

Persbericht

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

Belgische scale-ups hebben vertrouwen en maken groeiverwachtingen waar in 2021, maar tekort aan talent blijkt remmende factor

Uit de derde en meest recente Deloitte Scale-Ups Confidence Survey blijkt dat het vertrouwen van Belgische en Nederlandse scale-ups de voorbije drie jaar gestegen is van 6,9/10 tijdens de eerste maanden van de pandemie naar 8,4/10 vandaag¹.

Brussel, België – 25 april 2022

Na twee jaar pandemie blijken de scale-ups sterk en veerkrachtig en hebben ze hun verwachte groeiprestaties voor 2021 waargemaakt. Dat heeft hun voldoende vertrouwen gegeven in hun strategie en businessmodel om de lat voor 2022 nog hoger te leggen, ondanks de nieuwe crisis in Oekraïne. De scale-ups moeten echter de strijd om talent winnen. Gespecialiseerde profielen vinden is immers de grootste struikelsteen op hun groeipad. Toch blijven ze zich richten op het aantrekken van nieuwe klanten en het uitbreiden naar nieuwe markten in 2022.

Tussen eind februari en half maart 2022 peilde Deloitte bij Belgische en Nederlandse scale-ups naar hun groeiverwachtingen en daadwerkelijke groei, hun voornaamste uitdagingen en oplossingen. Uit de enquête blijkt dat het vertrouwen gestegen is van 6,9/10 in 2020 naar 7,9/10 in 2021 en zelfs 8,4/10 vandaag. De meest opmerkelijke stijging is dat 24% van de respondenten zegt veel vertrouwen te hebben sinds 2020. Dat vertrouwen komt duidelijk naar voren in hun ambitieuze verwachte gemiddelde omzetgroei van 132% voor 2022, 11% meer dan vorig jaar.

Belgische scale-ups maken verwachte groei waar

Over het algemeen zijn Belgische en Nederlandse scale-ups erin geslaagd hun voorspelde omzetgroei waar te maken. Ze verwachtten een gemiddelde groei van 121% in 2021 en realiseerden een groei van 113%, een stijging van 7% ten opzichte van 2020. Meer dan de helft van de scale-ups bereikte of overtrof hun omzetdoelstelling in 2021. Dat is 21% meer dan in 2020. 24% van de Belgische scale-ups realiseerde een omzetgroei van meer dan 100%. 5% van de scale-ups realiseerden zelfs een groei van meer dan 500%. Wanneer we het aantal scale-ups vergelijken die minder dan 1% groei realiseerden, betreft dit 26% in Nederland en slechts 9% in België.

¹ In 2020 en 2021 werden de Nederlandse scale-ups niet bevroegd.

Koen Vandaele, Managing Partner Ecosystems & Alliances: *"We zijn niet verrast dat de Belgische scale-ups de voorspelde verwachtingen hebben ingelost. De afgelopen drie jaar hebben we hen benaderd om inzicht te krijgen in de impact van COVID-19, hun verwachtingen en hun vertrouwen voor het komende jaar. Ze hebben getoond dat ze ongelooflijk veerkrachtig en wendbaar zijn in verschillende situaties, en de gerealiseerde omzetgroei is daar het bewijs van."*

FinTech scale-ups presteerden uitzonderlijk goed, met een gemiddelde omzetgroei van 171%, 21% meer dan wat ze in 2021 verwachtten. Bij Media & entertainment en Life sciences & healthcare lag de groei echter lager dan verwacht. Voor 2022 verwachten FinTech scale-ups én scale-ups in de sector elektronische apparatuur, hardware en halfgeleiders de hoogste groei, met een gewogen gemiddelde van 169% en 187%.

Michele Gabriël, Partner Monitor Deloitte: *"De hoge groeiverwachting van de scale-ups in de sector elektronische apparatuur, hardware en halfgeleiders komt niet als een verrassing. De pandemie veroorzaakte een tekort aan halfgeleiders, wat een impact had op de productie in zowat alle sectoren, van transport tot informatica en gezondheidszorg. Start-ups en scale-ups in halfgeleiders proberen in te spelen op de vraag naar nieuwe soorten chips. We voorspellen dat in 2022 wereldwijd meer dan 6 miljard dollar geïnvesteerd zal worden in start-ups en scale-ups in halfgeleiders. Dat is drie keer meer dan elk jaar tussen 2000 en 2016."*

Strijd om talent grootste struikelsteen op groeipad

De grootste uitdaging van scale-ups vandaag is het vinden van het juiste talent. Het gaat om een stijging met 22% ten opzichte van 2021, en bereikt 50%. Naarmate scale-ups volwassen worden, wordt dat een belangrijk pijnpunt. 70% van de respondenten (met een omzet tussen 10 en 25 miljoen) noemt het hun grootste uitdaging. Ook beperktere of vertraagde nieuwe activiteiten en klanten staan hoog op de zorgenlijst – op plaats twee – maar kenden een aanzienlijke daling: van 82% in 2020 naar 43% in 2022.

Hoewel talent vinden de grootste uitdaging is, zijn de bevraagde scale-ups er toch in geslaagd om hun personeelsbestand in 2021 met 47% (5494 VTE's) uit te breiden. Het aantrekken van talent zal naar verwachting verder toenemen in 2022, met een gemiddelde verwachte VTE-groei van 10 banen, tegenover 5 in 2021. Dat betekent dat de scale-ups die deelnamen aan de Deloitte-enquête, hun personeelsbestand willen uitbreiden met 6712 VTE's, een stijging met 39%. Scale-ups actief in duurzaamheid verwachten een groei van 64% in VTE's, wat kan worden toegeschreven aan de toegenomen milieuregelgeving en tractie in de afgelopen jaren, zoals de Europese Green Deal.

Een van de belangrijkste moeilijkheden bij het aantrekken van nieuw talent is de schaarste aan gespecialiseerde profielen, wat nog wordt bemoeilijkt door de strijd om talent.

"De schaarste aan gespecialiseerde profielen is de belangrijkste uitdaging bij het aantrekken van talent, zowel in België (79%) als in Nederland (85%). Belgische scale-ups hebben echter meer moeite om aan de verwachtingen van de kandidaten te voldoen, die fors gestegen zijn door de strijd om talent. Het aantal scale-ups dat aangeeft veel tot zeer veel vertrouwen te hebben in het vinden van het juiste talent, is in 2022 dan ook drastisch gedaald. We zien dat Belgische scale-ups (31%) zich op dat vlak meer zorgen maken dan Nederlandse (20%)", zegt Anais De Boulle, Director Scale-Up Ecosystem.

Groeien door markt- en productexpansie

Nieuwe klanten aantrekken blijft de voornaamste doelstelling van scale-ups om hun groeiambities in 2022 te realiseren. Daarnaast staan productdiversificatie en -ontwikkeling hoger op de agenda, wat voor scale-ups de noodzaak aantoont om te blijven innoveren. Rekening houdend met de grootste uitdaging van scale-ups hoeft het ook niet te verbazen dat er een grotere focus ligt op het aanwerven en aan boord houden van talent.

Daarnaast willen scale-ups ook nieuwe markten aanboren. Belgische scale-ups noemen vooral Nederland, het Verenigd Koninkrijk en andere Europese landen voor marktexpansie. Nederlandse scale-ups richten zich meer op Noord-Amerika en Azië, naast België en andere Europese landen.

71% van de scale-ups is op zoek naar extra fondsen om hun groei te financieren. 56% van de respondenten heeft tussen 1 en 10 miljoen euro nodig. Bijkomende aandelenfinanciering door nieuwe investeerders blijft de populairste financieringsvorm. Schuldfinanciering kende in 2022 een flinke terugval en daalde met 10%. Over het algemeen hebben de meeste scale-ups er vertrouwen in dat ze de nodige financiering bijeen zullen krijgen.

###

Over de enquête

Deloitte bevroeg 291 scale-ups: 172 uit België, 110 uit Nederland en 9 uit andere landen. Meer dan 90% van de respondenten is actief in een B2B-context. 77% van de respondenten waren CEO's of (mede)oprichters die interesse tonen voor de ontwikkelingen binnen het ecosysteem.

De enquête werd eind februari verstuurd, omstreeks het moment dat Rusland Oekraïne binnenviel. Bijgevolg houden de enquêteresultaten mogelijk nog niet volledig rekening met de toegenomen onzekerheid door deze oorlog voor bedrijven wereldwijd.

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.