

Persbericht

Contact: Isabel Box
Titel: Marketing & Communications Manager
Tel.: +32 (0)2 302 25 51
Mobiel: +32 (0)485 31 79 63
E-mail: ibox@deloitte.com

Scale-ups glijden met succes door COVID-19

Brussel – 2 december 2021

Vlerick Business School en Deloitte publiceren vandaag de resultaten van de 6e editie van de Rising Star Monitor. Dit rapport biedt een snapshot van de trends en uitdagingen voor jonge ventures met hoog potentieel in België. Het focust in het bijzonder op de impact van COVID-19 op deze bedrijven en hoe ze op de pandemie hebben geantwoord om ze te overwinnen. Het onderzoek toont aan dat 59% géén effect of zelfs een positief effect ondervond van de pandemie. Wie wél een negatief effect ondervond, waren vaker HGV's (High Growth Ambition Ventures) in vergelijking met LGV's (Low Growth Ambition Ventures).

"Positief nieuws is dat jonge bedrijven geen significante impact ondervonden van de economische en gezondheids crisis. Deze resultaten zijn hoopgevend, zeker als je bedenkt de Belgische economie het hard te verduren kreeg, met een bbp-daling van 6,3% en een consumptievermindering van 8,9% bij de gezinnen.", verduidelijkt Sam Sluismans, Programma Leader Deloitte's Technology Fast 50 / Deloitte Partner

"Verder zien we dat COVID-19 de groeiambities van jonge ondernemingen niet heeft ondergraven, wel integendeel. We zien weliswaar minder bedrijven met hoge groeiambities, maar deze compenseren dat door – wat ambities in verkoop aangaat – de lat zowat dubbel zo hoog te leggen als vorig jaar. Om dit beter te begrijpen: de gecombineerde verkoopambities van onze respondenten liggen 330 miljoen EUR hoger dan vorig jaar", zegt Veroniek Collewaert, professor Entrepreneurship en directeur van het Scale-up Centre bij Vlerick Business School.

Personeel aanwerven: cruciaal om de crisis te overwinnen

Tijdens de crisis kiezen de HGV's er vooral voor om resources te herschikken : 52% van de HGV's nam extra personeel in dienst, terwijl slechts 24% van de LGV's dit deden. Zowel HGV's (63%) als LGV's (41%) stellen dat rekrutering ook de komende maanden belangrijk blijft om hun groeipad te versterken.

Het rapport toont voorts aan dat 20% van de HGV's erkennen dat ze betalingstermijnen hebben gemist; bij LGV's geldt dit voor slechts 2%. 41% van HGV's annuleerden een kapitaaluitgave of stelden deze uit, vergeleken met 22% van de LGV's. Tot de overige ondernomen acties behoorden fondsenwerving (34% van HGV's, 31% van de LGV's), meer marketing & sales (38% van HGV's, 36% bij LGV's), ontwikkeling van onlineverkoop en websites (24% van HGV's en 20% van LGV's), identificatie van nieuwe leveringsopties (10% van HGV's en 10% van LGV's), verbeteringen aan veiligheidsomstandigheden voor klanten en werknemers (17% van HGV's, 22% van LGV's) en kapitaaluitgaven (24% van HGV's, 20% van LGV's).

In de komende maanden zijn voortgezette investeringen in nieuw personeel (63%), toename van marketing & sales (67%) en de ontwikkeling van online verkoopkanalen (27%) topprioriteiten voor HGV's van wie slechts 13% van plan zijn kapitaaluitgaven uit te stellen of te annuleren. LGV's zijn conservatiever: slechts 41% focussen op nieuw personeel, 49% op toename van sales & marketing. Beide hebben de intentie om fondsen te werven, maar de percentages liggen lager dan in 2020: 20% van de LGV's willen meer fondsen zoeken tegen 31% in 2020.

HGV's zwaarder getroffen dan LGV's

Een nadere blik op de bedrijven die negatieve pandemie-effecten ondervonden, leert dat 11% deze effecten beperkt vonden, terwijl 14% beweren dat ze al opnieuw op hun gebruikelijk operationeel niveau zitten. 75% verwachten die normale niveaus in de komende maanden te bereiken. Slechts 7% van de HGV's geven aan hun business-as-usual al bereikt te hebben, tegenover 19% van LGV's. 67% van de HGV's verwachten nog meer dan zes maanden nodig te hebben om te herstellen; bij de LGV's is dat slechts 48%.

Belangrijkste uitdagingen voor herstel

Om de gevolgen van COVID-19 te overwinnen, zien de meeste bedrijven het aantrekken van nieuwe klanten (21%), overheidsbeperkingen (17%) en het betaalvermogen van de klanten (15%) als grootste uitdagingen. Verder wordt als cruciale uitdagingen vooral verwezen naar het herstel van de liquiditeit met fondsenwerving (10%) en het aanpassen van operationele niveau om de liquiditeit veilig te stellen (2%). Ook human resources (8%), met inbegrip van het beheer van de terugkeer naar kantoor, naast veiligheid, gezondheid en welzijn van het personeel is een belangrijke bekommernis om de normale activiteitsniveaus te herstellen. Ondernemers benadrukken ook de aanpassing van de IT-infrastructuur (6%) als belangrijk aspect om de digitalisering te versnellen.

Sommige bedrijven slaagden er beter dan andere in om te functioneren in pandemietijden. Er geldt uiteraard een duidelijk industrie-effect, met bloeiende IT- en e-commercebedrijven. "Maar het gaat om meer dan de industrie waarin de bedrijven zich bevinden: de manier waarop scale-ups hun werkcontext percipiëren, bepaalt hun antwoord op de crisis. We zien dat ondernemers die hun omgeving als dynamischer, onzeker en vijandig percipiëren, een negatiever COVID-19-effect ervaren dan bedrijven in een stabielere en welwillende omgeving", verduidelijkt prof. Collewaert. "Het valt op dat het precies dié bedrijven zijn die het best gediend zijn met een strategisch flexibele aanpak: dit betekent dat ze hun strategie kunnen bijstellen en aanpassen aan nieuwe omstandigheden." Bedrijven die flexibeler zijn en daardoor kunnen omschakelen naar economische omstandigheden en snel kunnen inspelen op veranderingen in klantenbehoeften en -voorkeuren, toonden een positiever effect van COVID-19.

Crisis tast de verloning van oprichters niet aan

De manier waarop oprichters zichzelf belonen, sluit nauw aan met het tijdperk vóór de pandemie. 75% van HGV's en 70% van LGV's ontvangen bij de oprichting een basisverloning die gemiddeld 38.000 EUR bedraagt. 89% van HGV's en 79% van LGV's ontvangen een basissalaris zodra de onderneming gemiddeld 3 jaar oud is, met bedragen tot gemiddeld 67.300 EUR.

De inzichten van Rising Star Monitor steunen op de verzameling van gegevens bij 153 jonge bedrijven met hoog potentieel, met 188 oprichters en een gemiddelde leeftijd van 3 jaar, uit een breed deel van de sector.

Deloitte in België

Deloitte is met meer dan 5.100 medewerkers en 11 kantoren in België de grootste organisatie op het gebied van audit, accounting, juridisch en belastingadvies, consulting, financial advisory services en risk advisory services.

Onze dienstverlening richt zich zowel naar de grootste nationale en internationale ondernemingen als naar kmo's, de publieke sector en non-profit organisaties. Deloitte België is een onafhankelijke en zelfstandige organisatie en een member firm van Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Voor het boekjaar 2021 werd een omzet gerealiseerd van 635 miljoen euro.



Deloitte Belgium BV is de Belgische verbonden onderneming van Deloitte NSE LLP, een lid van Deloitte Touche Tohmatsu Limited die zich richt op de hoogste kwaliteit bij het leveren van professionele dienstverlening en advies. De dienstverlening is gebaseerd op een wereldwijde strategie voor meer dan 150 landen. Daartoe is de expertise beschikbaar van meer dan 345.000 professionals in alle werelddelen. Voor het boekjaar 2021 bedroeg de omzet meer dan 50,2 miljard US-dollar.

Deloitte verwijst naar een Deloitte member firm, één of meerdere verbonden vennootschappen, of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, dat een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid is in de UK ("DTTL"). DTTL en haar member firms zijn elk een juridisch aparte en zelfstandige eenheid. DTTL (ook wel "Deloitte Global" genoemd) levert geen diensten aan cliënten. Bezoek <http://www.deloitte.com/about> voor een meer gedetailleerde beschrijving van de wettelijke structuur van DTTL en haar member firms.