

Δελτίο Τύπου

Deloitte Scale-Ups Confidence Survey 2025: Οι προτεραιότητες, οι προκλήσεις και οι τάσεις για τις scale-ups σε Ευρώπη και Μέση Ανατολή – Ισχυρή ανάπτυξη δείχνουν τα στοιχεία για την Ελλάδα

Αθήνα, 13 Ιουνίου 2025 - Η Deloitte δημοσίευσε τη νεότερη έκδοση της ετήσιας έρευνάς της για τις ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις (scale-ups) στην Ευρώπη και τη Μέση Ανατολή (EMA), παρουσιάζοντας μια λεπτομερή εικόνα για τις **στρατηγικές προτεραιότητες** και τις **προκλήσεις** που αντιμετωπίζουν.

Οι scale-ups διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στο μέλλον της επιχειρηματικότητας της Ευρώπης, ενισχύοντας τον ανταγωνισμό και λειτουργώντας **ως μοχλός καινοτομίας και ανάπτυξης**. Η συμβολή τους αναγνωρίζεται και στην έκθεση του Mario Draghi για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της Ευρώπης στο μέλλον, στην οποία υπογραμμίζεται η ανάγκη διαμόρφωσης των κατάλληλων συνθηκών ώστε οι επιχειρήσεις αυτές να ευδοκιμήσουν – όχι απλώς να επιβιώσουν.

Τα ευρήματα της έρευνας αντανakλούν ένα **συγκεχυμένο περιβάλλον**. Η **αισιοδοξία** ως προς την αναπτυξιακή τους πορεία παραμένει σε ικανοποιητικά επίπεδα με πολλές scale-ups να σχεδιάζουν να αντλήσουν νέα κεφάλαια και να επεκταθούν σε νέες αγορές, δίνοντας προτεραιότητα στην απόκτηση καινούριων πελατών (το 73%). Παράλληλα, οι **αντίξοες συνθήκες της αγοράς επιμένουν**, με καθυστερήσεις σε νέες συμφωνίες και συνεχιζόμενους περιορισμούς στη ρευστότητα και τη χρηματοδότηση. Επίσης, η έρευνα επισημαίνει τόσο τους τομείς όπου καταγράφεται πρόοδος όσο και τα διαρθρωτικά εμπόδια που ενδέχεται να περιορίσουν τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη.

Βασικά ευρήματα της έρευνας:

- **Οι scale-ups εξακολουθούν να διατηρούν την αισιοδοξία τους ως προς την ανάπτυξή τους**, με πολλές να σχεδιάζουν την άντληση πρόσθετης χρηματοδότησης και την είσοδο σε νέες αγορές.
- **Η απόκτηση νέων πελατών αναδεικνύεται ως η μεγαλύτερη πρόκληση σε όλη την περιοχή EMA**, με τις περισσότερες επιχειρήσεις να αναφέρουν καθυστέρηση ή μείωση νέων συνεργασιών ως βασικό εμπόδιο στην ανάπτυξή τους.
- **Ελάχιστες scale-ups διαθέτουν ξεκάθαρη στρατηγική εξόδου**, αλλά και όσες διαθέτουν, προτιμούν την εξαγορά (M&A) έναντι μιας αρχικής δημόσιας προσφοράς (IPO).
- **Οι Ηνωμένες Πολιτείες παραμένουν η δημοφιλέστερη επιλογή για διεθνή επέκταση**.

Οι scale-ups παραμένουν αισιόδοξες, εστιάζοντας σε απόκτηση πελατών, χρηματοδότηση και νέες αγορές

Παρά την οικονομική αβεβαιότητα και τις λειτουργικές πιέσεις, οι scale-ups στην ευρύτερη περιοχή EMA παραμένουν αισιόδοξες ως προς τις προοπτικές ανάπτυξής τους. Η αισιοδοξία καταγράφεται ως ιδιαίτερα υψηλή στην Ισπανία και τη Μέση Ανατολή, όπου οι θετικές μακροοικονομικές συνθήκες και η βελτιωμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση έχουν ενισχύσει το κλίμα μεταξύ των ιδρυτών. Η Ισπανία, συγκεκριμένα, αναγνωρίζεται ως μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες οικονομίες της Ευρώπης.

Αυτή η αισιοδοξία μεταφράζεται σε απτά αναπτυξιακά σχέδια. Πολλές επιχειρήσεις σχεδιάζουν να αντλήσουν πρόσθετα κεφάλαια – παρά τις συνεχιζόμενες προκλήσεις. Η έρευνα υπογραμμίζει την ανάγκη διαρκούς υποστήριξης από επενδυτές και φορείς χάραξης πολιτικής, ώστε να διατηρηθεί αυτή η αναπτυξιακή ορμή.

«Παρά τις μακροοικονομικές και γεωπολιτικές προκλήσεις, η αισιοδοξία των scale-ups της περιοχής EMA είναι αξιοσημείωτη. Οι επιχειρήσεις αυτές συνεχίζουν να είναι εξωστρεφείς, να επενδύουν σε ταλέντο και να χτίζουν την επόμενη γενιά ηγετών. Αυτή η προοπτική έχει τη δυνατότητα να διασφαλίσει ότι η Ευρώπη θα παραμείνει παγκόσμιος κόμβος καινοτομίας», σημειώνει ο **Matt Henderson, Lead Partner – Deloitte EME Emerging Growth Leader.**

Νέες συνεργασίες με πελάτες: η κορυφαία πρόκληση

Η έρευνα αποκαλύπτει ότι σε όλες τις χώρες της περιοχής, οι scale-ups αναφέρουν τις καθυστερήσεις και τις μειώσεις στις νέες συνεργασίες ως τη σημαντικότερη πρόκληση της χρονιάς που πέρασε. Αυτό αντικατοπτρίζει μια ευρύτερη επιφυλακτικότητα στην αγορά, με τις εμπορικές αποφάσεις να επιβραδύνονται σε πολλούς κλάδους.

Η χάραξη στρατηγικής εξόδου παραμένει σπάνια, προτιμώνται οι εξαγορές

Ένα από τα πιο αξιοσημείωτα ευρήματα της έρευνας είναι ότι οι περισσότερες scale-ups στην περιοχή EMA δεν διαθέτουν ξεκάθαρη στρατηγική εξόδου, με εξαίρεση τις scale-ups στη Μέση Ανατολή και την Ελβετία. Στις υπόλοιπες χώρες, η συγκεκριμένη προετοιμασία μακροπρόθεσμα παραμένει περιορισμένη.

Αυτό καταδεικνύει ότι στο ώριμο πλέον οικοσύστημα της ευρωπαϊκής τεχνολογίας, η ανάπτυξη συχνά υπερτερεί της εξόδου, ως προτεραιότητα. Ωστόσο, η ύπαρξη ξεκάθαρης σχετικής στρατηγικής μπορεί να ενισχύσει τη διακυβέρνηση και τη δημιουργία αξίας.

Οι Ηνωμένες Πολιτείες παραμένουν η κορυφαία επιλογή για διεθνή επέκταση

«Η προτίμηση στις ΗΠΑ αντανακλά την ελκυστικότητα της αμερικανικής αγοράς ως προς το μέγεθος, τη διαθεσιμότητα χρηματοδότησης και την πρόσβαση σε παγκόσμιους πελάτες – ακόμη και παρά τις αλλαγές σε δασμούς και εμπόριο», εξηγεί η **Anaïs De Boule, Emerging Growth Leader – Deloitte Belgium.**

Ελληνικές scale-ups: αισιοδοξία, επέκταση και επενδυτικό ενδιαφέρον

Οι ελληνικές scale-ups εμφανίζονται ώριμες και προσηλωμένες στην παγκόσμια επέκταση, με έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον και αυξημένη αισιοδοξία στη μελλοντική τους ανάπτυξη. Με πάνω από 60 scale-ups στην έρευνα και τη δεύτερη μεγαλύτερη συμμετοχή πανευρωπαϊκά, η Ελλάδα αναδεικνύεται ως ένα ενεργό και δυναμικά εξελισσόμενο οικοσύστημα αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα:

- Το **73% των ελληνικών scale-ups** αναζητά νέα χρηματοδότηση, κυρίως από **νέους επενδυτές**.
- Παρά τις προσπάθειες για ενίσχυση των ομάδων τους, το **34% δηλώνει πάγωμα προσλήψεων** – το υψηλότερο ποσοστό στην EMA.
- Η **πρωταρχική πρόκληση** για τις ελληνικές scale-ups είναι οι **λειτουργικές δυσκολίες** (αναφέρθηκαν από το 46% των συμμετεχόντων), ενώ **ζητήματα ρευστότητας** και **περιορισμένη πρόσβαση σε κεφάλαια** παραμένουν επίκαιρα.
- Αναφορικά με τη διεθνή επέκταση, η **Γαλλία αναδεικνύεται ως ο δημοφιλέστερος προορισμός (43%)**, ακολουθούμενη από τις **Ηνωμένες Πολιτείες (36%)** και τη **Γερμανία (29%)**.
- Παρά τις προκλήσεις, η **ανάπτυξη των ελληνικών scale-ups καταγράφεται υψηλή, στο 8,3/10**, ξεπερνώντας τον μέσο όρο της περιοχής EMA.

Αν και το **ποσοστό εκείνων που έχουν καταρτίσει στρατηγική εξόδου παραμένει χαμηλό (μόλις 27%)**, οι ελληνικές scale-ups δείχνουν σημάδια μετάβασης σε ένα πιο **θεσμικά οργανωμένο** στάδιο ανάπτυξης. Το ενδιαφέρον των εγχώριων και διεθνών επενδυτών, η διεύρυνση του οικοσυστήματος και η διαρκής σύνδεση με αγορές του εξωτερικού ενισχύουν τη θέση της Ελλάδας στο οικοσύστημα.

Όπως τονίζει ο **Κωνσταντίνος Βαΐτσας, Principal, Innovation Deputy Leader, Deloitte Ελλάδας**: «Οι ελληνικές scale-ups ωριμάζουν και εξελίσσονται δυναμικά, με έμπειρους ιδρυτές να ηγούνται της πορείας τους. Παράλληλα, προσελκύουν αυξανόμενο επενδυτικό ενδιαφέρον και θέτουν φιλόδοξους στόχους για παγκόσμια επέκταση. Παρά τις λειτουργικές δυσκολίες, παραμένουν αισιόδοξες, αναζητούν ενεργά χρηματοδότηση, ενισχύουν το δυναμικό τους και συμβάλλουν στην ανάδειξη της Ελλάδας ως ανερχόμενου κόμβου καινοτομίας στην ευρύτερη περιοχή».

Μπορείτε να διαβάσετε ολόκληρη την έκθεση εδώ: [2025 Scale-ups confidence survey](#).

Για περισσότερες πληροφορίες

Deloitte, Κέλλυ 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,



Deloitte.

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 457,000 people make an impact that matters at www.deloitte.com