

## Persbericht

Contact: Sophie De Meyer  
Press & Communications  
Tel. + 32 2 600 60 12  
Email: [sodemeyer@deloitte.com](mailto:sodemeyer@deloitte.com)

11de Deloitte Fiduciaire KMO Kompas toont aan:

### Voor het eerst in 4 jaar creëren kmo's bijkomende aandeelhouderswaarde

*Liquidatiereserve werpt zijn vruchten af*  
*Omzetevolutie: kloof tussen groeibedrijven en andere kmo's neemt toe*  
*Productiviteit en rendement herleven*

**Brussel, 19 november 2015 – Deloitte Fiduciaire, marktleider in accountancy, fiscaal-juridisch en financieel advies aan familiale ondernemers en kmo's, maakt vandaag de opmerkelijke resultaten bekend van haar KMO Kompas 2015. Deze studie brengt de financiële performantie van de Belgische kmo voor de voorbije 4 jaar in kaart. Daarnaast meet deze studie ook de fiscale druk op de Belgische kmo's.**

Enkele belangrijke conclusies:

- **Liquidatiereserve werpt zijn vruchten af;** record aantal kmo's verhoogt kapitaal.
- **Omzetevolutie: kloof tussen groeibedrijven en andere kmo's neemt toe;** omzetgroei het grootst bij de dienstverlenende bedrijven.
- **Productiviteit en rendement herleven;** bouwsector blijft het moeilijk hebben.
- **Heropleving tewerkstelling;** vooral bijkomende tewerkstelling binnen de dienstverlening.
- **Doorsnee kmo betaalt 28% vennootschapsbelasting op boekhoudkundige winst;** de exploitatievennootschap draagt gemiddeld 5,7 EUR belastingen en patronale RSZ per 100 EUR omzet bij aan de overheid.
- **Voor het eerst in 4 jaar creëren kmo's bijkomende aandeelhouderswaarde;** enkel bouwsector heeft waardeverlies van voorbije 2 jaar nog niet kunnen recupereren.

Deze studie is uniek omdat Deloitte Fiduciaire sinds 2003 als eerste de meest recente financiële gegevens - in casu deze over het boekjaar 2014 – samenbrengt en dit voor meer dan 2.600 ondernemingen. De studie baseert zich bovendien niet alleen op “publieke” maar ook op “niet-publieke” gegevens, zoals omzet, rekeningen-courant en gedetailleerde exploitatiekosten. **De studie werkt ook niet met gemiddelden maar met mediaan en kwartielwaarden waardoor kmo's zich veel preciezer kunnen benchmarken.**

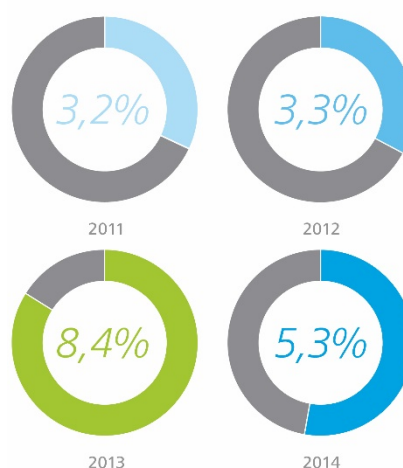
## Liquidatiereserve werpt zijn vruchten af

De voorbije jaren heeft de component “kapitaal” systematisch aan belang gewonnen binnen de opbouw van het reëel eigen vermogen van de familiale kmo. Deloitte berekent de reële solvabiliteit door het eigen vermogen te verruimen met het quasi-eigen vermogen, met name door de achtergestelde leningen en rekeningen-courant van aandeelhouders, vennoten, bestuurders en zaakvoerders mee op te nemen in het “eigen vermogen”. Veelal financieren familiale aandeelhouders hun onderneming immers in belangrijke mate met rekeningen-courant, wat evenzeer als risicokapitaal en als financiële buffer voor derden beschouwd moet worden. Het reëel eigen vermogen is bijgevolg samengesteld uit drie belangrijke componenten: kapitaal, gereserveerde winsten (al dan niet onder de vorm van reserves) en rekeningen-couranten.

Daar waar eind 2011 het reëel eigen vermogen gemiddeld uit 26,7% kapitaal bestond, vertegenwoordigde deze component eind 2014 gemiddeld 30,2% van het reëel eigen vermogen.

Nikolaas Tahon verduidelijkt: *“De introductie van de liquidatiereserve in de loop van 2013 verklaart één en ander. Het aantal ondernemingen dat het kapitaal verhoogd heeft in 2013 is gevoelig gestegen ten opzichte van de voorgaande jaren. We spreken over maar liefst 8,4% van de kmo’s opgenomen in onze KMO Kompas studie. In 2014 hebben nogmaals 5,3% van de kmo’s hun kapitaal verhoogd.”*

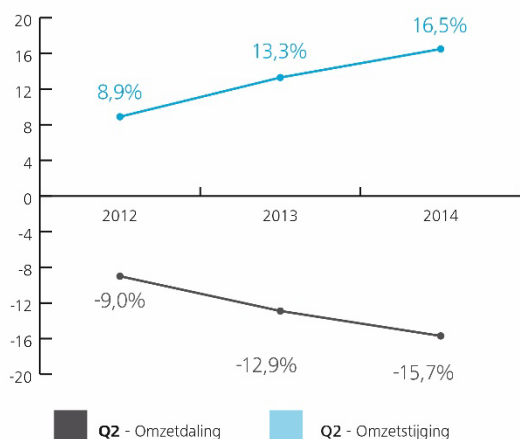
### % kmo’s met kapitaalverhoging



## Omzetevolutie: kloof tussen groeibedrijven en andere kmo's neemt toe

In 2014 heeft 47,9% van de exploitatie-kmo's een reële omzetgroei ten opzichte van 2011 gerealiseerd. Bij een reële omzetgroei overtreft de groei de inflatie. In 2014 zijn de consumptieprijzen met gemiddeld 3,17% gestegen ten opzichte van 2011. 6,2% van de bedrijven heeft de voorbije 3 jaar wel een omzetgroei gerealiseerd, doch kleiner dan de gemiddelde inflatievoet. Bij deze groep ondernemingen kunnen we dan ook slechts van een nominale omzetgroei spreken. In 2014 noteerde de mediaanonderneming een omzetgroei van 16,5%.

### Omzetevolutie 2014 versus 2011



In 2014 werd nog steeds 45,9% van de kmo's geconfronteerd met een omzetsdaling. Deze omzetsdaling bedroeg bij de doorsnee kmo 15,7%. In 2012 beperkte deze gemiddelde omzetsdaling zich nog tot 9%. De kloof tussen groeibedrijven en de andere kmo's is met andere woorden sterk toegenomen de voorbije 3 jaar.

Hetzelfde fenomeen geldt binnen de verschillende sectoren. Zo heeft een record aantal dienstverlenende bedrijven (57,3%) een reële omzetgroei gerealiseerd in 2014. De gemiddelde omzetgroei ten opzichte van 2011 steeg tot 21,2%. 36,9% van de dienstverlenende bedrijven zag in dezelfde periode echter de omzet dalen en dit met gemiddeld 16,4%. In 2012 beperkte deze daling zich nog tot 10,5%.

Nikolaas Tahon: *“De bedrijven die de voorbije jaren de omzet het sterkst zagen stijgen, zijn kmo’s met focus op innovatie, kmo’s die bereid zijn mee te gaan in de stroomversnelling die de globalisatie en de digitalisering met zich meebrengt en kmo’s die bereid zijn hun expertise te bundelen met deze van andere bedrijven om zo samen een antwoord te bieden op de alsmaar sneller evoluerende verwachtingen van de markt.”*

## **Productiviteit en rendement herleven**

In 2014 is het operationeel rendement (EBITDA/omzet) voor het vierde jaar op rij gestegen. In 2011 zag de doorsnee exploitatievennootschap nog de EBITDA op omzet wegzakken tot 8,1%. In 2014 wist de gemiddelde kmo opnieuw een operationeel rendement van 8,8% te realiseren. Deze trend geldt voor alle sectoren, met uitzondering van de bouwsector waar de EBITDA op omzet het voorbije jaar nog verder weggezakt is tot 7,9%.

Ook het operationeel rendement in verhouding tot het personeelseffectief is het voorbije jaar trouwens met gemiddeld 4% gestegen van 18.232 EUR tot 18.980 EUR. Deze stijging is in eerste instantie te danken aan een doorgedreven kostenbewaking en het meer efficiënt inzetten van de beschikbare middelen. De doorsnee kmo binnen de dienstensector en de handel noteert trouwens een EBITDA per VTE van meer dan 21.000 EUR. Binnen de bouwsector is het operationeel rendement per VTE daarentegen de voorbije 4 jaar gedaald van 16.745 EUR in 2011 tot 12.451 EUR in 2014.

De return on capital employed, kortweg ROCE, geeft de winstgevendheid voor de aandeelhouders en andere geldverschaffers (lees: banken en leasingmaatschappijen) weer. Het voorbije jaar heeft elke 100 EUR geïnvesteerd in een Belgische kmo een bruto rendement van gemiddeld 6,2% opgeleverd. Gemiddeld doet de dienstverlenende kmo nog beter met een ROCE van 8,1%. Ook de doorsnee handels- en industriële onderneming wist in 2014 mooie cijfers van respectievelijk 5,7% en 6,2% te realiseren. De bouwsector daarentegen zag de ROCE de voorbije 4 jaar systematisch terugvallen van gemiddeld 6,6% in 2011 tot 4,3% in 2014. Nikolaas Tahon vult aan: *“Rekening houdend met de historisch lage intrestvoeten die de markt op vandaag biedt, vormen investeringen in familiale kmo’s momenteel een meer dan aantrekkelijk alternatief.”*

## **Heropleving tewerkstelling**

Per saldo is binnen de referentiegroep van Deloitte Fiduciaire de tewerkstelling de voorbije 3 jaar met 8,3% toegenomen. Deze toename is vooral te danken aan de dienstverlenende bedrijven, met een meertewerkstelling van 18,8%. In de groothandel zijn daarentegen 1,8% banen verloren gegaan. Ook binnen de industrie is de tewerkstelling gedaald met 0,9%.

Bovendien zijn de interimkosten in verhouding tot de totale loonkosten het voorbije jaar toegenomen. In 2011 vertegenwoordigden de interimkosten 4,3% van de globale personeelskost. In 2014 heeft de doorsnee kmo een toenemend beroep gedaan op uitzendkrachten en is deze kost gestegen tot 4,6% van de globale personeelskost. Een verklaring voor deze toename kunnen we enerzijds vinden in het eenheidsstatuut en de gevolgen daarvan voor de proefperiode en de opzegtermijn. Anderzijds speelt het voorzichtig herstel van de economie een rol.

Voor de bouwsector heeft extra personeel onder de vorm van interimarbeid ingezet. Het aandeel van de interimkosten in de globale personeelskosten is er de voorbije 3 jaar dan ook gestegen van 3,4% tot 4,9%.

## Doorsnee kmo betaalt 28% vennootschapsbelasting op boekhoudkundige winst

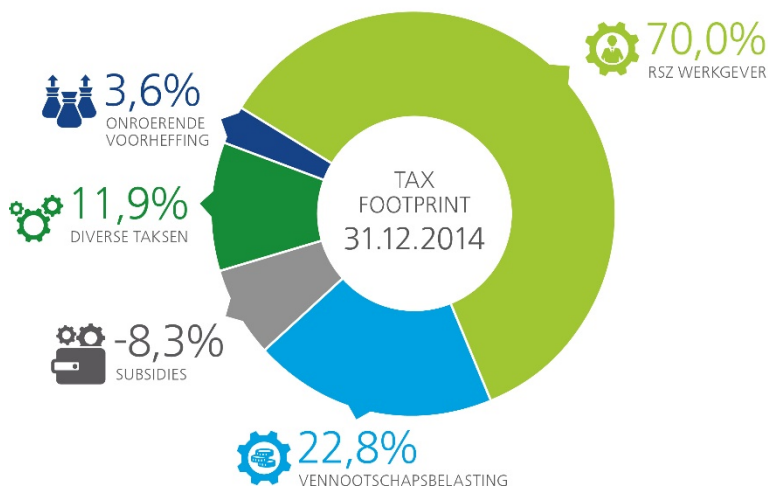
De helft van de winstgevende Belgische kmo's betaalde in 2014 minstens 27% vennootschapsbelasting. Bij de exploitatievennootschappen loopt dit percentage op tot 28,1%. Bij de doorsnee dienstverlenende kmo bedraagt de belastingdruk zelfs 31,5%. Ook de managementvennootschappen betaalden gemiddeld 31,7% vennootschapsbelasting in 2014.

De tax footprint telt alle fiscale en parafiscale lasten samen en meet zo hoeveel een onderneming in globaal afdraagt aan de overheid. Het belang van de werkgeversbijdragen binnen de tax footprint – met name 70% - is imposant. De tweede belangrijkste component in rij is de vennootschapsbelasting, goed voor 22,8%.

Per 100 EUR omzet die de doorsnee Belgische exploitatievennootschap realiseert, betaalt ze 5,7 EUR belastingen of

patronale RSZ. Een kwart van de ondernemingen draagt zelfs minstens 9,9 EUR per 100 EUR omzet af aan de overheid. De kleine kmo, die maximaal 10 personen tewerkstelt, betaalt gemiddeld 5,6 EUR belastingen of RSZ per 100 EUR omzet. Dit bedrag loopt op tot 7 EUR bij bedrijven die meer dan 50 personen tewerkstellen. Binnen deze categorie ondernemingen stort een kwart van de bedrijven zelfs 10 EUR of meer per 100 EUR omzet aan de overheid.

Samenstelling Tax Footprint (exploitatievennootschappen)

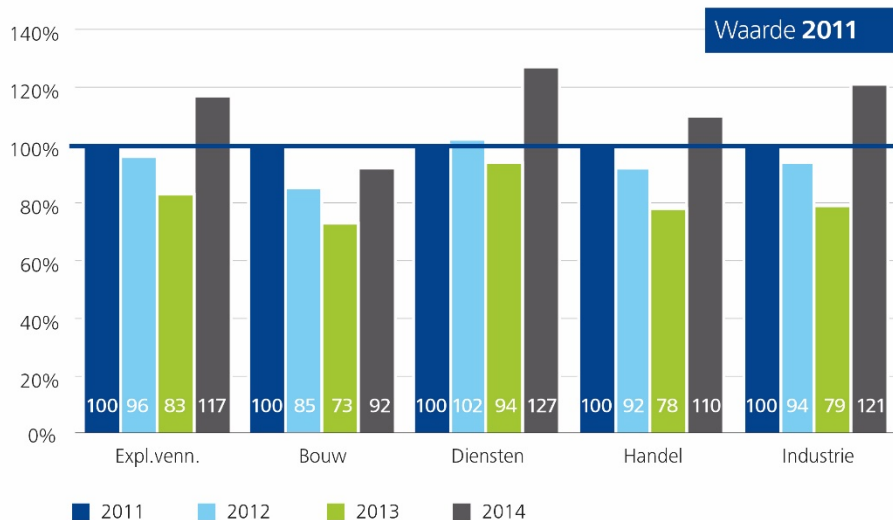


## Voor het eerst in 4 jaar creëren kmo's bijkomende aandeelhouderswaarde

Dankzij een positieve evolutie van de nettokaspositie en een sterke toename van de algemene marktwaardering, heeft de doorsnee kmo in 2014 niet alleen opnieuw de waarde van 2011 geëvenaard, maar zelfs ruimschoots overtroffen. De gemiddelde kmo noteert immers een waardecreatie van 17% in 2014 ten opzichte van 2011.

De doorsnee kmo binnen de dienstensector noteert zelfs een waardestijging van 27% in 2014. Ook de gemiddelde industriële onderneming zag haar waarde met 21% groeien het voorbije jaar. Verder kan ook de doorsnee handelsonderneming terugblikken op een mooie waardegroei van 10%. Enkel de bouwsector heeft het waardeverlies van de voorbije 2 jaar nog niet helemaal kunnen compenseren. De mediaanonderneming hier wordt nog steeds met een waardeverlies van 8% ten opzichte van 2011 geconfronteerd.

## Evolutie waarde t.o.v. 2011



Nikolaas Tahon verduidelijkt: *“De M&A-markt kende dan ook een sterke heropleving in 2014. Het toegenomen vertrouwen van de bedrijfsleiders in een herstel van de economie, de lage rentetarieven en de goedkope financiering hebben de markt van fusies en overnames een nieuwe boost gegeven.”*

###

### Over Deloitte Fiduciaire

Deloitte Fiduciaire maakt deel uit van Deloitte België. Deloitte Fiduciaire is de Belgische marktleider op het vlak van accountancy-advies en een waaijer van multidisciplinaire diensten voor kmo's en familiebedrijven. Deloitte Fiduciaire verleent zijn diensten aan meer dan 5.000 kmo's in België en kan bogen op meer dan 80 jaar ervaring in accountancy en fiscaal-juridisch advies. De firma kan terugvallen op een sterk regionaal netwerk, 11 kantoren in België en meer dan 530 multidisciplinaire accountants, fiscale en juridische consultants, en specialisten in M&A, business reporting en IT. Zo heeft Deloitte Fiduciaire een uitvoerige kmo-knowhow opgebouwd die veel verder reikt dan de traditionele boekhouddiensten. Het team van Deloitte Fiduciaire staat niet alleen voor accountancy en voor fiscale en juridische dienstverlening, maar ook voor business- & IT-begeleiding en voor financieel en M&A-advies.

Tot de kmo's die door Deloitte Fiduciaire worden bediend, behoren jonge starters, spin-offs van universiteiten en onderzoekscentra, groeiende en vernieuwende bedrijven, management- en vastgoedfirma's, en volwassen familiale ondernemingen in heel het land, met een jaaromzet onder 50 miljoen euro.

### Over Deloitte

Deloitte is met meer dan 2.900 medewerkers en 10 kantoren in België de grootste organisatie op het gebied van audit, accounting, juridisch en belastingadvies, consulting en financial advisory services.

Onze dienstverlening richt zich zowel naar de grootste nationale en internationale ondernemingen als naar kmo's, de publieke sector en nonprofit organisaties. Deloitte België is een onafhankelijke en zelfstandige organisatie en een member firm van Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Voor het boekjaar 2014 werd een omzet gerealiseerd van 390 miljoen euro.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited is een organisatie van zelfstandige memberfirms, die zich richt op de hoogste kwaliteit bij het leveren van professionele dienstverlening en advies. De dienstverlening is gebaseerd op een wereldwijde strategie voor meer dan 150 landen. Daartoe is de expertise beschikbaar van meer dan 225.000 professionals in alle werelddelen. Voor het boekjaar 2015 bedroeg de omzet meer dan 35.2 miljard US dollar.

Deloitte verwijst naar een of meerdere member firms binnen DTT Limited, dat een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid is in de UK, en het netwerk van haar member firms, die elk een juridisch aparte en zelfstandige eenheid zijn. Bezoek <http://www.deloitte.com/about> voor een meer gedetailleerde beschrijving van de wettelijke structuur van Deloitte Touche Tohmatsu Limited en haar member firms.