

# BELOFTEVOLLE STARTUPS DELEN OPVALLENDE KENMERKEN.

*Deloitte en Vlerick Business School blikken terug op tien jaar Rising Star Competition en identificeren wat de karakteristieken zijn van een beloftevolle tech startup.*

**Brussel, 26 februari 2024 - Beloftevolle tech startups hanteren van bij de oprichting een globale marktbenadering. Typisch voor deze bedrijven is ook dat ze een businessmodel hebben dat makkelijk internationaal repliceerbaar is. Verder worden ze gekenmerkt door een grotere financiële schaalbaarheid. En tot slot investeren ze meer in hun groei – en ze tonen een grotere risicobereidheid in vergelijking met bedrijven die gelijkaardig zijn op vlak van leeftijd, sector, grootte en locatie.**

**Dat blijkt uit een studie van Vlerick Business School en Deloitte die de balans opmaakt van 10 jaar Rising Star Competition, een jaarlijkse lijst van de meest beloftevolle technologiebedrijven in België. De studie onderzoekt wat deze bedrijven zo uniek maakt en hoe deze Rising Stars evolueren in de jaren nadat ze aan de competitie deelgenomen hebben.**

## **Rising Stars richten zich op de wereldmarkt en hebben een repliceerbaar businessmodel**

Bedrijven die zich vanaf het begin richten op een wereldwijde markt en een gemakkelijk te repliceren bedrijfsmodel hebben, realiseren snellere groei. Deze bedrijven bouwen hun bedrijfsmodel met een globale afzetmarkt in gedachten, waarbij ze productie en distributie zo opzetten dat deze wereldwijd kunnen worden uitgerold met minimale aanpassingen en kosten. Vooral digitale bedrijven, die hun kerntechnologieën over verschillende markten en sectoren kunnen inzetten, profiteren van dit model. Dat vereist echter ook dat bedrijven rekening houden met lokale marktvoorkeuren en -reguleringen, wat soms aanpassingen in producten of diensten noodzakelijk maakt. Desondanks biedt een eenvoudig repliceerbaar bedrijfsmodel bedrijven de mogelijkheid om snel en efficiënt op te schalen op de internationale markt.

*“Een goed voorbeeld van het voordeel dat digitale bedrijven hebben op het vlak van repliceerbaarheid, is Metamaze, één van de finalisten van de 2023 Rising Star Competition - een bedrijf dat AI gebruikt om op documenten gebaseerde workflows te automatiseren. Hoewel hun service veel verschillende toepassingen kent, variërend van de financiële sector over logistiek tot productie, zijn alle oplossingen op dezelfde kerntechnologie gebaseerd. Bovendien kunnen ze hun toepassingen relatief gemakkelijk uitrollen naar meerdere landen - zoals blijkt uit het feit dat ze vandaag de dag al actief zijn in 15 verschillende markten ondanks dat het bedrijf slechts 3 jaar actief bestaat”, zegt Veroniek Collewaert, professor Ondernemerschap aan Vlerick Business School.*

## **Rising Stars hebben een grotere financiële schaalbaarheid**

Bedrijven die grotere schaalvoordelen en hogere brutowinstmarges nastreven, realiseren vaak een sterkere groei. Dit concept overstijgt het idee dat schalen enkel groei in omzet betekent. Echte schaling betekent exponentiële groei in output zonder evenredige toename in kosten, wat leidt tot "toenemende rendementen op schaal".

*“Dit principe is essentieel voor de financiële gezondheid, efficiëntie en concurrentiekracht van groeiende ondernemingen. Het idee is dat bij verdubbeling van de omzet, de kosten niet in dezelfde mate stijgen. Dit geldt voor alle kernkosten in een bedrijf en is cruciaal voor het verhogen van winstmarges. Grote bedrijven hebben dit met succes toegepast door hun aanbod te vergroten en*

*kosten per eenheid te verlagen. Heel wat digitale bedrijven illustreren hoe schaalvoordelen significant zijn in de tech-sector, waar een eenmalige investering in software een wereldwijd aanbod mogelijk maakt met relatief weinig extra kosten*”, zegt **Sam Sluismans, Programme Leader Deloitte's Technology Fast 50.**

### **Rising stars investeren meer in groei en nemen grotere risico's**

Rising stars investeren sterk in hun groei en dat resulteert in zowel een aanwas van het aantal werknemers als van de netto toegevoegde waarde. Zo groeien ze in vijf jaar gemiddeld van 5 tot 18 werknemers, terwijl hun peers\* in dezelfde periode groeien van 4,5 medewerkers naar 7. Ook de netto toegevoegde waarde groeit daardoor sneller dan bij vergelijkbare bedrijven. Rising stars brengen deze van 183.000 euro naar 1,3 miljoen, tegenover 86.000 EUR naar 172.000 EUR voor hun peers\*.

Om deze snelle groei te realiseren gebruiken ze ook meer financiering, zowel in het jaar van deelname aan de Rising Star Competition als in de daaropvolgende jaren. Gemiddeld gaat het om 400.000 euro per jaar tegenover 20.000 per jaar voor hun peers\*. Deze groei leidt tot een negatieve en lagere EBITDA vanaf de deelname tot vier jaar erna. Vanaf het vijfde jaar na deelname kleurt het EBITDA-cijfer echter opnieuw positief en tonen ze zich ook rendabeler dan hun peers\*.

*“Deze bevindingen tonen aan dat Rising Stars vanaf het begin een duidelijke visie hebben op wereldwijde groei, een proces dat niet zonder aanzienlijke investeringen en tijd verloopt. Deze jonge, beloftevolle bedrijven zijn daarom bereid een lagere rentabiliteit te accepteren in vergelijking met hun peers\*. Dit onderstreept hun commitment om een solide basis voor versnelde groei in de toekomst te leggen, maar houdt ook risico's in. Zo ligt de overlevingskans bij Rising stars iets lager dan bij hun peers\*, 95% vs. 98%. Het aantal faillissementen is daardoor ook iets hoger, 4% versus 3%”, aldus Veroniek Collewaert, professor Ondernemerschap aan Vlerick Business School.*

*\* Bedrijven die gelijkaardig zijn op vlak van leeftijd, sector, grootte en locatie.*