

Persbericht

Contact: Isabel Box
Press & Communications
Tel: + 32 2 302 25 51
Mobile: + 32 485 31 79 63
E-mail: ibox@deloitte.com

Belgische privébedrijven onvoldoende voorbereid op disruptie

Zesenzestig procent heeft alle vertrouwen in het succes van hun bedrijf in de komende 24 maanden

Brussel – 13 februari 2018

Uit de bevindingen van het eerste rapport van Deloitte Private, genaamd [Global perspectives for private companies](#), blijkt dat Belgische privé-bedrijven onvoldoende voorbereid zijn op niet-traditionele concurrenten die voor een disruptie in hun markt zullen zorgen de komende twee tot drie jaar. De enquête, die werd gevoerd bij bijna 1900 leidinggevenden van privébedrijven in 30 landen, onderlijnt ook de knelpunten op het vlak van talentacquisitie zoals retentie, technologische disruptie en toenemende behoeftes van werknemers en hoe deze bedrijven daar mee plannen om te gaan.

Belgische privébedrijven onvoldoende voorbereid op disruptie

In Nederland is bijna 70 procent van de privébedrijven ervan overtuigd dat niet-traditionele concurrenten voor een disruptie in hun markt zullen zorgen in de komende twee tot drie jaar. In België voorziet echter slechts iets meer dan de helft van de bedrijven disruptie, terwijl minder dan de helft van privé bedrijven in de West-Europese landen zoals Frankrijk, UK en Duitsland dit verwacht. Dit toont aan dat privébedrijven zelfbewuster moeten worden en hun organisaties van binnenuit moeten onderzoeken om de disruptieve omgeving van vandaag optimaal te kunnen inschatten.

"Anders dan hun Nederlandse tegenhangers voorspellen privébedrijven in België niet dat er zich in de nabije toekomst een disruptie zal voltrekken omwille van niet-traditionele bedrijven. Dit moet een wake-up call zijn voor de Belgische privébedrijven," aldus Nikolaas Tahon, Managing Partner Deloitte Private. "Privébedrijven zijn kwetsbaar voor digitale disruptie en geen enkele sector blijft daar immuun voor. Verandering begint bij zelfbewustzijn. Een bedrijf kan niet beginnen te veranderen als het niet kritisch kijkt naar zijn eigen organisatie. Bedrijven moeten bereid zijn om zelf een interne disruptie door te voeren. Ze moeten ook eerlijk inschatten wat daar allemaal voor nodig is."

Deze positieve toekomstperspectieven trekken zich door in de verwachtingen van leidinggevenden in de prestaties van hun bedrijf. De meerderheid van de respondenten verwacht namelijk dat hun inkomsten, winsten, productiviteit en kapitaalinvesteringen in het komende jaar zullen toenemen.

In België zegt 66 procent “veel vertrouwen” of “extreem veel vertrouwen” te hebben in het succes van hun bedrijf in de komende 24 maanden. Bovendien verwacht 40 procent van de Belgische respondenten, vergeleken met 45 procent wereldwijd, meer voltijdse werknemers te zullen aanwerven.

Baanbrekende investeringen in talent

Technologie stroomlijnt processen en maakt extra werkcapaciteit vrij voor werknemers. Daarom gaan privébedrijven zich meer toespitsen op investeringen in talent. Om de steeds grotere knelpunten op het vlak van talentacquisitie te omzeilen, te voldoen aan hun toenemende behoeften aan werknemers en de retentie van die werknemers te verbeteren, plant 46 procent van de privébedrijven investeringen in opleidingen voor hun werknemers, terwijl 33 procent ook investeert in programma's voor leadership-ontwikkeling, vergeleken met respectievelijk 40 procent en 32 procent in België.

Opleidingsprogramma's worden hertekend als permanente scholingsopportunities voor werknemers ter bevordering van innovatie. Bovendien onderkent 16 procent van de respondenten een versterking van hun managementteam als een belangrijke groeistrategie, want privébedrijven willen hun talent-pipelines aanvullen met het oog op blijvende groei in de toekomst. In België vormt dit een prioriteit voor 20% van de respondenten.

Disruptie beantwoorden met technologie

Tegen de achtergrond van razendsnelle technologische ontwikkelingen omarmen privébedrijven digitale disruptie met het oog op concurrentievoordelen. Twee derde van de respondenten associeert technologische vooruitgang met nieuwe opportuniteiten en positieve resultaten.

Nieuwe technologieën zijn van vitaal belang voor de draaiboeken van privébedrijven; ze versnellen innovatie en zijn heilzaam voor de bedrijfsresultaten. Als het gaat om primaire doelstellingen inzake tewerkstelling, streeft 62 procent van de bedrijven naar efficiëntieverbetering, maakt 46 procent gebruik van technologie om de betrokkenheid van de klanten te vergroten, mikt 45 procent op het bevorderen van groei en zet 37 procent nieuwe technologieën in voor onderzoek en ontwikkeling. Anderen vermelden gegevensanalyse/business intelligence en automatisering van bedrijfsprocessen om hun groeiambities waar te maken.

In de komende twaalf maanden zullen privébedrijven zeer waarschijnlijk technologische investeringen doen met het oog op een verbetering van hun klantendienst (44 procent), financiële/boekhoudkundige activiteiten (36 procent), marketing en communicatie (36 procent), sales (33 procent) of talentbeheer (28 procent).

Velen hebben een optimistische kijk op disruptie, maar er hangen ook enkele negatieve gevolgen mee samen. Veranderingen in de verwachtingen van klanten (31 procent), macro-economische marktveranderingen (38 procent) en wijzigingen in de regelgeving (39 procent) worden genoemd als negatieve versturende elementen.

Groeiende appetijt voor fusies en overnames

In een steeds globaler wordende economie beseffen Belgische privébedrijven dat zij zich niet kunnen blijven beperken tot de Belgische markt. 30% van deze bedrijven geven aan dat de mogelijkheid om in nieuwe globale markten te spelen de belangrijkste reden is voor fusies en overnames het komende jaar.

"Privébedrijven hebben het nodige vertrouwen om te investeren," besluit Tahon. "Overall ter wereld hebben privébedrijven zich in de voorbije jaren geconcentreerd op de uitbouw van hun bedrijfsactiviteiten. Veel bedrijven hebben in dat verband de voorkeur gegeven aan organische groei in tegenstelling tot overnames of fusies met andere bedrijven. Slechts 21 procent van de Belgische privébedrijfsleiders geeft aan dat hun bedrijf een fusie of overname achter de rug heeft in de voorbije 12 maanden. Ondanks de beperkte toegang tot fusies en overnames met het oog op groei in het voorbije jaar, signaleert het onderzoek een potentiële

opvering van M&A als instrument voor strategische groei. Technologische vorderingen worden gezien als de belangrijkste bron van nieuwe opportuniteiten en positieve resultaten.”

###

Over Deloitte Private

Deloitte Private houdt zich exclusief bezig met dienstverlening aan privéklanten van elke omvang en wil zich richten op de specifieke opportuniteiten en uitdagingen die uniek zijn voor privébedrijven. Deloitte Private biedt audit-, accountancy-, fiscale en consulting services naast adviesverlening over risico's en financiële kwesties op maat van privébedrijven, waaronder familiebedrijven en start-ups, particuliere vennootschappen, snelgroeiende bedrijven en via participatiemaatschappijen of durfkapitaal gefinancierde bedrijven.

Deloitte in België

Deloitte is met meer dan 3.800 medewerkers en 11 kantoren in België de grootste organisatie op het gebied van audit, accounting, juridisch en belastingadvies, consulting en financial 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 2017 werd een omzet gerealiseerd van 480 miljoen euro.

Deloitte Belgium CVBA is de Belgische verbonden onderneming van Deloitte NWE 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 263.900 professionals in alle werelddelen. Voor het boekjaar 2017 bedroeg de omzet meer dan 38.8 miljard US dollar.

Deloitte verwijst naar een of meerdere member firms binnen DTT Limited, dat een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid is in de UK, en het netwerk van haar member firms, die elk een juridisch aparte en zelfstandige eenheid zijn. Bezoek <http://www.deloitte.com/about> voor een meer gedetailleerde beschrijving van de wettelijke structuur van Deloitte Touche Tohmatsu Limited en haar member firms.