

Persbericht

Contact: Isabel Box
Title: Marketing & Communications Manager
Tel: +32 (0)2 302 25 51
Mobile: +32 (0)485 31 79 63
Email: ibox@deloitte.com

Belgische start- en scale-ups blijven ruimschoots onder de groeiverwachtingen voor 2022. Grootste knelpunt: minder/vertraagde deals.

De vierde en meest recente editie van de Scale-Ups Confidence Survey, die Deloitte dit jaar organiseerde in samenwerking met de Vlaamse investeringsmaatschappij PMV, toont een daling van het vertrouwensniveau bij scale-ups. De vertrouwensboost na de coronapandemie (een stijging van 6,9/10 naar 8,4/10) lijkt uitgewerkt in maart 2023, met een daling tot 7,9/10.

Brussel, België - 29 maart 2023

In een oorlogsjaar met domino-effect op de inflatie en de energieprijzen is het aantal scale-ups dat aangeeft 'zich (enigszins) zorgen te maken' sinds 2021 verdrievoudigd. De bevroegde bedrijven hebben in 2022 slechts 60% van de verwachte groei gerealiseerd. Minder of vertraagde contracten waren daarbij het grootste probleem. Hierdoor komt talent aantrekken op nummer twee te staan als voornaamste uitdaging. Toch heeft meer dan 70% er nog steeds (veel) vertrouwen in zijn groeitraject in 2023 te kunnen aanhouden of zelfs te versnellen door nieuwe klanten te werven, uit te breiden naar nieuwe markten en partnerschappen aan te gaan.

Tussen half februari en half maart 2023 vroeg Deloitte Belgische en Nederlandse start-ups en scale-ups (hierna 'scale-ups') naar hun groeitraject, uitdagingen, aandachtsgedebieden, vertrouwensniveau en doelstellingen voor de toekomst. Na de coronapandemie hadden de bedrijven duidelijk veel vertrouwen in de toekomst, maar nu is het vertrouwensniveau met 5 procentpunten gedaald. Toch hebben 4 van de 5 bedrijven nog steeds 'veel vertrouwen' of 'vertrouwen' in hun groeitraject voor 2023. Het meeste zelfvertrouwen vinden we in de segmenten Fintech & services. Dat vertrouwen blijkt ook uit een gemiddelde omzetdoelstelling van 129% voor 2023, 5 ppt meer dan de verwachte groei van vorig jaar en 60 ppt meer dan de groei die vorig jaar werd gerealiseerd.

Omzetgroei blijft steken op 60% van de in 2022 voorspelde groei

Scale-ups binnen verschillende sectoren hadden gerekend op een optimistische omzetgroei van 124% in 2022, maar de werkelijke gemiddelde omzetgroei lag vorig jaar niet hoger dan 70%. Sommige sectoren deden het duidelijk beter dan andere. Scale-ups in de Sustainability sector lieten met 136% de hoogste gemiddelde omzetgroei zien, gevolgd door Electronics (89%). De toekomst ziet er het meest rooskleurig uit voor de sectoren Mobility en Sustainability : in die sectoren worden de hoogste gemiddelde groeipercentages verwacht, respectievelijk 342% en 289%.

Roald Borré, Portfolio Management Director PMV : *"Het is niet verrassend dat scale-ups in de categorieën Sustainability, Electronics en Fintech het snelst groeien. Er is nog steeds een tekort aan halfgeleiders en dat beïnvloedt in heel de wereld de productie in alle sectoren. In 2035 wordt het EU-verbod op de verkoop van nieuwe auto's op fossiele brandstoffen van kracht. Fabrikanten en scale-ups investeren daarom actief in duurzame oplossingen voor vandaag én morgen."*

Koen Vandaele, Managing Partner Ecosystems & Alliances Deloitte Belgium : *"Na het optimisme over een hoge omzetgroei kwam de klap hard aan. De werkelijke groei lag 54 ppt onder de verwachtingen. De peilingen van de afgelopen jaren tonen dat het gerealiseerde*

groeipercentage van scale-ups steevast lager ligt dan verwacht en sterk beïnvloed wordt door belangrijke sociaal-economische gebeurtenissen. De gevolgen van de pandemie en de oorlog vormen een grote uitdaging voor deze bedrijven, die zich echter ongelooflijk flexibel en veerkrachtig hebben getoond. Veel sectoren laten de moed niet zakken en verwachten dat ze in 2023 hun groeitraject opnieuw kunnen versnellen."

Minder of uitgestelde contracten grootste knelpunt

Minder of uitgestelde deals met nieuwe bedrijven en klanten: dat was in 2022 de grootste uitdaging voor 52% van de Nederlandse en Belgische scale-ups. Dat is een aanzienlijke stijging ten opzichte van de 43% in 2021, maar een daling ten opzichte van de 66% in 2020. Het tweede meest urgente struikelblok was het aantrekken van de juiste talenten. In 2021 was dat nog het belangrijkste uitdaging, maar 39% van de bedrijven geeft ook dit jaar aan dat dit een cruciale factor vormt voor schaalvergroting. Daarna volgen problemen met de cashflow (33%: een stijging van 12 ppt ten opzichte van 2021), operationele uitdagingen (24%) en problemen met de toeleveringsketen (21%). In 2020 stond verlies of vertraging van bestaande deals op de tweede plaats (35%). Dit jaar staat dit knelpunt niet meer in de top vijf en zegt nog 20% dat het een struikelblok vormt.

De gebeurtenissen van vorig jaar en de recente onrust in de financiële sector stellen scale-ups voor een aantal nieuwe uitdagingen: 16% vindt de inflatie een van de grootste pijnpunten. Andere groeibelemmeringen, zoals de energieprijzen, veranderende regelgeving en duurzaamheid werden door de respondenten minder vaak vermeld.

De strijd om talent is nog lang niet gestreden

In 2022 hebben scale-ups hun totale voltijdsequivalenten (FTE's) met 29% uitgebreid, terwijl in de enquête van vorig jaar nog gemikt werd op een groei van 39%. Voor 2023 zet 22% van de scale-ups zich schrap voor een aanwervingsstop of zelfs een daling van het personeelsbestand. Dat is vooral zichtbaar in de sector Mobility. Die sector is zwaar getroffen door de pandemie en verstoringen van de toeleveringsketen, ondanks de verwachte omzetgroei in 2023. Toch verwacht 78% van de scale-ups een toename van het personeelsbestand. Life Sciences & Healthcare en Sustainability geven de toon aan. De stijgende vraag naar gezondheidszorg en duurzame producten en diensten is een belangrijke drijvende kracht achter deze trend.

De strijd om talent houdt aan: 71% van de respondenten geeft aan het lastig te vinden om kandidaten met de juiste kwalificaties aan te trekken. Dat heeft ervoor gezorgd dat kandidaten hogere verwachtingen koesteren qua salaris. Voor 48% van de respondenten vormt dat de op één na belangrijkste uitdaging. Bovendien worstelt 22% van de respondenten met een gebrek aan deskundigheid of capaciteit op het gebied van aanwerving. Sommige scale-ups zullen dus hun recruitmentstrategieën moeten verbeteren of moeten investeren in mensen en middelen voor de aanwerving van nieuwe medewerkers.

Bart de Vries, Partner Deloitte Nederland: *"Net als in 2021 geven de meeste scale-ups aan dat het tekort aan talent voor specifieke functies en de verwachtingen van de kandidaten de grootste hinderpalen vormen. Interessant detail: 7% van de respondenten klaagt over weinig diversiteit in de talentenpool, een element dat in de enquête van vorig jaar niet aan bod kwam. Talentmanagers hebben vandaag meer aandacht voor diversiteit en inclusie binnen het personeelsbestand. Ze staan open voor talentpools van nieuwkomers en zijn bereid om hun strategieën voor recruitment met een kritische blik te bekijken."*

2023: nieuwe klanten en nieuwe markten

Voor 2023 blijven de topprioriteiten van scale-ups onveranderd. Ze willen hun groeiambities waarmaken door nieuwe klanten aan te trekken (82%), nieuwe markten aan te boren (41%), partnerships te sluiten / samen te werken met resellers (40%), door upselling aan bestaande klanten (37%) en door productdiversificatie en -ontwikkeling (36%).

Vier op de tien scale-ups zijn van plan hun activiteiten geografisch uit te breiden. Van die groep denkt 30% aan een uitbreiding binnen Europa. Buiten Europa is Noord-Amerika de meest begeerde bestemming. Belgische bedrijven blijven in eerste instantie uitbreiden naar Nederland, terwijl Nederlandse bedrijven hun blik eerst op het VK richten. Er zijn maar weinig scale-ups die willen uitbreiden naar Oost-Europa.

Financiering en lage waarderingen groter probleem

Van de scale-ups is 72% op zoek naar aanvullende financiering (vooral financieringen van 1 tot 3 miljoen euro). De meest gewilde financieringsbronnen zijn participaties door nieuwe investeerders (52%), overheidstegemoetkomingen en -subsidies (46%) en aanvullende participaties door bestaande aandeelhouders (35%). Over het algemeen hebben scale-ups er vertrouwen in dat ze de

vereiste financiering rond zullen krijgen, vooral in de sectoren Life Sciences & Healthcare, Electronics en Mobility. Een kwart van de scale-ups in de sector Media & entertainment maakt zich zorgen over hun vermogen om financiering aan te trekken.

Het huidige economische klimaat heeft volgens 62% van de scale-ups een negatieve invloed op de waardering van hun bedrijf. Een lagere waardering kan aanzienlijke gevolgen hebben voor schaalvergroting. Bedrijven met een lagere waardering hebben minder toegang tot kapitaal, ze moeten meer moeite doen om investeerders aan te trekken en soms gaan de prestaties globaal genomen achteruit. Die trend doet zich in de meeste segmenten voor in 2022.

Voor 2023 zien we ook een verschuiving in de investeringsprioriteiten. Bedrijven zetten in op een beter productaanbod en een betere gebruikerservaring. Zo'n 83% investeert in nieuwe productfuncties en een derde van de scale-ups investeert in de cloud en gegevensbeheer. Digitalisering en technologische investeringen blijven het komende jaar hoog op de agenda van Nederlandse en Belgische scale-ups staan.

Impact Silicon Valley Bank

Vijftig scale-ups namen deel aan de survey ná de crash van Silicon Valley Bank. Het vertrouwensniveau van deze respondenten is echter vergelijkbaar met dat van de bedrijven die voor de crash deelnamen: er was dus geen effect zichtbaar.

###

Over de enquête

Voor de Scale-Up Confidence Survey van 2023 bevroeg Deloitte 279 scale-ups: 214 Belgische bedrijven en 65 uit Nederland.

Ongeveer 80% van de respondenten was CEO of medeoprichter van het bedrijf en de meeste scale-ups opereerden in een B2B-context. De bedrijven vertegenwoordigden verschillende segmenten. De top drie: Enterprise Software, Life Sciences & Healthcare en Fintech.

De meeste respondenten werkten in organisaties met een personeelsbestand van 10-50 voltijdse werknemers en een omzet van meer dan 1 miljoen euro.

Deloitte in België

Deloitte heeft meer dan 6000 medewerkers en 11 kantoren in België en is daarmee de grootste organisatie van het land op het gebied van audits, accounting, juridisch en fiscaal advies, consultancy, financieel advies en risicoadvies.

Met zijn diensten helpt de organisatie zowel de grootste nationale en internationale bedrijven als kmo's, overheden en non-profitorganisaties vooruit. Deloitte Belgium is een onafhankelijke en autonome organisatie die aangesloten is bij Deloitte Touche Tohmatsu Limited. In het boekjaar 2022 behaalde de organisatie een omzet van € 704 miljoen.

Deloitte Belgium BV is de Belgische dochteronderneming van Deloitte NSE LLP, een bedrijf dat aangesloten is bij Deloitte Touche Tohmatsu Limited en dat bij de professionele diensten en adviezen die het verstrekt steevast op de hoogste kwaliteit mikt. De diensten zijn gebaseerd op een wereldwijde strategie die meer dan 150 landen bestrijkt. Daarvoor kunnen ze rekenen op de expertise van 415.000 professionals op alle continenten. Voor het boekjaar 2022 bedroeg de omzet meer dan \$ 59,3 miljard.

Deloitte verwijst naar een Deloitte member firm, een of meer verbonden venootschappen, of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, een Britse 'private limited liability company' ('DTTL'). DTTL en alle aangesloten ondernemingen zijn juridisch afzonderlijke en onafhankelijke entiteiten. DTTL (ook wel 'Deloitte Global') levert geen diensten aan klanten. Surf naar <http://www.deloitte.com/about> voor een uitgebreidere beschrijving van de juridische structuur van DTTL en de aangesloten ondernemingen.