

Persbericht

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

Contact Vlerick: Patricia Rousseau
Press & Communications
Tel : + 32 9 210 92 05
Email: patricia.rousseau@vlerick.com

Jonge Belgische scale-ups beschouwen de wereld als hun speelveld

Deloitte en Vlerick Business School concluderen in 'Rising Star Monitor': 40% van alle Belgische jonge bedrijven zetten internationale sales op binnen het eerste jaar na oprichting.

Brussel – 15 November 2018

Jonge, Belgische bedrijven met groeiambitie leggen de lat voor groei steeds hoger. Deze scale-ups schuwen daarbij de stap naar het buitenland niet, waar ze bijna 30% van hun totale sales realiseren. Ze groeien slim en doen dat vooral via minder risicovolle, hybride manieren van groei zoals licenties en strategische allianties. Ten slotte blijft het gemiddelde salaris dat oprichters zichzelf uitkeren constant in de afgelopen drie jaar.

Dat zijn de belangrijkste conclusies van de derde editie van de Rising Star Monitor. Dit jaarlijkse onderzoek van Vlerick Business School en Deloitte Belgium geeft inzicht in de trends en uitdagingen bij jonge Belgische bedrijven met groeipotentieel. Dit jaar heeft de Rising Star Monitor specifieke aandacht voor de manier waarop deze bedrijven hun groei willen realiseren. **Sam Sluismans, Partner Innovation Services bij Deloitte België:** *"De derde editie van de Rising Star Monitor heeft tot doelstelling om oprichters van jonge, ambitieuze bedrijven wegwijs te maken bij belangrijke vragen die zich voordoen tijdens de opstart van hun bedrijf. De studie geeft dus inzichten in het gedrag van technologie starters met hoog groeipotentieel. Ook de Rising Star contest van Deloitte's Technology Fast 50 – waar jonge bedrijven hun verhaal pitchten - geeft elk jaar waardevolle inzichten om ondernemingen beter te kunnen ondersteunen."*

Belgische scale-ups leggen de lat steeds hoger

Zo'n 40% van de bevroegde bedrijven met potentieel om te groeien geeft aan dat ze ook daadwerkelijk grote ambitie hebben om te groeien. Deze zogenaamde 'high-growth ventures' van scale-ups leggen de lat daarbij steeds hoger. *"Het is hun ambitie om over vijf jaar 55 extra werknemers in dienst te hebben. Daarnaast streven ze naar een verhoging van hun totale sales met 11 miljoen euro. Dat is toch een flinke stap vooruit in vergelijking met een vooropgestelde groei van 33 werknemers en 9 miljoen euro in sales vorig jaar,"* licht **Veroniek Collewaert** toe, **professor Ondernemerschap aan Vlerick Business School.**

The world is yours

Ambitie hebben is één ding, maar die groei ook echt realiseren is een ander paar mouwen. De Rising Star Monitor 2018 heeft daarom specifieke aandacht voor de manier waarop de bevroegde bedrijven hun groeiambitie waarmaken.

Door de toenemende globalisering en technologische vooruitgang is internationalisering ook voor kleine startende bedrijven een haalbare kaart. Bijna de helft van de Belgische bedrijven met groeipotentieel geeft aan dat ze – ondanks hun gemiddelde leeftijd van 2,5 jaar – sales buiten België hebben. In vergelijking met de 'low-growth ventures' zijn de scale-ups internationaal opmerkelijk actiever; ze realiseren bijna 1/3 van hun totale sales in het buitenland (tegenover 15% voor de 'low-growth ventures'). Alle jonge scale-ups samen die bevestigd werden exporteerden voor 23 miljoen euro in sales.

"Bovendien zien we dat dat die stap naar het buitenland ook opmerkelijk snel, of eigenlijk zo goed als direct, gezet wordt," gaat **Veroniek Collewaert** verder. *"Pakweg 40% van alle Belgische jonge bedrijven die internationale sales opzetten, doen dat binnen hun eerste jaar na oprichting. Ze zijn dus echte 'born globals' die van bij de start hun bedrijf leiden met een internationale kijk op de markt. Ze willen direct de wereld veroveren en stappen daarbij af van de voorzichtige stap-voor-stap-aanpak, waarbij ze eerst wachten tot de Belgische markt gesatureerd is."*

De jonge bedrijven doen dat echter wel op een slimme manier en beperken de risico's. In plaats van directe investeringen in het buitenland via de oprichting van dochterondernemingen of joint ventures verloopt de internationale expansie van deze jonge bedrijven eerder via de samenwerking met lokale distributeurs of via licenties.

63% van de jonge bedrijven met groeipotentieel is actief in meer dan 1 land; gemiddeld zijn ze actief in 11 verschillende landen. Het verbaast niet dat de dichte buurlanden daarbij het populairste zijn, met Nederland op 1, Frankrijk op 2 en Duitsland op 3. Dat neemt echter niet weg dat er ook geëxporteerd wordt naar de VS en UK. De beslissing om naar een bepaald land te internationaliseren is grotendeels gestoeld op de organische vraag vanuit dat land in kwestie.

Niet-organische groei vooral via partnerships

Slechts vijf van de bevestigde bedrijven heeft een overname gedaan, wat ook logisch is voor starters die vaak nog over onvoldoende middelen beschikken. Andere meer hybride manieren van groeien zoals licenties en strategische allianties zijn wel populair. 1 op 3 van de jonge spelers maakt gebruik van licenties en 1 op 4 heeft al een alliantie opgezet. **Veroniek Collewaert:** *"Het initiatief daarvoor gaat vooral uit van de oprichters van deze bedrijven. Hun doelstelling is daarbij niet zozeer het aanboren van nieuwe geografische markten, maar wel om toegang te krijgen tot nieuwe kennis, klanten en leveranciers of om via zo'n samenwerking met nieuwe producten nieuwe markten te kunnen betreden. De bevestigde oprichters geven ook aan dat ze in de komende vijf jaar substantieel meer licenties en allianties willen gaan afsluiten."*

Verloning van de oprichters blijft stabiel

In het jaar van oprichting betaalt bijna 50% van de oprichters van de scale-ups zichzelf geen loon. Dat beeld verandert sterk 2,5 jaar later, hoewel nog steeds 30% zichzelf geen loon uitkeert. Het gemiddelde salaris dat oprichters zichzelf uitkeren blijft constant in de afgelopen drie jaar. Op het moment van de oprichting is dat 38.000 euro; 2,5 jaar later ligt het gemiddelde op 55.000 euro.

Naast cash verloning – wat de eerste jaren vaak onmogelijk is – is er ook de verloning in aandelen. 93% van de oprichters van 'low-growth ventures' hebben van bij de start het volledige eigendom in handen. Bij de scale-ups is dat 83%, wat aanzienlijk hoger is dan de 67% van vorig jaar. Net zoals vorig jaar beslist ongeveer de helft van de oprichtende teams om de aandelen gelijk onder alle oprichters te verdelen.

Ten slotte blijkt ook uit deze derde Rising Star Monitor dat vele oprichters geen dynamische aandelenovereenkomsten afsluiten. Nochtans bieden die meer garanties wanneer medeoprichters wegvallen of uit het bedrijf stappen.

Sam Sluismans besluit: *"De evolutie van de afgelopen jaren laat zien dat het ecosysteem aan maturiteit wint; bovendien focussen start-ups meer en meer op strategische allianties, licenties en overnames. Verder hebben de jonge bedrijven een stijgende groeiambitie, maar blijven bescheiden in de middelen die ze uitkeren naar zichzelf, en focussen vanaf dag één op internationalisering."*

Over de Rising Star Monitor

De Rising Star Monitor 2018 is gebaseerd op een bevraging bij 253 oprichters van in totaal 162 jonge Belgische bedrijven met groeipotentieel. De bedrijven in kwestie zijn gemiddeld 2,5 jaar oud en actief in diverse sectoren. Het onderzoek maakt waar nodig een onderscheid tussen de 'low-growth ventures' en 'high-growth ventures' of scale-ups. Die laatsten investeren substantieel meer in O&O en zijn ook innovatiever op vlak van promotie, verkoop, productie, dienstverlening, en marktbenadering.

Het onderzoek maakt deel uit van Entrepreneurship 2.0. Met dit initiatief willen Vlerick Business School en Deloitte Belgium belangrijke kennis opdoen over de voornaamste moeilijkheden waar jonge bedrijven met groeipotentieel in ons land mee kampen. Entrepreneurship 2.0. wil ook een community voor kennisuitwisseling zijn voor ondernemers die voor belangrijke groeiuitdagingen staan.

Meer informatie: www.vlerick.com/risingstarmonitor

###

Deloitte in België

Deloitte is met meer dan 4.000 medewerkers en 12 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 2018 werd een omzet gerealiseerd van 510 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 286.000 professionals in alle werelddelen. Voor het boekjaar 2018 bedroeg de omzet meer dan 43.2 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.