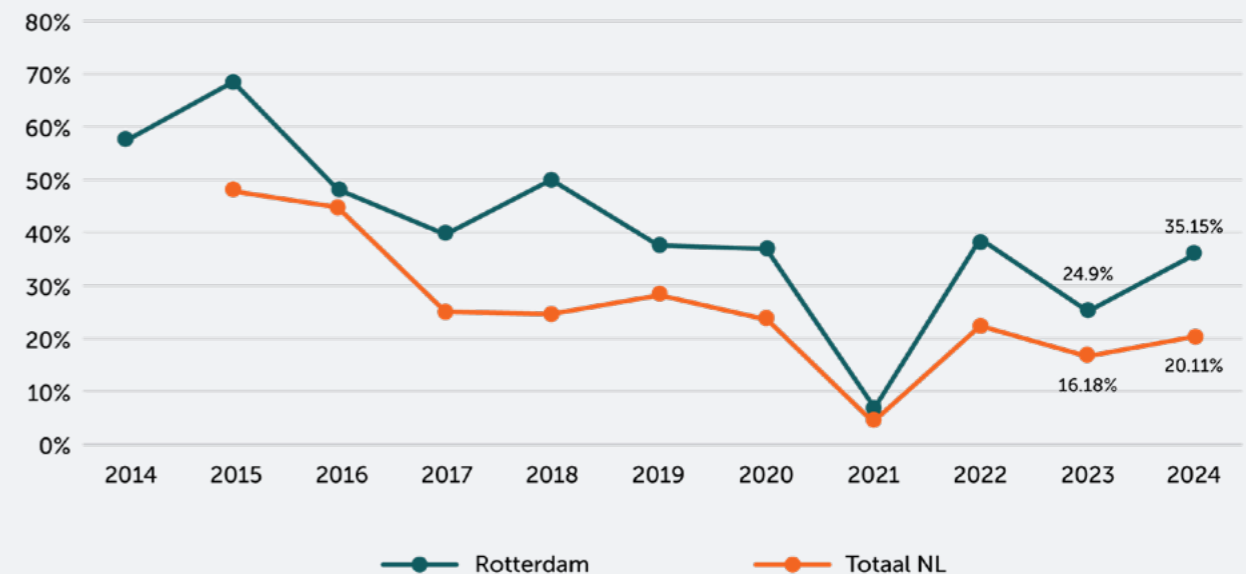


*Berekening oprichtingspercentage=(aantal bedrijfsoprichtingen) / totaal aantal actieve bedrijven x 100

Tegelijkertijd nemen de bedrijfsopheffingen weer toe na de verstoring door en steunmaatregelen voor de Covid-19 pandemie. De grafiek van het sluitingspercentage toont een duidelijke daling in 2021 (toen steunmaatregelen het aantal opheffingen onderdrukten), gevolgd door een herstel. Het opheffingspercentage van Rotterdam stijgt van 24,92% in 2023 tot 35,15% in 2024, terwijl het in Nederland als geheel gematigder stijgt van 16,18% naar 20,11%. Daarmee neemt de uitstroom in Rotterdam sneller toe dan

landelijk, terwijl het oprichtingspercentage juist daalt. Simpel gezegd: Rotterdam kent in 2024 relatief minder starters en meer stoppers dan in de jaren ervoor, waardoor het verschil tussen instroom en uitstroom kleiner wordt. De stad is nog steeds dynamisch, maar steeds vaker via een hoger aantal opheffingen in plaats van nieuwe oprichtingen, wat de interpretatie verschuift van "bruisende ondernemersstad" naar "verhoogde druk en verloop onder ondernemers".

figuur 11. Mkb Sluitingspercentage



*Berekening opheffingspercentage =Aantal opheffingen/Totaal aantal actieve bedrijven x100

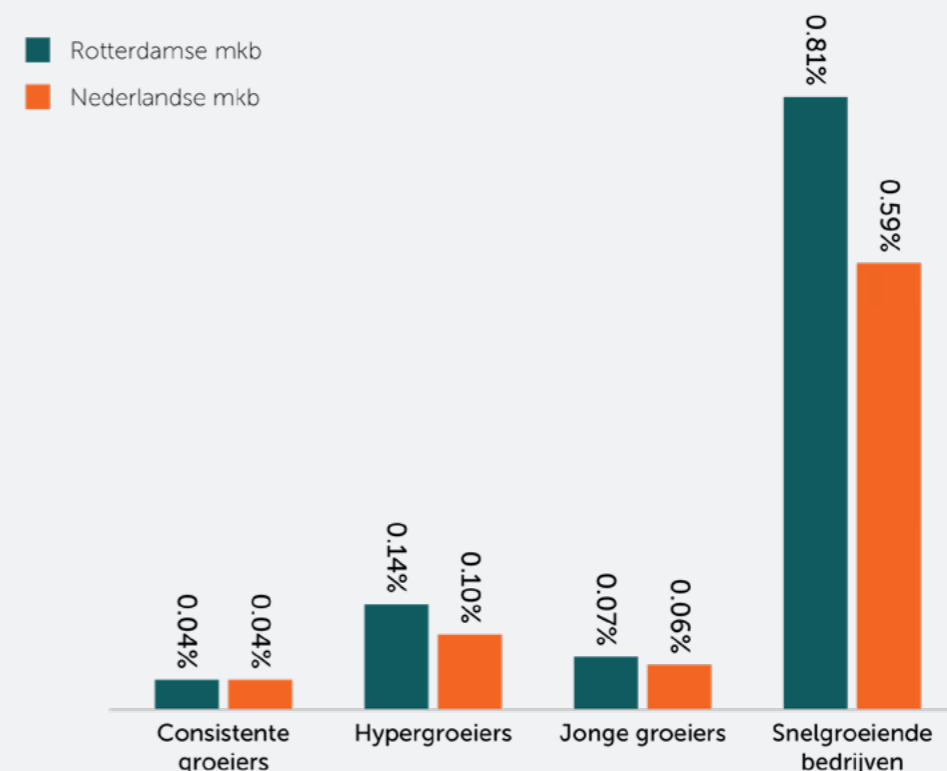
Snelgroeierende bedrijven in Rotterdam

Snelgroeierende bedrijven zijn bedrijven met een gemiddelde geannualiseerde groei van minimaal 20% per jaar (in werkgelegenheid en/of omzet) over een periode van drie jaar, conform de Eurostat-OECD-definitie voor high-growth enterprises (met een gebruikelijke ondergrens van minimaal 10 werknemers aan het begin van de groeiperiode). Het aantal snelgroeierende mkb-bedrijven in Rotterdam is in 2024 licht afgenomen ten opzichte van de piekjaren rond 2018-2019, maar ligt nog steeds structureel boven het niveau van het begin van het afgelopen decennium. Daarmee volgt Rotterdam het nationale beeld van een afkoelende groei na de pandemie, terwijl de stad relatief sterk blijft vertegenwoordigd in snelgroeierende bedrijven. Deze ontwikkeling sluit aan bij het dashboard 'Staat van het Rotterdamse mkb 2024', waarin al zichtbaar werd dat het absolute aantal snelgroeierende bedrijven stabiliseert na een periode van sterke groei.

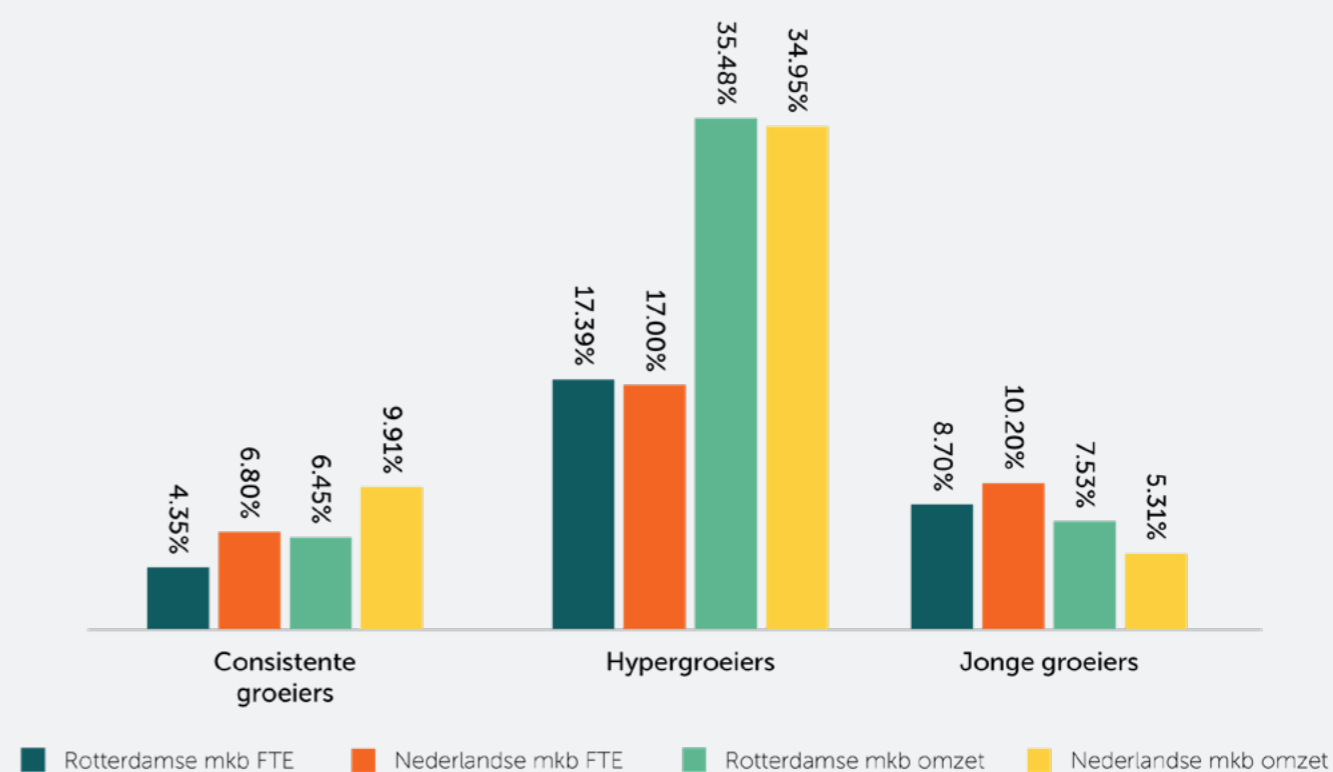
Binnen deze groep snelgroeierende bedrijven wordt onderscheid gemaakt tussen **consistente groeiers** (elk jaar minstens 20%), **hypergroeiers** (gemiddeld 40% groei) en **jonge groeiers** (snelle groeiers niet ouder dan 5 jaar). In 2024 is het relatieve aandeel snelgroeierende bedrijven van het Rotterdamse mkb iets sterker dan het beeld in Nederland als geheel. In totaal kwalificeert 0,81% van de mkb-bedrijven in Rotterdam zich als snelgroeierend bedrijf, tegenover 0,59% in Nederland als geheel. Wat betreft *consistente groeiers* is dit voor Rotterdam gelijk ten opzichte van het beeld in Nederland als geheel (in beide gevallen 0,04%), maar presteert Rotterdam beter in de meer andere categorieën: *hypergroeiers* vormen 0,14% van de mkb-bedrijven in Rotterdam tegenover 0,10% in Nederland als geheel ((**0,14%, n=20 versus 0,10%, n=425**)) en *jonge groeiers* 0,07% tegenover 0,06%. Deze verschillen zijn klein in procentpunten, maar passen bij het bredere beeld dat een relatief kleine groep bedrijven vaak een bovengemiddelde bijdrage levert aan economische dynamiek en (banen)groei.

Het type snelle groei hangt sterk samen met de meetmethode: bij een omzetbenadering is het aandeel hypergroeiers veel groter (Rotterdam 35,48%, Nederland 34,95%) dan bij een FTE-benadering (Rotterdam 17,39%, Nederland 17,00%). Dit onderstreept dat snelle groei in deze groep vaker zichtbaar wordt in omzet dan in banengroei, en dat omzetgroei bovendien gevoeliger kan zijn voor prijs- en kostenontwikkelingen (zoals de sterke energieprijis- en inflatiedynamiek in de jaren na 2021). Tegelijkertijd zijn de verschillen tussen Rotterdam en Nederland beperkt. Rotterdam scoort marginaal hoger op hypergroeiers in zowel FTE als omzet, terwijl het aandeel consistente groeiers juist lager ligt. Bij jonge groeiers is het beeld gemengd. Per saldo wijst dit op een groeiprofiel waarin Rotterdam binnen de snelgroeierende groep relatief iets meer nadruk lijkt te hebben op versnellende omzetgroei, terwijl de stap naar structurele, meerjarige groei, zeker gemeten in werkgelegenheid, minder dominant is.

figuur 12. Verdeling van op FTE-gebaseerde snelgroeierende bedrijven (2024)



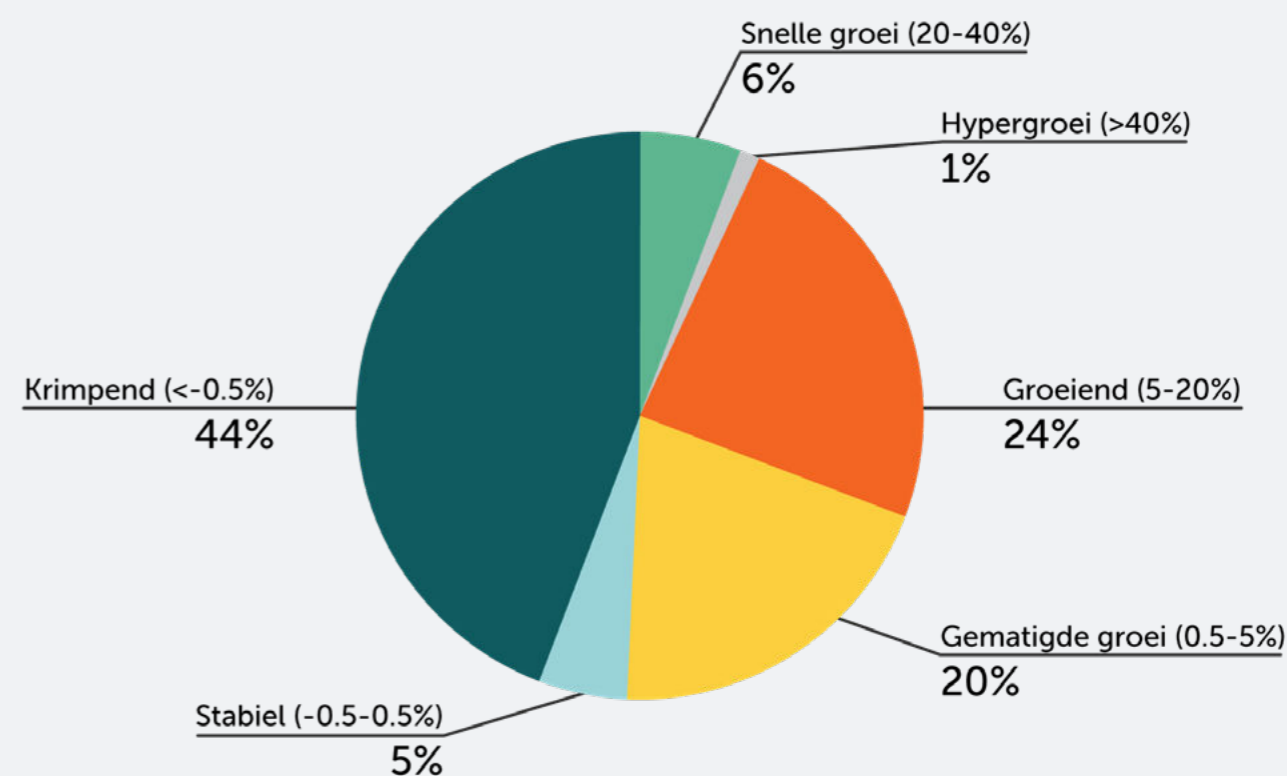
figuur 13. Percentage FTE- en omzet-gebaseerde snelgroeierende bedrijven uit alle snelgroeierende bedrijven*



Hoewel het relatief hoge aandeel snelgroeiende bedrijven in Rotterdam, waaronder vooral jonge groeiers en hypergroei, wijst op een sterke groeimotor, is het belangrijk deze groep te bezien in het bredere groeiprofiel van het mkb. De verdeling naar groeicategorie laat zien dat het merendeel van de bedrijven **gematigd groeit (24%), stabiel blijft (5%)** of **krimpt (44%)**, terwijl slechts een klein deel in de categorie snelle groei (6%) of hypergroei (1%) valt. Dit beeld ligt dicht bij het nationale patroon: ook landelijk is het grootste deel van het mkb krimpend (43%) of groeiend in een gematigd tempo (24% groeiend; 22% gematigde groei), en blijft snelle groei eveneens beperkt (5% snelle groei; 1% hypergroei). Daarmee vormen snelgroeiende bedrijven zowel in Rotterdam als in Nederland een zichtbare, maar selecte groep binnen het totale mkb - conform internationale definities waarin 'snelle groei' een uitzonderingscategorie is.

Dit heeft belangrijke implicaties voor economisch beleid in de stad. Het gaat niet alleen om de snelgroeiende bedrijven van vandaag, maar juist ook om de brede groep mkb-bedrijven die wil doorgroeien. Externe analyses laten zien dat juist in de overgang van startup naar scale-up (en de toegang tot groeikapitaal) structurele fricties kunnen ontstaan, wat uiteindelijk doorwerkt in het aantal bedrijven dat langdurig kan opschalen. Snelgroeiende bedrijven laten zien waar groeipotentieel zit en waar ondersteuning effect kan hebben. De uitdaging is niet om een achterstand in te halen, maar om het huidige groeimomentum vast te houden en te versterken. Belangrijke instrumenten daarbij zijn: groeifinanciering, toegang tot netwerken en ondersteuning op maat voor ondernemers die in een tweede groeifase zitten. Voldoende gekwalificeerd personeel - mede via Leven Lang Ontwikkelen - is essentieel voor een sterk en toekomstbestendig mkb.

figuur 14. Percentage snelgroeiende bedrijven in Rotterdam per groeicategorie (2024)



*Percentage snelgroeiende bedrijven in Rotterdam' is gebaseerd op data voor alle bedrijven in Rotterdam met minstens 10 FTEs bij begin van de meetperiode (2021)

Mkb-sectoren

De sectorverdeling van mkb-bedrijven in Rotterdam is stabiel, met een beperkt aantal sectoren dat consequent de kern van het mkb vormt. Tegelijkertijd laat de verdeling wél zien dat enkele sectoren duidelijk **groeimomentum** ervaren: zij groeien niet alleen incidenteel, maar laten over meerdere jaren een opwaartse lijn zien. De data laten zien dat **Groot- en detailhandel (G)** in de periode 2014-2024 de grootste sector is gebleven, maar met slechts beperkte groei. Dit bevestigt handel als een structureel anker van de Rotterdamse mkb-economie, ook terwijl de stad verder diversifieert.

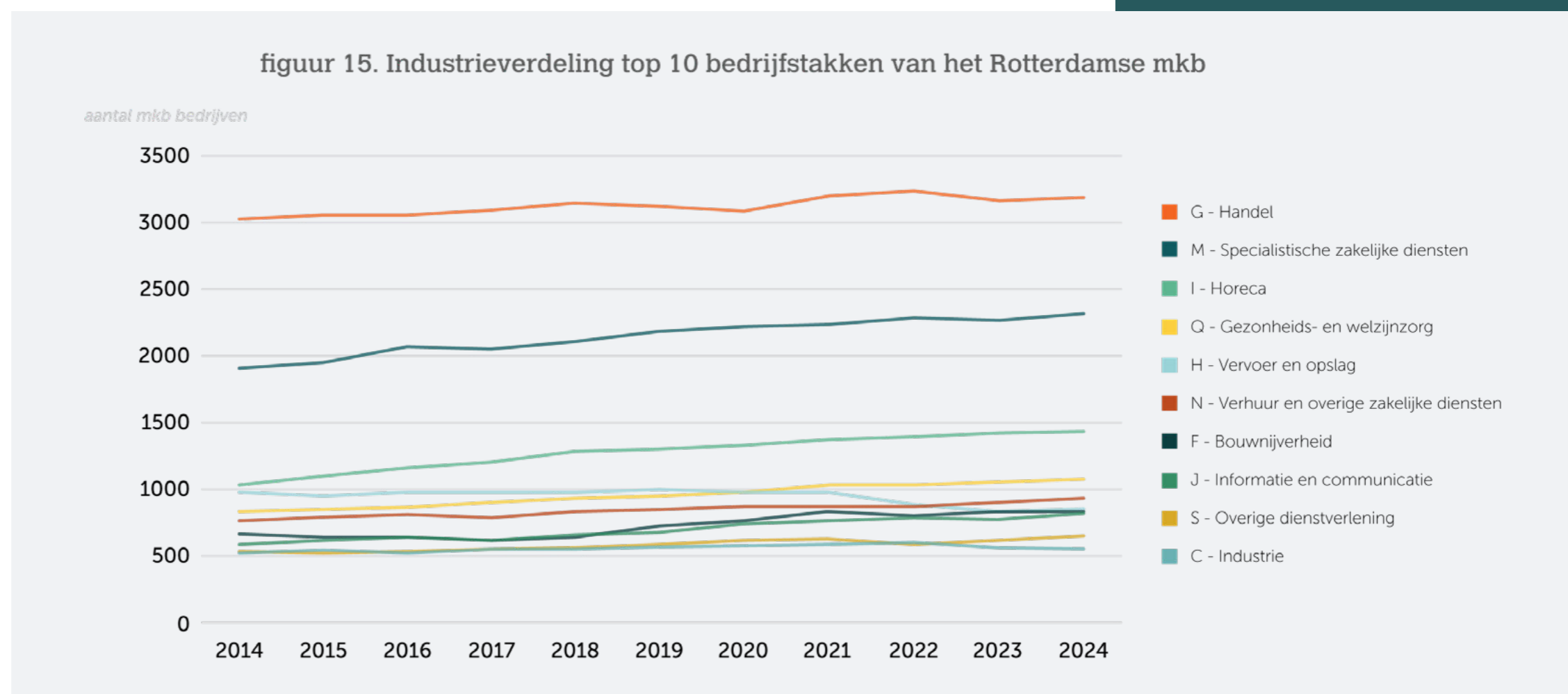
Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening (M) is de op één na grootste sector en vertoont een duidelijke opwaartse trend in het afgelopen decennium. Dat wijst op een groeiende rol voor consultancy, technische en professionele diensten en andere kennisintensieve activiteiten. Ook **Verhuur en overige zakelijke dienstverlening (N)** groeit gestaag. Samen vormen M en N daarmee het meest consistente groeiblok: in meerdere jaren neemt hun omvang zichtbaar toe, wat duidt op een structurele verschuiving richting professionele en ondersteunende diensten.

Logies-, maaltijd- en drankverstreking (horeca) (I) groeit eveneens gestaag (met name na 2016), met een duidelijker versnelling vanaf het midden van het decennium en een relatief stevige positie in de meest recente jaren. Dat wijst op aanhoudende instroom en schaalvergroting in deze sector binnen het mkb (excl. zzp).

Daartegenover staan sectoren met een dalende of afvlakkende trend, zoals **Industrie (C)** en **Overige dienstverlening (S)**, wat wijst op een langzame afname van bepaalde traditionele of kleinschalige activiteiten binnen het mkb.

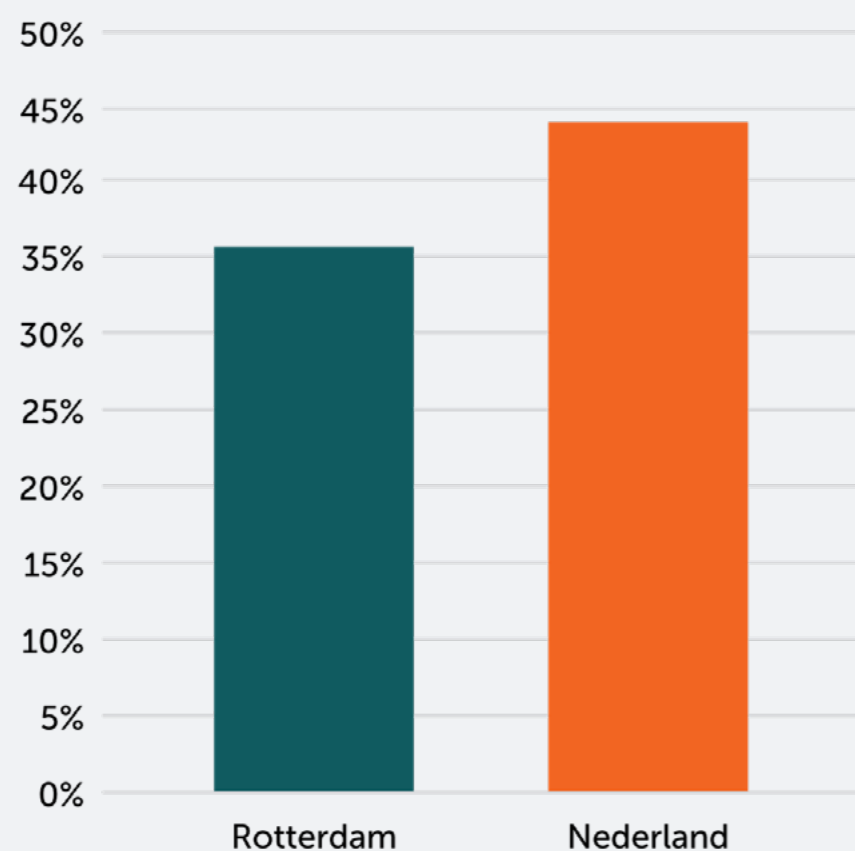
Bouwnijverheid (F) en **Informatie en communicatie (J)** blijven middelgroot en relatief stabiel, met lichte groei in recente jaren, wat duidt op beperkt maar aanwezig momentum. **Vervoer en opslag (H)** behoudt een solide, maar niet groeiend aandeel, passend bij Rotterdams logistieke profiel en een meer volwassen sectordynamiek.

Samengevat: het Rotterdamse mkb (exclusief zzp'ers) blijft vooral gericht op **Handel (G)** en **Vervoer en opslag (H)**, maar de meest zichtbare lange termijn groei zit in **Zakelijke dienstverlening (M & N)** en **Horeca (I)**. Dat wijst op een geleidelijke heroriëntatie naar een meer dienstverlening-intensieve mkb-economie, met een beperkt aantal sectoren dat de groei in aantallen bedrijven structureel draagt.



Vrouwelijke ondernemers

figuur 16. % van het mkb met (minimaal één) vrouwelijke oprichter



Deze grafiek toont het aantal bedrijven waarbij ten minste één oprichter een vrouw is. Omdat niet elk bedrijf een gerapporteerde ondernemer heeft, werd het percentage berekend met alleen bekende ondernemers.

De vertegenwoordiging van vrouwelijke ondernemers in Rotterdamse mkb-bedrijven is over het algemeen stabiel, maar consequent lager dan het nationale niveau. In Rotterdam gaat het om ongeveer 35%, tegenover circa 44% in Nederland als geheel. Dit verschil is relevant omdat deze indicator breder is dan "het aandeel vrouwelijke ondernemers" (vrouwen zijn bijvoorbeeld circa **36%** van alle ondernemers in 2023 volgens CBS), maar juist meet in hoeverre vrouwen **vertegenwoordigd zijn in oprichters- en topmanagementteams** (CBS, 2024).

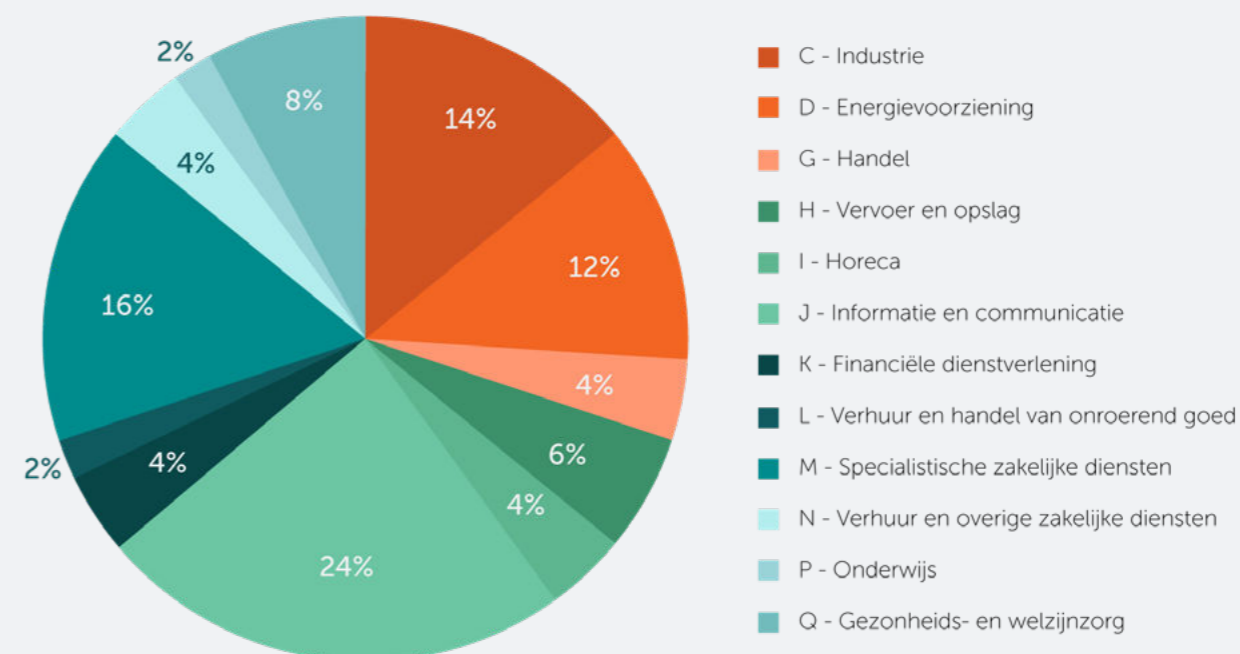
Daarnaast speelt vooral de doorstroom een rol: onderzoek laat zien dat vrouwelijke ondernemers gemiddeld **minder vaak een financieringsaanvraag doen** dan mannelijke ondernemers (ondanks financieringsbehoefte) en dat vrouwen in financieringsstromen structureel ondervertegenwoordigd blijven. Dit werkt niet zozeer door in de instroom van vrouwelijke ondernemers, maar kan wél de opschaling en teamuitbreiding bemoeilijken, waardoor vrouw-geleide bedrijven minder vaak doorgroeien naar grotere mkb-segmenten (CBS, 2025).

Daarnaast wijzen de bredere data van dit onderzoek op een duidelijke sectorscheiding. Vrouwelijk ondernemerschap is het sterkst in mens- en zorggerichte sectoren zoals gezondheidszorg en sociale voorzieningen (Q) en andere persoonlijke diensten (S), en blijft relatief hoog in het onderwijs (P). Daarentegen zijn vrouwen nog steeds ondervertegenwoordigd in de grootste economische sectoren van Rotterdam, met name in technische (J en M), industriële (C), bouw- (F) en vervoer en transport (H) sectoren. De grootte van het bedrijf is ook van belang: de participatie van vrouwen is het hoogst onder micro-bedrijven en heeft ook een solide vertegenwoordiging onder zzp'ers en kleine bedrijven, maar daalt merkbaar voor middelgrote bedrijven. Dit suggereert dat barrières voor vrouwelijk ondernemerschap niet alleen betrekking hebben op het starten van een bedrijf, maar ook op het opschalen naar grotere mkb-bedrijven.

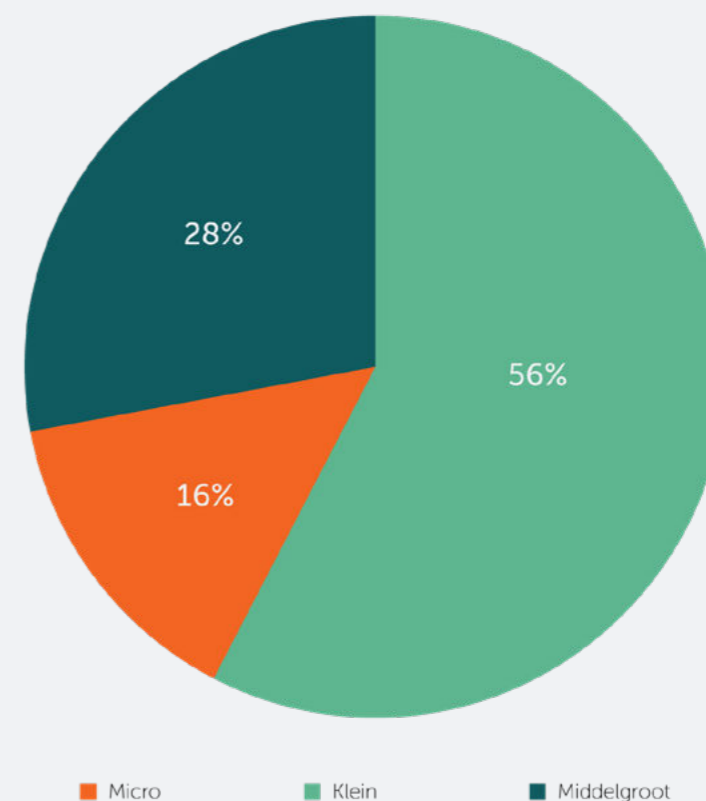
Top 50 Rotterdamse mkb-bedrijven

De Top 50 Rotterdamse mkb-bedrijven biedt een verdiepend beeld van de meest opvallende groeibedrijven in de stad. Deze selectie is gebaseerd op zowel de absolute groei in FTE als op de jaar-op-jaar (YoY) groeipercentages in de periode 2021–2024, waardoor bedrijven in beeld komen die niet alleen groot zijn geworden, maar ook consistent en dynamisch hebben gegroeid. De lijst laat zien hoe divers het Rotterdamse mkb is, met vertegenwoordiging uit zowel gevestigde als opkomende sectoren en met een sterke aanwezigheid van jonge, schaalgerichte ondernemingen. Door deze bedrijven in kaart te brengen, maakt dit hoofdstuk zichtbaar waar groeipotentieel zit, welke typen bedrijven de groeimotor van de stad vormen en welke lessen hieruit kunnen worden getrokken voor het bredere mkb-ecosysteem.

figuur 20. Industrierivdeling Top 50 Rotterdamse mkb



figuur 21. Top 50 Rotterdamse mkb naar bedrijfsgrootte

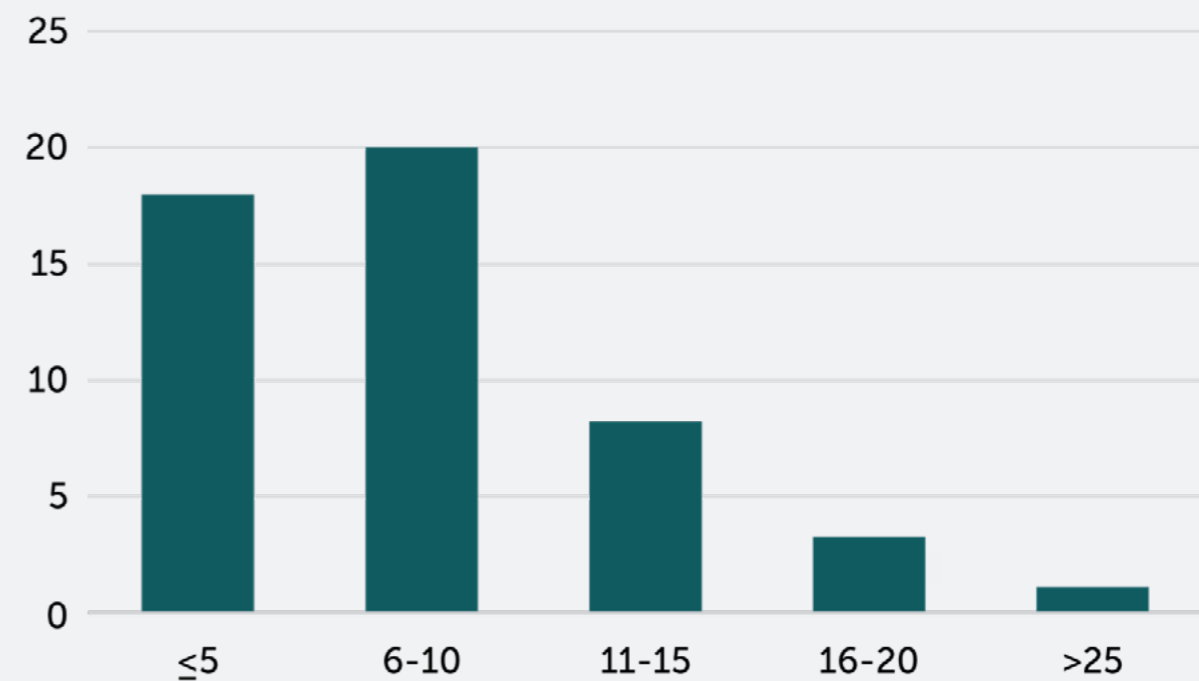


Binnen deze Top 50 Rotterdamse mkb-bedrijven valt vooral op hoe jong en schaalgericht de groep is. Gemeten in 2025 is 76% van de bedrijven tien jaar of jonger: 18 bedrijven (36%) zijn ≤ 5 jaar en 20 bedrijven (40%) vallen in de categorie 6-10 jaar. Daarnaast zijn 8 bedrijven (16%) 11-15 jaar oud en 3 bedrijven (6%) 16-20 jaar; slechts 1 bedrijf (2%) is ouder dan 25 jaar. Dit profiel wijst op een selectie waarin veel bedrijven zich in de (vroeg) snelle-groeiende fase bevinden, met relatief veel "jonge" groei-bedrijven die hun organisatie en marktpositie nog actief aan het uitbouwen zijn.

Ook de sectorverdeling onderstreept dat beeld. De grootste concentratie zit in **J Informatie en communicatie** (24%, n=12) en **M Specialistische zakelijke diensten** (16%, n=8); samen 40% van de Top 50. Daarnaast zijn **C Industrie** (14%, n=7) en **D Energievoorziening** (12%, n=6) sterk vertegenwoordigd, wat past bij Rotterdam als maak- en transitieknooppunt. **Q Gezondheids- en welzijnszorg** vormt met 8% (n=4) een derde duidelijke pijler. De overige sectoren zijn kleiner maar aanwezig: **H Vervoer en opslag** (6%, n=3) en **G Handel, I Horeca, K Financiële dienstverlening** en **N Verhuur en overige zakelijke diensten** elk 4% (n=2), terwijl **L Verhuur en handel van onroerend goed** en **P Onderwijs** elk 2% (n=1) vertegenwoordigen. Daarmee laat de groep een mix zien van digitale en zakelijke groei-modellen én innovatie in energie, industrie en gezondheid.

Qua bedrijfsgrootte bestaat de Top 50 vooral uit **kleine bedrijven**: 56% (n=28) heeft 11-50 medewerkers. Tegelijkertijd is er een substantiële kern van **middelgrote bedrijven**: 28% (n=14) zit in de categorie 51-200 medewerkers. **Microbedrijven** (2-10) vormen 16% (n=8).

figuur 22. Leeftijdsverdeling Top 50 Rotterdamse mkb



Ondernemers aan het woord

Maxwell + Spark

Duurzaamheid versnellen door slim investeren in menselijk kapitaal

Maxwell + Spark is een in Zuid-Afrika opgericht GreenTech-bedrijf en fabrikant en een pionier in de transformatie van energietechnologie in industriële en commerciële mobiliteit. Hun unieke productoplossing? Lithium-ion batterijen.

Clint Bemont, de CEO, richtte het bedrijf in 2017 op samen met een van zijn postdoctorale studenten, een onvoorziene overgang ten opzichte van zijn academische achtergrond bij University of KwaZulu-Natal Innovatie ontstaat uit onverwachte hoeken: voor Bemont en zijn medeoprichter was het toevallig een zonne-autorace die de stap van hun concept naar de industriële mobiliteitssector aanwakkerde.

Ze begonnen met een koelproduct, 's werelds eerste volledig elektrische koelunit (Fridge. Li) die werd aangedreven door lithium-ionbatterijen. Gedreven door hun succes zag Maxwell + Spark het potentieel om waarde toe te kunnen voegen op het gebied van heftrucks die vaak zijn uitgerust met traditionele loodzuurbatterijen. Loodzuurbatterijen, hoewel lagere aankoopkosten, zijn uiteindelijk minder economisch voor vol-continu toepassingen met meerploegendiensten; Ze moeten namelijk volledig worden opgeladen voordat ze in een heftruck worden geplaatst. Dat betekent dat je meer batterijen moet aanschaffen om ervoor te zorgen dat er altijd een opgeladen batterij beschikbaar is terwijl

de ander aan het opladen is. Bovendien zijn loodzuurbatterijen groot in omvang en moeten ze uit veiligheidsoverwegingen voorzichtig worden behandeld vanwege hun zuurgehalte, waardoor elke dienst extra werk krijgt.

Met Maxwell + Spark kunnen operators hun behoefte vervullen met één enkele lithium-ionbatterij: ze zijn op elk moment oplaadbaar met de eenvoudige aansluiting van een mobiele telefoon. Om nog maar te zwijgen van het rendement op investering wat aanzienlijk hoger is: hun laagspanningsbatterijen zijn niet alleen gemakkelijk op te laden, ze vormen ook geen essentiële bedreiging voor het leven en extra werknemers zijn niet nodig.

Na de inzet van hun batterij-aangedreven transportkoeling op commercieel niveau in 2018 met SPAR, nam het momentum toe. Maxwell + Spark heeft de industrie verder geëlektrificeerd: transportlogistiek met high-performance batterijen voor materiaalbehandelingsproducten; transportkoelsystemen; en verlengde de levensduur van tractiebatterijen voor stationaire toepassingen zoals telecomtorens, datacenters en windparken. De oorspronkelijke toepassing bij SPAR functioneert vandaag de dag nog steeds betrouwbaar, wat bewijst dat toekomstbestendige industriële logistiek stil, schoon en kostenbesparend kan zijn.

maxwell+spark

Website:

maxwellandspark.com

Sector:

H - Vervoer en opslag

Jaar van oprichting:

2017

Locatie(s):

Rotterdam, Nederland (HQ); Durban, Zuid-Afrika

Oprichter(s):

Clinton Bemont

FTE:

93

Clinton Bemont
CEO at Maxwell + Spark



Duurzaamheid in de Zuid-Afrikaanse context

“Goed onderzoek, een ijzersterk ontwerp en gunstige marktomstandigheden zijn wat Maxwell + Spark’s dominantie in de Zuid-Afrikaanse industrie heeft versneld”, zegt CCO Malcolm Saunders.

Het onstabiele elektriciteitsnet van Zuid-Afrika stimuleerde ook de adoptie, waarbij klanten sterk betrokken waren om zo de eigen energie-afhankelijke activiteiten optimaal te kunnen laten werken. De Zuid-Afrikaanse context, waarin financiële besparingen en “economisch verstand” voorrang krijgen boven andere factoren, dwong het bedrijf een robuust product te ontwikkelen, gebouwd met als doel geld te besparen. “Het is bijna een neveneffect dat het product goed doet in de wereld door diesel van de wegen te halen”, zegt Saunders.

Opschalen naar Nederland

In 2022 groeide het bedrijf nog verder, breidde uit naar Nederland en opende officieel het wereldwijde hoofdkantoor in Rotterdam. Deze locatiekeuze was bewust; Rotterdam is hét logistieke centrum van Europa en Maxwell + Spark zag veel potentie op de markt van gekoelde logistiek en materiaalverwerking. Het gemak van zakendoen en de beschikbaarheid van ondersteuning in Nederland waren een ander voordeel, waarbij de RVO het lokale oprichtingsproces ondersteunde. Om nog maar te zwijgen van de aantrekkingskracht van Nederlandse klanten, zoals de TIP Group, gecombineerd met de sterke lokale en Europese focus op decarbonisatie-inspanningen, maakte de keuze gemakkelijk. Tot slot was ook lokale uitbreiding van de toeleveringsketen mogelijk: bij aankomst was slechts ongeveer 10% van de door Maxwell + Spark gebruikte materialen afkomstig uit Nederland, nu is dat 80%.

Uitdagingen in het ecosysteem

Ondanks een soepele landing in Rotterdam ontdekte Maxwell + Spark al snel dat schaalvergroting in het Nederlandse ecosysteem zijn eigen complicaties met zich meebrengt. De meest dringende hindernis is de **toegang tot talent**.

“We zijn afhankelijk van een zeldzame mix van praktische technische vaardigheden en commerciële intuïtie, een profiel dat zowel moeilijk te vinden als kostbaar om in te huren.”

Daardoor is nog een groot deel van hun technische en ondersteunende capaciteit gevestigd in Zuid-Afrika, waar talent in overvloed aanwezig is en relatief betaalbaar.

Ten tweede is **fragmentatie** in de regelgeving een grote uitdaging. Nationale ambities voor decarbonisatie bestaan, maar gemeentelijke en sectorale regels verschillen en belangrijke gebruikssituaties (zoals gekoelde trailers) zijn blinde vlekken in de regelgeving.

Zoals Saunders het verwoordt, **“We betrappen onszelf er vaak op dat we langs de deuren gaan om belanghebbenden op één lijn te brengen.”**

Ondertussen richt het beleid zich op elektrische vrachtwagens in plaats van op aanhangers, ondanks dat aanhangers 24/7 op dieselgeneratoren draaien en significante emissiereducties bieden als ze wél geëlektrificeerd worden.

Ten derde verminderen **infrastructuurbepkeringen**, met name netcongestie en beperkte laadcapaciteit, de praktische haalbaarheid van elektrificatie van het wagenpark voor veel klanten. Zelfs wanneer de financiële situatie duidelijk is (ROI van vier à zes jaar voor aanhangwagens in Nederland), zorgt het ontbreken van betrouwbare laadinfrastructuur voor een knelpunt in de adoptie.

Samen betekenen deze uitdagingen dat, hoewel Nederland ambitie toont en marktvloed biedt, de praktische stap van pilot naar brede adoptie nog steeds niet zonder hobbels is.

De toekomst

Toch ziet Maxwell + Spark Rotterdam als de plek waar het industriële elektrificatie echt kan versnellen. De **haven van Rotterdam**, met zijn dichtheid aan aanhangwagens, heftrucks en gekoelde logistiek, vertegenwoordigt wat Saunders een “once-in-a-generation-opportunity” noemt. Een gecoördineerde stap richting elektrificatie – te beginnen met de meest impactvolle assets – zou de haven tot een van de meest energiezuinige ter wereld kunnen maken.

Met de juiste afstemming gelooft Maxwell + Spark dat het snel kan opschalen, kan concurreren met grote wereldwijde batterijspelers en een model kan creëren dat andere havens kunnen nabootsen – een “ASML-stijl export” voor schone logistiek. Wat nodig is, is relatief eenvoudig: duidelijkere regelgevende focus op de gebieden met de grootste winst, gedeelde laadoplossingen om de beperkingen op het net te verlichten en platforms die bedrijven helpen subsidies te navigeren en samen te werken.

Voor Maxwell + Spark is de visie eenvoudig: als Rotterdam ervoor kiest om te leiden, zijn ze klaar om de batterijen en het momentum op te bouwen om die toekomst mogelijk te maken.

Deze casestudies zijn onderdeel van de bijdrage van ECE aan BRAVE, een Interreg North Sea project gefinancierd door de Europese Unie, en in samenwerking met de Gemeente Rotterdam. BRAVE mobiliseert in totaal >€150 miljoen aan nieuwe investeringen in lokale energiesystemen via schaalbare publiek-private samenwerkingsmodellen. Succesverhalen van uitstekende, innovatieve bedrijven zoals die in deze casestudies worden geanalyseerd en de leerpunten dragen bij aan een sterker en toekomstbestendig cleantech-ecosysteem in Rotterdam en de Noordzee-regio.

Interreg
North Sea



Co-funded by
the European Union

BRAVE

Ondernemers aan het woord

Paebbl

Van cement naar klimaatoplossing, gedreven door wetenschap, industrie en talent

Cement, het meest gebruikte door de mens gemaakte materiaal ter wereld, is verantwoordelijk voor 8% van de mondiale CO₂-uitstoot. Daarmee overtreft het de uitstoot van de luchtvaartindustrie en behoort het tot de grootste afzonderlijke industriële CO₂-bronnen ter wereld.

Een enkele speler, "Paebbl", wil dit radicaal omkeren.

Paebbl zet afgevangen CO₂ om in bouwmaterialen door het mineralisatieproces uit de natuur na te bootsen – maar dan tien miljoen keer sneller. Het proces begint met afgevangen CO₂, afkomstig uit industriële bronnen. Deze CO₂ wordt vervolgens gecombineerd met natuurlijke mineralen (voornamelijk olivijn), die van nature de chemische neiging hebben om zich aan koolstofdioxide te binden. Via een nauwkeurig gecontroleerd en eigen proces creëert Paebbl de omstandigheden waarin de CO₂ zich in versneld tempo chemisch bindt met het mineraal. Het resultaat? Een materiaal (SCM) dat 10–30% van traditioneel cement in beton vervangt en tegelijkertijd tot 200 kg CO₂ per ton permanent opslaat. Of met andere woorden: beton dat CO₂ vermindert in plaats van uitstoot.

Oorsprong & Opschaling

Het bedrijf werd in 2021 opgericht door Andreas Saari en Marta Sjörgen. Binnen twee jaar schaalden ze hun productie met een factor 2.500 en haalden ze een Series A-financieringsronde van €23 miljoen op. Sinds maart 2025 is hun continue demofabriek in Rotterdam operationeel. Commerciële validatie, met partners zoals Heijmans (duurzame betonmengsels), Hakkers (maritieme betonnen infrastructuur) en Byldis (prefab sierbeton), wijst op een sterke bereidheid tot adoptie van de technologie. Sinds maart 2025 draait ook de continue demofabriek van hun R&D-centrum in Rotterdam.

Waarom Rotterdam?

"Je werkt hier met mensen die leven en ademen volgens het principe 'gewoon dingen gedaan krijgen'", zegt Andreas Saari.

Die mentaliteit sloot naadloos aan bij de operationele behoeften van Paebbl. Culturele aansluiting was slechts een deel van de aantrekkingskracht. De sterke industriële netwerken van Rotterdam, expertise in chemische processen en bestaande haveninfrastructuur boden een solide technische basis voor het R&D-werk van Paebbl.



Winnaar Impact Scaler Top 250 2025

Website:
paebbl.com

Sector:
D - Energievoorziening

Jaar van oprichting:
2021

Locatie(s):
Rotterdam, Nederland

Oprichter(s):
Andreas Saari & Marta Sjörgen

FTE:
65+

Marta Sjörgen
Co-Founder &
Co-CEO at Paebbl



Andreas Saari
Co-Founder &
Co-CEO at Paebbl



“In plaats van alles vanaf nul op te bouwen, kon Paebbl gebruikmaken van bestaande industriële infrastructuur en kennis op het gebied van chemische verwerking.”

Bovendien biedt Rotterdam, als grootste haven van Europa, ongeëvenaarde toegang tot zowel grondstoffen als distributienetwerken naar bouwmarkten door heel Europa: cruciale schakels voor het verwezenlijken van Paebbl's missie.

Tot slot zorgt de nabijheid van sterke technische universiteiten, gecombineerd met een ervaren industriële beroepsbevolking, voor een diep en gespecialiseerd talentenbestand. De internationale aantrekkingskracht van de stad, met een hoge Engelse taalvaardigheid, maakt Rotterdam tot een strategisch zeer gunstige locatie.

Het team van Paebbl bestaat uit 25 nationaliteiten binnen een groep van meer dan 65 medewerkers.

Circulariteit

Door industrieel afval - vaak gezien als een milieuprobleem - om te zetten in een waardevolle grondstof, pakt Paebbl emissies aan op systeemniveau, terwijl het tegelijkertijd voldoet aan de infrastructurele behoeften van groeiende stedelijke bevolkingen. Dit is precies het soort ambitie dat nodig is om klimaatdoelen te realiseren.

Als “ecosysteem-orkestrator” herontwerpt Paebbl fundamenteel de materiaalstromen om circulaire waardeketens te creëren.

Aan de inputzijde worden afvalstromen omgevormd tot waardevolle grondstoffen. Aan de outputzijde vervangt hun SCM cement in de betonproductie en integreert het naadloos in bestaande productieprocessen.

Hun huidige milieuprestaties bewijzen de haalbaarheid van dit circulaire model, met een geverifieerde netto CO₂-voetafdruk van -14 kg CO₂ per ton product.

En dit is nog maar een bescheiden begin.

Deze casestudies zijn onderdeel van de bijdrage van ECE aan BRAVE, een Interreg North Sea project gefinancierd door de Europese Unie, en in samenwerking met de Gemeente Rotterdam. BRAVE mobiliseert in totaal >€150 miljoen aan nieuwe investeringen in lokale energiesystemen via schaalbare publiek-private samenwerkingsmodellen. Succesverhalen van uitstekende, innovatieve bedrijven zoals die in deze casestudies worden geanalyseerd en de leerpunten dragen bij aan een sterker en toekomstbestendig cleantech-ecosysteem in Rotterdam en de Noordzee-regio.

**Interreg
North Sea**



Co-funded by
the European Union

BRAVE

Ondernemers aan het woord

ZES

Elektrisch varen als nieuwe norm voor de haven

De binnenvaart is een van de duurzaamste modaliteiten die Nederland rijk is, maar ook een sector waarin verandering traag verloopt. Schepen gaan decennia mee, familiebedrijven domineren, en havens, terminals en netten zitten vol kapitaalintensieve lock-ins. Juist in zo'n context ontstaat Zero Emission Services (ZES): een bedrijf dat laat zien dat de échte innovatie niet alleen in technologie zit, maar in het herontwerpen van een systeem.

ZES levert "infrastructuur-as-a-service" voor de binnenvaart: laadpunten en gestandaardiseerde 20-voets batterijcontainers – **de ZESpacks** – die schepen voeden met groene elektriciteit. Aangemeerde schepen wisselen binnen minuten een lege batterij voor een volle via een kraan of reachstacker, waarna de lege ZESpacks aan de wal worden opgeladen voor de volgende vaart. Dit "containeriseren van energie" maakt elektrisch varen praktisch, snel en schaalbaar.

"Per schip kunnen we tot wel 1.000 ton CO2 besparen... én 7 ton stikstofoxiden", vertelt Michiel Smit van ZES.

Oorsprong en de kracht van samenwerking

ZES werd niet opgericht door een klassiek startupteam, maar door vier systeemspelers die normaliter pas later in het proces betrokken raken: het Havenbedrijf Rotterdam, ING, Wärtsilä en ENGIE.

Deze unieke coalitie erkende dat de binnenvaart alleen kon verduurzamen wanneer technologie, financiering, logistiek en energievoorziening gelijktijdig werden vernieuwd.

Deze aanpak wierp vruchten af. **ZES begon niet met een prototype in een loods, maar met een volwaardige corridor, een eerste klant, en een operationele testomgeving.** Dankzij het Havenbedrijf werd de corridor Alphen aan den Rijn-Rotterdam ontwikkeld, met HEINEKEN als eerste verladende klant en CCT als eerste operator, een langdurige ketenrelatie die direct volume en legitimiteit bood.

ING ontwikkelde nieuwe financiële modellen voor het leasen van ZESpacks en het medefinancieren van scheepsconversies. Wärtsilä zorgde voor batterij-integratie en energie managementsystemen; ENGIE (later Ebusco) bracht expertise in e-mobiliteit en duurzame energie mee.



Website:

zeroemissionservices.nl

Sector:

H - Vervoer en opslag

Jaar van oprichting:

2020

Locatie(s):

Rotterdam, Nederland

Oprichter(s):

Havenbedrijf Rotterdam, ING Bank, Wärtsilä, ENGIE (later overgenomen door Ebusco)

FTE:

11

Michael Beemer

CEO at Zero Emission Services



Vanaf dag één was ZES dus geen niche-experiment, maar een **ecosysteeminitiatief** gedragen door partijen die het verschil kunnen maken. Dit gaf ZES een geloofwaardigheid die zeldzaam is in clean-tech: overheidspartijen, provincies en de Europese Unie schaalden zich snel achter het model. Zuid-Holland co-financierde pilots omdat emissievrije binnenvaart past bij haar ambitie voor schonere mobiliteit en minder wegcongestie.

Rotterdam als schaalstad

In 2025 staat ZES aan de vooravond van commercialisering: ZES 2.0. Drie laadhubs – Alphen aan den Rijn, Alblasterdam en Den Bosch - zijn operationeel. Nieuwe locaties in Rotterdam, Moerdijk en Nijmegen volgen snel. Met elke nieuwe route en elk nieuw schip groeit de emissiereductie exponentieel.

Als grootste haven van Europa biedt Rotterdam de perfecte omstandigheden: grote logistieke volumes, een veelheid aan terminals en een strategische ligging die elektrificatie van de binnenvaart kan versnellen. ZES gebruikt de stad als proeftuin voor wat de toekomst van binnenvaart-elektrificatie in heel Europa kan worden.

Uitdagingen: systeeminnovatie is traag

Ondanks de sterke basis ondervindt ZES dezelfde uitdagingen die veel duurzame innovators kennen:

1. Kostendruk in de keten Schippers zijn vaak niet bereid extra te betalen voor emissievrij varen, tenzij hun opdrachtgevers dat ook doen. "Dit maakt het uitdagend... ZES moet soms meer risico naar zich toetrekken door onze prijs te verlagen om momentum te creëren," aldus Smit. Een risico dat zwaar drukt op een kapitaalintensief model.

2. Systeemcoördinatie ZES werkt in een netwerk van netbeheerders, terminals, havens, schippers en verladers. Zonder gezamenlijke stappen blijft opschaling stroperig. De sector is voorzichtig en volgt vooral wanneer anderen de eerste stap zetten. **"We zien dat als grote**

partijen bewegen, de rest denkt: hé, als zij het kunnen, dan kunnen wij dat ook", zegt Smit.

3. Concurrentie om talent ZES vecht om personeel met grote maritieme spelers. De startup-achtige dynamiek is aantrekkelijk, maar biedt minder zekerheid.

4. Infrastructuur en regelgeving Elektrificatie blijft afhankelijk van netcapaciteit, vergunningen en landelijke emissiedoelen. Zonder duidelijke beleidsprykkels blijft de markt prijsgedreven en kiest men vaak voor business-as-usual.

Vooruitblik: naar een elektrische waterweg

ZES wil tegen 2030 dertig emissievrije vaarroutes realiseren en uiteindelijk een **elektrische snelweg** bouwen: een netwerk van laadpunten, tientallen omgebouwde schepen, en een brede adoptie van ZESpacks door heel Nederland. De alliantie tussen ZES, Nedcargo en ITG vormt de basis voor toekomstige uitbreiding naar België en Duitsland.

De toekomst van ZES laat zien dat transitie niet worden gewonnen door één technologische winnaar, maar door een sector die leert in dezelfde richting te bewegen. Wanneer systeeminnovatie slaagt, ontstaat een nieuwe standaard.

Voor de binnenvaart kan dat betekenen: **stil, emissievrij en schaalbaar varen - uitgevonden en opgeschaald vanuit Rotterdam.**

Deze casestudies zijn onderdeel van de bijdrage van ECE aan BRAVE, een Interreg North Sea project gefinancierd door de Europese Unie, en in samenwerking met de Gemeente Rotterdam. BRAVE mobiliseert in totaal >€150 miljoen aan nieuwe investeringen in lokale energiesystemen via schaalbare publiek-private samenwerkingsmodellen. Succesverhalen van uitstekende, innovatieve bedrijven zoals die in deze casestudies worden geanalyseerd en de leerpunten dragen bij aan een sterker en toekomstbestendig cleantech-ecosysteem in Rotterdam en de Noordzee-regio.

**Interreg
North Sea**



Co-funded by
the European Union

BRAVE

Strategie, succesfactoren en zorgen van Rotterdamse mkb-bedrijven

Een onderzoek van studenten van Hogeschool Rotterdam

Dit onderzoek geeft een inkijk in de strategische keuzes, succesfactoren en zorgen van Rotterdamse mkb-ondernemers. Het doel is om beter te begrijpen waar deze bedrijven hun prioriteiten leggen, welke randvoorwaarden zij belangrijk achten en welke uitdagingen hun ambities in de weg staan. De bevindingen zijn gebaseerd op gesprekken die studenten hebben gevoerd met directeur-grotaandeelhouders en andere leidinggevenden. De resultaten zijn verwerkt in een vragenlijst en besproken tijdens een online bijeenkomst met enkele ondernemers.

Hoewel de steekproef beperkt is (n=42) en de resultaten niet representatief zijn voor het gehele Rotterdamse mkb, bieden ze waardevolle inzichten in actuele ontwikkelingen en knelpunten. Deze inzichten kunnen beleidsmakers, onderwijsinstellingen en ondernemers helpen om gerichte ondersteuning te ontwikkelen, vooral op het gebied van toegang tot talent, ontwikkeling van vaardigheden, betaalbare digitalisering en duidelijke randvoorwaarden. Het onderzoek laat zien dat er een spanningsveld bestaat tussen ambities op het gebied van groei, verduurzaming en digitalisering enerzijds en structurele uitdagingen rond arbeidsmarkt, kennisontwikkeling en randvoorwaarden anderzijds.

Kernpunten van de strategie

Uit de vragenlijst blijkt dat 29 van de 42 bedrijven (69%) een uitgeschreven strategie hebben; bij 2 bedrijven (5%) is dit onduidelijk. De toelichtingen tonen grote variatie: sommige bedrijven hebben een duidelijke, actuele strategie die breed gedeeld wordt, anderen werken met beknopte plannen of speerpunten en bij een enkele is de strategie niet expliciet uitgewerkt of gedeeld.

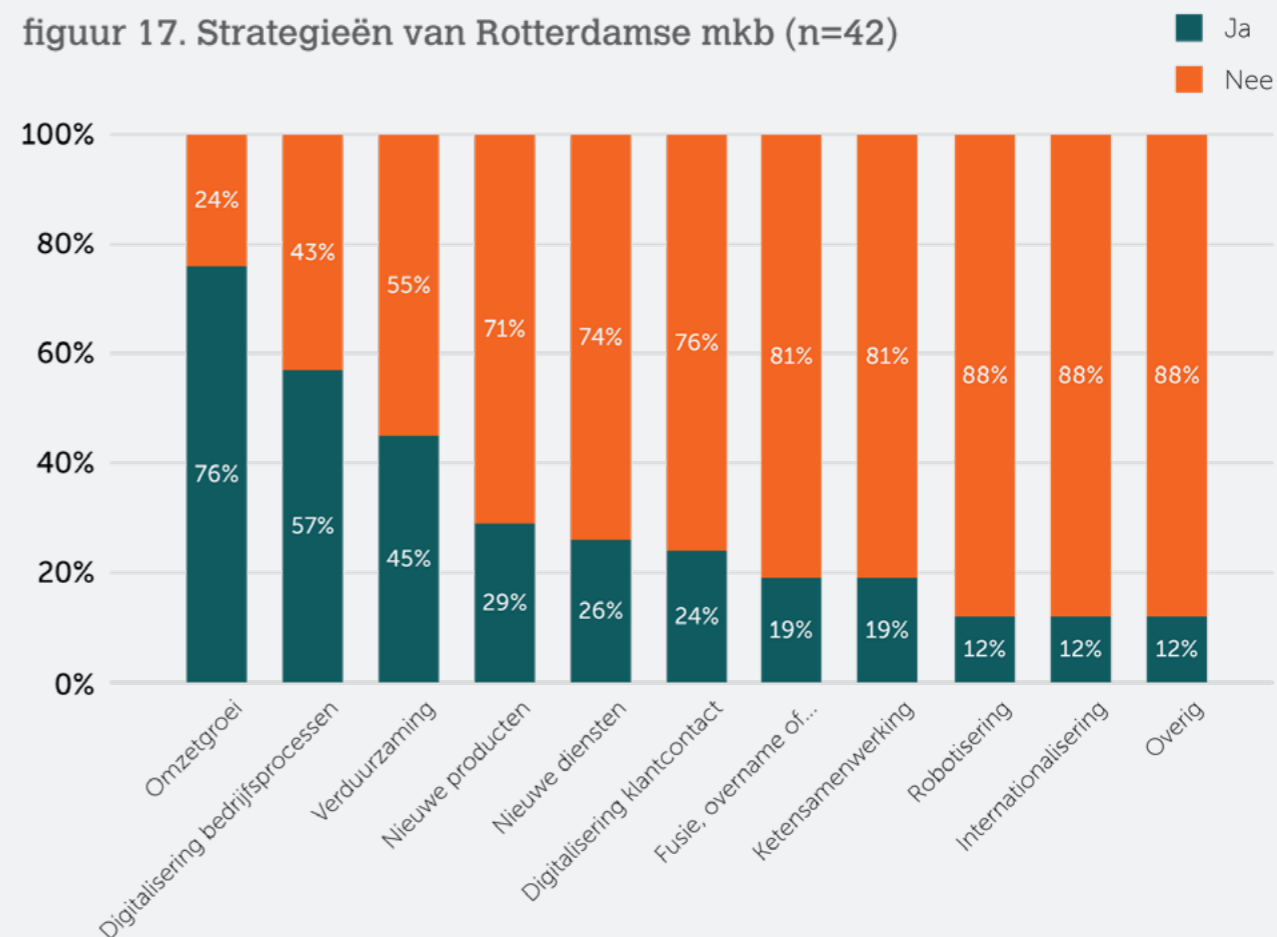
De strategische prioriteiten verschillen, omzetgroei staat duidelijk bovenaan. Digitalisering van bedrijfsprocessen en verduurzaming krijgen relatief veel aandacht, maar blijven achter bij groei (zie figuur 17). Digitalisering van klantcontact speelt slechts bij een kleine groep ondernemers. Andere kernpunten, zoals nieuwe producten en diensten, robotisering, internationalisering, ketensamenwerking en fusies, overnames of bedrijfsopvolging, krijgen nauwelijks prioriteit. Dit wijst op een sterke focus op omzetgroei, met beperkte aandacht voor structurele vernieuwing en samenwerking.

Ondernemers koppelen omzetgroei vaak aan concrete doelen, zoals "in vijf jaar drie keer zo groot worden", jaarlijkse groei van 5% of het winstgevend maken van projecten. Ze noemen uitbreiding van teams en locaties, marketing en een breder dienstenaanbod als middelen om dit te realiseren. Digitalisering richt zich vooral op het verbeteren van interne processen via ERP-systemen, automatisering en AI-toepassingen, zoals apps en tools om klantgegevens en interne processen efficiënter te beheren. Verduurzaming krijgt vorm via maatregelen zoals warmtepompen, zonnepanelen, circulaire inrichting, elektrische voertuigen en certificeringen (bijvoorbeeld ISO 14001). Bij sommige bedrijven is

duurzaamheid zelfs een kernonderdeel van de strategie, bijvoorbeeld door een portfolio van volledig plantaardige producten. Digitalisering van klantcontact komt minder vaak voor, maar waar het speelt, gaat het om apps, AI-ondersteunde communicatie en het vereenvoudigen van klantprocessen. Vergeleken met 2024 blijft omzetgroei ook nu de dominante prioriteit, gevolgd door digitalisering en verduurzaming. Opvallend is dat de spreiding in de mate waarin een strategie is uitgewerkt in beide jaren groot is, wat wijst op een structureel patroon.

De grafiek laat zien dat omzetgroei de hoogste strategische prioriteit heeft, maar tijdens de online bijeenkomst bleek dat ondernemers dit vooral zien als een middel om vernieuwing mogelijk te maken en meer impact te creëren. Wanneer omzetgroei achterblijft, komt de aandacht voor andere kernpunten, zoals het ontwikkelen van nieuwe producten, diensten of processen, onder druk te staan. Digitalisering, dat in de grafiek relatief hoog scoort, wordt in het gesprek wederom gekoppeld aan kansen rond AI. Ondernemers noemen AI als belangrijke kans om bedrijfsprocessen te verbeteren en nieuwe dienstverlening te ontwikkelen, maar wijzen ook op de relatief hoge kosten voor de implementatie van nieuwe systemen en de benodigde kennis en vaardigheden.

figuur 17. Strategieën van Rotterdamse mkb (n=42)



Kritische succesfactoren voor de strategie

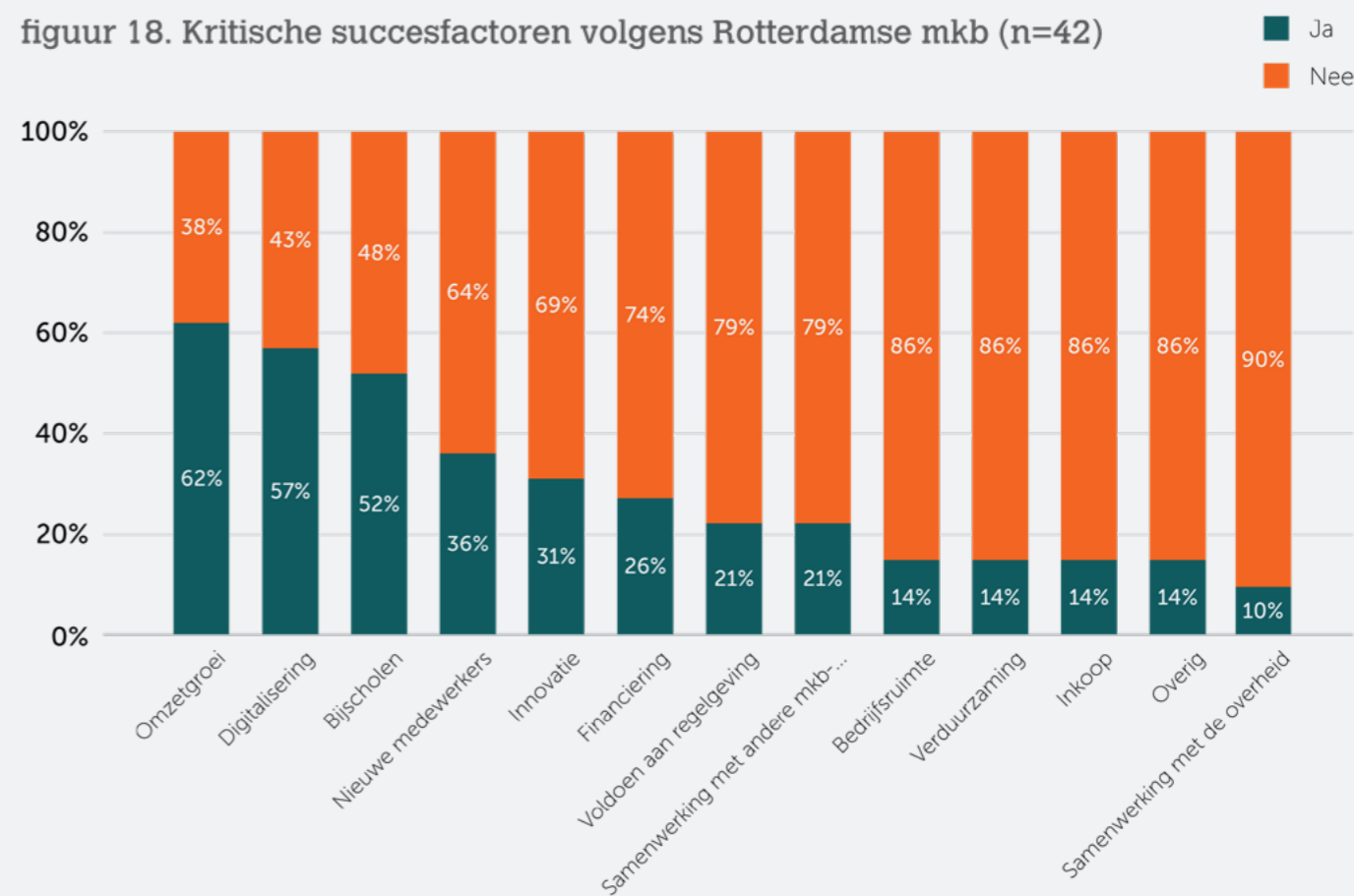
Om hun doelen te realiseren zien ondernemers vooral omzetgroei, digitalisering en bijscholing van medewerkers als belangrijke randvoorwaarden (zie figuur 18). Verduurzaming wordt genoemd, maar veel minder vaak dan verwacht op basis van hun strategische ambities. Verduurzaming komt daarbij vooral naar voren in relatie tot klantvereisten en kostenbesparing, bijvoorbeeld via maatregelen zoals eerder genoemd. Het aantrekken van nieuwe medewerkers krijgt enige aandacht en wordt door ondernemers genoemd als noodzakelijk om groei en continuïteit te waarborgen, de productie op peil te houden en natuurlijk verloop op te vangen. Thema's zoals financiering, inkoop, innovatie, wet- en regelgeving en samenwerking met andere mkb'ers of de overheid krijgen relatief weinig prioriteit. Deze verdeling wijst erop dat ondernemers vooral interne capaciteiten belangrijk vinden om hun strategie uit te voeren, terwijl externe samenwerking en structurele vernieuwing onderbelicht blijven.

Ondernemers koppelen omzetgroei vaak aan concrete doelen en KPI's, zoals jaarlijkse groei van 5-10%, verdubbeling van de omzet om schaalvoordelen te behalen of het realiseren van acquisities. Digitalisering wordt daarbij gezien als een randvoorwaarde voor efficiëntie en verdere groei: "digitalisering vraagt schaalgrootte en digitalisering maakt meer omzet mogelijk". Bijscholing richt zich vooral op praktijkgerichte training, verkoop- en productkennis en digitale vaardigheden, bijvoorbeeld via interne opleidingsprogramma's en themabijeenkomsten. Ondernemers benadrukken dat bijscholing minder belangrijk is dan leren in de praktijk: "In je eigen team ben je constant aan het leren, nieuwe

tools, veranderingen. Wij noemen dit geen bijscholen ... We nemen mensen aan die niet per se alles al kunnen, maar wel nieuwe dingen willen oppakken." Dit wijst erop dat het vinden van het juiste personeel een belangrijke randvoorwaarde is. Net als in 2024 zien ondernemers vooral interne factoren zoals digitalisering en bijscholing als bepalend voor succes, terwijl externe samenwerking wederom weinig prioriteit krijgt. Dit suggereert dat de focus op interne capaciteiten een terugkerend kenmerk is van het Rotterdamse mkb.

Innovatie krijgt volgens de grafiek nauwelijks prioriteit. Tijdens de online bijeenkomst gaven ondernemers aan dat dit komt doordat innovatie vaak niet als expliciete strategie wordt gezien, maar als iets vanzelfsprekends. Toch waarschuwen sommigen voor de risico's op lange termijn: "Uiteindelijk zou elk bedrijf hiermee bezig moeten zijn. Wat je vandaag goed doet, is morgen niet meer goed".

figuur 18. Kritische succesfactoren volgens Rotterdamse mkb (n=42)



Zorgen

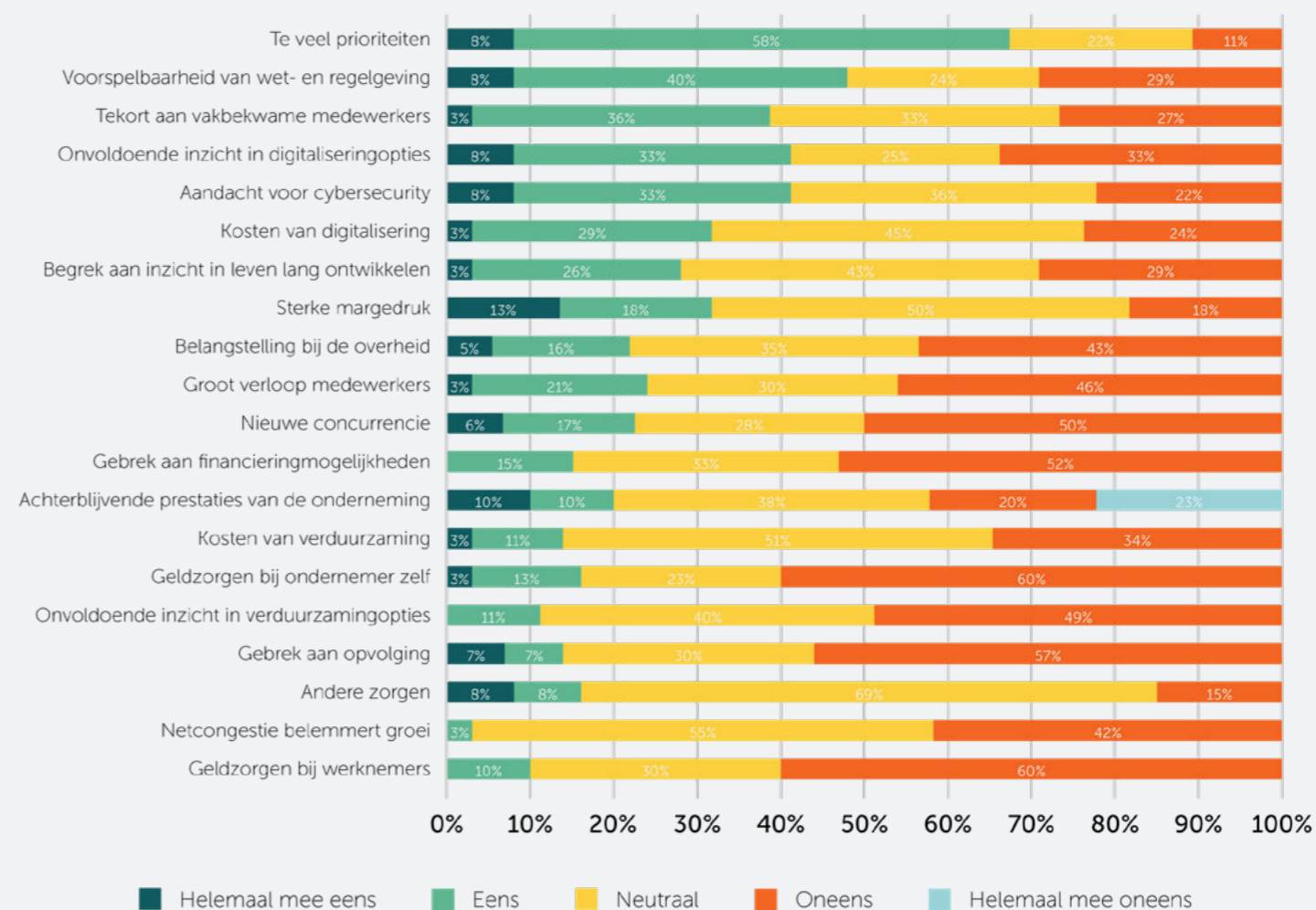
De grootste zorgen onder Rotterdamse mkb'ers zijn te veel prioriteiten, onvoorspelbare wet- en regelgeving, een tekort aan vakbekwame medewerkers en onvoldoende inzicht in digitaliserings-opties (zie figuur 19). Deze vier springen er duidelijk uit. Daarnaast noemen ondernemers aandacht voor cybersecurity en sterke margedruk als belangrijke uitdagingen. Ondernemers maken zich nauwelijks zorgen over financieringsmogelijkheden, geldzorgen bij zichzelf of werknemers en opvolging. Ook verduurzaming wordt zelden als knelpunt genoemd. Dit wijst erop dat bedrijven zich financieel stabiel voelen, maar kwetsbaar zijn op het gebied van arbeidsmarkt, kennisontwikkeling en strategische focus. Opvallend is dat financiering zowel in het onderzoek van 2024 als in dat van 2025 slechts door een minderheid als knelpunt wordt genoemd (in 2024 circa 15%), wat afwijkt van het gangbare beeld dat financiering de bottleneck vormt.

Ondernemers geven aan dat het werken met te veel prioriteiten vaak samenhangt met snelle groei, beperkte capaciteit en het ontbreken van vaste afdelingen zoals HR of IT, waardoor keuzes maken en delegeren lastig is. Ze geven aan dat zij "graag alles aanpakken", wat leidt tot vertraging en overlap in werkzaamheden. Bij wet- en regelgeving speelt vooral de onzekerheid rond wijzigingen, zoals de Wet DBA en fiscale regels, die directe invloed hebben op investeringen en klantgedrag. Het tekort aan vakbekwame medewerkers wordt toegeschreven aan een krappe arbeidsmarkt, vergrijzing en afnemende instroom van jongeren, vooral in technische en financiële beroepen. Ondernemers benadrukken dat dit niet alleen om aantallen gaat, maar ook

om kwaliteit en motivatie: Nederlandse medewerkers zouden minder bereid zijn tot fysiek werk en hogere (secundaire) eisen stellen, terwijl medewerkers uit het buitenland vaak meer intrinsiek gemotiveerd zijn. Tegelijkertijd maken taalbarrières en huisvesting het aantrekken van internationale medewerkers en stagiaires lastig. Ondernemers geven bovendien de voorkeur aan een meer praktische mindset, waarbij mbo- en hbo-profielen hoger worden gewaardeerd dan wo.

Onvoldoende inzicht in digitaliseringsopties hangt samen met de snelle ontwikkeling van AI en automatisering: ondernemers zien kansen, maar vinden het moeilijk om prioriteiten te stellen en kennis bij te houden. Sommige bedrijven zijn al ver gedigitaliseerd, terwijl anderen nauwelijks gebruikmaken van AI of digitale tools, wat leidt tot grote verschillen in digitale volwassenheid. Digitalisering scoort in de grafiek als zorg relatief laag, maar sommige ondernemers noemen de kosten van software en ERP-systemen als knelpunten. Ook netcongestie wordt genoemd als belemmering voor groei. Naast arbeidsmarktproblemen vormen dus ook infrastructuur en kosten van digitalisering uitdagingen voor het Rotterdamse mkb. De zorgen over wet- en regelgeving en arbeidsmarktkrapte zijn consistent met 2024, maar in 2025 komen extra knelpunten zoals te veel prioriteiten en digitaliseringsopties nadrukkelijker naar voren. Dit suggereert dat naast structurele uitdagingen strategische keuzes complexer zijn geworden.

figuur 19. Zorgen onder Rotterdamse mkb (n=40)



Door afronding tellen de percentages niet altijd exact op tot 100%.
Het toevoegen van meer decimalen zou dit oplossen, maar gaat ten koste van de leesbaarheid van de grafiek.

De vergelijking tussen strategie, succesfactoren en zorgen laat een duidelijk spanningsveld zien dat zowel in 2024 als in 2025 zichtbaar is: Rotterdamse mkb'ers richten zich primair op omzetgroei, met daarnaast aandacht voor digitalisering en verduurzaming. Tegelijk ervaren ondernemers obstakels die deze ambities bemoeilijken: te veel prioriteiten, onvoorspelbare wet- en regelgeving, een tekort aan vakbekwame medewerkers en onvoldoende inzicht in digitale mogelijkheden. Ten opzichte van 2024 blijft de nadruk op interne capaciteiten overeind: ondernemers noemen digitalisering van processen en gerichte bijscholing van medewerkers als belangrijkste randvoorwaarden, terwijl externe samenwerking en structurele vernieuwing wederom onderbelicht blijven. Uit de online bijeenkomst met ondernemers blijkt dat omzetgroei vooral wordt gezien als een middel om vernieuwing mogelijk te maken en meer impact te creëren. Nieuw in 2025 is dat de complexiteit van strategische keuzes nadrukkelijker naar voren komt, met name door te veel gelijktijdige prioriteiten en onzekerheid rondom digitale transformatie, zoals de keuze van systemen, benodigde vaardigheden en implementatiekosten.

Arbeidsmarktproblemen zijn niet alleen kwantitatief, maar ook kwalitatief: motivatie, praktische mindset, taalbarrières en huisvesting spelen een rol. Daarnaast zijn randvoorwaarden zoals energie-infrastructuur (netcongestie) en kosten van digitalisering, vooral voor kleinere bedrijven, belangrijke knelpunten. Al wordt gezien als een kans voor procesverbetering en nieuwe dienstverlening, maar ook als uitdaging door hoge implementatiekosten en de benodigde expertise. Financiële stabiliteit lijkt geen groot probleem, maar de combinatie van arbeidsmarktkrapte, beperkingen in infrastructuur en kennisontwikkeling vormt een serieuze uitdaging voor het realiseren van strategische ambities.

Kortom, om groei, digitalisering en verduurzaming daadwerkelijk haalbaar te maken, is gerichte ondersteuning nodig rond toegang tot talent, ontwikkeling van vaardigheden via praktische en digitale bijscholing, betaalbare en toepasbare digitalisering van bedrijfsprocessen en duidelijke randvoorwaarden. Zo ontstaat niet alleen ruimte voor groei en innovatie, maar ook een stevig fundament voor een veerkrachtig en toekomstbestendig mkb in Rotterdam.

Conclusies en aanbevelingen

Rotterdamse mkb-bedrijven laten veerkracht en duidelijke sterke punten zien, maar staan tegelijkertijd voor nieuwe en groeiende uitdagingen. De productiviteit ligt hoog en Rotterdam kent een bovengemiddeld aandeel snelgroeiende bedrijven. Tegelijkertijd wijzen meerdere signalen op afnemende dynamiek: **het oprichtingspercentage daalt, opheffingen nemen toe en de groei van de productiviteit lijkt te stagneren.**

Ondernemers ervaren bovendien een stapeling van knelpunten, met name rond **het tekort aan vakbekwame medewerkers, onvoorspelbare regelgeving en de kosten en complexiteit van digitalisering.** Terwijl steeds meer mkb-bedrijven juist ambities uitspreken op het gebied van groei, verduurzaming en digitalisering, ontstaat er een spanningsveld tussen wat men wil en wat men praktisch kan waarmaken.

Huidige initiatieven Gemeente Rotterdam

Rotterdam heeft in haar begroting en beleidsprogramma's uitgebreide ondersteuning voor het mkb vastgelegd. Het *Mkb Actieprogramma* (opgeleverd begin 2023) richt zich op optimale dienstverlening en toekomstbestendig ondernemerschap. Zo biedt de gemeente via de **Ondernemersbalie** één loket voor alle ondernemersvragen (fysiek, telefonisch, digitaal) en verbetert ze informatie via het platform **Ondernemen010** (website, nieuwsbrief, sociale media). Bedrijfscontactfunctionarissen en accountmanagers in winkelstraten en bedrijventerreinen versterken lokale netwerken en signaleren knelpunten. Bij nieuwe beleids- of regelgeving hanteert Rotterdam een *MKB-toets* en 'ja, mits'-houding om regeldruk te verminderen; een multidisciplinair expertteam (voormalig coronaloket) levert maatwerk voor ondernemers.

De gemeente ondersteunt **duurzaam en innovatief ondernemen** met **workshops, bijeenkomsten en subsidies** voor ondernemerscollectieven. Bedrijven worden gestimuleerd om processen te verduurzamen, digitaliseren en circulair te werken. De subsidie voor initiatieven van collectieven op bedrijventerreinen en in winkelgebieden wordt voortgezet. Tegelijkertijd faciliteert Rotterdam **startende en innovatieve groeiondernemers**: ze investeert in risicokapitaalfondsen (**IQCapital, UNIIQ, Energietransitiefonds, ICOS Cleantech**) waarmee bedrijven financiering kunnen aanvragen voor vernieuwende producten en diensten. Ondernemers worden begeleid bij het aanvragen van Europese subsidies voor innovatie en verduurzaming (bijv. **Kansen voor West, Just Transition Fund**). Ook betrokkenheid van het MKB bij (aflopende) projecten uit het Nationaal Groeifonds wordt actief nagestreefd. Op technologisch

gebied ondersteunt de gemeente een betere digitale infrastructuur: Rotterdam helpt bij de aanleg van glasvezelnetwerken en organiseert voorlichting aan bewoners en ondernemers. Zo'n 17.800 ondernemers (2022–2024) ontvingen al advies of informatie via deze kanalen (o.a. ondernemersbalie, workshops). Daarmee ligt het bereik in 2022–2024 al ruim boven de doelstelling uit het Mkb Actieprogramma om 10.000 ondernemersvraagstukken verder te helpen.

Een nieuw concreet initiatief is het **Rotterdam Starterspakket** voor beginnende ondernemers. In een pilot (50 deelnemers) biedt het 18-maandenprogramma starters met een inschrijving bij de KvK van maximaal drie jaar geleden een combinatie van webinars, podcasts, workshops en één-op-één-mentoring via het Ondernemersklankbord. Na zes maanden komt gratis lidmaatschap van MKB Rotterdam-Rijnmond met een tweede 'buddy' om deelnemers in het netwerk te integreren. Wethouder Simons benadrukt dat dit "*steuntje in de rug*" (voor €600 per deelnemer) jonge ondernemers helpt **duurzaam door te groeien.**

Uitdagingen en hiaten in bestaand beleid

Recente onderzoeken naar het Rotterdamse mkb (bijv. ECE, 2024) wijzen op blijvende uitdagingen die grotendeels buiten de huidige acties vallen. Circa 58-60% van de mkb-bedrijven **ervaart onvoorspelbare regelgeving en margedruk**; veel bedrijven hebben moeite met stijgende kosten en nieuwe concurrentie (bijv. digital-first startups). Ook benadrukt de analyse een gefragmenteerd ondernemingslandschap met vooral micro-bedrijven en zzp'ers, die moeilijk opschalen zonder gerichte steun. Hiervoor geeft het rapport concrete aanbevelingen, onder andere:

- **Schaalbaarheid micro-ondernemers:** Gerichte groeiprogramma's voor kleine bedrijven met **microkredieten, leningen met lage rente en groeisubsidies**, gecombineerd met mentorschap en coaching door ervaren ondernemers. Ook incubators of accelerators gericht op het opschalen van veelbelovende startups kunnen een meer gediversifieerd ondernemerslandschap bevorderen.

- **Arbeidsmarktkrapte:** Ongeveer 57% van het mkb kampt met personeelstekort. Aanbevolen wordt nauwere samenwerking met onderwijs en bedrijfsleven: meer stages en leerwerktrajecten, versterking van beroepsopleidingen, omscholings- en bijscholingsprogramma's (vooral technische en digitale vaardigheden) en snellere toegang voor internationaal talent. Dergelijke initiatieven zouden de instroom naar het mkb vergroten en arbeidskrachten beter voorbereiden op veranderende sectorbehoeften. Aanvullend is het versterken van **Leven Lang Ontwikkelen (LLO)** cruciaal: maak bij- en opscholing structureel onderdeel van het werk (bijv. modulair leren/micro-credentials en praktijkgerichte trainingen), zodat mkb-teams sneller kunnen meebewegen met digitalisering en transitie en de afhankelijkheid van schaarse instroom afneemt.

- **Duurzaamheid en digitalisering:** Veel ondernemers willen verduurzamen of digitaliseren, maar missen kennis of kapitaal. Daarom is het vergroten van financiële prikkels (subsidies, leningen, fiscale voordelen) en het aanbieden van praktische kennis en begeleiding cruciaal. In Rotterdam gebeurt dit via concrete instrumenten zoals Klus & Coach, de (nieuwe) duurzaamheidsvoucher en Servicepunt Zon (i.s.m. MKB Rotterdam-Rijnmond), waarmee ondernemers actief worden ondersteund bij energiebesparing en zonnepanelen. Daarnaast ontsluit Ondernemen010 informatie over subsidies en aanpakken, terwijl programma's als MKB010Next en CIRCO Tracks (i.s.m. BlueCity) ondernemers helpen bij digitale transformatie en circulair ondernemen. Samen zorgen deze initiatieven ervoor dat niet alleen financiering, maar ook kennis en implementatiekracht beschikbaar zijn om verduurzaming en digitalisering praktisch haalbaar te maken voor een brede groep mkb-bedrijven.

- **Regelgeving en margedruk:** Regelwijzigingen komen vaak onverwacht en veel regedruk voor ondernemers komt voort uit nationale en Europese wetgeving. Om deze last te verminderen heeft demissionair minister Karremans aangekondigd dat het kabinet voor de zomer van 2026 in totaal 500 regels wil schrappen of vereenvoudigen, waarbij de eerste 218 regels al in kaart zijn gebracht om te worden aangepakt om ondernemers te ontlasten bij administratieve verplichtingen en rapportages. Lokale regedruk pakt de Gemeente Rotterdam aan met de MKB-toets, waarmee nieuwe beleidsteksten vooraf worden beoordeeld op hun effect op mkb-ondernemers. Voor belastingverlagingen ligt de bevoegdheid bij het Rijk, maar vereenvoudiging van de uitvoering (minder complexe rapportages of administratieve lasten) kan ook de margedruk verminderen. In combinatie met een gratis adviesprogramma rond kostenbeheer, prijsstrategie en financiële planning kan dit mkb-bedrijven helpen weerbaarder te worden bij veranderende regelgeving.

- **Strategische partnerschappen:** Samenwerking tussen mkb, onderwijs, onderzoeksinstituten en het grootbedrijf is cruciaal. Het oprichten van **regionale mkb-clusters** kan kennisdeling en schaalvoordelen opleveren. Publiek-private samenwerkingen voor gezamenlijke innovatie- en arbeidsmarktprojecten, én matchmaking-events tussen mkb-bedrijven en investeerders of kennisinstellingen, leveren nieuwe groeikansen op. Ook het stimuleren van (overheidsgesteunde) innovatiehubs waar ondernemers samen met onderzoekers oplossingen ontwikkelen: verbindt mkb-innovatie aan bredere maatschappelijke doelen.

Aanbevolen aanvullende acties

Op basis van bovenstaande is het wenselijk bestaande initiatieven uit te breiden en aan te vullen. Enkele concrete aanbevelingen zijn:

- **Gerichte financiering en mentoring:** Breid het aanbod van groeiprogramma's uit voor kleine bedrijven, bijvoorbeeld via microkrediet- en leningsfaciliteiten gekoppeld aan mentorschap en coaching om micro-ondernemers te helpen opschalen. Hier zet Gemeente Rotterdam op in via partners zoals Ondernemers Klankbord, die één-op-één ondersteuning en begeleiding biedt bij financieringsvraagstukken en groei-stappen, en via kredietfaciliteiten zoals Qredits voor micro- en MKB-leningen met coaching en training. Daarnaast kunnen mkb-ers gebruikmaken van de FinancieringsGids van de KvK, een onafhankelijk platform dat ondernemers helpt passende financieringsvormen te vinden en inzicht biedt in opties, criteria en financieringsadviseurs.

- **Investeren in de arbeidsmarkt & Leven Lang Ontwikkelen:** Versterk trajecten tussen onderwijs en mkb. Breid stage- en leerwerktrajecten uit, en organiseer regionale arbeidsmarktplatformen met mbo/Rotterdamse mbo-opleidingen en bedrijven. Veranker daarin ook **Leven Lang Ontwikkelen** als doorlopende aanpak: maak bij- en omscholing (o.a. digitale en technische vaardigheden) laagdrempelig via werkplekleren, micro-credentials en gezamenlijke sectorale skillsagenda's, zodat instroom én doorstroom in het mkb toenemen. Dit sluit aan bij de SER Actie-agenda LLO (met nadruk op leren binnen organisaties en regionale/sectorale samenwerking) en bij bredere internationale inzichten dat productiviteits- en arbeidsmarktkrapte steeds sterker vragen om structurele up- en reskilling - juist bij kleinere werkgevers.

- **Digi- & groen stimulansen:** Creëer financiële stimulansen (subsidies, fiscale aftrek) voor investeringen in digitalisering (bv. automatisering, data-tools) en verduurzaming (bv. schone energie, circulaire processen). Richt kennishubs of adviseurs in wijk- en bedrijfsnetwerken in waar mkb'ers praktische begeleiding krijgen. Versterk daarnaast gerichte ondersteuning (bijv. incubators of campussen) voor bedrijven met duurzame innovaties, zoals BlueCity als circulaire broedplaats/accelerator en Platform Zero (incl. SubZero) als klimaat- en energiehub voor de haven- en industriesector.

- **Regelgevingshelderheid:** Ontwikkel sectorspecifieke regelgeving-roadmaps met plannings van toekomstige beleidstrajecten en betrek ondernemers hierin via consultaties om meer voorspelbaarheid te creëren. Omdat het merendeel van de regeldruk voortkomt uit nationale en Europese wetgeving, ligt de primaire verantwoordelijkheid voor het vereenvoudigen van regels en lastenverlagingen bij het Rijk, en kunnen brancheorganisaties een belangrijke rol spelen bij het signaleren van sectorale knelpunten en het agenderen daarvan richting landelijke beleidsmakers. Voor lokale regelgeving blijft de MKB-toets een instrument om regeldruk waar mogelijk te beperken. Overweeg daarnaast tijdelijke verlichting voor mkb's in sectoren met hevige margedruk, en koppel een actief adviesprogramma voor kosten- en prijsbeheer aan deze inspanningen om de weerbaarheid van bedrijven te versterken.

- **Samenwerkingsstructuren:** Stimuleer de vorming van mkb-clusters rond strategische sectoren (bijv. haven/logistiek, food & agricultuur, clean-tech). Faciliteer publiek-private samenwerkingsprojecten voor innovatie en duurzame economie (door cofinanciering, kenniscoupons, etc.). Organiseer matchmaking-bijeenkomsten om ondernemers te koppelen aan grotere bedrijven, universiteiten en investeerders – ook in het kader van lopende EU- of regiofondsen.

- **Opschalen Starterspakket:** Zet het Rotterdams Starterspakket structureel voort en vergroot het bereik met extra promotie, omdat de pilot nog niet het beoogde bereik heeft gerealiseerd. Het traject is juist samen opgezet met MKB Rotterdam-Rijnmond en Stichting Ondernemersklankbord (OKB); benut daarom hun kanalen en netwerken voor werving en doorverwijzing, en breid het aantal plekken stapsgewijs uit. Overweeg daarnaast thematische varianten voor ondervertegenwoordigde groepen, bijvoorbeeld een vrouwen-track geïnspireerd op gerichte aanpakken zoals in Amsterdam (o.a. programma's rond netwerk, mentoring en toegang tot financiering). Voor sociale ondernemers kan worden aangesloten bij bestaande groeiroutes zoals Boost Your Social Business (Stichting Voor Goed) en bij evenementen voor kennisuitwisseling tussen sociale en reguliere ondernemers, zodat impactbedrijven sneller kunnen professionaliseren en opschalen.

- **Brede experimenten en praktijkprojecten:** Voortzetting van projecten als de Klus & Coach is nuttig. Denk aan roterende adviseurs in winkelgebieden die (naast energie) ook andere praktische verbeteringen beogen (bijv. circulaire materialentoepassing, logistiek). Stimuleer kleinschalige pilotprojecten (bv. stadslabs) waarbij mkb, overheid en kennisinstellingen nieuwe technologieën of werkwijzen testen.

- **Maximaal benutten van fondsen:** Breng ondernemers actiever in kaart bij EU- en regionale calls (Kansen voor West, Just Transition, LIFE, e.a.) en maak de gemeente-regio coördinatie duidelijk. Overweeg een mkb-brede informatiecampagne of loket voor het aanvragen van dergelijke subsidies en het delen van voorbeelden van succesvolle projecten.

- **Monitoring en communicatie:** Breid het dashboard en de doelstelling "10.000 ondernemerscontacten in 4 jaar" verder uit en meet continu welke groepen ondernemers (bijv. per sector of wijk) minder goed bereikt worden, zodat je gericht kunt bijsturen. Samen met MKB Rotterdam-Rijnmond zet de gemeente daarbij in op meer diversiteit en inclusie binnen bestaande ondernemersnetwerken, zodat ook minder zichtbare groepen ondernemers beter aansluiten. Tegelijkertijd worden kleinere ondernemers expliciet bereikt via wijkgerichte aanpakken zoals Klus & Coach/Klusbus in winkelstraten, en via samenwerking met WSP Rijnmond, dat werkzoekenden uit de wijk koppelt aan werkgevers (o.a. in winkelgebieden). Deel successen uit deze initiatieven actief via Ondernemen010 om het vertrouwen en de bekendheid onder het mkb te versterken.

Met deze aanvullingen blijft Rotterdam aansluiten bij de sterke punten van haar huidige beleid, maar versterkt ze tegelijk de ondersteuning op punten waar het mkb extra hulp vraagt. Zo kan het beleid nog meer bijdragen aan een toekomstbestendig en innovatief Rotterdams ondernemersklimaat.

Over ECE

Erasmus Centre for Entrepreneurship (ECE), onderdeel van de Erasmus Universiteit Rotterdam en mede-initiatiefnemer van het European Scaleup Institute, is wereldwijd toonaangevend in het stimuleren van ondernemerschap en innovatie door middel van onderzoek en onderwijsactiviteiten. Wij brengen academische inzichten naar de praktijk en stellen ondernemers en hun teams in staat om hun groei en positieve maatschappelijke impact te maken en op te schalen door ondernemerscompetenties te ontwikkelen.

Onderzoek naar (snelgroeiende) mkb-bedrijven

Snelgroeiende mkb-bedrijven spelen een cruciale rol voor de Nederlandse én Rotterdamse economie: ze zorgen niet alleen voor nieuwe bedrijfsactiviteiten en banencreatie, maar brengen ook innovatie en vernieuwing in sectoren die onder druk staan door transities, talentkrapte en kostenstijgingen. Tot slot hebben ze vaak een voorbeeldfunctie voor andere mkb-bedrijven om te innoveren en duurzame groei te realiseren. Juist in tijden van maatschappelijke en economische uitdagingen is het versterken van het groeivermogen van het mkb belangrijker dan ooit.

Wij geloven in de kracht van verbinding binnen het ecosysteem en faciliteren ondernemers om kennis, ervaring en expertise met elkaar uit te wisselen in een veilige omgeving. Op deze manier kunnen we (lokale) innovatie- en ondernemerschapsecosystemen versterken en de positieve impact van snelgroeiende mkb-bedrijven op regionaal, nationaal en internationaal niveau vergroten.

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

Over Hogeschool Rotterdam

Kenniscentrum Business Innovation is één van de zes kenniscentra van Hogeschool Rotterdam. Het kenniscentrum voert praktijkgericht onderzoek uit naar transitievraagstukken in het mkb in de regio Rotterdam.

Onderzoek is een van de twee pijlers van elke hogeschool in Nederland, naast onderwijs. Het onderzoek van hogescholen is toegepast onderzoek, met als doel om relevante kennis en kennisproducten op te leveren voor de beroepspraktijk. Het onderzoek wordt uitgevoerd samen met lectoren, docenten, studenten en het werkveld. Resultaten helpen de actualiteit en kwaliteit van het onderwijs, bevorderen ontwikkelingen in de praktijk en dragen bij aan wetenschappelijke kennis.

Bij Kenniscentrum Business Innovation werken zes lectoren en ruim vijfentwintig (docent)-onderzoekers. Recente projecten zijn servitization in de maakindustrie, leervermogen van mkb-bedrijven, leiderschap in het mkb, brede welvaart en familiebedrijven, en waarde ontlenen aan data. Resultaten worden gedeeld via publicaties, cases, tools en online cursussen.

Het kenniscentrum werkt nauw samen met de Rotterdam Business School rondom vraagstukken op het terrein van leiderschap, digitale economie, circulaire economie en betekenis-economie. De business school biedt elf bacheloropleidingen en twee masterprogramma's in management, finance en commerce. Bij Hogeschool Rotterdam studeren in totaal ruim 40.000 studenten aan meer dan negentig opleidingen in de richtingen Kunst, Onderwijs, Gedrag en Maatschappij, Gezondheidszorg, Economie, Techniek en Media & ICT.

Methodologie

Deze sectie beschrijft de methodologie die is gebruikt in het dashboard 'Staat van het Rotterdamse mkb 2025' en geeft een overzicht van de gebruikte databronnen, selectiecriteria en analysetechnieken. Door gebruik te maken van betrouwbare datasets en systematische analysemethoden, biedt dit rapport een nauwkeurig en datagestueerd beeld van het Rotterdamse mkb-ecosysteem, inclusief de belangrijkste trends, uitdagingen en kansen.

Databronnen en selectiecriteria

De analyse is gebaseerd op microdata van het **Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS)** over de periode **2010–2024**. De **FTE-gegevens lopen tot en met 2024**, terwijl **omzetgegevens beschikbaar zijn tot en met 2023**. Cijfers voor de meest recente jaren zijn in sommige gevallen voorlopig en dienen daarom met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

De uitgangsdatabasis omvat circa 98.780 bedrijven die in Rotterdam zijn gevestigd en die op basis van de meest recente beschikbare gegevens tot het mkb worden gerekend (niet meer dan 250 FTE). Deze populatie omvat zowel zzp'ers als mkb-bedrijven met personeel en vormt het vertrekpunt voor analyses naar de samenstelling van het Rotterdamse mkb, waaronder de verdeling naar bedrijfsgrootte en sector, en - waar relevant - de opbouw van FTE en omzet over verschillende grootteklassen.

Voor een aantal verdiepende analyses is een verdere selectie toegepast om de focus te leggen op economisch actieve mkb-bedrijven met personeel. In die gevallen zijn bedrijven met één FTE (zzp'ers) uitgesloten, wat resulteert in een analysegroep van 14.225 mkb-bedrijven. Deze afbakening sluit aan bij de doelstelling van het rapport om structurele werkgelegenheid, doorgroei en schaalbaarheid binnen het mkb te analyseren, waarbij personeelsontwikkeling een centraal element vormt.

Tenzij expliciet anders vermeld in figuren of toelichtingen, zijn zzp'ers niet meegenomen in analyses die betrekking hebben op groei of dynamiek tussen mkb-grootteklassen. Waar zzp'ers wél zijn opgenomen, bijvoorbeeld bij analyses van de totale mkb-populatie of de verdeling van omzet en FTE over grootteklassen, wordt dit expliciet aangegeven in de betreffende grafiek of tekst.

Voor de analyse van **snelt groeiende bedrijven** is gebruik gemaakt van de internationaal gangbare definitie op basis van **FTE-groei**. Waar expliciet vermeld, zijn sommige indicatoren (zoals het percentage snelt groeiende bedrijven in Rotterdam per groeicategorie) gebaseerd op bedrijven die minstens 10 FTEs hadden begin van de meetperioden (2021). Dit wordt per figuur of analyse aangegeven.

De selectie van de **Top 50 snelst groeiende Rotterdamse mkb-bedrijven** is gebaseerd op een samengestelde **groeiscore**, waarin zowel relatieve groei als absolute werkgelegenheidsimpact zijn meegenomen. Hiermee worden snelt groeiende bedrijven geïdentificeerd, die ook een substantiële bijdrage leveren aan werkgelegenheid en economische activiteit.

Data-analysetechnieken

Om verschillende aspecten van het mkb-ecosysteem te analyseren is een combinatie van kwantitatieve analysemethoden toegepast:

• Sectoranalyse

- Analyse van de sectorale samenstelling van het Rotterdamse mkb met behulp van draaitabellen en beschrijvende statistiek.
- Sectorindeling is gebaseerd op **SBI Rev. 2-codes**, wat consistente vergelijking tussen sectoren mogelijk maakt.

• Arbeidsvolume en arbeidsefficiëntie

- Het arbeidsvolume wordt geanalyseerd naar bedrijfsgrootteklasse (micro, klein, middelgroot) op basis van totale FTE.
- Arbeidsefficiëntie wordt benaderd via omzet per FTE, waarbij trends in afvlakking of groei worden geïnterpreteerd in samenhang met schaal en sectorstructuur.

• Bedrijfsdynamiek: starters en opheffingen

- Ontwikkelingen in starters- en opheffingspercentages worden geanalyseerd om veranderingen in toetredingsdynamiek en ondernemerschapsklimaat te duiden.
- Opheffingen worden onderscheiden van faillissementen; statuswijzigingen in de CBS-registraties dienen als indicator voor uitstroom.
- Opheffingspercentage = (aantal opheffingen / totaal aantal actieve bedrijven) × 100.

• Vrouwelijk leiderschap in mkb-bedrijven:

- De gendervertegenwoordiging binnen Rotterdamse mkb-bedrijven werd geanalyseerd door bedrijven te identificeren waar **minstens één oprichter een vrouw is**.
- Het percentage door vrouwen opgerichte mkb-bedrijven werd berekend ten opzichte van het totaal aantal mkb-bedrijven waarvoor genderinformatie beschikbaar was.

Beperkingen en interpretatie

De gehanteerde methodologie biedt een robuust en consistent beeld van het Rotterdamse mkb, maar kent ook beperkingen. Niet alle relevante kenmerken (zoals innovatie-inspanningen of informele leerprocessen) zijn direct observeerbaar in administratieve data. Daarnaast kunnen voorlopige cijfers en wijzigingen in bedrijfsregistraties leiden tot kleine bijstellingen in latere edities.

Desondanks biedt deze aanpak een solide basis voor het analyseren van trends in groei, schaalvergroting en dynamiek binnen het Rotterdamse mkb. Door structurele patronen te combineren met verdiepende analyses van snelt groeiende bedrijven levert dit rapport onderbouwde inzichten voor ondernemers, beleidsmakers en ecosysteepartners.

Appendix: Lijst Top 50 Rotterdamse mkb-bedrijven

| Naam | Startjaar | Sectoren | Bedrijfs grootte | FTE |
|-----------------------|-----------|---|------------------|-----|
| AfriSight | 2017 | M Specialistische zakelijke diensten | Klein | 32 |
| Airturb | 2020 | D Energievoorziening | Klein | 11 |
| All Your BI | 2019 | M Specialistische zakelijke diensten | Middelgroot | 78 |
| Alphacomm B.V | 1997 | M Specialistische zakelijke diensten | Middelgroot | 107 |
| Apolix | 2019 | J Informatie en communicatie | Middelgroot | 55 |
| Bende | 2011 | M Specialistische zakelijke diensten | Klein | 33 |
| Blue Radix | 2019 | C Industrie | Klein | 41 |
| C Teleport | 2017 | I Horeca | Middelgroot | 79 |
| Ciloo | 2008 | N Verhuur en overige zakelijke diensten | Klein | 23 |
| Ciphix | 2017 | J Informatie en communicatie | Middelgroot | 146 |
| Clickdrive | 2020 | P Onderwijs | Micro | 7 |
| Clockworks | 2017 | J Informatie en communicatie | Klein | 18 |
| DataStudent | 2019 | N Verhuur en overige zakelijke diensten | Micro | 10 |
| De Buik | 2013 | C Industrie | Middelgroot | 52 |
| Delta Diagnostics | 2018 | Q Gezondheids- en welzijnszorg | Klein | 31 |
| Digital Growth Agency | 2020 | M Specialistische zakelijke diensten | Klein | 35 |
| EnergyZero | 2015 | D Energievoorziening | Middelgroot | 54 |
| EventCHI | 2017 | K Financiële dienstverlening | Klein | 15 |
| Faslet | 2021 | G Handel | Klein | 11 |
| Gradyent | 2018 | D Energievoorziening | Middelgroot | 129 |
| KeenCorp | 2011 | J Informatie en communicatie | Micro | 8 |
| Levvr | 2021 | J Informatie en communicatie | Klein | 20 |
| Maxwell+Spark | 2018 | H Vervoer en opslag | Middelgroot | 93 |

| | | | | |
|---------------------------|------|--|-------------|----|
| Medrecord | 2014 | Q Gezondheids- en welzijnszorg | Klein | 16 |
| Mixit | 2011 | J Informatie en communicatie | Middelgroot | 85 |
| Moja | 2020 | G Handel | Middelgroot | 78 |
| Moonback | 2020 | I Horeca | Klein | 24 |
| Paebbl | 2021 | D Energievoorziening | Middelgroot | 68 |
| Pan Cancer T | 2020 | Q Gezondheids- en welzijnszorg | Klein | 12 |
| Passionfruit | 2021 | C Industrie | Micro | 10 |
| Peaxdata | 2021 | J Informatie en communicatie | Klein | 20 |
| Pineut | 2012 | C Industrie | Klein | 18 |
| RanMarine | 2016 | C Industrie | Klein | 39 |
| Rinkel | 2014 | J Informatie en communicatie | Klein | 40 |
| Salacia Solutions | 2021 | J Informatie en communicatie | Klein | 35 |
| SemiBlocks | 2017 | C Industrie | Micro | 6 |
| Shipping Technology | 2018 | C Industrie | Klein | 28 |
| Sinkit | 2022 | D Energievoorziening | Micro | 8 |
| Smart Health | 2017 | M Specialistische zakelijke diensten | Klein | 37 |
| socialdebt | 2021 | K Financiële dienstverlening | Klein | 20 |
| SolarDuck | 2019 | D Energievoorziening | Klein | 29 |
| Tappr Network | 2021 | M Specialistische zakelijke diensten | Klein | 11 |
| Tinybots | 2015 | Q Gezondheids- en welzijnszorg | Klein | 27 |
| Total Mayhem Games | 2016 | J Informatie en communicatie | Klein | 41 |
| TreeHouse | 2008 | L Verhuur en handel van onroerend goed | Middelgroot | 66 |
| Van de Satpura | 2021 | J Informatie en communicatie | Micro | 5 |
| Virtual Vaults | 2014 | M Specialistische zakelijke diensten | Middelgroot | 77 |
| Werken met .NET | 2020 | H Vervoer en opslag | Micro | 6 |
| Zero Emission Services BV | 2020 | H Vervoer en opslag | Klein | 11 |
| Zuiver Media | 2009 | J Informatie en communicatie | Klein | 21 |

Bijdragers

Dr. Ting Mu

Hoofdonderzoeker | Erasmus Centre for Entrepreneurship

Angelika Utagawa

Onderzoeker | Erasmus Centre for Entrepreneurship

Leonardo Fuligni

Adjunct-directeur | Erasmus Centre for Entrepreneurship

Garance Vanonckelen

Specialist visuele communicatie | Erasmus Centre for Entrepreneurship

Annie de Greef

Operationeel directeur | Erasmus Centre for Entrepreneurship

Martijn Priem

Beleidsadviseur en onderzoeker | Kenniscentrum Business Innovation,
Hogeschool Rotterdam

Dr. Arjen van Klink

Lector Next Strategy en directeur | Kenniscentrum Business Innovation,
Hogeschool Rotterdam

Arjen Langhorst

Beleidsadviseur Innovatieve Economische Ontwikkeling | Gemeente Rotterdam

Sara de Iongh

Projectmanager Innovatieve Economie | Gemeente Rotterdam

Christelle Keizer

Projectmanager ondernemersdienstverlening | Gemeente Rotterdam

Peter Nagelkerke

Directeur Projecten | MKB Rotterdam Rijnmond

Yvette Huijsmans-Van Schie

Directeur/bestuurder | MKB Rotterdam Rijnmond

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

Contact ons op:

research@ece.nl

+31 (0)10 740 2336

Staat van het Rotterdamse mkb 2025

Een initiatief van



**Gemeente
Rotterdam**

In samenwerking met



Erasmus
Centre for
Entrepreneurship



**HOGESCHOOL
ROTTERDAM**

