

Persbericht

Contact: Isabel Box

Titel: Senior Marketing & Communications Manager

Tel: +32 (0)2 302 25 51

Mobiel: +32 (0)485 31 79 63

Email: ibox@deloitte.com

Belgische scaleups excelleren in productkwaliteit, maar organisatorische volwassenheid remt groei

Deloitte en Vlerick Scale-Up Centre lanceren de 10e editie van de Rising Star Monitor

Brussel, 2 december 2025 - De tiende editie van de Rising Star Monitor, een jaarlijkse studie van Deloitte Belgium in samenwerking met het Vlerick Scale-Up Centre, brengt opnieuw in kaart hoe Belgische scaleups presteren op cruciale groeicapaciteiten zoals governance, financiën, sales, talent, digitalisering en AI. Dit jaar komt een duidelijke paradox naar voren: scaleups beschikken over sterke producten, maar kampen met structurele organisatorische zwakte die hun schaalbaarheid belemmert. Hoewel 37 procent van de jonge bedrijven mikt op snelle groei, scoren ze gemiddeld 17 punten lager dan kmo's op organisatorische maturiteit. Vooral governance, talentmanagement, financiële planning en de schaalbaarheid van sales en operaties blijven achter, waardoor veel potentieel onbenut blijft.

Kernpunten:

- 37 procent van de Belgische scaleups heeft hoge groeiambities, maar organisatorische barrières verhinderen dat deze ambities werkelijkheid worden.
- De organisatorische maturiteit ligt gemiddeld 17 punten lager dan bij kmo's, met vooral duidelijke tekorten in governance en talentmanagement.
- Scaleups monitoren hun financiën goed, maar scoren aanzienlijk lager op forecasting, wat hun mogelijkheid om investeringen en aanwervingen tijdig te plannen beperkt.
- De schaalbaarheid van sales en operaties blijft laag, met beperkte standaardisatie en automatisering, waardoor groei moeilijk reproduceerbaar wordt.
- AI-adoptie blijft beperkt: scaleups gebruiken AI vooral voor administratieve taken en procesoptimalisatie, terwijl een strategische, organisatiebrede integratie vaak ontbreekt.

Hoge groeiambities blijven stabiel, maar organisatorische maturiteit remt de groei

Ongeveer 4 op 10 jonge scaleups met groeipotentieel hebben ook effectief hoge groeiambities, een aandeel dat stabiel blijft ten opzichte van vorige edities. Ambitieuze scaleups onderscheiden zich duidelijk van minder ambitieuze bedrijven: ze tellen gemiddeld acht medewerkers tegenover twee bij lage groeiers en plannen zes keer meer aanwervingen in de komende vijf jaar. Ook hun financiële verwachtingen liggen hoger, met een geplande omzetgroei van 7,1 miljoen euro tegenover 1,6 miljoen euro bij lage groeiers.

Hoewel deze ambities aanzienlijk zijn, blijft de organisatorische maturiteit duidelijk achter. De gemiddelde scores voor cruciale groeicapaciteiten blijven laag: governance haalt slechts 43 procent bij ambitieuze groeiers, talentmanagement haalt 50 procent bij ambitieuze groeiers, sales replicability komt uit op 38 procent bij ambitieuze groeiers, en operational scalability blijft steken op 51 procent bij ambitieuze groeiers. Deze cijfers tonen dat veel scaleups nog niet beschikken over de processen, structuren en talentmechanismen die nodig zijn om hun ambitieuze plannen te ondersteunen.

“We zien een duidelijke kloof tussen wat scaleups willen bereiken en wat ze organisatorisch kunnen waarmaken. De groeiambities blijven hoog, maar zonder professionelere talentprocessen, sterkere governance en gestroomlijnde commerciële workflows blijft veel potentieel onbenut.” zegt **Veroniek Collewaert, professor aan Vlerick Business School.**

Productkwaliteit alleen is niet voldoende voor groei

Product excellence is de best scorende groeicapaciteit bij Belgische scaleups, met 73 procent voor lage groeiers en 69 procent voor ambitieuze groeiers. Dat bevestigt dat hun producten sterk staan, maar toont tegelijk dat productkwaliteit op zich niet voldoende is voor schaalbare groei, de hoogste scores worden namelijk net behaald door bedrijven met lagere groeiambities. Dit illustreert de zogenaamde *productval*, waarbij productinnovatie niet wordt gevolgd door organisatorische groei.

Die kloof wordt vooral duidelijk in de laagste scores, zo haalt sales replicability slechts 38 procent en operational scalability 51 procent, wat wijst op verkoop- en operationele processen die te sterk leunen op individuele kennis en handmatig werk. Ook in governance en talentmanagement blijven scaleups achter waardoor essentiële structuren en talentmechanismen ontbreken om groei te ondersteunen.

“We zien dat veel scaleups blijven investeren in productverfijning, maar dat hun groei stopt zodra de complexiteit toeneemt en succes niet langer herhaalbaar is. Duurzame expansie vraagt niet om nóg betere producten, maar om organisaties die klaar zijn om echt te schalen”, zegt **Sam Sluismans, Programme Leader van Deloitte’s Technology Fast 50.**

Financiële maturiteit: van reactief naar proactief

Hoewel jonge scaleups hun cashflow goed monitoren, blijft hun financiële maturiteit vaak reactief. Vooral proactieve financiële planning en forecasting scoren laag, waardoor bedrijven minder goed in staat zijn om strategische keuzes te onderbouwen of investeringen tijdig voor te bereiden. Het verschil tussen scaleups mét en zonder externe investeerders is daarbij opvallend: ondernemingen die extern kapitaal hebben opgehaald scoren 72 procent op forecasting, tegenover 57 procent bij scaleups die volledig autonoom financieren. Dat onderstreept het belang van externe verantwoording voor financiële discipline.

Sebastien De Grauwe, CEO van HeronTrack, benadrukt dat belang: *“Cash is king. Zonder zicht op wat binnenkomt en uitgaat kun je geen gefundeerde beslissingen nemen. We monitoren onze cashflow dagelijks en analyseren welke klanten de meeste waarde opleveren, zodat we onze inspanningen kunnen richten op de juiste segmenten.”*

Sam Sluismans, Programme Leader van Deloitte’s Technology Fast 50, vat het samen: *“Financiële discipline is de ruggengraat van duurzame groei. Scaleups die investeren in vooruitziende financiële planning vergroten hun slagkracht om kansen te grijpen en risico’s te beheersen.”*

Schaalbaarheid van sales en operaties blijft een bottleneck

De schaalbaarheid van sales en operaties blijft een van de grootste struikelblokken voor jonge scaleups. De nieuwe cijfers tonen aan dat sales replicability slechts 38 procent bedraagt bij ambitieuze groeiers, wat bevestigt dat commerciële processen sterk leunen op individuele kennis in plaats van op gestandaardiseerde playbooks of onboarding. Ook in de operaties zien we dezelfde trend: operational scalability blijft hangen op 51 procent bij ambitieuze scaleups. Daardoor raken bedrijven moeilijker voorbereid op een hogere vraag, omdat workflows nog te afhankelijk zijn van manueel werk, losse systemen en informele routines.

Deze beperkte schaalbaarheid vertaalt zich rechtstreeks in groeivertraging: bedrijven kunnen hun aanbod wel verkopen, maar niet efficiënt of reproduceerbaar opschalen zodra volumes stijgen.

Nicolas Lacroix, CEO van Fugu Brewing Company, ziet dat ook in de praktijk: *“We hebben onze salesprocessen sterk verbeterd door een ERP-systeem te implementeren en onze salesmensen intensief te trainen. Toch blijft het een uitdaging om productie en verkoop in balans te houden, zeker omdat bierproductie tijd kost en moeilijk te versnellen is.”*

AI heeft veel potentieel, maar nog weinig strategische integratie

AI wordt vooral ingezet voor administratieve taken en procesoptimalisatie, maar een duidelijke strategie voor AI-integratie ontbreekt vaak nog. Kennisintensieve sectoren lopen voorop in het benutten van AI als groeimotor, waarbij AI helpt bij het digitaliseren van data en het verbeteren van productkwaliteit.

“Ik geloof sterk in de kracht van AI. Elk team moet kritisch kijken naar waar tijd verloren gaat, wat geautomatiseerd kan worden en hoe AI dat kan verbeteren. Effectieve integratie kost echter tijd en vraagt om een duidelijk proces. Het gevaar is dat je door het grote aanbod aan tools de focus verliest en vergeet waarom je met AI bent begonnen. De juiste balans tussen nieuwsgierigheid en focus is essentieel,” zegt **Valerie De Clerk, CEO & Founder van Curafyt.**

De adoptie van AI vraagt om kwalitatieve data, focus en een goede afstemming met de bredere groei-strategie. Veel scaleups worstelen met het vinden van die balans, waardoor AI nog niet volledig wordt benut als strategisch instrument.

"We zien dat de meeste scaleups al experimenteren met AI, maar dat echte strategische integratie nog ontbreekt. AI kan een enorme hefboom zijn voor groei, maar alleen wanneer bedrijven beschikken over kwalitatieve data, duidelijke processen en de juiste talenten om ermee te werken. Zonder die fundamenten blijft AI een reeks losse tools in plaats van een motor voor schaalbaarheid. Ondernemers die willen versnellen, moeten dus niet alleen investeren in technologie, maar ook in governance, talentontwikkeling en een doordachte financiële planning", zegt Veroniek Collewaert aan Vlerick Business School.

Over de Rising Star Monitor

De Rising Star Monitor is een jaarlijks onderzoek van Vlerick Business School en Deloitte Belgium dat de groeikracht en uitdagingen van jonge, veelbelovende Belgische technologiebedrijven in kaart brengt. De 10e editie analyseert 183 scaleups met een gemiddelde leeftijd van 3,4 jaar, verspreid over diverse sectoren.

###

Deloitte in België

Deloitte heeft meer dan 5.400 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 haar 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 2025 behaalde de organisatie een omzet van € 822,2 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 470.000 professionals op alle continenten. Voor het boekjaar 2025 bedroeg de omzet 70,5 miljard USD.

Deloitte verwijst naar een Deloitte member firm, een of meer verbonden vennootschappen, 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.