

Δελτίο Τύπου

Deloitte: Νέα έρευνα για τις Scale-Ups στην Ευρώπη

Αισιοδοξία για το ευρωπαϊκό και ελληνικό οικοσύστημα τεχνολογίας, παρά τις μακροοικονομικές προκλήσεις και τις περιορισμένες στρατηγικές συμφωνίες

Αθήνα, 18/07/2024 – Η έρευνα της Deloitte Private για τις ευρωπαϊκές Scale-Ups το 2024, αναλύει τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν για την ανάπτυξή τους, τις προτεραιότητες στις οποίες εστιάζουν, τα σχέδια για την επέκτασή τους αλλά και το exit plan τους, τις επενδυτικές τους φιλοδοξίες, το προσωπικό που χρειάζονται και το επίπεδο αισιοδοξίας τους για τη μελλοντική τους ανάπτυξη.

Η έρευνα διεξήχθη σε 388 Scale-Ups από την Ελλάδα, το Ηνωμένο Βασίλειο, το Βέλγιο, την Ολλανδία και την Ελβετία. Οι ερωτηθέντες ήταν Founders ή co-Founders, και CFOs από διάφορους τομείς, συμπεριλαμβανομένων του software, του fintech, του mobility, της βιωσιμότητας, των μέσων επικοινωνίας και ψυχαγωγίας, του ηλεκτρονικού εμπορίου, των επικοινωνιών και δικτύωσης, της τεχνολογίας τροφίμων και της αγροβιοτεχνολογίας.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι συνεντεύξεις, που συμπεριλαμβάνονται στην έκθεση, με στελέχη κορυφαίων επενδυτικών funds από κάθε χώρα, οι οποίες περιέχουν σημαντικά συμπεράσματα για τις τοπικές αγορές και τις εκτιμήσεις τους για το μέλλον του ευρύτερου οικοσυστήματος. Για την Ελλάδα τις σκέψεις της αναπτύσσει η CEO της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων, κα. Αντιγόνη Λυμπεροπούλου.

Για τις περιοχές της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής & Αφρικής (EMEA) οι τομείς που βλέπουν τη μεγαλύτερη ανάπτυξη είναι οι software, fintech, hardware, περιβαλλοντική τεχνολογία, και επιστήμες για την υγεία και την υγειονομική περίθαλψη, ενώ καθοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν την ανάπτυξή τους είναι η νομοθεσία, η καταναλωτική ζήτηση και η ευαισθητοποίηση σχετικά με τη βιωσιμότητα.

Προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ευρωπαϊκές Scale-Ups

Η έρευνα διαπίστωσε ότι οι ευρωπαϊκές Scale-Ups δυσκολεύονται να κλείσουν συμφωνίες και να αποκτήσουν νέους πελάτες, με το φαινόμενο να είναι πιο έντονο στο Ηνωμένο Βασίλειο. Πρόσθετες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν είναι η ρευστότητα, η χρηματοδότηση καθώς και η προσέλκυση του κατάλληλου «ταλέντου» για τη στελέχωση του προσωπικού τους.

Οι ΗΠΑ αποτελούν την κορυφαία επιλογή των Scale-Ups για διεθνή επέκταση, παρά τις πολιτισμικές και ρυθμιστικές προκλήσεις.



Η πλειονότητα των Scale-Ups επιλέγει ή καταφέρνει να επεκτείνει τις δραστηριότητές της είτε σε τοπικό επίπεδο είτε σε γειτονικές χώρες. Ωστόσο, οι Ηνωμένες Πολιτείες παραμένουν η κορυφαία τους επιλογή για επέκταση, παρά τις προκλήσεις που προκύπτουν από τις διαφορές που υπάρχουν σε πολιτισμικό και ρυθμιστικό επίπεδο αλλά και το συνεπαγόμενο κόστος.

Η κυβερνητική υποστήριξη αποτελεί κρίσιμο παράγοντα για την ανάπτυξη των Scale-Ups

Η κυβερνητική υποστήριξη είναι κρίσιμος παράγοντας για την ανάπτυξη των Scale-Ups, όπως φαίνεται στην ελληνική αγορά, με το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας. Ωστόσο, σε αγορές όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, όπου υπάρχει μικρότερη κρατική παρέμβαση, οι επιχειρήσεις στρέφονται ολοένα και περισσότερο προς τις ΗΠΑ. Η τάση αυτή, υποδεικνύει την ανάγκη για αυξημένη κυβερνητική υποστήριξη προκειμένου να διατηρηθεί η καινοτομία εντός της χώρας.

Αισιόδοξες οι ευρωπαϊκές Scale-Ups για την ανάπτυξή τους στο μέλλον

Οι Scale-Ups στην Ελλάδα, το Βέλγιο, την Ελβετία, την Ολλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο εκφράζουν αισιοδοξία για την πορεία της ανάπτυξής τους, με την πλειοψηφία να προγραμματίζει αύξηση του προσωπικού τους και να αναζητά ενεργά επιπλέον χρηματοδότηση.

Ανάγκη για μεγαλύτερη ενότητα και συνεργασία

Η προώθηση στενότερης συνεργασίας και η ενίσχυση των διασυνοριακών δεσμών θα μπορούσαν να ωφελήσουν σημαντικά τις επιχειρήσεις και να ενισχύσουν την καινοτομία σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Επιχειρηματικές προτεραιότητες

Οι τρεις πρώτες προτεραιότητες της Ελλάδας ευθυγραμμίζονται και πάλι με αυτές του Βελγίου, δηλαδή η απόκτηση νέων πελατών, η είσοδος σε νέες αγορές και οι συνεργασίες. Στο Βέλγιο και την Ελλάδα, η χρηματοδότηση από νέους επενδυτές και οι κρατικές επιχορηγήσεις ως εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης έχουν μεγαλύτερη απήχηση μεταξύ των Scale-Ups σε σύγκριση με τις άλλες χώρες.

Το ελληνικό οικοσύστημα Scale-Ups – ΒΑΣΙΚΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ:

- Ένας από τους σημαντικότερους μοχλούς ανάπτυξης των Scale-Ups είναι τα κυβερνητικά προγράμματα στήριξής τους, ιδιαίτερα αυτά που προωθούν τη δημιουργία μία σταθερής εθνικής χρηματοδότησης από VC funds.
- Οι βασικές προκλήσεις για τις Scale-Ups της ελληνικής αγοράς φαίνεται να είναι η μειωμένη/καθυστερημένη προσέλκυση νέων πελατών, οι ταμειακές τους ροές, η εύρεση χρηματοδότησης, η ρευστότητα καθώς και η προσέλκυση του κατάλληλου «ταλέντου».
- Από την άλλη πλευρά, βασικές προτεραιότητες στις οποίες επικεντρώνονται είναι η προσέλκυση νέων πελατών, η είσοδος σε νέες αγορές και η επίτευξη στρατηγικών συνεργασιών.
- Τα value investments από εταιρείες μπορούν να ανοίξουν πόρτες για στρατηγικές συνεργασίες που θα προωθήσουν την ανάπτυξη και επέκταση των Scale-Ups. Για τον λόγο αυτό οι ελληνικές Scale-Ups (και όχι μόνο) αναζητούν ενεργά στρατηγικούς συνεργάτες.
- Η Ελλάδα και η Μεγάλη Βρετανία δείχνουν μια σχετικά υψηλή τάση να σχεδιάζουν στρατηγική εξόδου (exit strategy) σε ποσοστό 42% και 54% αντίστοιχα, πάντα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες.
- Ενδιαφέρον προκαλεί επίσης ότι οι ελληνικές όπως και οι ολλανδικές Scale-Ups φαίνεται να επηρεάζονται λιγότερο από την τρέχουσα οικονομική κατάσταση συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα.

Απόσπασμα του Κωνσταντίνου Βαϊτσα, Head of Innovation της Deloitte



Ο Κωνσταντίνος Βαϊτσας, Head of Innovation της Deloitte, τόνισε τον κρίσιμο ρόλο των Scale-Ups στην οικονομία της Ελλάδας, επισημαίνοντας τη συμβολή τους στην καινοτομία, τη δημιουργία θέσεων εργασίας και την οικονομική ανάπτυξη. Αναγνώρισε ότι η συνεχής ανάπτυξη και επέκταση των μικρότερων επιχειρήσεων είναι ιδιαίτερης σημασίας για μια οικονομία, καθώς δημιουργεί τις βάσεις για μελλοντικές επενδύσεις και δημιουργία των εταιρειών του αύριο. Ωστόσο, υπάρχουν και προκλήσεις οι οποίες θα μπορούσαν να επηρεάσουν την ταχεία ανάπτυξη των scale-ups, τις αποτιμήσεις και τις στρατηγικές εξόδου τους. Τέλος σημειώνει πως μαγικές συνταγές δεν υπάρχουν αλλά η βιωσιμότητα και η ανάπτυξη θα έρθει αν παραμείνουν απόλυτα επικεντρωμένες στην απόκτηση νέων πελατών, στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και στην εύρεση κεφαλαίων για γρήγορη ανάπτυξη και ξεκλείδωμα νέων αγορών.

Η Έρευνα ξεκίνησε το 2020 στο Βέλγιο, στις πρώτες μέρες της πανδημίας COVID-19, με στόχο την κατανόηση του πώς εξελίσσεται και αντιμετωπίζει κοινωνικοοικονομικά γεγονότα το τοπικό οικοσύστημα. Αφού υιοθετήθηκε από την Ολλανδία το 2022, φέτος είναι η πρώτη φορά που η έρευνα διεξάγεται σε 5 ευρωπαϊκές χώρες - Βέλγιο, Ελλάδα, Ολλανδία, Ηνωμένο Βασίλειο, και Ελβετία. Ο στόχος παραμένει να αποκτηθούν πληροφορίες για την πορεία ανάπτυξης των Scale-Ups, τις κύριες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν, τις μελλοντικές προτεραιότητες, τους τομείς εστίασης και, συνοπτικά, την αισιοδοξία τους για το μέλλον.

Για περισσότερες πληροφορίες:

Deloitte, Κέλυ Κουφοπούλου, Senior Manager, Brand & Communications
email: kkoufopoulou@deloitte.gr

This document has been prepared by Deloitte Business Solutions Societe Anonyme of Business Consultants, Deloitte Certified Public Accountants Societe Anonyme and Deloitte Alexander Competence Center Single Member Societe Anonyme of Business Consultants.

Deloitte Business Solutions Societe Anonyme of Business Consultants, a Greek company, registered in Greece with registered number 000665201000 and its registered office at Marousi Attica, 3a Fragkokklisias & Granikou str., 151 25, Deloitte Certified Public Accountants Societe Anonyme, a Greek company, registered in Greece with registered number 0001223601000 and its registered office at Marousi, Attica, 3a Fragkokklisias & Granikou str., 151 25 and Deloitte Alexander Competence Center Single Member Societe Anonyme of Business Consultants, a Greek company, registered in Greece with registered number 144724504000 and its registered office at Thessaloniki, Municipality of Pylaia - Chortiatis of Thessaloniki, Vepe Technopolis Thessaloniki (5th and 3rd street), are one of the Deloitte Central Mediterranean S.r.l. ("DCM") countries. DCM, a company limited by guarantee registered in Italy with registered number 09599600963 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy is one of the Deloitte NSE LLP geographies. Deloitte NSE LLP is a UK limited liability partnership and member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms and their related entities (collectively, the "Deloitte organization"). DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of any of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

DTTL, Deloitte NSE LLP and Deloitte Central Mediterranean S.r.l. do not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our global network of member firms and related entities in more than 150 countries and territories serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte's approximately 475,000 people make an impact that matters at www.deloitte.com.