

Persbericht

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

9 op 10 Belgische startups zien klantenwerving als hun absolute topprioriteit in 2025

Deloitte's Belgian Scale-Ups¹ Confidence Survey belicht de belangrijkste prioriteiten, uitdagingen en trends die het ecosysteem van Belgische start-ups vormgeven

Brussel, België – 20 mei 2025

Deloitte heeft zonet de nieuwste editie van zijn *Belgian Scale-Ups Confidence Survey* gepubliceerd: de enquête geeft een gedetailleerd beeld van het vertrouwensniveau, de prioriteiten en de uitdagingen van het ecosysteem van Belgische start-ups. Belgische groei-bedrijven blijven voorzichtig optimistisch in 2025, zoekend naar een evenwicht tussen ambitie en de operationele en macro-economische realiteit. Hoewel de groeiverwachtingen sterk zijn, noemt meer dan de helft van de ondervraagde bedrijven vertragingen in het ondertekenen van contracten met klanten hun grootste uitdaging, wat wijst op langdurige besluitvormingscycli in een voorzichtige markt. De veerkracht blijft echter groot: 67% van de respondenten heeft er vertrouwen in, om niet te zeggen veel vertrouwen, dat ze hun groei zullen kunnen consolideren of versnellen, ondanks de aanhoudende macro-economische tegenwind.

Startups spelen een cruciale rol in de toekomst van Europa, met name door het concurrentieklimaat te versterken en innovatie en groei te stimuleren. Dit wordt erkend in het rapport van Mario Draghi over de "Toekomst van het Europese concurrentievermogen", waarin wordt benadrukt dat passende voorwaarden nodig zijn om deze bedrijven te laten floreren, en niet alleen te laten overleven.

Belangrijkste bevindingen:

- Meer dan de helft van de Belgische start-ups en scale-ups noemt **minder/uitgestelde klantencontracten** hun grootste uitdaging voor 2024, wat wijst op langdurige besluitvorming in een voorzichtige markt. **Klantenwerving** blijft de belangrijkste strategische prioriteit voor 2025: 89% van de bedrijven – een stijging van 7% ten opzichte van vorig jaar – richt zich op nieuwe activiteiten, ondanks financiële en materiële beperkingen.
- **De sterkste groei** wordt verwacht in **Communicatie en Netwerken** en ook in **Media en Entertainment**: met een verwachte groei van 310% en 283% halen deze sectoren Elektronica en Duurzaamheid in.
- **De toegang tot talent en de financieringsvoorwaarden** vertonen tekenen van verbetering: de druk op talent daalt met 12%, en 85% van de bedrijven heeft er vertrouwen in zijn financiering te kunnen veiligstellen.
- **Zes op de tien start-ups hebben geen exitstrategie**. Starters die dat wel hebben, geven de voorkeur aan een exit via overname boven een beursgang.
- **De veerkracht blijft groot**: 67% van de respondenten heeft er normaal tot veel vertrouwen in zijn groei te kunnen bestendigen of versnellen ondanks de macro-economische tegenwind.

Veel vertrouwen in EME² ondanks langere verkoopcycli in hele regio

Buiten België legt Deloitte's EME Scale-Ups Confidence Survey vergelijkbare patronen bloot in de hele regio, met opmerkelijke verschillen in focus en sentiment. Net als in België vormen vertraagde of afgenomen klantencontracten er de meest genoemde belemmering voor groei – in het Verenigd Koninkrijk ziet maar liefst 71% van de respondenten het als een uitdaging. Toch blijft het algemene sentiment positief: 73% van de start-ups in de regio focust op het aantrekken van nieuwe klanten en veel start-ups geven ook prioriteit aan het aanboren van nieuwe markten en personeelsuitbreiding. Het vertrouwen is vooral sterk in regio's zoals Spanje

¹ Scale-ups worden in dit rapport gedefinieerd als snelgroeiende, door technologie ondersteunde, ondernemende en disruptieve bedrijven. Voor dit onderzoek hebben we 202 start-ups en scale-ups bevroegd. In dit rapport omvat de term 'scale-ups' alle ontwikkelingsfasen van opkomende groei-bedrijven – van start-up tot scale-up.

² Europa en het Midden-Oosten

en het Midden-Oosten, waar de verbeterde toegang tot financiering de ambities aanwakkert en concrete groeiplannen mogelijk maakt.

Exitstrategieën blijven over het algemeen zeldzaam: de meeste scale-ups verkiezen fusies en overnames boven beursintroductions. Terwijl Belgische bedrijven sterk gefocust blijven op de binnenlandse markt, kijken veel EME start-ups naar het buitenland. De Verenigde Staten springen er daarbij uit als belangrijkste bestemming voor internationale expansie dankzij hun omvang, financieringspotentieel en wereldwijde klantenbestand.

Meer dan helft van start-ups en scale-ups noemt vertraging in ondertekening klantencontracten als grootste uitdaging

De enquête belicht de belangrijkste hindernissen voor de groeiambities van Belgische start-ups en scale-ups in 2024. Bovenaan de lijst staan uitgestelde of minder nieuwe opdrachten en klantencontracten als gevolg van langdurige besluitvormingscycli in een voorzichtige markt: 51% van de respondenten ziet dit als zijn grootste uitdaging. Cashflow- en financieringsproblemen blijven zorgen baren voor 34%, en het probleem is bijzonder acuut voor kleinere bedrijven met een jaaromzet van minder dan 1 miljoen euro (47%). Hoewel talent aantrekken voor 25% van de respondenten een uitdaging bleef, noteren we in 2024 een verbetering ten opzichte van 36% het jaar voordien. Vertragingen in de productontwikkeling hadden ook gevolgen voor een kwart van de ondervraagde bedrijven, vooral bij kleinere spelers (33%), waar beperkte middelen de innovatiecycli kunnen vertragen.

“Vertragingen in het ondertekenen van contracten door klanten zetten de groeiplannen flink onder druk. Veel start-ups, vooral de kleinere, moeten lastige afwegingen maken door de lange besluitvormingscycli en de beperkte kasreserves. In sommige gevallen kunnen ze niet meteen nieuwe mensen aanwerven of moeten ze de productontwikkeling uitstellen om het hoofd boven water te houden”, aldus **Anaïs De Boule, Scale-Ups Leader bij Deloitte België**.

Ondanks deze obstakels blijven Belgische start-ups sterk gefocust op de commerciële uitvoering. Nieuwe klanten werven blijft volgens 89% van de bedrijven de belangrijkste strategische prioriteit in 2025 – een stijging van 7% ten opzichte van vorig jaar. Daarna volgen up-selling en cross-selling (44%) en uitbreiding naar nieuwe segmenten of regio's (40%), hoewel dit laatste in belang is afgenomen (-8% in vergelijking met vorig jaar) omdat veel bedrijven eerder geneigd zijn bestaande markten verder uit te bouwen.

Sterkste groei verwacht in sectoren Communicatie & Netwerken en Media & Entertainment

Belgische start-ups presteren sterk in sectoren die aansluiten bij de wereldwijde langetermijntrends. In 2024 boekten bedrijven in het segment Duurzaamheid de hoogste gemiddelde omzetgroei met 237%, wat de groeiende commerciële maturiteit van klimaatgerichte oplossingen benadrukt. Elektronische apparaten, hardware en halfgeleiders volgden met een groei van 76%, wat dan weer een weerspiegeling is van de aanhoudende vraag naar ondersteunende technologieën.

Voor 2025 verschuift de verwachting naar Communicatie & Netwerken en Media & Entertainment, die volgens de prognoses met respectievelijk 310% en 283% zullen groeien. Deze sectoren winnen aan belang naarmate start-ups inspelen op de toenemende behoefte aan connectiviteit, contentconsumptie en de ontwikkeling van digitale infrastructuur.

"Deze cijfers bevestigen de behendigheid waarmee Belgische start-ups en scale-ups snelgroeiende markten aanboren", aldus **Anaïs De Boule, Scale-Ups Leader bij Deloitte België**. "Door deeptech-capaciteiten te combineren met doelgerichte innovatie, zijn ze goed geplaatst om de volgende transformatiegolf aan te sturen."

Toegang tot talent en financieringsvoorwaarden tonen tekenen van verbetering

Belgische start-ups gaan 2025 in met voorzichtig optimisme en concrete groeiplannen. Bijna 8 op de 10 bedrijven nemen zich voor hun personeelsbestand uit te breiden – een teken van aanhoudende ambitie en vertrouwen op lange termijn. Hoewel talentschaarste de grootste uitdaging blijft voor HR (57%), is de druk aanzienlijk afgenomen in vergelijking met 2024 (-12%), waaruit een lichte verbetering blijkt in de toegang tot cruciale profielen.

Op het vlak van financiering zegt 85% van de Belgische start-ups enigszins tot zeer zeker te zijn dat ze het benodigde kapitaal zullen verkrijgen, wat 5% meer is dan vorig jaar. 37% geeft echter aan waarderingsdruk te ervaren, wat erop wijst dat macro-economische volatiliteit een (zeer) grote invloed blijft uitoefenen op de waardering van bedrijven en het sentiment van investeerders.

Ondanks al die uitdagingen blijft het algemene sentiment getuigen van veerkracht. 67% van de respondenten zegt (zeer) veel vertrouwen te hebben in zijn vermogen om de groei in 2025 voort te zetten of te versnellen – een lichte stijging ten opzichte van vorig jaar. Daaruit blijkt de blijvende vastberadenheid van Belgische bedrijfsoprichters om door te zetten, zelfs in een complexe marktomgeving.

Lees hier het volledige Belgische rapport: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/docs/services/deloitte-private/2025/2025-scale-up-confidence-survey-be.pdf>

Lees hier het volledige EME-rapport: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/docs/services/deloitte-private/2025/2025-scale-ups-confidence-survey-eme.pdf>

Deloitte in België

Deloitte heeft meer dan 5.700 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 2024 behaalde de organisatie een omzet van € 819,4 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 460.000 professionals op alle continenten. Voor het boekjaar 2024 bedroeg de omzet 67,2 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.