

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 scale-ups vinden moeilijker financiering in maturder ecosysteem

5^{de} Scale-up Confidence Survey van Deloitte werpt een licht op de belangrijkste uitdagingen van Belgische scale-ups.

Brussel, België - 30 april 2024

Vandaag lanceert Deloitte voor het vijfde jaar op rij de Belgische editie van zijn *Scaleup Confidence Survey*, een onderzoek naar de belangrijkste uitdagingen voor scale-ups in België en andere Europese landen. Daaruit blijken een aantal interessante conclusies over het Belgische scale-up ecosysteem.

Hoogtepunten:

- Door het economisch turbulente klimaat kampten Belgische scale-ups het afgelopen jaar vaker met cashflow-, liquiditeits- en financieringsproblemen.
- Voor het eerst wordt de toenemende regelgeving genoemd in de top tien van uitdagingen waarmee scale-ups geconfronteerd worden.
- Scale-ups doen steeds minder beroep op overheidssubsidies omwille van de administratieve last en de onzekerheid die ermee gepaard gaat.
- Scale-ups uit de gezondheids- en mobiliteitssector realiseerden in 2023 de grootste gemiddelde omzetgroei. In 2024 wordt verwacht dat de sectoren *electronics* en *sustainability* de sterkste groei zullen neerzetten.
- Het vertrouwen bij scale-ups in hun groeitraject daalt licht tegenover vorig jaar, maar het algemeen vertrouwensniveau blijft hoog.

Cashflow, financiering en liquiditeit zijn grotere uitdaging dan talentenwerving

Bovenaan de lijst van uitdagingen voor scale-ups staan net zoals vorig jaar het verwerven van nieuwe klanten en het verwaait binnenhalen van klantencontracten. Maar liefst de helft van de ondervraagde bedrijven zegt dat dit hun grootste uitdaging is. Nieuw dit jaar is dat cashflow-, liquiditeits- en financieringsproblemen met 39% op de tweede plaats staan. Dit is grotendeels te verklaren door het turbulente economische klimaat van het afgelopen jaar, maar heeft ook te maken met striktere maatstaven die investeerders hanteren.

"We merken dat de toegang tot financiering wereldwijd een uitdaging is, te meer in het turbulente economische klimaat. In België is gelukkig nog steeds veel kapitaal beschikbaar, hoewel dit niet zomaar iedere scale-up bereikt. Dit kan enerzijds worden verklaard doordat sommige scale-ups ervoor kiezen om te wachten met het ophalen van kapitaal tot er meer stabiliteit of verbetering is in hun waardering. Anderzijds wordt het investeringsecosysteem volwassen, en hanteren investeerders meer geavanceerde financiële maatstaven bij hun beoordelingen, waarbij winstgevendheid een steeds belangrijker factor wordt. Omzetgroei is niet langer het enige criterium. De echt innovatieve scale-ups vinden evenwel

*gemakkelijk toegang tot kapitaal en zijn zelfs overbevraagd", zegt **Anaïs De Boulle, Scale-ups Leader Deloitte België.***

Een trapje lager - op de derde plaats - staat talentenwerving (36%). Hoewel het nog steeds hoog staat in de lijst van uitdagingen, gaat het om een bescheiden terugval tegenover vorig jaar (39%), toen was het nog de tweede grootste zorg bij scale-ups. Het valt op dat ondanks een stijging van hun totaal aantal werknemers (FTE's) met 11% in 2023, bijna een derde (30%) van de scale-ups van plan is om een aanwervingsstop of een vermindering van het aantal werknemers door te voeren, een toename van maar liefst 8 procentpunten ten opzichte van vorig jaar. Het weerspiegelt de voorzichtigheid waarmee scale-ups reageren op de huidige economische druk, kosten maximaal drukken voor rendement en de noodzaak om hun groeitempo aan te passen aan de marktomstandigheden.

Scale-ups maken zich steeds meer zorgen om toegenomen regelgeving

Voor het eerst sinds de start van de Scale-ups Confidence Survey, toont het onderzoek dat de veranderende regelgeving een top tien positie inneemt als uitdaging voor scale-ups. Scale-ups moeten zich vaak een weg banen door heel wat wetgeving. Daarnaast resulteert de nationale omzetting van EU-richtlijnen in verschillen tussen lidstaten, wat extra barrières opwerpt voor scale-ups die internationaal willen groeien. Anderzijds biedt de toegenomen regelgeving ook opportuniteiten voor scale-ups, die hun USP errond bouwen, voornamelijk binnen de duurzaamheid- en mobiliteitssectoren.

*"In een snel veranderende samenleving is het onvermijdelijk dat ook het regelgevend kader zich aanpast. Die veranderingen stellen ondernemingen (vooral die in de groeifase) voor aanzienlijke uitdagingen die een impact kunnen hebben op de bedrijfsgroei. Bovendien compliceert de toename aan wettelijke vereisten het al zeer uitdagende proces van fondsenwerving op internationaal niveau, waarbij de concurrentie hevig is. Deze ontwikkelingen vereisen een behendige navigatie door het regelgevend kader om succes te verzekeren, zegt **Roald Borré, Group Manager Venture Capital bij PMV.***

Minder beroep op subsidies

Wat financiering betreft, toont het rapport een trend waarbij scale-ups steeds meer neigen naar financiering door nieuwe investeerders (56%), in plaats van overheidsbeurzen en subsidies (43%).

Deze vaststelling kan toegeschreven worden aan de bijkomende administratieve lasten en de inherente onzekerheid die verbonden zijn aan het subsidieproces. Scale-ups geven daarom in toenemende mate de voorkeur aan equity-financiering, waarbij directe investeringen niet alleen sneller ter beschikking staan, maar ook minder administratieve hindernissen kennen.

Scale-ups uit de gezondheidssector groeiden het sterkst in 2023

Scale-ups uit de gezondheidssector realiseerden in 2023 de grootste gemiddelde omzetgroei (104%), gevolgd door de mobiliteitssector (96%). Hoewel de gerealiseerde groeipercents nog steeds indrukwekkend zijn, heeft het huidige economische landschap wel gezorgd voor een daling van zowel de gerealiseerde als de verwachte groei. Vooruitblikkend op 2024 wordt verwacht dat scale-ups uit de sectoren *electronics* en *sustainability* de grootste groei zullen neerzetten, van respectievelijk 138% en 111%.

Vertrouwen van scale-ups daalt licht maar algemeen vertrouwensniveau blijft hoog

Over het geheel genomen blijft het vertrouwen van scale-ups hoog in 2024. 66% van de respondenten geeft aan (veel) vertrouwen te hebben om hun groeitraject voort te zetten of te versnellen. Vergeleken met vorig jaar, gaat het echter wel om een lichte daling van 9 procentpunten. Ook de algemene vertrouwensscore is licht gedaald van 7,9 naar 7,7.

"Hoewel het algemene vertrouwensniveau respectabel blijft, zien we een voorzichtige dip in het vertrouwen van scale-ups in hun groeipad. Toch is er een sterke basis voor optimisme. De lichte daling weerspiegelt een bewustwording binnen de sector van de huidige economische uitdagingen. Scale-ups erkennen de noodzaak om hun bedrijfsvoering aan te passen aan een steeds veranderend financieel en regelgevend landschap. Dit is een gezond teken van de veerkracht en

flexibiliteit die nodig zijn om in een dynamische markt te blijven groeien", zegt Michele Gabriël, Strategy Partner Deloitte België.

Over de enquête

De Scale-ups Confidence Survey van 2024 bereikte ruim 200 Belgische scale-ups.

Ongeveer 77% van de respondenten is CEO of medeoprichter van hun respectievelijke organisatie. Het onderzoek weerspiegelt inzichten uit verschillende segmenten met Enterprise Software, Life Sciences & Healthcare en FinTech opnieuw in de top drie.

Tenslotte is het merendeel van de respondenten actief in een B2B-context met een personeelsbestand van 10-50 voltijdse medewerkers en een omzet van minder dan € 1 miljoen.

Deloitte in België

Deloitte heeft meer dan 5.900 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 2023 behaalde de organisatie een omzet van € 786 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 stevast 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 457.000 professionals op alle continenten. Voor het boekjaar 2023 bedroeg de omzet meer dan 64,9 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.