

Persbericht

Contact: Isabel Box

Title: Senior Marketing & Communications Manager

Tel: +32 (0)2 302 25 51

Mobile: +32 (0)485 31 79 63

Email: ibox@deloitte.com

Deloitte België boekt groei van +4,4% in boekjaar 2024

ONDANKS UITDAGENDE MARKTOMSTANDIGHEDEN VERSTERKT DELOITTE BELGIË ZIJN MARKTPOSITIE MET GROEI

Brussel, 3 oktober 2024 – Deloitte België realiseerde in zijn boekjaar 2024 een omzetgroei van +4,4%, met een omzet van 819,4 miljoen euro. Dankzij zijn gebalanceerde klantenportefeuille kan Deloitte toch groei voorleggen, mee ondersteund door zijn typische multidisciplinaire aanpak, zijn lokale verankering en zijn internationaal netwerk. *"Ik kijk momenteel met voorzichtig optimisme naar de toekomst. We zien groeipolen zoals ESG, Artificial Intelligence en data. Maar een toekomstperspectief voorzien voor onze maakindustrie blijft een aandachtspunt"*, aldus CEO van Deloitte België, Rolf Driesen.

ONDANKS DE UITDAGENDE MARKTOMSTANDIGHEDEN REALISEERDE DELOITTE BELGIË, DE GROOTSTE PROFESSIONELE DIENSTVERLENER VAN HET LAND, EEN omzetgroei van +4,4% procent. Het sluit zijn financieel jaar 2024 (1 juni 2023 tot en met 31 mei 2024) af met een omzet van 819,4 miljoen euro. De geregleerde activiteiten (Audit & Assurance, Accountancy en Tax & Legal) konden daarbij sterkere groei voorleggen dan de activiteiten rond adviesverlening (Consulting, Financial Advisory en Risk Advisory).

Rolf Driesen, CEO Deloitte België: "In een context van vertraagde economische groei, blijvende inflatedruk, geopolitieke instabiliteit, en een veeleisende omgeving wat betreft compliance en rapportering, is het logisch dat geregleerde activiteiten het beter doen dan andere. We zagen daarnaast ook belangrijke verschillen tussen onze industrieën, met Energy, Resources & Industrials en Financial Services als sterkste groeiers, naast anderen, zoals Life Sciences & Healthcare en de publieke sector die het moeilijker hadden. Dankzij onze gebalanceerde klantenportefeuille, met activiteiten in uiteenlopende sectoren en verschillende klantsegmenten, konden we ook in deze omstandigheden mooie resultaten voorleggen en blijven we dicht bij onze klanten staan."

Impact buiten de landsgrenzen

"We merken trouwens dat we dankzij onze sterke Belgische expertises steeds meer betrokken worden bij internationale klantenopdrachten en zo de groei van het internationaal Deloitte netwerk bestendigen. De talenkennis, het opleidingsniveau en het gemak waarmee onze medewerkers uit België kunnen samenwerken met collega's in het buitenland zorgden voor mooie opdrachten in o.m. Zwitserland, Zweden, Finland en het Midden-Oosten."

De multidisciplinaire aanpak die intussen al jaren het handelsmerk is van Deloitte, blijft ook de grote differentiator. Door teams samen te stellen met expertises op maat van de klant, kan Deloitte geïntegreerde oplossingen brengen voor complexe uitdagingen. Deloitte België kan niet alleen technische expertise voorleggen in disciplines als audit, tax, accountancy, strategie, risicobeheer, M&A, technologisch en juridisch advies, maar combineert deze ook met een doorgedreven sector kennis.

Rolf Driesen: "Zo laten we onze mensen bijvoorbeeld specialiseren in supply chain uitdagingen in de farmaceutische sector, weten we wat er speelt in de retail, kennen we de financiële sector door en door.... Die diepe sector kennis combineren we met kennis van processen en technologie-oplossingen, waardoor we onze klanten kunnen helpen met een snellere én inzichtelijkere rapportering. Zo konden we bij een grote retailer een rapporteringssysteem opzetten waardoor men zeer snel belangrijke beslissingen kan nemen over winkelmarges, aankoopvolumes en prijszetting. We konden dit alleen realiseren door performante applicaties te configureren in samenspraak met sectorspecialisten in retail. Op die manier kunnen we echt de rol van 'trusted advisor' ten volle waarmaken bij onze klanten, of het nu gaat om internationale bedrijven, overheidsorganisaties, familiebedrijven of groeiende bedrijven."

Voorzichtig optimisme

Hoewel een recente CFO-enquête van Deloitte toont dat het optimisme onder financiële directeurs in Europa langzaam toeneemt, blijft Deloitte eerder voorzichtig optimistisch voor de toekomst. Rolf Driesen: “We zien groeipolen zoals ESG, Artificial Intelligence en data. Wat Generatieve AI betreft, zien we veel appetijt bij onze klanten om “proof-of-concepts” te bouwen, maar neemt de beslissing om deze oplossingen dan effectief ook op te schalen nog wat tijd gezien de grote investeringsbudgetten en adoptie die hiermee gepaard gaan.”

“Een toekomstperspectief voorzien voor onze maakindustrie blijft een aandachtspunt. Een aantal sectoren gaan momenteel door zwaar weer, en dat heeft grotendeels te maken met de hoge energie- en materiaalkosten, de inflatiedruk, maar ook met het gebrek aan een consistent en voorspelbaar vergunningenbeleid. Dat baart veel ondernemers en investeerders grote zorgen. We hebben het geluk om in België nog steeds een aantal sterke ecosystemen te hebben zoals de chemie in Antwerpen, de bio-tech in Charleroi, de tech communities rond Imec in Leuven en de tech start-up hubs in Gent en in Luik, het cyberbeveiligingscentrum in Redu rond het Euro Space Center, en waarschijnlijk vergeet ik er nog enkele. Het is essentieel dat de bestaande ecosystemen in ons land beschermd blijven en zelfs versterkt worden, want zij creëren enorm veel toegevoegde waarde voor ons land, zowel direct als indirect. Want vergeet jobs in diensten, in logistiek en zelfs investeringen in R&D als er geen minimum kritische massa aan (maak)industrie meer is. Deloitte zal contacten blijven houden en initiatieven blijven nemen om klanten, financiers, investeerders en de academische wereld samen te brengen om het belang van een sterk industrieel weefsel in België te verdedigen. Aan onze beleidsmakers wil ik vragen een stabiele, langetermijnvisie voor de Industrie uit te werken en samen te realiseren. België verdient dit. The time is now.”

Financiële prestaties: detail

- **Accountancy** groeide met +5,5% (€ 130,1 miljoen omzet). Naast de traditionele diensten op boekhoudkundig, fiscaal en juridisch vlak, werd volop ingezet op de ondersteuning van klanten bij het digitaliseren van hun financiële systemen om zo sneller en beter inzicht te krijgen in cijfers en efficiëntie te kunnen verhogen. Met ons outsourcing team werden klanten geholpen die op zoek waren naar tijdelijke financiële of human resources profielen, en via ons competence center boden we Accounting & Tax advies voor onze internationale klanten. Tenslotte hielpen we vanuit onze regionale kantoren heel wat familiale ondernemingen en ondernemers. We merken trouwens dat ook KMO's beseffen dat ze mee moeten stappen in de digitalisering, door de verplichting rond e-invoicing die eraan komt vanaf '26.
- **Audit & Assurance** is de sterkste stijger met +9% groei (€ 76,5 miljoen omzet). Na de impact van de verplichte auditrotaties de voorbije jaren won Deloitte opnieuw marktaandeel, met grote mandaten, een tendens die zich de volgende jaren nog zal doorzetten. Dat succes konden we boeken door in te zetten op de strengste kwaliteitsstandaarden, in combinatie met de uitrol van globale technologieplatformen, o.a. het verantwoordelijk en veilig gebruik van Artificial Intelligence. Zo dragen we bij tot zeer effectieve, kwaliteitsvolle audits. Het auditproces is immers in volle transformatie: met slimme technieken kunnen we beter op anomalieën screenen en dankzij big data kunnen we volledige populaties analyseren i.p.v. een beperkt aantal steekproeven. Verder garanderen we een vlotte interactie met klanten door middel van gedeelde informatieplatformen en dashboards. Ook de Assurance afdeling is aan een opmars begonnen, aangezwengeld door de ESG agenda. Dankzij ons marktleiderschap lopen we ook hier voorop in de markt.
- **Consulting** tekende een lichte groei op van +1,9% op (€ 275,6 miljoen omzet). Deze werd vooral gedreven door belangrijke digitale transformaties van de kernprocessen van organisaties. Er kwamen zo veel opdrachten uit de financiële sector met focus op de vernieuwing van bank- en verzekeringsapplicaties. Daarnaast en dankzij onze sterke Belgische expertise, werken we meer en meer samen op opdrachten uit het internationale Deloitte netwerk. Ook Artificial Intelligence en het correct en veilig gebruik van gegevens dreven de groei (en zullen dat blijven doen). De vraag naar duurzaamheidsprojecten bleef stabiel. Verder bleven ook het implementeren van ERP systemen, zoals SAP, en financiële transformatieprojecten een belangrijke vraag bij klanten.
- De resultaten van **Financial Advisory** bleven stabiel (€ 28 miljoen omzet), ondanks een uitdagende markt, zowel op het vlak van fusies en overnames (M&A) als op het vlak van vastgoed (Real Estate). De M&A markt werd gekenmerkt door minder en relatief kleinere transacties, het gevolg van onder andere hogere rentes. Tegelijk waren er wel iets meer transacties in Turnaround and Restructuring. We blikken trots terug op de community die we konden ontwikkelen met *Women in M&A*. Het Real Estate advisory team blijft ook succesvol actief in corporate real estate, in valuation en in de publieke sector. We verwachten dat de markt zich in de loop van 2025 herstelt, en zien daar nu al de eerste tekenen van. We bouwden het grootste geïntegreerde M&A team in de markt uit, dat nu klaar is om in te spelen op de opportuniteiten en aan te pikken met groei.
- **Risk Advisory** stabiliseerde met een bescheiden groei van +1,2% (€ 105,1 miljoen omzet). Klanten bleven diensten afnemen om hun risico's in kaart te brengen, de juiste strategie te bepalen en te voldoen aan nieuwe en bestaande regelgeving, zowel op vlak van cyber-, financiële als operationele risico's. Ook financiële criminaliteit of (ethische) fraude is een risico waar we vaak rond werkten. Vooral de risico's gelinkt aan klimaat en duurzaamheid bleken veel vraag te genereren, een tendens die

we nog verder zien groeien, samen met het risicobeheer rond Artificial Intelligence. We brachten een CSRD Accelerator tool op de markt, waarmee we andere bedrijven dan de grote multinationals de kans bieden op een efficiënte manier te voldoen aan de aankomende regelgeving. We werkten vaak geïntegreerd samen met andere Deloitte teams uit Audit & Assurance en/of Consulting, bij het implementeren van nieuwe systemen.

- **Tax and Legal** toonde sterke groei met +8% (€ 204,1 miljoen omzet). Het regelgevende kader, zowel op internationaal vlak als in België, maakt dat ondernemingen heel wat aanpassingen moeten doorvoeren. Tax departementen worden ook steeds meer en meer gevraagd om strategische ondersteuning te geven aan de business, waardoor er minder tijd overblijft voor het louter operationele werk. Dat besteden ze dan ook meer en meer uit aan gespecialiseerde derden. Het helpt dat we veel technologie voorhanden hebben om daar een efficiënt antwoord op te bieden. We kregen ook meer vragen van klanten over hoe Artificial Intelligence tax processen kan versterken en we ontwikkelden oplossingen, vaak in samenwerking met onze collega's van Finance, Audit & Assurance en Consulting.

Ondanks de uitdagende marktsituatie, kon Deloitte groei realiseren in de meeste industrieën, behoudens in Life Sciences & Healthcare, waar het groeitempo is afgenomen na de uitzonderlijke toename tijdens de COVID periode. Ook de advisering aan de publieke sector bleef stabiel. De sterkste stijging kon Deloitte optekenen in Energy, Resources & Industrials, waar energie- en nutsleveranciers hun activiteiten transformeren.

Deloitte Private (goed voor € 195 miljoen omzet) versterkte zijn positie als vertrouwenspartner bij Belgische familiebedrijven in al zijn segmenten door relevante, multidisciplinaire diensten aan te bieden, niet enkel aan bedrijven maar via verticale integratie ook aan de families en de family offices. Hoewel de markt wat onder druk stond, heeft Deloitte Private zijn dienstverlening ten aanzien van groeiende bedrijven, Private Equity en Venture Capital verder aangescherpt, om klaar te staan als deze markt opnieuw zal oppikken. Sinds zijn wereldwijde lancering in 2016 groeide Deloitte Private uit tot een mature en geïntegreerde business die dankzij zijn Private DNA team, verticale integratie en geïntegreerde aanpak een unieke positie heeft ontwikkeld op de Belgische markt.

Daarnaast versterkte de samenwerking met de andere landen van het Deloitte netwerk, en specifiek met Deloitte North & South Europe (NSE), om internationale klanten beter te bedienen. Het voorbije jaar lag de focus op het integreren van enkele offerings, zoals SAP en Global Employer Services, over de landsgrenzen heen om internationale klanten beter te kunnen helpen. Deze evolutie is goed voor onze klanten maar biedt ook internationale ontwikkelingsmogelijkheden voor onze medewerkers.

Wereldwijd haalde Deloitte een omzet van 67,2 miljard USD, een stijging van 3,1%.

Talent & rekrutering

Op 31 mei 2024 telde Deloitte België 5.470 medewerkers in België. Vandaag zijn dat er 5.705, afkomstig uit 87 verschillende landen. Het percentage vrouwelijke vennoten steeg naar 25% (ten opzichte van 22% vorig jaar), mede dankzij zowel interne promoties als externe aanwervingen. Hiermee komen we een stuk dichterbij onze ambitie van 30% vrouwelijke vennoten tegen 2030. Met ingang van 1 juni, benoemde Deloitte volgende medewerkers tot vennoot: Anaïs De Boule, Gertjan De Boever, Nicolas Denuit, Philippe Rottiers, Luc Scheiff, Nadia Shah, Laurent Smekens, Olivier Rassaerts, Julie Van der Planken, Dieter Vonken, Ralph Janssen en Nathalie Wittcock. Deloitte Legal benoemde Matthias Vierstraete tot vennoot.

Deloitte België blijft aanwerven, maar scherpte zijn wervingsstrategie aan. Met de demografische uitdagingen in België, waarbij het aantal actieve werkenden afneemt en het aanbod van schoolverlaters jaarlijks afneemt, is het immers essentieel om onze aanpak te herzien om onze omzetgroei te bestendigen. Rolf Driesen: "We blijven zoeken naar schoolverlaters en ervaren profielen die het juiste "business acumen" hebben. Mensen die sterke inzichten kunnen ontwikkelen, analytisch zijn, de impact van technologie kunnen inschatten en dit combineren met sterke "soft skills" zoals werken in team, makkelijk communiceren met klanten en collega's van andere achtergronden én ondernemerschap tonen. Eénmaal aan boord ontwikkelen we deze mensen op de jobs aangevuld met regelmatige mijlpaal- en industrieprogramma's tot echte top professionals."

Bij schoolverlaters is er vooral aandacht voor economische, juridische en STEM-profielen. Voor ervaren profielen richten we ons op 3 groepen voor de aanwerving: technology advisory profielen zoals IT Strategy & Architecture, Internet of Things, Artificial Intelligence en Cyber, meer traditionele profielen in gereguleerde diensten, waaronder bedrijfsrevisoren, belastingspecialisten en juristen, en ten slotte kandidaten met ervaring in strategie en corporate finance. Daarnaast maakt Deloitte meer en meer gebruik van internationale samenwerking en wereldwijde Delivery Centers om ontbrekende profielen in de landen te compenseren en zo aan de behoeften van de

klanten te kunnen blijven voldoen. “Deze strategie is niet nieuw; België heeft altijd zijn centrale ligging in Europa benut om expertise grensoverschrijdend uit te wisselen. In een wereld met talent schaarste moeten we hier nog intensiever mee aan de slag.”

Deloitte blijft ook investeren in talent. Elke medewerker volgde afgelopen boekjaar gemiddeld 42,3 uur opleiding. In juni dit jaar opende Deloitte University EMEA in Parijs: bij promoties volgen medewerkers daar een specifiek mijlpaalprogramma, een leiderschapsopleiding, met capaciteit voor 500 deelnemers per dag en 20.000 collega's per jaar. Deloitte België geeft meer dan 1.000 medewerkers per jaar de kans om er opleidingsprogramma's te volgen.

Het voorbije jaar heeft Deloitte ook zijn eigen Generatieve AI oplossing voor medewerkers gelanceerd, “PairD”. Als deel van de investeringen in kwaliteit, zet Deloitte zich ook in voor verantwoord gebruik van (Generatieve) AI. Deloitte waakt erover om Generatieve AI op een verantwoordelijke en transparante manier in te zetten, volledig in lijn met z'n ethische principes en waarden. Zo garandeert het de integriteit van z'n werk en de vertrouwelijkheid van zowel eigen data als die van klanten. Het hanteert het wereldwijde 'Trustworthy AI'-kader, dat organisaties ondersteunt bij het ontwikkelen van ethische garanties, gebaseerd op transparantie, fairness en objectiviteit, robuustheid en betrouwbaarheid, privacy, veiligheid en verantwoordelijkheid.

Aangepaste Deloitte organisatie

Deloitte voert vanaf 1 oktober dit jaar een nieuwe organisatiestructuur in, een nieuwe "storefront", om zijn diensten en marktbenadering te moderniseren. Het gaat om een herconfiguratie van de organisatie, met als doel de diensten van Deloitte consistentere te organiseren en beter af te stemmen op de behoeften van de klanten. Zo wil Deloitte haar dienstverlening aan klanten verbeteren, grensoverschrijdende samenwerking vereenvoudigen en tenslotte als resultaat de groei bevorderen.

De nieuwe structuur zal bestaan uit vier “businesses”:

1. Audit & Assurance
2. Tax & Legal
3. Strategy, Risk & Transactions Advisory
4. Technology & Transformation

Duurzame ambities voor de toekomst

Naast in technologie, investeert Deloitte ook actief in duurzaamheid. Sinds 2017 werkt de organisatie aan duurzame mobiliteit door het aanbieden van elektrische en hybride voertuigen in hun mobiliteitsplan, naast flexibele vervoersopties zoals openbaar vervoer. Deloitte gebruikt ook hernieuwbare energie in zijn gebouwen en zet in op vermindering van afval en duurzaam inkopen. De dienstverlener streeft er ook naar om tegen 2030 volledig koolstofneutraal te worden. Daaronder vallen initiatieven zoals het verduurzamen van internationale reizen en het verbeteren van de energie-efficiëntie van kantoorgebouwen.

FY2024 Financiële resultaten

Netto omzet

	2024	Δ VJ%
Deloitte Belgium	€819.4M	+4.4%
Accountancy	€130.1M	+5,5%
Audit & Assurance	€76.5M	+9,0%
Consulting	€275.6M	+1,9%
Financial Advisory	€28M	-0,4%
Risk Advisory	€105.1M	+1,2%
Tax & Legal	€204.1M	+8,0%

FY2024 Industrieën*

Netto omzet binnen onze industrieën

	2024	Δ VJ%
Deloitte Belgium	€819.4M	+4.4%
Consumer	€192.8M	+2.6%
Energy, Resources & Industrials	€176.5M	+8.2%
Financial Services	€139.2M	+6.2%
Government & Public Services	€107.8M	+0.0%
Life Sciences & Health Care	€93.5M	-9.1%
Technology, Media & Telecom	€68.9M	+1.1%
Other	€40.7M	+70.3%

* Inclusief omzet van Deloitte Private (€195M)

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.