

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 lichte groei van +0,3% in boekjaar 2025

Belgische speler groeit dankzij sterke vraag naar geregleerde diensten en sterke Belgische expertise binnen internationaal netwerk

Brussel, 9 oktober 2025 – De omzet van Deloitte in België klokte af op 822,2 miljoen euro. De aanhoudende geopolitieke spanningen aangevuld met de onzekerheid op vlak van regelgeving in Europa hebben een merkbare impact op het Belgische bedrijfsleven, en dat merkt ook de grootste professionele dienstverlener van het land. *"Het grootste deel van ons cliënteel neemt een afwachtende houding aan en stelt belangrijke projecten en investeringen uit", aldus Rolf Driesen, CEO van Deloitte België. "Ik begrijp hun houding volledig: de stabiliteit en de planbaarheid ontbreken volledig bijvoorbeeld door de aanhoudende tariefdiscussies, waardoor het moeilijk is om een strategisch beleid te voeren. Onze geregleerde activiteiten daarentegen zagen een toename van activiteit gedreven door de recente regeringsbeslissingen. Maar ook de specifieke expertises van onze Belgische teams zorgden ervoor dat we op projecten buiten België onze bijdrage konden leveren en mooie resultaten konden neerzetten, een indicatie dat onze nieuwe globale organisatiestructuur – in voege vanaf oktober 2024 - zijn vruchten begint af te werpen."*

Ondanks de uitdagende marktomstandigheden realiseert Deloitte België een lichte omzetgroei van +0,3 procent. Het sluit zijn financieel jaar 2025 (1 juni 2024 tot en met 31 mei 2025) af met een omzet van 822,2 miljoen euro. Tax & Legal en Audit & Assurance konden een omzetgroei neerzetten. Binnen de adviesverleningsactiviteiten daalde de vraag in Strategy, Risk & Transactions Advisory, terwijl Technology & Transformation eerder stabiel bleef.

Rolf Driesen, CEO Deloitte België: *"Het zijn interessante, maar uitdagende tijden. Terwijl bedrijven grote investeringen uitstellen bij gebrek aan stabiliteit in de regelgeving, de fiscaliteit en snelheid van vergunningsprocedures, ontstaan er tegelijkertijd nieuwe kansen. De vraag verschuift van strategisch en technologisch advies naar fiscale en regulatoire ondersteuning, zoals rond exporttarieven en meerwaardebelasting. Opmerkelijk is dat familiebedrijven, dankzij hun langetermijnvisie, wél blijven investeren. Ook tussen industrietakken merken we aanzienlijke verschillen, waarbij Life Sciences & Healthcare en Energy, Resources & Industrials de sterkste groei toonden, terwijl sectoren als Financial Services & Insurance en de publieke sector meer uitdagingen ondervonden. Ondanks de sterke verschillen tussen de industrietakken, blijven we dicht bij al onze klanten staan om samen met hen door deze turbulente tijden te navigeren."*

Grensoverschrijdende samenwerking met unieke Belgische expertise en geïntegreerde teams

De sterke expertise van onze Belgische teams zorgden ervoor dat Deloitte België, naast een sterke lokale verankering, nog meer op internationale projecten kon werken. *"De specifieke expertise gekoppeld aan sterke taalvaardigheid en het hoge opleidingspeil maken dat onze mensen erg makkelijk worden ingeschakeld bij opdrachten voor onze internationale klanten in het netwerk."* stelt Rolf Driesen.

De multidisciplinaire aanpak blijft hierbij de belangrijkste onderscheidende factor. Door op maat samengestelde teams met specifieke expertises biedt Deloitte geïntegreerde oplossingen voor complexe vraagstukken. Deze vakkennis (in gebieden zoals audit, belastingen, boekhouding, strategie, risicomanagement, fusies en overnames, technologisch en juridisch advies), koppelt Deloitte bovendien aan diepgaande sectorexpertise.

Rolf Driesen licht toe: *"België fungeert bijvoorbeeld als hub voor ons Global Tax Centre Europe dat indirecte belastingaangiften voor onze klanten pan-Europees centraal beheert. We kunnen meer data absorberen, analyseren en voorbereiden voor compliance doeleinden dan waar ook ter wereld, en stellen alle indirecte belastingaangiften op en dienen deze in voor Europese landen vanuit België. Een ander voorbeeld is onze unieke expertise vanuit België in het transformeren van de kernactiviteiten van verzekeringsmaatschappijen door middel van geavanceerde technologische oplossingen. Intussen adviseren we reeds spelers in de sector over heel Europa. Het zijn maar een paar voorbeelden van onze unieke dienstverlening."*

Om de dienstverlening naar zijn klanten te stroomlijnen, heeft Deloitte in boekjaar 2025 vier van zijn 'offerings' (met name SAP Services, Global Employer Services, Tax Technology Consulting en Enterprise, Technology & Performance) internationaal geïntegreerd. Dit betekent dat klanten nog makkelijker toegang hebben tot het beste talent en de juiste expertise, ongeacht waar deze zich binnen Deloitte bevinden. In de toekomst plant Deloitte België de banden binnen EMEA verder aan te halen met gezamenlijke investeringen in strategische groeigebieden en sectoren.

Transformatie liet Deloitte beter inspelen op marktbehoeften

Eind vorig jaar voerde Deloitte een nieuwe organisatiestructuur in binnen zijn globale maar ook Belgische organisatie. De transformatie hield een herconfiguratie van de bestaande organisatiestructuur in met als doel de diensten van Deloitte globaal consistentier te organiseren en beter af te stemmen op de behoeften van de klanten. Zo ontstonden er 4 business units 'Audit & Assurance', 'Tax & Legal', 'Strategy, Risk & Transactions Advisory' en 'Technology & Transformation'.

Deze klantgerichte aanpak zorgde ervoor dat Deloitte beter kon inspelen op de marktbehoeften. In een woelige marktomgeving willen bedrijven een strategische partner die niet alleen meedenkt over hun huidige uitdagingen, maar ook proactief kansen signaleert voor groei en innovatie. Dankzij de nieuwe structuur kan Deloitte sneller schakelen, expertise bundelen en geïntegreerde oplossingen aanbieden die zowel efficiënt als op maat zijn, waarmee het zijn positie als betrouwbare adviseur versterkt

Uitdagende marktreality maar voorzichtig optimisme

Recente cijfers tonen aan dat het vertrouwen van ondernemers langzaam toeneemt, en ook Deloitte toont zich eerder voorzichtig optimistisch over de toekomst. Rolf Driesen: *"Hoewel de economie wordt geconfronteerd met veel onzekerheden, zien wij ook tekenen van veerkracht. Structurele trends zoals digitalisering en duurzaamheid vragen om strategische herpositionering, terwijl acute gebeurtenissen tijdelijke pieken in vragen veroorzaken. Tegelijk zien we dat familiebedrijven wel blijven investeren dankzij hun langetermijnvisie en de opportuniteiten die zij zien in de markt. De vraag naar strategisch en technologisch advies mag dan momenteel wat afnemen, fiscale en regulatoire vraagstukken nemen sterk toe. Bovenop de geopolitieke spanningen zien bedrijven in België zich geconfronteerd met hoge kosten, fiscale druk en een uiterst complexe reguleringscontext die investeringsbeslissingen in sommige sectoren onder druk zet. Deze dynamiek bevestigt voor ons dat er, ondanks de uitdagingen, voldoende fundamenten aanwezig zijn om relatief optimistisch te blijven over de economische vooruitzichten."*

Tegen de achtergrond van een moeilijke markt, zet de technologische evolutie – voornamelijk gefocust op AI - zich gestaag verder. Deloitte blijft inzetten op innovatieve technologieën door uitgebreide expertise te ontwikkelen in platformen zoals SAP, Salesforce, Workday, Anaplan, Workiva, Odoo en IoT-oplossingen voor zowel grote als kleine ondernemingen.

Voor wat betreft AI richt Deloitte zich op 3 assen: (i) het ondersteunen van klanten bij de transformatie van hun business door AI op een verantwoorde manier te implementeren; (ii) het op de markt brengen van nieuwe diensten met behulp van AI; en (iii) het herdenken en opschalen van zijn dienstverlening door nieuwe platformen en oplossingen te integreren voor zijn medewerkers. Zo lanceerde het eerder in boekjaar 2025 het Deloitte AI Institute in België, een kennisplatform rond AI voor Belgische organisaties. Hoewel veel Belgische spelers ondertussen al eerste stappen hebben gezet met AI, daagt Deloitte hen uit om concreet na te gaan waar de verschillende 'parels' in hun organisatie verborgen zitten en voor elk van deze een AI-strategie te bepalen. Daarnaast implementeerde Deloitte AI-tools en -technologie om de werkkwaliteit te verhogen, innovatie en productiviteit te stimuleren, en werk tegelijkertijd toegankelijker en betekenisvoller te maken. Deze tools worden bovendien steeds gekoppeld aan trainingsprogramma's om medewerkers te helpen om routinetaken te automatiseren en kwaliteit te verzekeren. Zo ontwikkelt het medewerkers die klaar zijn voor toekomstige uitdagingen, waarde voor klanten kunnen realiseren en bijdragen aan de Belgische economie.

Detail van de financiële prestaties

- **Audit & Assurance** zette een omzet neer van € 89,6 miljoen. Deloitte wint marktaandeel in de auditmarkt, nu het aantal mandaten bij grote klanten opnieuw toeneemt. Het zijn echter de Assurance diensten die de sterkste groei optekenden. Marktfactoren die daarin meespelen waren de eerste golf CSRD assurance, maar Deloitte kon over alle assurance diensten heen marktaandeel winnen: naast duurzaamheid ook complexe accounting en rapportering, en Technology Controls Assurance, het waarborgen dat IT-systemen aan beveiligings- en compliancevereisten voldoen. We werken bovendien voor technology assurance meer en meer samen op opdrachten in het Europese Deloitte netwerk dankzij onze unieke Belgische expertise rond het waarborgen van veiligheid en betrouwbaarheid van mainframe IT-systemen. Doordat we alle assurance oplossingen samenbrachten onder één dak, werkten verschillende disciplines beter samen en konden we ons nog beter richten op de markt. Ons onbetwiste kwaliteitsleiderschap blijft de kern van onze strategie en drijft onze voortdurende groei in zowel de Audit- als de Assurance-markt, samen met belangrijke investeringen in de uitrol van nieuwe technologieplatformen en leertrajecten rond verantwoorde adoptie ervan. Dankzij slimme AI-analyses van big data en door ook publieke data te integreren in audit methodologie en processen, konden we de lat voor kwaliteit nog hoger leggen. Ook met de komst van Omnibus geloven we dat onze diensten rond duurzaamheid zinvol zijn, doordat het bedrijven zal toestaan de wetgeving meer doelmatig toe te passen.
- **Tax & Legal** realiseerde een omzet van € 341,9 miljoen. De toenemende regulatoire onzekerheid, de opkomst van kunstmatige intelligentie en de complexiteit van fiscale vraagstukken vanuit de belastingautoriteiten leiden tot een groeiende vraag naar gespecialiseerde adviesdiensten en externe expertise binnen de taks-afdelingen van onze klanten. België neemt bovendien een unieke positie in met haar Global Tax Center Europe, dat als hub in staat is om indirecte belastingcompliance centraal en pan-Europees te uit te voeren. Dankzij de recente aanpassing van onze Storefront kunnen wij vaardigheden uit diverse disciplines beter en duidelijker met elkaar verbinden. Klanten verwachten een geïntegreerde aanpak van deze aspecten, waaraan wij volledig kunnen voldoen. In de nabije toekomst zullen wij verdere stappen zetten om deze integratie te versterken. Binnen het internationale Deloitte-netwerk intensiveren wij onze samenwerking, onder meer op het gebied van Global Employer Services (GES) en Tax Technology Consulting (TTC), om zo een geïntegreerde dienstverlening te bieden. Door het bundelen van internationale expertise op het gebied van fiscaliteit, arbeidsrecht en mobiliteit vanuit verschillende geografische regio's, biedt GES klanten een gestroomlijnde aanpak voor complexe internationale personeelsvraagstukken. Ook binnen TTC combineren wij wereldwijde kennis en ervaring om klanten een complete oplossing voor belastingtechnologie te bieden, waarmee zij efficiënter, nauwkeuriger en compliant kunnen opereren in een complex fiscaal landschap. Daarnaast ontvangen wij positieve feedback op onze AI-oplossingen, zoals KM.AI, dat publieke informatie koppelt aan onze interne expertise.
- **Strategy, Risk & Transactions Advisory (SRTA)** (€ 88,2 miljoen omzet) werd dit jaar als nieuwe business unit opgericht, met als doel nog beter in te spelen op de noden van haar klanten door haar adviesdiensten verder te integreren met elkaar. In een markt met uitdagende factoren zoals de algemene geopolitieke omgeving, de vertragende Europese economie, de hogere handelstarieven, de inflatie, de complexe Europese regelgeving, de doorbraak van Artificial Intelligence en de klimaatcrisis, slaagde SRTA er goed in haar klanten te begeleiden door deze woelige wateren. De transactiemarkt pikte opnieuw aan: bedrijven namen hun investeringen en organisaties onder de loep om zich aan te passen aan de nieuwe marktomstandigheden. Het Transactions team kon daarbij belangrijke transacties ondersteunen in veerkrachtige sectoren, zoals Technologie en Food & Beverages. Vooruitkijkend blijft het team voorzichtig optimistisch dat de M&A markt zich verder zal herstellen, nu organisaties zich een weg vooruitzoeken in dit uitdagende klimaat. Het Strategy team helpt overheden, corporate en private klanten niet alleen om dit soort uitdagingen aan te gaan, maar ook om ze om te zetten in groeikansen. We konden enkele unieke expertises exporteren naar andere Europese landen, onder meer op vlak van go-to-market voor farmaklanten en strategie voor mediabedrijven. Ook ons Risk team ondersteunt actief wereldwijde samenwerking en biedt datagedreven oplossingen (zoals voor het ElectrifiedGrid Platform) om netcongestie tegen te gaan. Daarnaast ondersteunt het Life Sciences organisaties in hun naleving van het complexe regulatorische kader voor Computer Systeem Validatie (CSV) en haalde het al verschillende meerjarige internationale Operate deals binnen. Voor de komende maanden verwachten we een stabilisatie met groeiopportunities in sectoren zoals Energy, Resources and Industrials, Life Sciences and Health Care en Consumer.
- **Technology & Transformation (T&T)** boekte een omzet van € 302,5 miljoen. Deze resultaten konden we vooral boeken door diepgaande transformaties door te voeren in onze kernprocessen. De grootste groei kwam uit de sectoren Energy & Resources, Consumer en Life Sciences, terwijl de financiële en publieke sector eerder onder druk stonden. Dankzij onze sterke Belgische expertise konden we meer samenwerken aan opdrachten binnen het internationale Deloitte-netwerk, zowel binnen Europa als wereldwijd. Door met onze nieuwe Storefront naar de markt te gaan en dankzij ons multidisciplinair model konden we ook belangrijke offerings als Cyber, Finance en Supply Chain samen naar de klant

brengen. Verder bleef er een sterke vraag naar implementatie van ERP-systemen, zoals SAP, en financiële transformatieprojecten.

Een gebalanceerd portfolio over de sectoren heen stelt Deloitte in staat veerkrachtig en wendbaar te blijven, vooral in een uitdagende markt. Sectoren zoals Life Sciences & Healthcare en Energy, Resources & Industrials blijven momentum aandrijven, terwijl andere vertragen. Vooruitkijkend blijft Deloitte zich richten op het vormgeven van de strategische agenda's van zijn klanten rond kernthema's zoals digitale innovatie, veerkracht, en de toekomst van de industrie in Europa.

Deloitte Private (€198 miljoen omzet) vertegenwoordigt bijna een kwart van de totale omzet van Deloitte België en heeft zijn rol als betrouwbare partner voor Belgische familiebedrijven in alle segmenten verder verstevigd door relevante, multidisciplinaire dienstverlening te bieden - niet alleen aan de ondernemingen zelf, maar ook via verticale integratie aan de eigenaarsfamilies en hun family offices. Daarnaast heeft Deloitte Private zijn diensten voor groei-bedrijven en investeerders verder verfijnd. Sinds de wereldwijde introductie in 2016 is Deloitte Private uitgegroeid tot een volwassen en geïntegreerde business. Dankzij zijn Private DNA, verticale integratie en holistische benadering voor familiebedrijven, groei-bedrijven en investeerders heeft het een unieke marktpositie in België weten te creëren.

Wereldwijd haalde Deloitte een omzet van 70,5 miljard USD, een stijging van 5%.

Talent & rekrutering

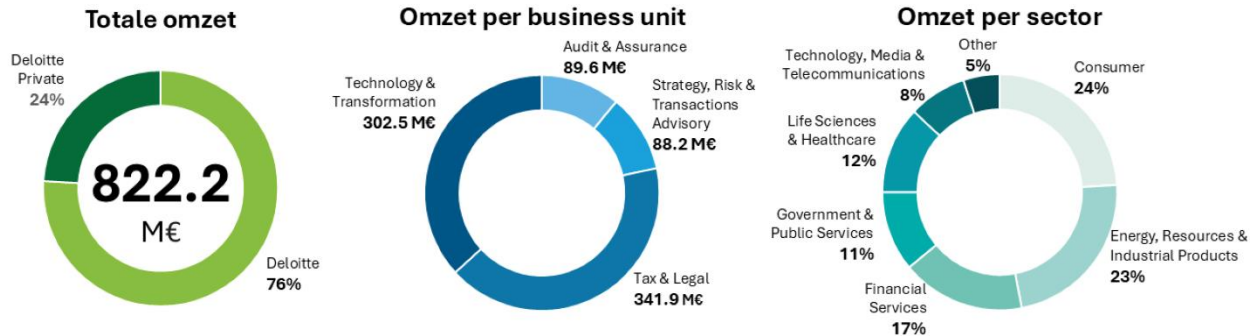
Op 31 mei 2025 telde Deloitte België 5.380 medewerkers in België met 79 verschillende nationaliteiten. Per 1 juni werden Guy Bulteel, Thomas Keymolen, Mathieu Lambert, Bruno Pairon, Sandra Romagnolo, Pieter Sauwens, Renaud Sonet, Pieter Spincemaille, Ina Steegmans, Peter van Egmond, Ken Vanderstraeten, Laura Vankrunkelsven en Gaëtan Vernaëve benoemd tot vennoot. Deloitte Legal promoveerde Kristof Maresceau en Wim Naudts tot vennoot. Het aantal vrouwelijke vennoten groeide per 1 juni naar 26%, waarmee we dichterbij onze doelstelling van 30% vrouwelijke vennoten in 2030 komen.

De professionele dienstverlening is en blijft een 'people business'. Het vinden en aanwerven van getalenteerde medewerkers is dan ook een prioriteit. Rolf Driesen verklaart: *"We zoeken schoolverlaters en ervaren professionals met het juiste 'business acumen' - mensen die scherpe inzichten kunnen ontwikkelen, analytisch denken, de impact van technologie begrijpen en dit combineren met sterke sociale vaardigheden zoals werken in team, vlotte communicatie met klanten en collega's van diverse achtergronden, aangevuld met een gezonde dosis ondernemingszin. Eenmaal in dienst ontwikkelen we hen tot bekwaame professionals, door een combinatie van praktijkervaring aangevuld met opleidingen tijdens mijlpaalprogramma's."*

Voor schoolverlaters ligt de focus op economische, juridische en STEM-profielen. Bij ervaren professionals concentreert Deloitte België zich op drie categorieën: (i) mensen met een diepe ervaring in technologie domeinen zoals IT Strategy & Architecture, Internet of Things, Artificial Intelligence en Cyber; (ii) profielen met ervaring in gereguleerde services zoals bedrijfsrevisoren, fiscalisten en juristen; en (iii) kandidaten met strategie- en M&A ervaring. Ook vinden meer en meer ingenieurs de weg naar een adviesfunctie. Om niet 100% afhankelijk te zijn van het vinden van lokaal talent, organiseert Deloitte sinds enkele jaren internationale samenwerking in het netwerk en werden wereldwijd Delivery Centers opgericht om ervoor te zorgen dat er steeds genoeg capaciteit kan worden gemobiliseerd voor projecten. Zo werden in boekjaar 2025 1.600 extra resources ingezet om de projecten in België te realiseren.

Investerings in talent blijven een prioriteit voor Deloitte, met gemiddeld 39 uur training per medewerker vorig boekjaar. In juni vierden we de eerste verjaardag van de campus van Deloitte University EMEA in Val d'Europe bij Parijs, waar jaarlijks bijna 1.100 Belgische medewerkers aanvullende opleidingen kunnen volgen.

Omzet per business unit en sector



Deloitte in België

Deloitte heeft bijna 5.400 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 2025 behaalde de organisatie een omzet van € 822,2 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 470.000 professionals op alle continenten. Voor het boekjaar 2025 bedroeg de omzet 70,5 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.