

Persbericht

Belgische startups hebben een sterke basis vergeleken met EMEA-collega's, maar missen ambitie

Twee op de drie Belgische start-ups en scale-ups wijzen op commerciële uitvoering als de grootste groeiuitdaging voor 2026

Brussel, België - 26 juni 2026

Deloitte heeft de nieuwste editie van zijn *Scale-Ups Confidence Survey uitgebracht*, waarin een gedetailleerd beeld wordt gegeven van het vertrouwen, de prioriteiten en uitdagingen van het Belgische start-up- en scale-up-ecosysteem, dat gebenchmarkt wordt met peers binnen EMEA. Het rapport is gebaseerd op 498 antwoorden, waaronder 226 Belgische deelnemers. De bevindingen schetsen het beeld van een rijpend ecosysteem dat steeds meer gericht is op operationele uitmuntendheid en duurzame schaalvergroting in plaats van groei tegen elke prijs. Het vertrouwen blijft solide met 7,7 op 10, hoewel het gedaald is ten opzichte van de piek van vorig jaar van 8,1. Het voornaamste aandachtspunt is verschoven: voor 64% van de respondenten is de marktvaart en de verkoop nu de grootste groeibelemmering, ver boven de toegang tot kapitaal (30%). De enquête laat ook zien dat België achterblijft in vergelijking met zijn Europese peers in een AI-tijdperk waar durf nu net het meest beloond wordt: vertrouwen in particuliere financiering, IPO-ambitie, AI-monetisatie en grensoverschrijdende schaalvergroting.

Belangrijkste bevindingen:

- **De commerciële uitvoering is de belangrijkste groeiuitdaging.** Bijna twee derde van de Belgische start-ups en scale-ups (64%) noemt marktvaart en verkoopprestaties als hun grootste uitdaging. Als gevolg hiervan is klant- en omzetgroei nu de hoogste prioriteit voor 80% van de respondenten, terwijl 72% salesfunnel-optimalisatie als hun belangrijkste verbeterpunt ziet.
- **Europese fragmentatie blijft de grensoverschrijdende schaalverdeling vertragen.** België is het enige onderzochte gebied waar de binnenlandse markt het primaire uitbreidingsdoel blijft (34%), voor Noord-Amerika (33%) en Nederland (31%). Het feit dat Belgische scale-ups vaak gemakkelijker toegang tot de VS vinden dan de aangrenzende EU-markten, onderstreept de noodzaak aan een eenvoudiger Europees groeikader.
- **De exitambitie blijft bescheiden.** Slechts 37% van de respondenten heeft een exitplan. Van degenen die dat wel hebben, streeft 89% naar fusies en overnames, terwijl vrijwel niemand streeft naar een beursgang, vergeleken met 17% in Nederland en 15% in het Verenigd Koninkrijk.
- **AI verschuift naar de kern**, maar de monetisatie blijft achter. 53% geeft nu prioriteit aan AI en automatisering als technologische investering. 25% van de Belgische respondenten positioneert AI al als hun kernproduct en primaire inkomstenmotor - voor het Verenigd

Koninkrijk, waar AI nog steeds voornamelijk wordt gebruikt voor interne efficiëntie (57%), maar achter Zwitserland (43%) en Spanje (27%) op het gebied van AI-monetisatie. 75% plant nog steeds personeelsgroei, maar de aanwervingsstops stijgen tot 21% omdat bedrijven meer doen met slankere, AI-ondersteunde teams.

Twee op de drie Belgische start-ups en scale-ups zien commerciële uitvoering als de grootste uitdaging

Marktvraag en verkoop zijn verreweg de grootste groeiuitdagingen voor Belgische start-ups en scale-ups. Bijna twee derde van de respondenten (64%) noemt dit als hun grootste uitdaging, meer dan het dubbele dat wijst op kapitaal en financiële stabiliteit (30%) of vertragingen in innovatie en ontwikkeling (24%).

Dit bevestigt een trend die vorig jaar al zichtbaar was, toen 51% vertraagde of verminderde nieuwe klanten en contracten als hun grootste uitdaging noemde, en die nog duidelijker wordt naarmate bedrijven groeien. Onder scale-ups met meer dan €50 miljoen aan jaarlijkse omzet, noemt 67% commerciële uitvoering als hun belangrijkste hindernis.

Dit wijst op een rijpend ecosysteem. Kapitaal blijft een noodzakelijke voorwaarde voor groei, maar het is niet langer de bepalende factor. Omdat AI het sneller en goedkoper maakt om producten te bouwen, is technologie niet langer de belangrijkste bottleneck. Wat winnaars steeds meer onderscheidt van de rest, is het vermogen om de marktvraag te identificeren en om te zetten in omzet via schaalbare go-to-market uitvoering.

Belgische bedrijven trekken die conclusie zelf. Voor 2026 heeft 80% klant- en omzetgroei bovenaan hun prioriteiten gezet, terwijl 72% salesfunnel-optimalisatie als hun grootste verbeterpunt ziet, de hoogste score in alle onderzochte regio's. Deze sterkere focus op uitvoering gaat hand in hand met realistischere planning. Hoewel de overgrote meerderheid van de bedrijven nog steeds groei voorspelt voor 2026, zijn de verwachtingen realistischer geworden met gerealiseerde groei (86%) die slechts twee procentpunten tekortkwam tov de verwachte groei voor 2025 (88%), na veel grotere verschillen in 2022 en 2023.

*"Het moeilijkste aan het opschalen van een bedrijf in België is niet langer het vinden van kansen of het bouwen van het product, maar het winnen van de klant. Dat is eigenlijk een teken van een gezond, rijpend ecosysteem, maar het betekent ook dat de volgende generatie winnaars zal worden gedefinieerd door de marktdiscipline in plaats van alleen technologie", zegt **Christoph Michiels, Legal Scale-Up Partner bij Deloitte België.***

Belgische scale-ups vinden het makkelijker om de Amerikaanse markt te betreden dan buurlanden binnen de EU

België is het enige onderzochte gebied waar binnenlandse groei (34%) het primaire uitbreidingsdoel is, voor Noord-Amerika (33%) en Nederland (31%). De aantrekkelijkheid van internationale markten is afgezwakt ten opzichte van 2025, waarbij Nederland (-13%), Duitsland (-14%), het Verenigd Koninkrijk (-7%) en Azië (-7%) allemaal zijn afgenomen, terwijl Noord-Amerika aanhoudt.

Het regionale beeld voegt verdere nuance toe: Vlaamse bedrijven richten zich op Nederland (38%), Waalse respondenten richten zich sterker op Noord-Amerika (47%), en Brusselse

bedrijven tonen de sterkste interesse in Frankrijk (44%). Wat opvalt is dat Belgische scale-ups vaak gemakkelijker toegang vinden tot de Amerikaanse markt dan buurlanden van de EU, waar culturele en structurele barrières aanzienlijk blijven. Hier komt het voorgestelde EU Inc van de Europese Commissie om de hoek kijken. Een enkele pan-Europese vennootschapsvorm die bedrijven in staat stelt zich op te richten en te opereren, kapitaal aan te nemen, te werven en uit te breiden over alle lidstaten via een uniforme rechtspersoonsvorm. Voor AI-bedrijven, waar netwerkeffecten en dataschaal cruciale concurrentievoordelen zijn, is dit geen administratieve formaliteit — het is een strategische noodzaak.

"Onze enquête met bijna 500 deelnemende scale-ups in EMEA laat zien dat Belgische bedrijven de Amerikaanse markt gemakkelijker betreden dan hun EU-buren. En nu AI ervoor zorgt dat wereldwijd opereren vanaf dag één de enige haalbare strategie is, is dat geen culturele curiositeit, maar een structurele noodsituatie die de EU Inc. moet oplossen. Belgische scale-ups verliezen tijd en momentum aan een juridisch lappendeken waar hun Amerikaanse en Chinese concurrenten niet mee te maken hebben. Een enkele Europese rechtsvorm zou hen in staat stellen de 450 miljoen consumenten van de EU als een thuismarkt te behandelen in plaats van als 27 afzonderlijke exportbestemmingen", zegt **Anaïs De Boule, Scale-Ups Leader bij Deloitte België.**

België loopt voorop inzake overheidssubsidies, maar loopt achter op het vertrouwen van privékapitaal

Belgische bedrijven blijven kapitaal zoeken, waarbij 68% in 2026 op zoek is naar extra financiering, een daling ten opzichte van 74% in 2025 en iets onder het EMEA-gemiddelde van 70%. Meer dan ooit is fondsenwerving een bewuste, strategische keuze in plaats van een standaardmechanisme, kapitaal aantrekken vereist veel tijd en focus van oprichters, waardoor de aandacht vaak wordt afgeleid van commercialisering en go-to-market.

België heeft het laagste aandeel oprichters in EMEA die vol vertrouwen zijn, slechts 40% toont aan vertrouwen of zeer veel vertrouwen te hebben, terwijl 39% slechts 'enigszins vertrouwen' vertoont, wat wijst op voorwaardelijke in plaats van afwezige overtuiging. In een wereldwijde AI-race waarin kapitaal snel wordt ingezet, is fragiel vertrouwen op zichzelf al een risico. De paradox is opvallend: België heeft de sterkste publieke financieringssteun in EMEA, maar de zwakste overtuiging in particulier kapitaal. In een AI-race waarin kapitaal snel wordt ingezet in de VS en Azië, is die kloof gevaarlijk. Exit-ambities volgen hetzelfde patroon van onderambitie. Het percentage van Belgische respondenten dat een exit plant (37%) ligt grofweg in lijn met het EMEA-gemiddelde (39%), maar die kop verhuult een opvallendere afwijking: onder bedrijven met een gedefinieerd plan domineren fusies en overnames met 89% en zijn IPO-ambities vrijwel afwezig, vergeleken met 7% in EMEA, 17% in Nederland en 15% in het Verenigd Koninkrijk. België loopt niet achter met het hebben van een exitplan. Het loopt dramatisch achter met zijn exit-ambities.

"België heeft een sterke overheidsfinanciering, maar het vertrouwen mbt private investeerders is onderontwikkeld. In een wereldwijde AI-race waarin kapitaal snel wordt ingezet in de VS en Azië, moeten onze bedrijven het aandurven om grotere rondes op te halen, werken aan een beursgang, en snel opschalen. De fundamenten liggen er, wat nu nodig is is moed", zegt **Anaïs De Boule.**

AI verschuift van experiment naar groeimotor

AI wordt een structureel onderdeel van hoe Belgische bedrijven groeien. Meer dan de helft van de respondenten (53%) noemt AI en automatisering als een prioriteit voor technologische investeringen, waarmee AI en automatisering het op één na meest genoemde focusgebied is, naast een sterke stijging van investeringen in schaalbaarheid en operationele architectuur (45%, tegenover 23% in 2025).

AI-adoptie is wijdverbreid, maar waardecreatie blijft ongelijk. Hoewel 38% van de respondenten AI intern alleen voor efficiëntie gebruikt, is er al een aanzienlijke groep die waarde creëert. 25% geeft aan dat AI hun kernproduct en primaire inkomstenmotor is geworden, voor het Verenigd Koninkrijk, waar AI nog steeds voornamelijk intern wordt gebruikt om efficiëntiewinsten te stimuleren in plaats van een directe inkomstenbron (57%), maar na Zwitserland (43%) en Spanje (27%) op het gebied van AI-monetisatieconversie. België bouwt AI-capaciteit sneller op dan het deze omzet in extra omzet. Wat opvalt is dat start-ups veel vaker AI-native bedrijven bouwen (20% versus 5% voor scale-ups), terwijl scale-ups AI bovenop bestaande modellen leggen.

Deze dynamiek verandert ook de manier waarop bedrijven groeien; 75% plant nog steeds groei in het personeel, maar werving wordt steeds gericht gezien, omdat bedrijven meer willen doen met slankere, AI-ondersteunde teams.

Het Belgische ecosysteem heeft zeer sterke fundamenten, maar mist ambitie

Het Belgische ecosysteem blijft boven zijn gewicht presteren. Met meerdere unicorns, robuuste exit-activiteiten en de volwassenwording van hubs zoals Wintercircus in Gent, heeft België zijn positie als een van Europa's meest dynamische innovatiehubs verder verstevigd. De enquête bevestigt deze volwassenheid. Belgische bedrijven leiden op hun EMEA-collega's op het gebied van commercieel zelfbewustzijn en veerkracht, met realistische prognoses en een gedisciplineerde, uitvoeringsgerichte benadering van groei.

Toch laat de benchmark ten opzichte van EMEA-gelijken ook zien waar België zich inhoudt. Terwijl Zwitserland (9,1/10) en Spanje (8,7/10) opvallen als de meest zelfverzekerde ecosystemen, neemt België (7,7/10) een voorzichtiger houding aan en loopt het precies achter op waar het AI-tijdperk durf beloont: vertrouwen in particuliere financiering, IPO-ambitie, AI-monetisatie en grensoverschrijdende schaalvermoeiing. De fundamenten voor de volgende golf Belgische kampioenen zijn gelegd, wat het ecosysteem nu nodig heeft is de ambitie om dit tegemoet te komen.

"Belgische oprichters hebben een van Europa's meest dynamische innovatiehubs gebouwd, met meerdere unicorns en een ecosysteem dat volwassen, veerkrachtig en commercieel zelfbewust is. Maar de wereldwijde AI-revolutie beloont geen voorzichtigheid, wel snelheid, schaal en durf. België hoeft zichzelf niet opnieuw uit te vinden, het moet zichzelf versterken. Met overtuiging richting privaat kapitaal, IPO-ambitie, AI-producten die vanaf dag één omzet genereren en een Europees kader dat opschalen over het continent net zo eenvoudig maakt als opschalen binnen het eigen land. De fundamenten zijn er. Nu dient plaats gemaakt te worden voor durf.," besluit **Anaïs De Boulle**.

[Lees hier het volledige Belgische rapport](#)

[Lees hier het volledige EMEA-rapport](#)

Deloitte in België

Met meer dan 5.400 medewerkers in 10 kantoren in België is Deloitte Belgium de grootste organisatie op het gebied van audit en assurance, accountancy, fiscaal en juridisch advies, strategie, risico en transactieadvies, en technologie en transformatiediensten. Onze diensten zijn gericht op de grootste nationale en internationale ondernemingen, maar ook op kmo's, de publieke sector en organisaties zonder winstoogmerk. Voor het boekjaar 2025 werd een omzet van 822,2 miljoen euro gerealiseerd.

Deloitte Belgium BV is aandeelhouder van Deloitte EMEA BV, een lid van Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), en focust op de hoogste kwaliteit bij het leveren van professionele diensten en advies.

Deloitte verwijst naar een of meer entiteiten binnen Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), het wereldwijde netwerk van member firms en hun verbonden entiteiten, gezamenlijk de "Deloitte organisatie". DTTL, ook aangeduid als "Deloitte Global", en elk van de member firms en verbonden entiteiten zijn juridisch afzonderlijke en onafhankelijke entiteiten, die elkaar niet kunnen verplichten of binden ten aanzien van derden. DTTL en elke DTTL member firm en verbonden entiteit zijn uitsluitend aansprakelijk voor hun eigen handelingen en nalatigheden, en niet voor die van elkaar. DTTL verleent geen diensten aan cliënten. Raadpleeg www.deloitte.com/about voor meer informatie.

Deloitte levert toonaangevende professionele diensten aan bijna 90% van de Fortune Global 500® en aan duizenden private ondernemingen. Onze mensen leveren meetbare en duurzame resultaten die bijdragen aan het versterken van het publieke vertrouwen in de kapitaalmarkten en cliënten in staat stellen te transformeren en te groeien. Voortbouwend op een geschiedenis van meer dan 180 jaar is Deloitte aanwezig in meer dan 150 landen en gebieden. Ontdek hoe de meer dan 470.000 Deloitte medewerkers wereldwijd elke dag samenwerken om een impact te maken die ertoe doet via www.deloitte.com.