Deloitte Fiduciaire

Dialoog

Accountancy • Tax & Legal • Business & IT • M & A | 75 jaar

Magazine voor kmo-bedrijfsleiders, winter 2011, nummer 8

Cloud accounting: in de wolken met uw boekhouding

Marc De Roos, CEO van Metaalwerken De Roos

Jonge ondernemers
Initiatieven voor opstart en groei

Mezzanine
Brug tussen aandeelhouder en bankier

Innovatie
Mediasector in beeld

Inhoud

4 10 14 16

4 **Cloud accounting**
Tijdswinst, kostenbesparing, accuratere informatie: de boekhoudafdeling van de kmo wordt volledig hertekend

6 **Cloud accounting bij Metaalwerken De Roos**
Een dialoog met Marc De Roos over wat cloud accounting écht voor een kmo betekent

8 **Innovatie op het scherm**
Timo Koch, CEO van Outside Broadcast, vertelt over innovatie in de mediasector

10 **Tax shelter**
Hoogrentende deposito of risicoloos aandeel?

11 **KMO kompas 2011**
Belgische kmo's nog niet helemaal hersteld van crisis 2008

12 **Investeren in vastgoed**
Wat is de stand van zaken anno 2012?

14 **Jong, ondernemend en professioneel**
Deloitte Fiduciaire begeleidt jong ondernemerschap

16 **Mezzaninefinanciering**
Drie ondernemingen over de vriend van de aandeelhouders én de bankiers van het bedrijf

18 **SOS Kinderdorpen**
Medewerkers van Deloitte Fiduciaire werken voor SOS Kinderdorpen

19 **Deloitte Fiduciaire Entrepreneurship Challenge**
Op zoek naar de toekomstige topondernemers

Dialoog. Een publicatie van Deloitte Fiduciaire
Winter 2011, nummer 8, verschijnt 2 x per jaar

Hoofdredacteur Henk Hemelaere - **Met dank aan** Jan Goemaere, Philippe Van Vaerenbergh, Bram Coussement, Inge Timmerman, Xavier Deschilder, Frank Schouteden, Steven Boen, Yannick De Smet, Kris Claessens, Bruno Carton, David Derhaeg, Jean-Michel Noé, Alain Bronckaers, Johan Vlaminckx, Dirk Hermans - **Redactie** Nathalie Vanderbeken, Tel 02 600 60 83, nvanderbeken@deloitte.com - **Design** Liesbeth Van Gucht - **Verantwoordelijke uitgever** Nikolaas Tahon, Berkenlaan 8B, 1831 Diegem.

Gehele of gedeeltelijke overname uit deze uitgave is slechts toegestaan na uitdrukkelijke toestemming van de redactie. Hoewel wij de grootste zorg besteden aan deze uitgave, kan de redactie geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid en volledigheid van de in dit magazine opgenomen teksten. Heeft u vragen bij een of meerdere artikels, bel dan 02 600 60 83 of contacteer uw contactpersoon binnen Deloitte.

(Fiscaal) aangeslagen, maar niet verslagen

Beste lezer

De kans is groot dat u als ondernemer en bedrijfsleider met een bedrijfswagen rijdt en ook uw topmensen en kaderleden een bedrijfswagen toekent. De personenbelasting voor het gebruik ervan zal in het beste geval enkele honderden euro's maar voor velen zelfs duizenden euro's toenemen. Veel ondernemers en topmensen zullen in 2012 voelbaar een hogere aanslag in de personenbelasting ondergaan. Maar velen zijn ook mentaal aangeslagen. Voor de meeste andere burgers, actieven en niet-actieven, stijgt het netto-inkomen op 1 januari 2012 door de automatische indexering. Maar zijn juist de torenhoge loonlasten niet de reden waarom bedrijfswagens moeten zorgen voor een billijk nettoloon? De bedrijfswagen hoger belasten is geen misbruik aanpakken, maar het netto van de ondernemende Belgen verminderen.

Fiscaal aangeslagen, ja, maar verslagen, neen. Getuige daarvan deze Dialoog. De accountancy-wereld maakt een revolutie door. Cloud accounting hertekent de organisatie van de kmo-boekhouding: meer efficiëntie en een perfecte financiële opvolging liggen binnen het bereik van elke kmo. Lees hoe Deloitte Fiduciaire hierin de leiding neemt en geniet mee van het succesverhaal van een ondernemer die op cloud accounting overstapte.

In dit nummer ook aandacht voor een groeiverhaal uit de mediasector, een van de nieuwe sectoren waarin ook Belgische kmo's een mooi groeipad realiseren. En al wordt de bedrijfswagen fiscaal gewurgd, voor winstgevende bedrijven bestaan er gelukkig nog fiscale incentives, zoals de tax shelter, ook al uit de mediawereld. Groeiverhalen vragen financiële middelen, en dit in een financiële crisis zonder weerga. Ontdek hoe mezzaninefinanciering de rol overneemt, daar waar de klassieke bankfinanciering afhaakt.

De jonge generaties nemen steeds nadrukkelijker het ondernemerschap op. Met nieuwe visies, producten en diensten. In deze Dialoog kan u lezen hoe Deloitte Fiduciaire ook systematisch deze jonge ondernemers een professionele, financiële, juridische en fiscale omkadering geeft.

We zijn misschien fiscaal aanslagen, maar ondernemers en hun jonge opvolgers zijn verre van verslagen. Deze Dialoog staat vol opportuniteiten voor 2012.

Johan Vlaminckx
Partner, Deloitte Fiduciaire

Cloud accounting

Tijdswinst, kostenbesparing, accuratere informatie: Deloitte Fiduciaire in de frontlijn van de revolutie in accounting

Wat is cloud accounting? Hoe werkt het? Is cloud accounting een oplossing voor het tekort aan boekhoudkundig personeel? Is cloud accounting een kwestie van kosten reduceren of beter inzicht krijgen in financiële data? We spreken erover met Steven Boen en Frank Schouteden, cloud accounting experts bij Deloitte Fiduciaire en met een ondernemer die er graag gebruik van maakt: Marc De Roos, CEO van Metaalwerken De Roos.

"It is all in the cloud" de dag van vandaag? Wat moeten we verstaan onder "cloud"?
Steven Boen: Cloud computing is een nieuwe manier van werken. Applicaties (zoals bijvoorbeeld een boekhoudpakket) en bestanden staan niet meer op je lokale harde schijf of computer. Alles staat ergens, via het internet, 'in the cloud', zoals dat dan heet. Vandaar de naam cloud computing.

Wat is cloud accounting dan?
Steven Boen: Je zou het kunnen omschrijven als een revolutie in het voeren van een boekhouding. De boekhouding van uw onderneming is geen geïsoleerd lokaal gebeuren meer op een computer of server binnen het bedrijf. Wij hebben een cloud accounting concept ontwikkeld waarbij applicaties en data in de cloud komen en een totaal andere organisatie van het boekhoudwerk mogelijk wordt, veel efficiënter, veel goedkoper en met minder mensen.

Wat houdt cloud accounting precies in?
Steven Boen: Met cloud accounting kan elk bedrijf kiezen hoe ver onze dienstverlening gaat en wat het zelf doet. Het komt er altijd op neer dat u bepaalde accountingprocessen gedeeltelijk of volledig uitbesteedt. Zo kunt u uw boekhouding blijven invoeren maar tegelijk kan uw Deloitte Fiduciaire-accountant de nodige controles uitvoeren, uw btw-aangifte opmaken of controleren. We zijn via de cloud met elkaar verbonden en kunnen tegelijk dezelfde data en applicaties raadplegen. En meteen kunnen de data verwerkt worden om sneller de nuttige en relevante rapportering te genereren.

Waar zit de tijdswinst?
Steven Boen: Doordat alles over het internet verloopt, hoeven klanten niet langer documenten fysisch binnen te brengen op ons kantoor. Of bij grotere boekhoudingen is doorsturen van financiële informatie of bestanden niet meer nodig. Wij hebben net als de onderneming zelf toegang tot bepaalde applicaties en informatie. Dat betekent alleen maar tijdswinst in de samenwerking en communicatie tussen ons en de klant.

Kunnen er kosten bespaard worden op de boekhoudafdeling van de ondernemingen?
Frank Schouteden: Ons cloud accounting concept gaat heel ver. U kan simpelweg uw aankoopfacturen inscannen in plaats van één voor één de facturen in te boeken. Wij kunnen deze bestanden ophalen om ze vervolgens te verwerken in uw persoonlijke boekhouding tot een aankoopjournaal. Dat verloopt voor een stuk geautomatiseerd. De tijdsbesparing is enorm en gezien arbeidstijd duur is, is de kostenbesparing navenant.

Frank Schouteden en Steven Boen

Leidt cloud accounting ook tot kwaliteitsverbetering?

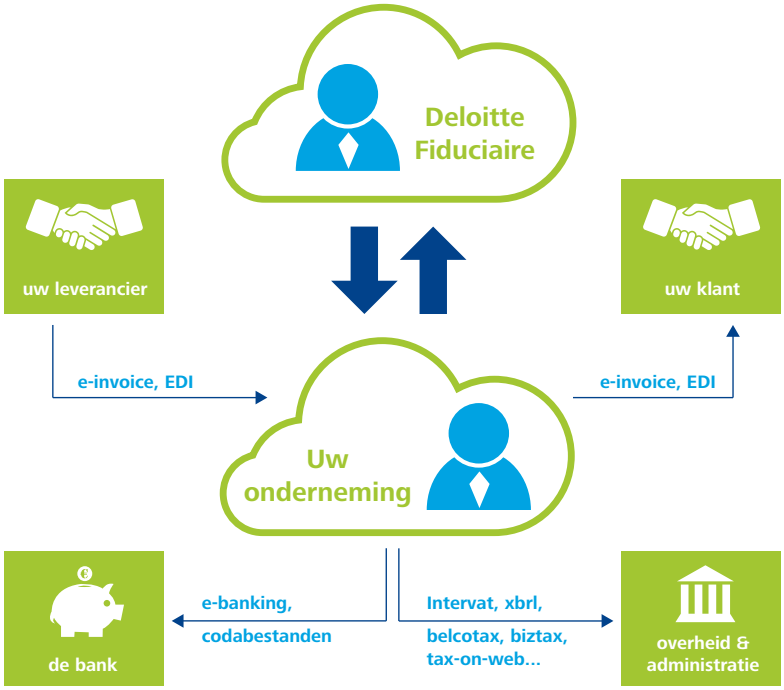
Frank Schouteden: Doordat uw gegevens via de online portal raadpleegbaar zijn, kunnen wij op een gestandaardiseerde manier aan uw boekhouding werken en kunnen wij in real-time uw boekhouding bijhouden. Samen met de nodige experts kunnen ook de meest technische vragen onmiddellijk worden beantwoord. Bovendien bevat de portal een aantal functionaliteiten waardoor u financiële managementrapporten op basis van de meest actuele info kunt opvragen. Kortom, u heeft eindelijk tijd om de cijfers te bestuderen in plaats van eindeloos data in te voeren in het boekhoudpakket.

Cloud accounting zou wel eens de boekhoudafdeling van kmo's volledig kunnen hertekenen?

Frank Schouteden: Inderdaad. Zo wordt het steeds moeilijker voor kmo's om gekwalificeerd personeel te vinden. Die medewerkers moeten bovendien vertrouwd geraken met het gebruikte boekhoudpakket, of ze moeten een bepaalde manier van rapportering aanleren. Voor kmo's is het ook niet altijd evident om een bijkomend personeelslid op de boekhoudafdeling bij te plaatsen. Er is te veel werk voor het huidige team, en te weinig werk om iemand extra aan te nemen. Cloud accounting laat toe à la carte out te sourcen, zowel in volume als in complexiteit. Wie goede administratieve medewerkers heeft zal vooral naar ons outsourcen voor rapportering, wie medewerkers heeft die overgekwalificeerd zijn, kan de eenvoudige taken outsourcen naar ons toe.

De voordelen van cloud accounting

- Geïntegreerde online samenwerking met uw Deloitte Fiduciaire accountant
- Kwaliteitsvolle en snelle rapportering
- Volledige of gedeeltelijke outsourcing van uw financieel administratieve processen
- Optimalisatie van uw personeelsbezetting
- Anywhere & any time toegankelijk
- Continuïteit van de financiële ondersteuning verzekerd
- Juridisch & fiscaal up-to-date
- U betaalt enkel voor wat u gebruikt: cloud accounting op maat geconstelleerd



Verlaagt cloud accounting de kwetsbaarheid van de kmo bij het vertrek van medewerkers?
Frank Schouteden: Op de arbeidsmarkt van financiële profielen is de mobiliteit gigantisch toegenomen de laatste jaren. Ook bij het vertrek van een financieel medewerker wil iedere bedrijfsleider een accuraat inzicht in de financiële situatie behouden, en wil hij dat zijn boekhouding op punt blijft. Ons cloud accounting platform garandeert die continuïteit. Deloitte Fiduciaire volgt mee en neemt naadloos over wanneer er een tekort ontstaat aan talent op de boekhoudafdeling.

U sprak niet ten onrechte van een revolutie van een revolutie!
Steven Boen: Inderdaad, en de mogelijkheden zijn eindeloos via de cloud. Vooral op het vlak van snelle en toegankelijke rapportering. Welke ondernemer droomt er niet van op elk moment op zijn smartphone of tablet computer te kunnen nagaan welke klanten nog moeten betalen, wat de omzet en marge was in het vorig kwartaal en dagelijks zijn liquiditeitspositie te kennen?

Wordt cloud accounting al gebruikt door kmo's?
Steven Boen: Zeker, door verschillende van onze klanten. Het verhaal van Metaalwerken De Roos hiernaast is zeer illustratief voor de situaties waarin cloud accounting een relevante oplossing wordt.

Vraag een demo aan op
www.cloudaccounting.be

Cloud accounting ook op iPhone en iPad
Doordat uw financiële data en management-rapportering beschikbaar is via het web, kunt u ook uw boekhouding consulteren via smartphones en tablet computers, zoals de iPhone en de iPad. U logt in wanneer u dat wenst met gelijk welk toestel dat een internetverbinding heeft, en ziet via de speciale mobiele weergave op maat van uw toestel de gewenste rapporteringen.

Cloud accounting bij Metaalwerken De Roos

Mijnheer De Roos, u implementeerde cloud accounting in uw bedrijf. Waarom?
Marc De Roos: Metaalwerken De Roos specialiseert zich in de toelevering en bewerking van platen en buizen in staal, inox en aluminium. Het bedrijf groeide in de laatste 5 jaar tijd van 2.500.000 EUR naar bijna 6.000.000 EUR omzet en telt op vandaag ongeveer 25 medewerkers. Afhankelijk van de groeifase van ons bedrijf hebben we een wisselende nood aan meer of minder financiële administratieve krachten.

En het is niet eenvoudig om dan boekhoudpersoneel te vinden?
Marc De Roos: Inderdaad. Maar er is niet alleen de uitdaging om een geschikt financieel profiel te vinden, in ons bedrijf is een financiële medewerker niet optimaal voltijds inzetbaar. Cloud accounting zorgt ervoor dat deze nood aan flexibiliteit wordt getackeld.

Hoe verloopt de cloud accounting aanpak samen met Deloitte Fiduciaire?
Marc De Roos: Wij sturen onze documenten digitaal door en de medewerkers van Deloitte Fiduciaire verzorgen de boekhoudkundige verwerking. Daarnaast hoef ik mij geen zorgen te maken over het toepassen van de juiste wetgeving: de accountant

die mijn boekhouding beheert, is ook op de hoogte van de laatste wijzigingen in de btw- en fiscale wetgeving. Daarenboven stel ik vast dat de opvolging van de facturen, het verrichten van betalingen en het opmaken van financiële rapporteringen efficiënter verloopt.

Hoe organiseerde u uw boekhouding voorheen?
Marc De Roos: Vóór cloud accounting verwerkte mijn medewerkster de facturatie en betalingsopvolging van klanten en leveranciers in excell. Onze toenmalige externe boekhouder voerde de boekhouding in zijn kantoor. Dit betekende veel dubbel werk maar ook een grotere kans op fouten. Onze boekhoudkundige documenten waren ook vaak niet op het bedrijf.

En hoe heeft cloud accounting een einde gemaakt aan deze inefficiënties?
Marc De Roos: Doordat de boekhouding nu automatisch verwerkt wordt via de portal, heb ik onmiddellijk zicht op de vervaldagenbalans van klanten en leveranciers. Ik bepaal wie betaald wordt en wie een betalingsherinnering krijgt en mijn medewerkster zorgt voor de feedback van klanten en leveranciers. De toegenomen workload wordt extern opgevangen en mijn medewerkster kan nu nog andere en zinvollere taken voor haar rekening nemen.

Bent u nu ook beter geïnformeerd over de financiële situatie van de onderneming?
Marc De Roos: Op vaste tijdstippen krijg ik een rapport dat aantoont hoe mijn onderneming ervoor staat. Ik hoef niet meer te wachten op een halfjaarlijkse afsluiting van mijn boekhouding en moet minder op mijn buikgevoel afgaan om concreet zicht te hebben op de werkpunten van ons bedrijf. Je moet oppassen in deze moeilijke tijden en de omzet en cash-flow heel kort opvolgen. Ik kan op elk moment mijn gegevens opvragen en heb continu een correct beeld van de actuele situatie.

Wat is de kostprijs van cloud accounting?
Marc De Roos: Ik weet op voorhand perfect hoeveel het mij zal kosten. De automatische verwerking van onze boekhouding wordt op forfaitaire basis aangerekend. Bijkomende toelichtingen of besprekingen worden afzonderlijk in rekening gebracht. Maar omdat de prijs zo transparant is, kom ik nooit voor verrassingen te staan. Deloitte Fiduciaire is reeds lange tijd een vertrouwenspartner van ons bedrijf. Ik heb er dan ook geen moment aan getwijfeld om in het cloud accounting verhaal te stappen, en tot op vandaag zonder spijt!

Marc De Roos, Metaalwerken De Roos

"Ik heb via de portal op elk moment toegang tot mijn financiële gegevens, zodat ik steeds een up-to-date beeld heb van de actuele situatie van mijn onderneming."

Timo Koch, Outside Broadcast

Outside Broadcast is een speler in de audiovisuele markt die telkens opnieuw investeert in nieuwe technologieën en mogelijkheden. Deze onderneming opereert vanuit de ontwikkeling van haar markt en slaagt erin ook internationaal haar visie te gaan exploiteren. We spreken over haar ontwikkeling met gedelegeerd bestuurder Timo Koch.

Hoe is Outside Broadcast ontstaan?

Timo Koch: De opstart van VTM in 1989 bood de privé-sector opportuniteiten voor activiteiten verbonden aan het televisiemaken. In het zog daarvan richtten Ludo Kerkhofs en Willy Van Soest Outside Broadcast op. Ludo knutselde zelf een kleine regiewagen in elkaar om de opnames van 'Tien om te zien' te verzorgen. Zo waren ze vertrokken.

Hoe is het verder gegroeid?

Timo Koch: Outside Broadcast kon zich de eerste 10 jaar door verschillende Vlaamse opdrachten rustig en op eigen middelen ontwikkelen. In 2001 kwam de ambitie om een grotere groei te bewerkstelligen. We beslisten toen om te investeren in High Definition (HD)-materiaal, op dat moment geen evidente keuze. Belgische klanten zagen er het nut nog niet van in, maar wij voelden internationale interesse. Enkele jaren later werd ons gelijk bewezen: de internationale groei begon zich te ontwikkelen.

U nam vijf jaar geleden het bedrijf over?

Timo Koch: Inderdaad, in 2006 heb ik een management buy-out gerealiseerd met begeleiding van Deloitte Fiduciaire. Ik was al 5 jaar actief als commerciële man voor de internationale ontwikkeling. Het was mijn ambitie het bedrijf verder te doen groeien en ik heb daartoe de financiële middelen gevonden.

Waar staat Outside Broadcast nu?

Timo Koch: Op dit moment tellen we 65 voltijdse medewerkers en huren we vele freelancers in, wat eigen is aan onze sector. In drukke weekends zijn er tot 200 mensen aan het werk. In de beginperiode van het bedrijf was er een chronisch gebrek aan professioneel geschoold personeel, nu kunnen we regelmatig schoolverlaters aantrekken. Naast lokale producties verzorgen we steeds meer internationale

Innovatie op het scherm

producties verdeeld over 2 soorten evenementen: sportmanifestaties (voetbal, atletiek,…) en muziek en entertainment (concerten, festivals…). We staan mede in voor de technische realisatie van het Belgische voetbal voor Belgacom TV én voor Telenet. Muziek en entertainment faciliteren we voor concertpromotoren, platenfirma's, productiemaatschappijen en TV stations over heel Europa. 30% zijn buitenlandse klanten.

Wat betekent technologische innovatie in uw sector?

Timo Koch: Deze sector is altijd zeer innovatief geweest. In de beginperiode moesten we onze know-how in het buitenland gaan halen. De sprong naar HD hebben we gemaakt omdat we overtuigd waren dat de vraag zou volgen. En nu is er een evolutie naar 3D. We hebben zelf een aantal investeringen gedaan en opleidingen opgezet voor onze medewerkers in specifieke deeldomeinen van 3D. De markt is momenteel nog moeilijk en enkel weggelegd voor televisiestations en opdrachtgevers met grote budgetten, maar we realiseren nu toch al een zestal producties per jaar in 3D. We blijven telkens vooruitkijken vanuit een eigen visie over de ontwikkeling van programma's en blijven daar telkens weer in investeren.

Wat zijn sinds 1989 de grote veranderingen in de mediasector?

Timo Koch: Er komen meer en meer zenders die steeds meer programma's (laten) maken. Door de versnippering van de markt en de dalende advertentie-inkomsten staan de budgetten onder druk waardoor er ook meer low-budget programma's gemaakt worden. Er zijn steeds meer spelers en er is de concurrentie van buiten de klassieke televisie-kanalen zoals YouTube. Een grote verandering is ook dat de zenders steeds meer budget besteden aan de rechten op de content, zoals bijvoorbeeld voetbalcontracten. Door dergelijke content kan een zender zich differentiëren.

Hoe spelen jullie in op deze nieuwe tendenzen?

Timo Koch: Door op maat gemaakte producten te creëren, te investeren in nieuwe mogelijkheden en onze markt te verbreden, blijven we ons onderscheiden van de niet-professionele markt. We bouwen momenteel een nieuwe regiewagen met de laatste technologie die ook volledig 3D zal uitgerust zijn, een investering van meer dan 3 miljoen EUR. Momenteel zie ik 3D enkel gebruikt worden voor captatie van grote manifestaties, maar dat zijn de evenementen waar wij ons op moeten profileren.

Toenemende concurrentie, maar een mooie toekomst voor Outside Broadcast?

Timo Koch: We hebben ons als kleine kmo op de Europese kaart kunnen zetten. We differentiëren ons met onze know-how en onze mensen, die flexibel en meertalig zijn. Als je in Duitsland gaat filmen, moet je Duits kunnen spreken. Anders kunnen we nooit 30% van onze omzet in het buitenland realiseren. Ik blijf geloven in een aanbod op hoog kwalitatief niveau om het verschil te maken.

Hoe zijn jullie gepositioneerd ten opzicht van de buitenlandse concurrenten?

Timo Koch: We moeten heel kostenbewust zijn. De personeelskosten in België zijn hoog, zeker in vergelijking met de ons omringende landen. We zijn duurder dan Duitse en Franse bedrijven, en daar komen wij mee in concurrentie en bovendien op hun lokale markt. De overheid heeft voor het inhoudelijke segment van onze sector lovenswaardige initiatieven zoals tax shelter (zie artikel hierna, red.) gelanceerd, maar ik had graag gezien dat het facilitaire aspect dat wij verzorgen ook kon gesteund worden. De financiering van nieuwe technologie moet draaglijk blijven.

Tax shelter: hoogrentende deposito of risicoloos aandeel?

Inge Timmerman

Tax shelter: een win-win voor zowel filmindustrie als ondernemingen

Wat hebben Belgische audiovisuele producties zoals Ben X, Dossier K, De Helaasheid der Dingen en Du jour au Lendemain met elkaar gemeen? Ze werden deels gefinancierd via tax shelter fondsen. Voor hun productie werd beroep gedaan op kapitaal van Belgische ondernemingen die een belangrijk fiscaal voordeel genieten op hun inleg, met name een fiscale aftrek gelijk aan 150% van de toegezegde investering. Met de tax shelter heeft de wetgever twee werelden trachten te verzoenen: enerzijds de broodnodige financiering van erkende audiovisuele producties stimuleren, en anderzijds de Belgische vennootschappen een fiscale aftrek toekennen zodat er een interessant rendement kan ontstaan.

Financiële positionering van een tax shelter belegging

Hoe moet een onderneming een tax shelter belegging inschatten? De fiscale aftrek en de verwachte inkomsten uit de audiovisuele productie geven de investeerder meestal een hoger rendement dan bij een eenvoudige bankdeposito. De inkomsten van de onderliggende investering zullen mee het uiteindelijk rendement bepalen en zijn bij aanvang niet gekend. Het kan dus verkeerd gaan, en dan zal het fiscaal voordeel niet volstaan om de investering te recupereren. De investering loopt voor een stuk het risico dat eigen is aan aandelen, zij het dat de fiscale aftrek van 150% van de investering meteen een recuperatie van 50 garandeert op een inleg van 100.

Om de schrik bij de ondernemers weg te nemen bieden heel wat tax shelters die investeren in kwalitatieve producties garanties over het rendement. In deze tijden van lage rendementen op de traditionele bancaire producten is tax shelter dan ook een te overwegen alternatief: de fiscus staat immers toe dat een gegarandeerd rendement tot 4,52% op jaarbasis wordt toegekend. De middelen worden gemiddeld gedurende een periode van één jaar belegd.

Winst en cash: de ideale investeerder

Tax shelter voor iedereen? Neen, aangezien het eraan verbonden fiscaal voordeel cruciaal is, is dit enkel interessant voor ondernemingen die fiscale winst declareren én cash hebben. Maar de investering levert meteen bij onderschrijving het volledig fiscaal voordeel op, soms zelfs vóór de som uitgegeven is. Vandaar dat heel wat winstgevende bedrijven vooral naar het einde van hun boekjaar een tax shelter overwegen, liever dan belastingen vooraf te betalen.
Belgische ondernemingen zouden tijdens de periode 2004-2010 voor een bedrag van 750 miljoen EUR in Belgische audiovisuele producties geïnvesteerd hebben. Investeerders nemen daarbij rechtstreeks contact op met productiehuizen of doen beroep op tussenpersonen.

Kwestie van inzicht en vertrouwen

Mits een goede screening van de aangeboden investering, is tax shelter een betrouwbaar product. Maar het is een vrij technisch en complex verhaal, vooral naar de verplichtingen die rusten op de productiehuizen en de analyse van de garanties. Uiteraard staan de fiscale experts van Deloitte Fiduciaire ondernemingen op een objectieve en onafhankelijke manier bij. In een tijdperk waar vertrouwen alle zakelijke relaties domineert, laat u best verifiëren of het vooropgesteld rendement correct berekend en gegarandeerd is en of de onderliggende productie haar verplichtingen zal nakomen.

KMO Kompas 2011
Belgische kmo's nog niet helemaal hersteld van crisis 2008

De Deloitte Fiduciaire studie KMO Kompas 2011 vergelijkt de financiële performantie van de Belgische kmo in 2010 met deze voor het uitbarsten van de crisis. Uit deze studie blijkt dat noch de omzet, noch het rendement opnieuw het niveau van voor de crisis halen. Toch heeft de doorsnee kmo zich maximaal voorbereid om een nieuwe dreigende crisis te trotseren.

In 2010 halen omzet en rendement nog niet helemaal het niveau van voor de crisis

De omzet en het rendement van de Belgische kmo's zitten nog altijd niet op het niveau van voor de crisis in 2007. De voorbije drie jaar realiseerde slechts 41 procent van de kmo's een reële omzetgroei, waarbij de groei de inflatie overtreft. De industriële ondernemingen kregen de zwaarste klappen. Na twee zwakke jaren zijn in 2010 zowel het operationele rendement (ebitda/omzet), als het financiële nettorendement en de return on capital employed (ROCE) fors gestegen. De doorsnee kmo wist echter nog niet de superrendementen van 2007 opnieuw te evenaren.

Terugbetalingscapaciteit zo goed als hersteld

De terugbetalingscapaciteit is zo goed als hersteld. Begin 2007 noteerde de gemiddelde kmo een terugbetalingscapaciteit van 231 procent. Eind 2009 bedroeg die bij de helft van de exploitatievennootschappen nog maximaal 194 procent, maar in 2010 slaagde de gemiddelde kmo erin de terugbetalingscapaciteit te herstellen en op 227 procent te brengen.

Investeringsbeleid: voorzichtigheid troef

Wat het investeringsbeleid betreft is het nog voorzichtigheid troef. Het aantal ondernemingen dat in 2010 geïnvesteerd heeft, is gedaald ten opzichte van de jaren daarvoor. Bovendien is ook het gemiddelde investeringsbedrag van de investerende exploitatievennootschap de voorbije 3 jaar gedaald van 51.467 EUR in 2008 over 47.409 EUR in 2009 tot 46.525 EUR in 2010.

70% van de winstgevende kmo's reserveert alle winsten en versterken verder hun reëel eigen vermogen

In 2010 heeft drie op de tien ondernemingen een gedeelte van de winst uitgekeerd aan de aandeelhouders en/of bedrijfsleiders. 70 % van de winstgevende Belgische kmo's heeft dus alle winsten binnen de vennootschap gereserveerd om zo het eigen vermogen te versterken.

De voorbije 3 jaar heeft 55 % van de bedrijfsleiders de waarde van hun kmo zien dalen, maar duidelijk herstel in 2010

De waarde van de doorsnee onderneming is de voorbije 3 jaar met 9 % gedaald. De gemiddelde exploitatievennootschap zag haar waarde zelfs met 15 % of meer krimpen. Een kwart van de kmo's noteert bovendien een waardeverlies van minstens 64 %. Toch duiden deze cijfers op een belangrijk waardeherstel. In 2009 was de helft van de ondernemingen immers nog geconfronteerd met een waardedaling van minstens 28 %. Een kwart van de bedrijven noteerde toen zelfs een waardeverlies van 72 % of meer. De M&A-markt draaide in 2011 dan ook weer op volle toeren. Nogal wat familiale ondernemingen staan voor een strategische generatiewissel of overlating van het bedrijf. Ze hopen uiteraard dat een nieuwe crisis de waarde van hun onderneming niet te hard terug doet dalen.

Hoe presteert uw kmo en wat zijn uw prioriteiten?

Deloitte Fiduciaire ontwikkelde een eenvoudige maar krachtige tool die u als bedrijfsleider kritisch doet nadenken over hoe u uw onderneming runt en duurzaam kan laten groeien. U kan daarvoor terecht op onze website: www.versterkuwkmo.be. U kan rekenen op onze adviseurs en hun netwerk om samen met u iets te "ondernemen" en u bij te staan in het bepalen en uitwerken van uw prioriteiten.

Voor de volledige resultaten van het KMO Kompas, surf naar **www.kmokompas.be**

Investeren in

Stand van zaken anno 2012

Onroerend goed als toevluchtsoord, maar ook een gemakkelijke prooi voor de fiscus. In tijden van financiële crisis zien steeds meer Belgen een investering in vastgoed als een veilig alternatief voor roerende beleggingen. Het is van primordiaal belang elke investering in onroerend goed verstandig te structureren, of het nu om privé-bezit gaat, dan wel om eigendom van een vennootschap. Omdat elk onroerend vermogen gekend is, is het gevoelig voor taxaties: onroerende voorheffing, inkomstenbelasting, btw, registratierechten en niet in het minst successierechten, zelfs indien het onroerend goed in een vennootschap ondergebracht is. Xavier Deschilder van Deloitte Fiduciaire geeft meer uitleg.

Blijft investeren in vastgoed een zekere belegging?

Xavier Deschilder: Vastgoed blijft een goed toevluchtsoord, maar we hebben toch gematigder verwachtingen over het rendement voor de toekomst. Een investering in residentieel onroerend goed gaf vele beleggers de afgelopen decennia een zeer bevredigend rendement, niet in het minst door de meerwaarde die kon gerealiseerd worden bij verkoop. Wat het in de toekomst wordt, daar kunnen we over speculeren. Niemand heeft een glazen bol. Wat we wel weten, is dat vooral de solvabiliteit van de hypothecaire ontleners beslissend kan worden in de prijsvorming. Op vandaag wordt niet enkel geïnvesteerd vanuit rendement, maar ook vanuit de overtuiging dat de verliezen, als die al optreden, zich niet zo sterk zullen

vastgoed

uitdiepen als die op de financiële markten de laatste jaren. De vergrijzing van de bevolking voedt de vraag naar kwalitatieve appartementen of serviceflats, een alternatief voor de dag dat het mooie woonhuis en tuin te groot geworden zijn voor de bejaarde ondernemer.

Heeft de aard van de investeerder grote invloed op de fiscale behandeling van een onroerende investering?

Xavier Deschilder: Het fiscaal regime voor onroerende inkomens blijft weinig transparant. Het succes van een vastgoedinvestering hangt daarom in hoge mate af van de wijze waarop het vastgoed wordt gestructureerd. Voor particulieren is het niet zo eenvoudig het nettorendement van een onroerend goed (na kosten en belastingen) in te schatten. Wie verhuurt aan een particulier wordt forfaitair belast in functie van het kadastraal inkomen. Het kan dus perfect dat het fictief inkomen lager ligt dan de werkelijk ontvangen huur. Maar heeft men veel kosten aan het verhuurde pand, dan zal de netto-opbrengst beduidend onder de belaste huur liggen. In dat laatste geval kan het inschakelen van een vennootschap nuttig zijn. Helemaal dramatisch wordt het bij verhuur van industrieel of commercieel vastgoed : de belaste huur ligt vaak substantieel boven de netto-huur. Investeren vanuit een vennootschap maakt het ook mogelijk om passende structuren op te zetten om de btw of registratierechten bij aanschaf te beperken of te spreiden in de tijd. Niet alleen op btw-vlak zijn er heel efficiënte technieken. De laatste jaren werd de figuur van erfpacht heruitgevonden om de registratierechten in veel transacties naar 0,2% te reduceren.

Xavier Deschilder

En als je onroerende eigendom wenst over te dragen?

Xavier Deschilder: Bij schenking of vererving van onroerende goederen wordt men al snel geconfronteerd met schenkings- en successierechten, met tarieven tot 30%. Investeren in vastgoed vanuit een vennootschap kan dit voorkomen. Een schenking van aandelen in rechte lijn kost slechts 3%. Schenkt men niet, dan spelen de gewone ververvingstarieven op de aandelen van de onroerend goed vennootschap.

Wat is je belangrijkste tip om onroerend goed niet ten prooi te gooien van de fiscus?

Xavier Deschilder: In 2011 woedde een hevig debat over de fiscaliteit van het spaarinkomen: het invoeren van een meerwaardebelasting, het herbekijken van de tarieven van roerende voorheffing... het zijn allemaal zaken die op de politieke agenda staan. Vaak kan men dan als burger enkel de fiscaliteit ondergaan. Bij onroerend goed daarentegen kan men door planning en structurering zelf een stuk van de agenda bepalen. Men laat nog te vaak een stuk rendement liggen door een gebrek aan planning en men staat niet altijd stil bij de impact van successierechten.

De boodschap is daarom eenvoudig: plannen, nu het nog kan. Vooral nu vanaf 2012 de belastbare voordelen in natura van bewoning drastisch dreigen te stijgen, moet men het aanhouden van een eigen woning of tweede verblijf via vennootschap herbekijken. Investeren via een managementvennootschap in eigen residentieel onroerend goed, al dan niet via opstalconstructies of vruchtgebruik, zijn heel taxefficiënt en populair maar geviseerd. De drastische verhoging van de voordelen van bewoning maken een herevaluatie van de structuur noodzakelijk.

Philippe Van Vaerenbergh en Bram Coussement

Jong, ondernemend en professioneel

Deloitte Fiduciaire steunt en begeleidt jong ondernemerschap, ook via Bryo en Fast50

De toekomst is aan de jeugd. Maar jongeren vinden veel hinderpalen op de weg naar het ondernemerschap en tijdens het opstarten van een onderneming. Deloitte Fiduciaire gelooft in de jonge professionals die de motor zijn van de economie van morgen. Daarom steunt het via Bryo en Fast50 jonge ondernemers met raad en daad op de verschillende expertisedomeinen. Bram Coussement en Philippe Van Vaerenbergh van Deloitte Fiduciaire en Koen Geirnaert van dotOcean lichten toe.

Hoe helpt Deloitte Fiduciaire jonge ondernemers op het ondernemerspad?

Bram Coussement: Met ons team begeleiden we jong ondernemend talent en geven we diepgaande feedback op hun plannen. We proberen hun leercurve zo optimaal mogelijk te houden, adviseren over hun organisatiestructuur en route-to-market, en helpen hen toegang te vinden tot kapitaal. Sinds augustus 2011 steunen we het BRYO-project (Bright & Young) van VOKA inhoudelijk omdat dit volledig aansluit bij ons geloof in de jonge generaties.

Hoe maken jullie dit waar? Iedereen staat wel achter dergelijke mooie principes?

Bram Coussement: We hebben een toegewijd team dat enkel voor deze jonge ondernemers werkt om zo deze jonge ondernemingen te helpen uitgroeien tot de nieuwe stevige lokale kmo's of zelfs de kroonjuwelen van morgen. Ik ben binnen Deloitte Fiduciaire het aanspreekpunt voor jonge ondernemers en breng hen ook in direct contact met iedereen die een toegevoegde waarde kan zijn voor deze starters. Er is uiteraard heel wat expertise in eigen huis, maar ons netwerk van meer dan 5.000 klanten en een veelvoud aan professionele relaties vormt een onschatbare bron van inspiratie en potentiële samenwerking. Jonge ondernemers moeten zich volledig kunnen focussen op de ontwikkeling van hun product, dienst, markt en organisatie. Wij zorgen voor de juiste omkadering

"De goesting om te ondernemen mag niet verstoord worden door randactiviteiten die je afleiden van de essentie. Dankzij de professionele begeleiding van Deloitte Fiduciaire kunnen wij ons verder concentreren op onze kernactiviteit. Enkel zo kunnen we verder groeien."

Koen Geirnaert, dotOcean

op fiscaal, juridisch financieel en rapporteringsvlak. Talent en ondernemerschap staan bij ons hoog op de agenda, en het BRYO-project van Voka sluit naadloos aan op onze 75-jarige traditie om ondernemend talent kansen te bieden. Een van de BRYO-ondernemingen die we zo begeleid hebben is dotOcean.

Wat doet dotOcean precies?

Koen Geirnaert: dotOcean ontwikkelt hightech geologische en geofysische instrumenten die toelaten om onderwatermetingen van modderlagen, sediment en grondlagen uit te voeren. Er is momenteel een opmerkelijke toename in de off-shore-, maritieme en binnenvaartactiviteiten. Om deze activiteiten mogelijk te maken worden hydrografisch onderzoek en onderwatermetingen steeds belangrijker. Onze technologie kan hierbij helpen. De GraviProbe, ons eerste product, is een vrijeval-sonde die nauwkeurig de bodemtoestand meet. De grote meerwaarde van dit product is dat het een nieuwe reeks karakteristieken van de bodemparameters aanbiedt en tevens de operationele kosten van het huidig hydrografisch onderzoek vermindert.

Hoe ervaart dotOcean de steun van professionals zoals Deloitte Fiduciaire?

Koen Geirnaert: Wij hebben Deloitte Fiduciaire leren kennen via het BRYO-netwerk. Goede begeleiding en advies zijn onontbeerlijk tijdens de verschillende fases van het ondernemen. Als beginnend ondernemer wil men zich kunnen focussen op de markt en je eerste klanten. De "goesting" om te ondernemen mag niet verstoord worden door randactiviteiten die je afleiden van de essentie. Deloitte Fiduciaire staat ons bij met professioneel advies, zodat wij ons verder kunnen concentreren op onze kernactiviteit. Enkel zo kunnen we verder groeien.

Jong ondernemerschap situeert zich vaak in de nieuwe technologieën. Hoe moedigt Deloitte Fiduciaire dit aan?

Philippe Van Vaerenbergh: Ieder jaar stellen wij een lijst op van de 50 snelst groeiende technologische ondernemingen in de Benelux: ons FAST 50 initiatief. De technologie waarmee deze bedrijven groot worden moet door henzelf ontwikkeld zijn. De sterkste speler ontvangt de Fast50-award. En ja, het zijn inderdaad heel vaak jonge ondernemers die aan de wieg staan.

Snel groeien en overleven, het is essentieel, maar niet evident.

Philippe Van Vaerenbergh: Inderdaad. Om jonge ondernemers daarvan te overtuigen kiezen wij binnen de Fast50 ook de Rising Star onder de technologische bedrijven die nog geen 5 jaar bestaan. Het is een uniek platform voor deze bedrijven om sectorgenoten te ontmoeten, ervan te leren en sneller te ontwikkelen in een snelveranderende technologische wereld. We begeleiden verschillende van deze startende bedrijven en willen meer doen dan wat ad hoc advies geven als de vragen komen. We beseffen dat we mee het initiatief moeten nemen om die bedrijven te laten doorbreken. Jonge adviseurs hebben geen boodschap aan waarschuwende afremmers, maar rekenen op creatieve professionals die een katalysator proberen te zijn voor jong talent.

Hoe presteren Belgische ondernemingen binnen de snelgroeiende ondernemingen in de Benelux?

Philippe Van Vaerenbergh: In 2009 won het Gentse Netlog de Fast50-award. In 2011 waren opnieuw 6 Belgische ondernemingen opgenomen in de ranking. Een van hen was meteen een Rising Star, Gatewing uit Gent werd verkozen als 'Most Disruptive Innovator'.

Starters moeten kansen zien te nemen, en Deloitte Fiduciaire helpt met zijn vele jonge professionals en 75 jaren lange ervaring maar al te graag bij het creëren van de ideale biotoop om dit te realiseren!

www.bryo.be
www.fast50.be

Mezzaninefinanciering

De vriend van de aandeelhouders én de bankiers van het bedrijf

Wat is mezzaninefinanciering?
Kris Claessens: Mezzaninefinanciering verwijst naar een begrip uit de bouwwereld: een mezzanine is een tussenverdiep. Mezzaninefinanciering is een vorm van krediet die tussen twee andere financieringsvormen zit. Het is een lening en sluit dus aan bij kredietfinanciering. Naar risico en rendement sluit mezzanine eerder aan bij risicokapitaal, equity dus.

Dit is een financieringsvorm die eerder zelden voorkomt?
Kris Claessens: Dit is niet correct. De voorbije 10 jaar wordt mezzanine vaak gebruikt bij overnames, buy-outs maar zeker ook als groeifinanciering waar er onvoldoende waarborgen zijn voor de banken. Ook bij beloftevolle projecten waar niet één kapitaalverschaffer alleen het volledig project wil financieren kan mezzanine de nodige middelen aanbrengen.

Mezzanine is een alternatief voor bankfinanciering?
Kris Claessens: Niet correct. In de zoektocht naar financiering zal men altijd eerst klassieke bankfinanciering zoeken. Banken beperken echter steeds meer hun risico's en zijn vaak gedwongen een limiet te zetten op het bedrag dat ze willen uitlenen in functie van het project en de waarborgen die ze daarop kunnen krijgen. Pas als deze bron uitgeput is, gaat men naar de mezzaninefinanciering.

Kris Claessens

Wat is het verschil met bankfinanciering?
Kris Claessens: In essentie is het een verhaal van kostpijs en waarborg. Doordat de mezzaninefinanciering pas in tweede orde komt, zijn er vaak geen activa meer waarop waarborgen kunnen verstrekt worden. Minder waarborg en meer riscio betekent natuurlijk een veel hogere interestvoet. Mezzaninefinanciering zal meestal ook voor een vaste termijn verstrekt worden en zal er tot op vervaldag tussentijds niets terugbetaald worden.

Wat is het verschil met risicokapitaal?
Kris Claessens: De mezzaninefinanciering streeft het rendement na van een aandeelhouder, maar is bereid buiten het aandelenkapitaal van de vennootschap te blijven. Zoals uit de voorbeelden hiernaast blijkt, is het openstellen van het aandeelhouderschap vaak een gevoelig punt.

Welke vorm neemt mezzaninefinanciering aan?
Kris Claessens: De meest eenvoudige vorm is een achtergestelde lening. Deze lening biedt het voordeel aan de banken dat zij bij voorrang worden terugbetaald. Een stap verder is dat men eventueel warranten of de mezzanine onder de vorm van een converteerbare obligatie constelleert. Die conversie in kapitaal zal vooral voorzien zijn voor het geval de ontlener op vervaldag niet kan terugbetalen.

Het omzetten van mezzaninefinanciering in een participatie is eigenlijk nooit bedoeld?
Kris Claessens: Niet altijd. Bij heel risicovolle projecten is het mogelijk dat de financiering na een periode automatisch wordt omgezet in kapitaal. In andere dossiers is er helemaal geen automatische conversie en wordt de financiering gewoon terugbetaald.

JeCare: groeien zonder aandeelhouderschap open te stellen

Met meer dan 15 jaar ervaring in de farmaceutische en cosmetische industrie achter de kiezen besloten Mike Van Ganse en Jérôme Wirotius in 2010 om JeCare SPRL op te starten. Deze onderneming, die gevestigd is in Eigenbrakel, is gespecialiseerd in het ontwikkelen en verkopen van zogenaamde OTC-geneesmiddelen (over the counter of verkrijgbaar zonder voorschrift).

Het ging het bedrijf al snel voor de wind, zowel in de export als op de Belgische, Oostenrijkse en Engelse markten, waar ze sinds begin 2011 actief zijn. Van bij het begin financierde de Waals-Brabantse investeringsmaatschappij Nivelinvest de verwerving van licenties en de afzet van de JeCare-producten door middel van een achtergestelde mezzaninelening op middellange termijn. Deze mezzanineschuld toegezegd door Nivelinvest was een goede manier (naast de banklening) om het bedrijf te financieren aangezien zo werd tegemoet gekomen aan de wens van de oprichters om hun kapitaal momenteel niet open te stellen, verduidelijkt Pierre de Waha, Investment Manager bij Nivelinvest.

Derdegeneratiebedrijf JAVA: familiezaken succesvol geregeld met mezzanine

JAVA is een familiebedrijf dat reeds aan zijn derde generatie toe is. Over derdegeneratiebedrijven wordt vaak gesteld dat een uitkoop van familianten tot de openstelling van het kapitaal of de verkoop van het bedrijf leidt. Niet bij JAVA.

Na intense onderhandelingen kwam Wim Claes in 2003 tot een akkoord met zijn drie broers. Evenwel 75% van de waarde van een onderneming herfinancieren kan een hypotheek leggen op de verdere ontwikkeling van het bedrijf. De limieten van een bankfinanciering voor de overname werden gedefinieerd. Een klassieke senior debt bij de banken was daarvan het resultaat.

Voor het resterende stuk werd een overbruggingkrediet toegestaan onder voorwaarde van het vinden van een overnemer voor het overbruggingskrediet of vervangende equity. Wim Claes zag geen investeerders die bovenop het aandelenkapitaal toegevoegde waarde of kennis aanbrachten. Waarom dan het kapitaal laten verwateren? Mezzaninefinanciering onder de vorm van een achtergestelde lening met warranten liet ruimte om de overname te verteren en toch de verdere bedrijfsinvesteringen in de onderneming te realiseren.

Deze strategie was een onbetwistbaar succes. De omzet groeide in die periode van 60 naar 110 miljoen EUR en heel wat belangrijke investeringen werden met succes gerealiseerd. Inmiddels is tegelijk alle overnamefinanciering, inclusief de mezzanine, terugbetaald. Er zijn dus wel degelijk mogelijkheden om én familianten uit te kopen, én een groeiplan te realiseren. Dank zij de techniek van de mezzanine is JAVA virtueel een eerste generatiebedrijf en kan het succesverhaal zich herhalen.

Televic: hoe mezzanine een overname mogelijk maakt in moeilijke tijden

Televic is actief als ontwikkelaar, producent en implementator van hoogtechnologische en kwalitatieve communicatiesystemen voor specifieke nichemarkten, o.a. voor spoorwegen, gezondheidssector, bedrijfs-toepassingen, onderwijs/opleiding, enz. De onderneming is wereldwijd actief met een personeelsbestand van meer dan 400 mensen. In 1998 nam het management tweederde van de onderneming over. Deze management buy-out (MBO) werd gefinancierd met klassieke bankleningen. Het overblijvende derde bleef in handen van de verkopende aandeelhouder. Op die manier was de intrede van het management financieel een haalbare kaart. Toen een drietal jaar later de overname van het overige derde aan de orde was, waren de marktomstandigheden op de financiële markten moeilijk. Ook voor Televic kwam het op dat moment ongelegen om middelen aan de overname te moeten besteden in plaats van aan de groei.

Risicokapitaal aantrekken en dus het aandeelhouderschap openstellen, leek noodzakelijk. Dit strookte echter niet met de langetermijnvisie van het management. De oplossing zat in een techniek tussen open aandeelhouderschap en klassieke bankfinanciering, mezzanine dus, hier onder vorm van een tijdelijke financiering via een achtergestelde lening. Deze lening was wel duurder dan een klassieke banklening maar er was geen verwatering op aandeelhoudersniveau. Bovendien bood de mezzaninefinancier heel wat flexibiliteit naar terugbetaling. Net als JAVA slaagde Televic er vrij snel in om de achtergestelde lening vervroegd terug te betalen en voor een stuk te herfinancieren met klassieke bankinstrumenten. Risicokapitaal aantrekken en de controle toch volledig behouden, mezzaninefinanciering kan bij overnames die twee tegenstrijdigheden verzoenen.

Medewerkers van Deloitte Fiduciaire werken voor SOS Kinderdorpen

We werken voor onze toekomst en die van onze kinderen. Op 31 mei 2011 hebben de werknemers van Deloitte Fiduciaire een uur langer gewerkt voor de toekomst van Rwandese jongeren. Zo willen de medewerkers financieel bijdragen aan SOS Kinderdorpen in haar opleidingssteun aan Rwandese jongeren in de SOS Technische School in Kigali.

SOS Kinderdorpen financierde mee de bouw van de school waar jongeren opgeleid worden in elektriciteit, houtbewerking, boekhouding en informatica. Er is een tekort aan gekwalificeerde technische medewerkers in Rwanda. Maar het zelfs beperkte inschrijvingsgeld is voor veel jongeren al te hoog gegrepen. Onze medewerkers beslisten daarom om op 31 mei belangeloos één uur langer te werken om met de opbrengst de opleiding van deze Rwandese jongeren te steunen.

Met de steun van Deloitte Fiduciaire medewerkers kan een klas van 16 Rwandese kinderen gedurende 6 jaar de volledige schoolopleiding volgen! Voor Deloitte Fiduciaire, waar opleiding van haar eigen mensen heel intens is, een gesmaakt gebaar van haar medewerkers.

www.sos-kinderdorpen.be

Deloitte Fiduciaire Entrepreneurship Challenge
Op zoek naar de toekomstige topondernemers

Na 75 jaar op jong talent gefocust blijven
Eerder dit jaar organiseerde Deloitte Fiduciaire naar aanleiding van haar 75 jaar jubileum de Entrepreneurship Challenge, een business game voor studenten. Twintig teams konden de theorie in de praktijk omzetten en aan den lijve ervaren hoe het er in het bedrijfsleven aan toe gaat. Deloitte Fiduciaire wil na 75 jaar vooral vooruit blijven kijken en haar focus op jong talent benadrukken met de Entrepreneurship Challenge.

Een keiharde competitie met een challenging trofee
Elk team moest zijn virtuele onderneming aansturen en een aanpak definiëren voor de zich aanbiedende onvoorziene situaties. De teams kwamen daarvoor drie keer bij elkaar. Op de finaledag moesten ze een jury van virtuele investeerders overtuigen om in hun succesverhaal te stappen. Het werd een bloedstollende race tussen concurrenten met allemaal één doel: winnen, want de trofee was niets minder dan een trip naar de ondernemingsstad bij uitstek: New York!

Voor herhaling vatbaar
Het enthousiasme, de inzet en de creativiteit van zoveel jong talent, heeft ons onmiddellijk overtuigd om ook in 2012 de Entrepreneurship Challenge te organiseren. Alle studenten in het (voor)laatste master, laatste bachelor of schakeljaar master in de richting accountancy, economie of financiën, kunnen de challenge aangaan.

De toekomst van ondernemend België is verzekerd. Ken je studenten met ondernemingsbloed, dan is de Entrepreneuship Challenge alvast een goede suggestie voor hen. Inschrijven is de boodschap, want de plaatsen zijn beperkt. Start op 28 februari 2012!

facebook.deloitte-fiduciaire.be

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and deep local expertise to help clients succeed wherever they operate. Deloitte's approximately 170,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

© December 2011
Deloitte Fiduciaire

Designed and produced by the Creative Studio at Deloitte, Belgium.

Deloitte
Fiduciaire

Wrijf over het scherm
om de boodschap te lezen!