

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 toont veerkracht met stabiele omzet van €813,5 miljoen in boekjaar 2026

In een uitdagende economische context, gekenmerkt door een snelle technologische ontwikkeling, toont Deloitte aan dat de goed uitgebalanceerde activiteitenportefeuille en klantenportefeuille, verspreid over verschillende segmenten en sectoren, de veerkracht van de organisatie versterken.

Brussel, 1 oktober 2026 – Deloitte realiseerde in boekjaar 2026 een omzet van €813,5 miljoen in België. Dat is een lichte daling van 1% tegenover vorig jaar, voornamelijk te wijten aan de aanhoudende macro-economische onzekerheid en geopolitieke instabiliteit. Bedrijven stellen strategische beslissingen uit en beperken hun investeringen in bepaalde domeinen. De impact blijft echter beperkt en is voornamelijk het gevolg van internationale samenwerking. De binnenlandse activiteiten blijven solide. Dat onderstreept de veerkracht van de grootste professionele dienstverlener van België.

De beperkte vertraging in FY26 onderstreept de veerkracht van Deloitte België in een uitdagende omgeving. De conflicten in Oekraïne en het Midden-Oosten verstoren de wereldwijde economische activiteit, drijven de energieprijzen op en beïnvloeden de risicobereidheid van veel bedrijven. Daarnaast zorgt de snelle ontwikkeling van artificiële intelligentie bij veel bedrijfsleiders voor onzekerheid over hoe ze AI-oplossingen op een goede manier in hun organisatie kunnen inzetten. Ondanks die tegenwind hield de organisatie haar momentum vast en bleef ze waarde leveren aan haar klanten. Wereldwijd realiseerde Deloitte een omzet van USD 74,5 miljard, een stijging van 6%.

“Deze realiteit zorgt ervoor dat veel van onze klanten een afwachtede houding aannemen als het gaat om investeringen”, zegt Rolf Driesen, CEO van Deloitte België. “Ik heb wel enig begrip voor hun standpunt. Het gebrek aan stabiliteit en voorspelbaarheid bemoeilijkt strategische planning. Toch zullen bedrijven moeten aanvaarden dat dit waarschijnlijk het nieuwe normaal is. Het wordt voor bedrijven cruciaal om te leren de markt goed aan te voelen, snel te schakelen en als ‘first mover’ te investeren. Onze multidisciplinaire aanpak, sectorfocus, AI-enabled oplossingen en onze labs ondersteunen ze tijdens die reis. Klanten zijn vandaag meer dan ooit vertrouwd met technologie, maar velen weten niet waar ze moeten beginnen wanneer ze AI inzetten. Ze hebben behoefte aan een betrouwbare partner die hen kan helpen kostelijke fouten te vermijden, de juiste kansen te grijpen en hun onderneming fundamenteel opnieuw uit te vinden.”

Details van de financiële prestaties

- **Audit & Assurance** zorgde in FY26 voor solide resultaten, met een netto-omzet van €100,0 miljoen. De groei werd gedreven door de dienstverlening voor grote en complexe organisaties en door een sterke vraag naar Assurance-diensten, vooral in duurzaamheid, complexe boekhouding en IT-/controls assurance. Kwaliteit en innovatie vormen de basis van de strategie van Deloitte. De organisatie investeerde fors in op AI gebaseerde oplossingen en geavanceerde analytics om zowel de kwaliteit als de relevantie van audit- en assurancewerk te verbeteren, met behoud van menselijk toezicht en verantwoord technologiegebruik. Nu de verwachtingen van regelgevers en stakeholders rond vertrouwen in financiële en niet-financiële informatie en AI-governance verder toenemen, positioneert Deloitte zich als betrouwbare assurancepartner voor organisaties die zich door dit steeds complexere landschap bewegen.
- **Tax & Legal** realiseerde een netto-omzet van €336,1 miljoen. Dat weerspiegelt een weloverwogen aanpassing ten opzichte van het voorgaande jaar en onderstreept de bewuste focus op duurzame groei die waarde creëert. De markt wordt gekenmerkt door een toenemende regelgevende complexiteit, wat de strategische richting van Deloitte bevestigt. Klanten zijn op zoek naar geïntegreerde oplossingen die expertise in fiscaliteit, juridisch advies, boekhouding, financiën

en technologie combineert. Via het Integrated Services-model blijft het Global Tax Centre Europe de positie van België als pan-Europese hub voor fiscale compliance versterken. Daarnaast creëren AI-tools zoals KM.AI concrete meerwaarde binnen de adviesdiensten. Zo ontstaat een slanke en veerkrachtigere praktijk die goed gepositioneerd is voor de volgende groeifase.

- **Strategy, Risk & Transactions (SR&T)** realiseerde een omzet van €83,0 miljoen. SR&T focust op waardecreatie, regelgeving en M&A en ondersteunt klanten bij enkele van hun meest kritieke beslissingen. Risk kende een solide groei, vooral in sterk gereguleerde sectoren zoals Financial Services en Life Sciences & Health Care. Organisaties bleven begeleiding zoeken bij het navigeren door steeds complexere regelgeving, terwijl de activiteit binnen Life Sciences & Health Care toenam dankzij grotere operationele programma's die focussen op kwaliteit en compliance. Strategy kende een tragere start van het jaar, maar zette in de tweede helft sterkere prestaties neer, gedreven door de vraag naar advies over strategie en prestaties. Transactions kende een sterke eerste jaarhelft en behield tot het einde van het jaar een gezonde pipeline.
- **Technology & Transformation (T&T)** realiseerde een omzet van €294,4 miljoen. De kernfocus van de activiteit ligt op het implementeren van technologiegedreven transformaties in de kernprocessen van klanten. De sterkste groei kwam uit de sectoren Life Sciences, Financial Services en Telecom. Dankzij sterke Belgische expertise en een multidisciplinair model bracht Deloitte gecombineerde oplossingen zoals Cyber, Finance en Supply Chain naar de klant. Daarnaast werd er intensief samengewerkt met het internationale netwerk. Er was ook een sterke vraag naar ERP-implementaties, zoals SAP Private Cloud, en financiële transformatieprojecten.

Deloitte Private, opgenomen in de bovenstaande cijfers per businessunit, realiseerde een omzet van €200,0 miljoen en versterkte verder zijn positie als betrouwbare partner voor Belgische familiebedrijven, de families achter die bedrijven en hun family offices, groeiende bedrijven en investeerders. In het hart van de Belgische economie blijven deze ondernemingen een belangrijke focus voor Deloitte Private. Door expertise uit het volledige multidisciplinaire aanbod te combineren, helpt Deloitte Private klanten hun organisaties te versterken en klaar te maken voor de toekomst, innovatie en transformatie in goede banen te leiden en duurzame waarde te creëren voor hun ondernemingen, eigenaars en de samenleving als geheel.

Samenwerking over landsgrenzen heen, met unieke Belgische expertise en geïntegreerde teams

Op 1 juni 2026 werd Deloitte EMEA officieel gelanceerd, waarbij 16 deelnemende firma's in Europa, het Midden-Oosten en Afrika werden verenigd. Deloitte EMEA is actief in meer dan 80 landen, met 6.000 partners en 132.000 professionals, en realiseert een omzet van €20 miljard. De organisatie maakt daarbij naadloze internationale samenwerking mogelijk. Binnen EMEA fungeert Deloitte België als strategische hub, met een sterke reputatie op het vlak van geïntegreerde, multidisciplinaire teams en diepgaande expertise in kritieke domeinen. België is een referentieregio voor supply chain-oplossingen, van productie tot logistiek en distributie, maar ook voor verzekeringsoplossingen en SAP-, CRM- en financiële transformaties. Het Global Tax Centre Europe van België versterkt bovendien de positie van de regio als pan-Europese hub voor fiscale compliance en illustreert hoe sterke lokale expertise een bredere regionale impact kan creëren.

Nieuw leiderschapsteam verkozen om de ambities van Deloitte België voor 2030 te realiseren

Tijdens FY26 rondde Deloitte België de verkiezing af van een nieuw leiderschapsteam dat de organisatie door de volgende groeifase moet leiden en de strategische positie van België binnen de nieuwe EMEA-organisatie moet versterken. Kathleen De Brabander werd verkozen tot Chair, terwijl Rolf Driesen voor een tweede termijn werd herverkozen als CEO, wat zowel vernieuwing als continuïteit in het bestuur van de organisatie verzekert. Er werd ook een vernieuwd Executive Committee aangesteld, met ervaren en nieuwe leiders uit de verschillende activiteiten. Deze leiderschapswissels ondersteunen de ambitie van Deloitte België voor 2030 om zijn marktpositie te versterken, te investeren in talent en innovatie en de samenwerking en het ondernemerschap binnen Deloitte EMEA verder te stimuleren. De nieuwe Chair en het Executive Committee namen officieel hun mandaat op bij de start van FY27, op 1 juni 2026.

Voortdurende AI-integratie versnelt transformatie

De transformatie van dienstverlening en activiteiten via AI is een kernprioriteit. Deloitte engageert zich wereldwijd voor een investering van USD \$3 miljard in AI tot en met boekjaar 2030. In EMEA gaat het om een investering van meer dan €1,5 miljard in AI, soevereine cloudcapaciteit, sectorspecifieke oplossingen en innovatieve technologieën.

“We investeren strategisch in AI- en technologiecapaciteiten die de manier waarop we onze diensten leveren fundamenteel veranderen”, zegt Driesen. “Naast de ontwikkeling van onze eigen AI-platformen op wereldwijde en regionale schaal, ligt een belangrijke focus op het ondersteunen van klanten bij de implementatie van AI via Deloitte's AI Toolbox, wellicht de meest

flexibele toolbox ter wereld om waarde uit AI te halen. De toolbox biedt de bouwstenen om klanten op weg te helpen met AI, bijvoorbeeld door financiering voor AI-investeringen te vinden, schaalbare dataoplossingen te ontwikkelen en AI-geletterdheid en change management te stimuleren.”

Intern geeft Deloitte het goede voorbeeld. De uitrol van AI-productiviteitstools, waaronder het agentic Solaria-platform en GitHub Copilot, kent een sterke adoptie. Om ervoor te zorgen dat medewerkers in de hele organisatie over de nodige AI-vaardigheden beschikken, lanceerde Deloitte een uitgebreid opleidingsprogramma. Het ‘Solaria-Day-in-the-Life’-programma, dat de interne AI-agentmarketplace en praktische toepassingen omvat, bereikte in FY26 meer dan 1.000 medewerkers. De opleiding AI Fluency Generalist bereikte een voltooiingsgraad van 98,2%. Daarnaast biedt een community van AI Champions, getrainde experts die in de verschillende businessunits zijn ingebed, ondersteuning op maat van elke afdeling. Samen tonen deze initiatieven aan dat Deloitte zich sterk inzet om AI-geletterdheid op grote schaal te ontwikkelen.

Talentontwikkeling en de “Human Skillset”

Aan het einde van het boekjaar (31 mei 2026) telde Deloitte België 5.153 medewerkers met meer dan 75 verschillende nationaliteiten. Voor FY27 benoemde Deloitte Marijn De Belie, Nike De Bruyn, Kirsten Delnooz, Jean-Philippe Draye, Tom Leyssen, Paul Marneffe, Hannes Poelmans, Francis Spillebeen, Magali Van Hollebeke, Jan Van Liempt en Lyn Venken tot partner. Deloitte Legal benoemde Alexander Baert en Yannick Van den broeke tot partner. Op dit moment bestaat 25% van het partnerbestand van Deloitte België uit vrouwen. De organisatie blijft zich inzetten om dat aandeel tegen 2030 te verhogen tot 30%, als onderdeel van haar bredere diversiteits- en inclusiestrategie op alle niveaus.

Investeringen in talent blijven een prioriteit. In FY26 volgden Belgische medewerkers gemiddeld meer dan 33 uur formele opleiding. Die inzet voor voortdurende professionele ontwikkeling komt in al onze praktijken tot uiting. In het afgelopen jaar volgden 890 Deloitte-medewerkers een opleiding Core Business Skills, gericht op het ontwikkelen van de juiste vaardigheden om de business uit te bouwen, sterkere leiders te worden en verandering te omarmen. Daarnaast kregen 824 Belgische collega’s een opleiding op de Deloitte University EMEA-campus in Parijs, wat bijdraagt aan retentie en een uitzonderlijke klantenservice.

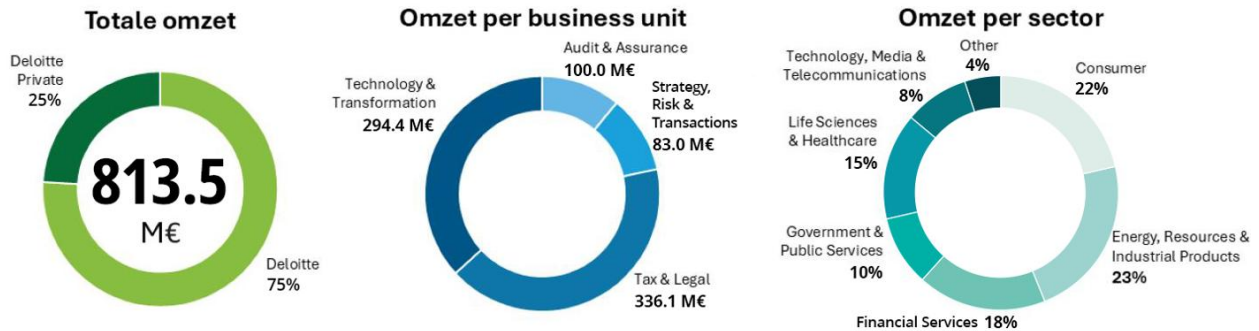
“Bij Deloitte ontwikkelen we professionals die gedreven zijn door nieuwsgierigheid en ondernemerschap. We geloven in het opbouwen van diepgaande expertise, zodat onze mensen verantwoordelijkheid kunnen nemen voor hun werk en consistent resultaten van hoge kwaliteit kunnen leveren. We investeren in levenslang leren en loopbaanontwikkeling met aandacht voor functionele expertise, kennis van industrieën en sectoren en opkomende technologieën zoals AI. Door samenwerking te stimuleren binnen een cultuur van vertrouwen, versterken we menselijke vaardigheden – het vermogen om te creëren, te innoveren en verbinding te maken. Zo zorgen we ervoor dat onze teams niet alleen technisch sterk blijven, maar ook uitblinken in het creëren van blijvende, duurzame waarde voor onze klanten”, zegt Driesen.

Ecosystemen en allianties

Deloitte blijft zijn bekroonde adviesdiensten combineren met de nieuwste innovaties van grote technologiebedrijven. Prioritaire allianties in EMEA omvatten Adobe, AWS, Databricks, Google, IBM, Nvidia, ODOO, Oracle, Salesforce, SAP, ServiceNow, Snowflake en Workday. Dankzij die aanpak kan Deloitte verder gaan dan traditioneel advies en oplossingen op maat leveren die schaalbaar zijn.

Vanaf 1 juni 2026 ging Deloitte België een strategisch partnership van drie jaar aan met Basketball Belgium als Official Digital Transformation Partner van de federatie. Naast sponsoring zal Deloitte de digitale transformatie van Basketball Belgium, Basketbal Vlaanderen en AWBB ondersteunen door zijn expertise toe te passen op het vlak van digitale strategie, artificiële intelligentie en technologie-implementatie, cybersecurity en datamanagement. De samenwerking wil digitale processen verbeteren, datacapaciteiten versterken en innovatieve fanervaringen creëren. Zo wordt basketbal in België toegankelijker, efficiënter en meer toekomstgericht voor spelers, clubs en fans in het hele land. Dit strategische technologiepartnership steunt op gedeelde waarden zoals samenwerking, teamwerk en verbinding en wil duurzame groei en innovatie in de Belgische sportsector stimuleren, en zo een positieve impact op de samenleving creëren.

Omzet per businessunit en per sector



Deloitte in België

Met 5.153 medewerkers in 10 kantoren in België is Deloitte België de grootste organisatie op het gebied van audit en assurance; accountancy, fiscaal en juridisch advies; advies inzake strategie, risico's en transacties; en technologie- en transformatiediensten. Onze diensten zijn gericht op de grootste nationale en internationale ondernemingen, maar ook op kmo's, de publieke sector en non-profitorganisaties. In boekjaar 2026 werd een omzet van €813,5 miljoen gerealiseerd.

Deloitte België is aandeelhouder in Deloitte EMEA BV, een member firm van Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), en richt zich op de hoogste kwaliteit bij het leveren van professionele diensten en advies.

Deloitte verwijst naar een of meer entiteiten van Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), zijn wereldwijde netwerk van member firms en hun verbonden entiteiten (gezamenlijk de "Deloitte-organisatie"). DTTL (ook "Deloitte Global" genoemd) en elk van zijn member firms en verbonden entiteiten zijn juridisch afzonderlijke en onafhankelijke entiteiten, die elkaar niet kunnen verplichten of binden tegenover derden. DTTL en elke DTTL-member firm en verbonden entiteit is uitsluitend aansprakelijk voor de eigen handelingen en nalatigheden, en niet voor die van elkaar. DTTL verleent geen diensten aan klanten. Meer informatie vindt u op www.deloitte.com/about.

Deloitte levert toonaangevende professionele diensten aan bijna 90% van de Fortune Global 500® en duizenden private ondernemingen. Onze mensen leveren meetbare en blijvende resultaten die het publieke vertrouwen in kapitaalmarkten helpen versterken en klanten in staat stellen om te transformeren en te groeien. Voortbouwend op zijn geschiedenis van meer dan 180 jaar is Deloitte actief in meer dan 150 landen en gebieden. Ontdek op www.deloitte.com hoe de bijna 500.000 mensen van Deloitte wereldwijd elke dag samenwerken om een impact te creëren die ertoe doet.