

# SECTOR ANALYSE

voor:

Nautibel

## VOORWOORD

Het is met een bijzonder genoegen dat NAUTIBEL u een eerste vernieuwde en sterk uitgebreide sectoranalyse met betrekking tot haar sector aanbiedt. Deze is ontwikkeld in nauwe samenwerking én samenhang met de research-afdeling van Graydon Belgium NV.

De samenwerking met de specialist inzake bedrijfsinformatie leidt tot belangrijke voordelen inzake schaalverruiming en expertise. Door actief gebruik te maken van Graydon's databankgegevens kan Nautibel u, in tegenstelling tot eerdere benaderingen, een dossier brengen waarvan de verwerkte informatie betrekking heeft op de quasi-totaliteit van de plezierbootsector.

De accuraatheid hiervan wordt onder meer aangetoond door de sterke correlatie die u zult vaststellen tussen enerzijds de werkelijk vastgestelde omzetgroei bij diegenen die effectief omzet publiceren, en anderzijds de door Graydon afgeleide omzetgroei voor de totale groep. Hierbij merk ik graag op dat die laatste benadering zich niet laat leiden door een extrapolatie van de eerstgenoemde omzetgegevens, maar het resultaat is van een Graydon-eigen logica.

Daarenboven zorgt de kwartielbenadering die vele malen binnen de studie wordt aangewend ervoor dat onze leden het eigen bedrijf snel en efficiënt kunnen benchmarken.

Gezamenlijk kenden de organisaties die Nautibel laat analyseren in 2006 een bijzonder matig jaar. Zeker rekening houdend met de economische hausse die we toen mochten beleven blijkt een omzetzaling voor alle componenten samen van om en bij de 9% eerder pijnlijk.

De bedrijfsresultaten daalden evenzeer maar de uiteindelijke netto-winsten stegen beduidend. De productiekosten werden dus in de hand gehouden, echter ook andere kosten werden goed beheerst. Ook werd een deel van de gerealiseerde winsten in de bedrijven gehouden, wat resulteerde in een lichte stijging van het globale eigen vermogen.

De analyse toont echter aan dat de groeikracht binnen de sector sterk is getemperd. Zo zien we dat bij de berekening van onze werkelijk haalbare groei, vastgesteld op de jaarrekeningen 2006 maar met betrekking op de situatie van 2007, het niet mogelijk is een zelfde groeitrend aan te houden, tenzij door operationele werking of vermogensverschaffing te wijzigen. Op basis van de jaarrekeningen 2005 werd voor wat betreft de mediaanwaarden voor 2006 een werkelijk haalbare groei voorspeld van ruim 40,13%, voor 2007 wordt slechts een mogelijke autonome groei voorzien van om en bij de 18,49%. Welliswaar nog steeds bijzonder respectabel, maar tegelijk een waarschuwing tegen overmoed.

Zoals steeds blijven we dus de principes van het gezond ondernemerschap voor ogen houden. Groeien is nooit een *conditio sine qua non*, maar is des te meer zinvol als hiermee toegevoegde waarde wordt gecreëerd en het relatieve volume aan schulden steeds opnieuw tot het noodzakelijke wordt beperkt.

Samen met Graydon drukken we de hoop uit dat deze groepsbenadering leidt tot betere en vooral duidelijkere inzichten in uw positie als ondernemer ten opzichte van een duidelijke referentiegroep, onze leden. We hopen u hiermee een instrument te bieden dat uw visie op ondernemerschap nog versterkt.

Jean Pierre Rooms  
Nautibel

## INHOUD

## INLEIDING

### DEEL I: Indeling van de sectoren naar juridische vorm

Rechtsvormen binnen de sector - nationaal  
Rechtsvormen binnen de sector - regionaal  
Rechtsvormen: relatieve verhoudingen regionaal  
Rechtsvormen binnen de sector - naar provincie  
Aantal bedrijven met gepubliceerde jaarrekening

### DEEL II: Analyse van de sector op basis van de RESULTATEN

#### A: OMZETANALYSES OP BASIS VAN GEPUBLICEEERDE OMZET

Totaal volume omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie nationaal  
Relatieve wijziging van het totale volume gepubliceerde omzet tov het vorige boekjaar  
Totaal volume omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie naar gewest  
Gemiddelde omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie per gewest  
Evolutie van de omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers (kwartielbenadering)  
Totaal volume omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie naar provincie  
Evolutie van de volumeverhoudingen tussen omzet, kosten van de omzet en bedrijfsresultaat

#### B: OMZETSCHATTING VOOR DE VOLLEDIGE SECTOR (enkel vennootschappen)

Evolutie van de sectoromzet (schatting)  
Relatieve wijziging van het totale volume omzet (schatting) tov het vorige boekjaar

#### C: ANALYSES VAN DE KOSTEN VAN DE OMZET

Evolutie kosten van de omzet nationaal  
Evolutie van de kosten van de omzet nationaal: kwartielbenadering  
Evolutie van de gemiddelde kosten van de omzet nationaal

#### D: ANALYSES VAN HET BEDRIJFSRESULTAAT

Evolutie bedrijfsresultaat nationaal  
Evolutie van het bedrijfsresultaat nationaal: kwartielbenadering  
Evolutie van het gemiddelde bedrijfsresultaat nationaal  
Evolutie bedrijfsresultaat per provincie  
Evolutie van het gemiddelde bedrijfsresultaat provinciaal

#### E: ANALYSES VAN DE NETTOWINST

Evolutie van de nationale cumul van de nettowinst binnen de sector  
Evolutie van de nettowinst nationaal: kwartielbenadering  
Evolutie van de gemiddelde nettowinst nationaal  
Verhouding nettowinst en bedrijfsresultaat per provincie voor het recentste boekjaar

## DEEL III: Analyse van de VERMOGENSSTRUCTUUR

### A: Analyse van het EIGEN VERMOGEN

Evolutie van het eigen vermogen nationaal  
Evolutie van het eigen vermogen naar gewest  
Evolutie van het eigen vermogen nationaal: kwartielbenadering

### B: ANALYSE VAN HET MAATSCHAPPELIJK KAPITAAL

Evolutie van het totaal volume aan maatschappelijk kapitaal binnen de sector  
Evolutie van het maatschappelijk kapitaal naar gewest  
Evolutie van het maatschappelijk kapitaal nationaal: kwartielbenadering  
Evolutie van het volume aan maatschappelijk kapitaal op gewestelijk niveau (kwartielen)  
Evolutie der verhouding totale volumes eigen vermogen en totale volumes maatschappelijk kapitaal

### C: ANALYSE VAN DE SCHULDSTRUCTUUR

Evolutie van de schuldgraad binnen de sector (kwartielbenadering)  
Schuldgraad provinciaal (mediaangegevens)  
Evolutie van de handelsschuld binnen de sector (mediaangegevens)

## DEEL IV: Sectoranalyse van de MAXIMAAL HAALBARE GROEI

Gemiddelde maximaal haalbare groei van de sector  
Evolutie van de maximaal haalbare groei binnen de sector (kwartielbenadering)

## DEEL V: Sectoranalyse van de liquiditeitscomponenten

Evolutie van het totale volume aan nettobedrijfskapitaal  
Evolutie van het nettobedrijfskapitaal (kwartielbenadering)  
Evolutie van het nettobedrijfskapitaal per provincie (mediaangegevens)  
Evolutie van de liquiditeit binnen de sector (kwartielbenadering)  
Evolutie van de liquiditeit per provincie (mediaangegevens)  
Evolutie van de acid test binnen de sector (kwartielbenadering)  
Verhouding liquiditeit versus acid test naar provincie (mediaangegevens recentste boekjaar)  
Evolutie van de totale handelsvorderingen binnen de sector  
Evolutie van de totale handelsvorderingen binnen de sector provinciaal  
Evolutie van de handelsvorderingen binnen de sector (kwartielbenadering)  
Evolutie van de totale voorraad binnen de sector  
Evolutie van de totale voorraad binnen de sector provinciaal  
Evolutie van de voorraad per provincie: mediaangegevens  
Evolutie van de volumes NBK, voorraden en handelsvorderingen  
Nettobedrijfskapitaal versus voorraden provinciaal: mediaangegevens voor het recentste boekjaar  
Evolutie van het DKK en het DLK (mediaangegevens)  
Evolutie van de dagen klantenkrediet provinciaal (mediaangegevens)  
Evolutie van het gemiddelde aantal dagen klantenkrediet  
Evolutie van het aantal dagen leverancierskrediet naar provincie (mediaangegevens)  
Evolutie van het gemiddelde aantal dagen leverancierskrediet naar provincie

## DEEL VI: Cashflow en investeringen

Evolutie van cashflow, totale investeringen en totale toevoeging aan het eigen vermogen  
Evolutie van de cashflowvolumes (kwartielbenadering)  
Evolutie van het totale volume aan cashflow per provincie  
Evolutie van de cashflow van het mediaanbedrijf naar provincie  
Evolutie van de investeringsvolumes (kwartielbenadering)  
Evolutie van het totale volume aan investeringen per provincie  
Evolutie van de investeringen van het mediaanbedrijf naar provincie

## DEEL VII: Sectoranalyse van het personeel

Evolutie totaal aantal personeelsleden en totaal volume personeelskost  
Evolutie totaal aantal personeelsleden naar gewest  
Provinciaal aandeel van het aantal personeelsleden binnen de sector  
Evolutie van de totale personeelskost per bedrijf (kwartielbenadering)  
Evolutie van de gemiddelde personeelskost nationaal  
Provinciale evolutie van de gemiddelde personeelskost per personeelslid

## DEEL VIII : Sectoranalyse van de Fito®-meter

Evolutie van de Fito®-meter binnen de sector (kwartielbenadering)  
Evolutie van de Fito®-meter binnen de sector naar regio (kwartielbenadering)

## DEEL IX: Sectoranalyse op basis van de Graydon Multiscore

## DEEL X: Analyse van de ouderdom van de populatie

## INLEIDING

De onderhavige studie werd uitgevoerd op een bestand dat werd opgemaakt door Nautibel en heeft betrekking op 352 bedrijven. Hiervan zijn er 248 of 70,45% die in het recentste boekjaar een jaarrekening publiceren. De steekproef op de financiële cijfers is dus ruim representatief.

Niet alle bedrijven publiceren onder volledig schema. Slechts 73 bedrijven publiceren zodoende hun omzet. Analyses waar het omzetcijfer van belang is betreffen dus een kleinere groep, echter voldoende ruim om als valabele steekproef te gelden.

Het totale volume gepubliceerde omzet bedraagt voor het recentste boekjaar 612483507€ In vergelijking met het vorige boekjaar evolueerde die omzet met -9,02%.

Daarnaast werd een schatting gemaakt van de totale omzet van alle tot de bestudeerde groep behorende publicatieplichtigen. Op die manier bekomen we een inschatting van de totale omzet ten belope van 788221670€ . Gelieve hierbij rekening te houden met een foutenmarge van maximaal 6%. In vergelijking met het vorige boekjaar steeg die omzet met -1,87%.

Slechts in uitzonderlijke gevallen wordt binnen deze studie gebruik gemaakt van gemiddelden, in casu omwille van het courante gebruik "in de volksmond".

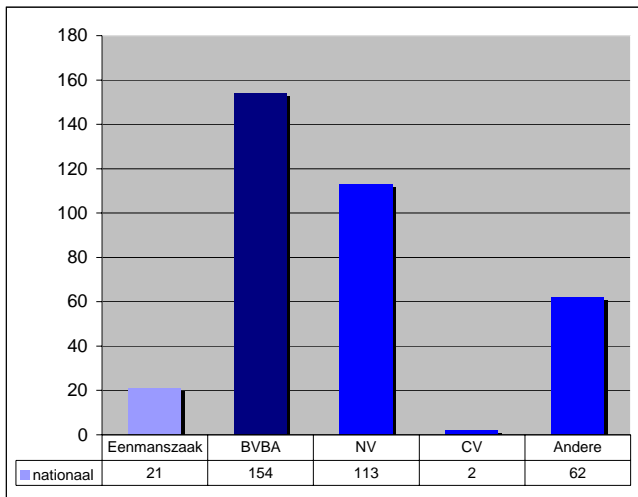
Vergelijkingen op basis van gemiddelden hebben als nadeel dat die gemiddelden sterk kunnen worden beïnvloed door extreme waarden.

Bij voorkeur maken we gebruik van mediaan- kwartielbenaderingen. De mediaan is het middelste getal uit een serie van waarnemingen die op volgorde van klein naar groot gesorteerd zijn. Anders gesteld: op een populatie van 100 ondernemingen neemt de mediaan de waarde mee van het 50ste bedrijf. Het eerste kwartiel (Q1) neemt dan de waarde van het 25ste bedrijf, het derde kwartiel (Q3) die van het 75ste. Dus: 50% van alle bestudeerde ondernemingen scoren een waarde die ligt tussen Q1 en Q3. Bedrijven die waarden scoren onder de Q1 behoren tot de 25% slechtst scorende bedrijven.

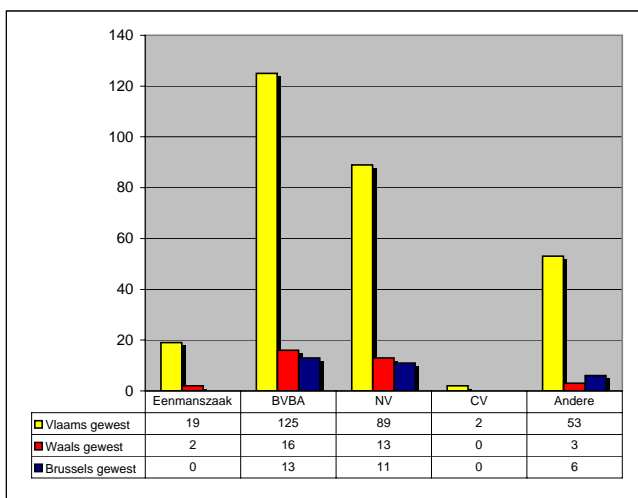
Dergelijke benadering maakt het de lezer mogelijk de eigen waarden gemakkelijk en snel te benchmarken.

## DEEL I: Indeling van de sectoren naar juridische vorm

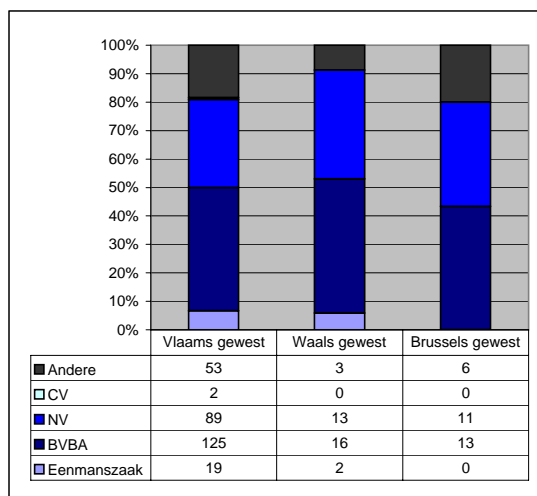
## Rechtsvormen binnen de sector - nationaal



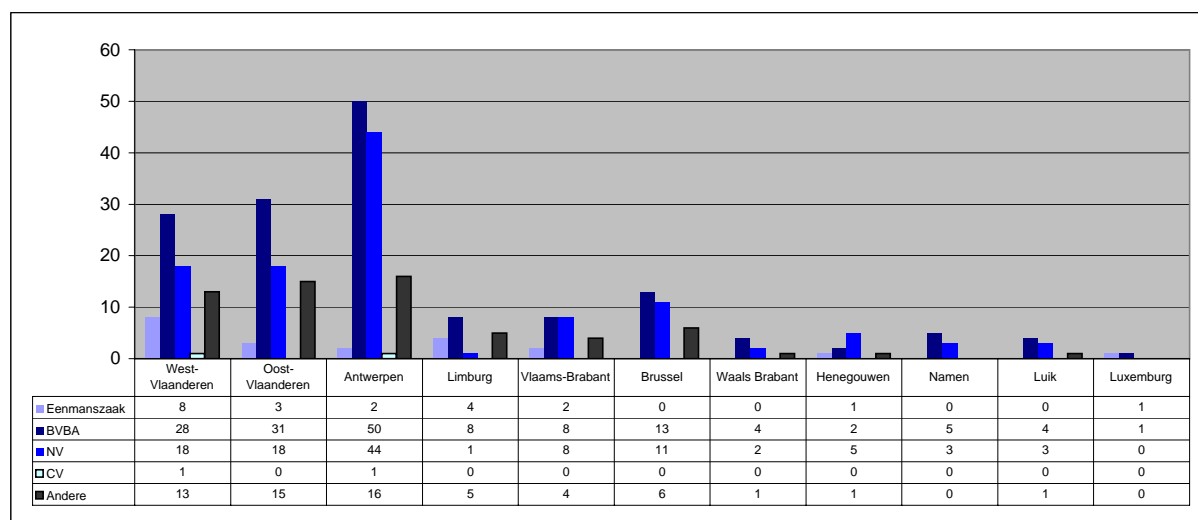
## Rechtsvormen binnen de sector - regionaal



## Rechtsvormen: relatieve verhoudingen regionaal

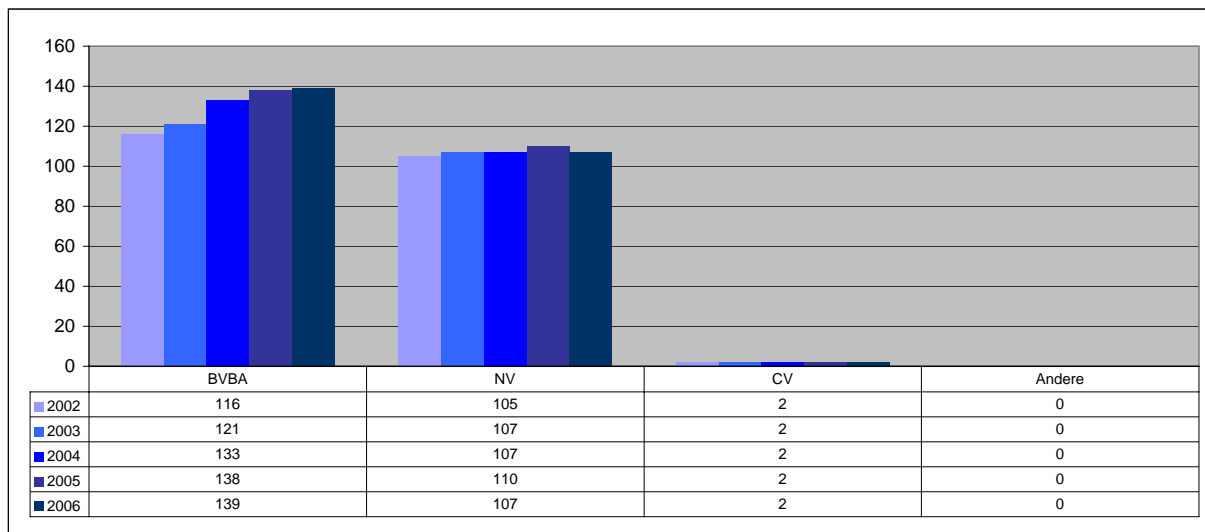


## Rechtsvormen binnen de sector - naar provincie



De verhoudingen tussen de rechtsvormen binnen de onderzochte populatie is, in vergelijking tot de nationale economie, duidelijk a-typisch. Inderdaad ligt binnen de referentiepopulatie een duidelijk accent op de BVBA als belangrijkste vorm, onmiddellijk gevolgd door de NV en andere juridische vormen. Slechts dan komt de eenmanszaak. Binnen de nationale bedrijvenpopulatie wordt een omgekeerde verhouding waargenomen.

## Aantal bedrijven met gepubliceerde jaarrekening

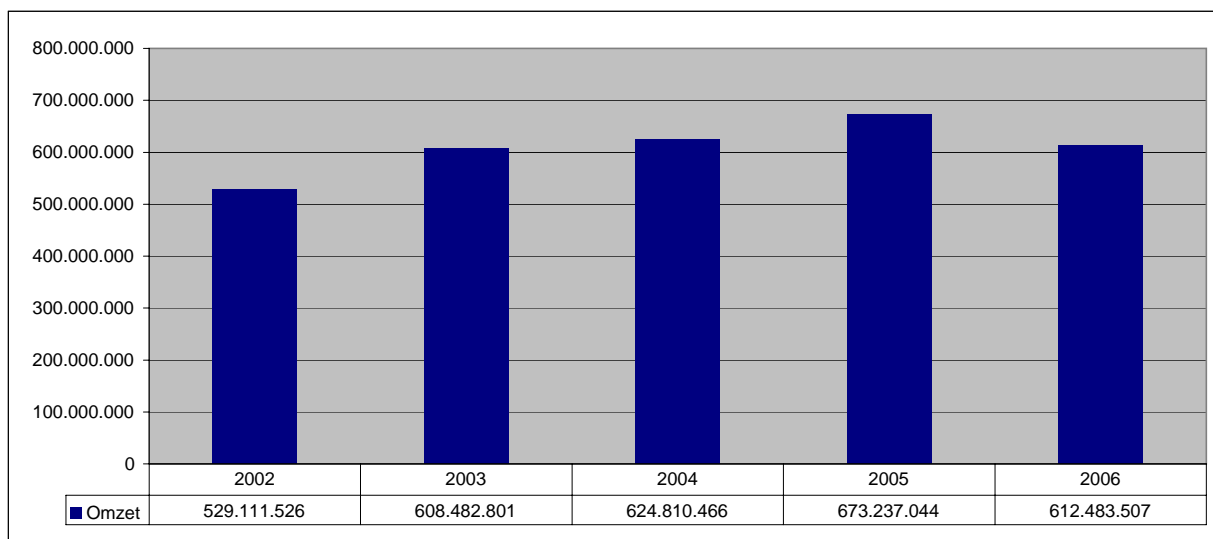


Van de 352 bedrijven die deel uitmaken van de onderzochte populatie zijn er 248 die een jaarrekening publiceren. Hiervan zijn er 73 die tevens hetzij publiceren onder volledig schema en dus hun omzet dienen te publiceren, hetzij publiceren onder verkort schema maar er vrijwillig voor kiezen hun omzet te publiceren. De steekproef die hiermee wordt verkregen is dus ruim representatief.

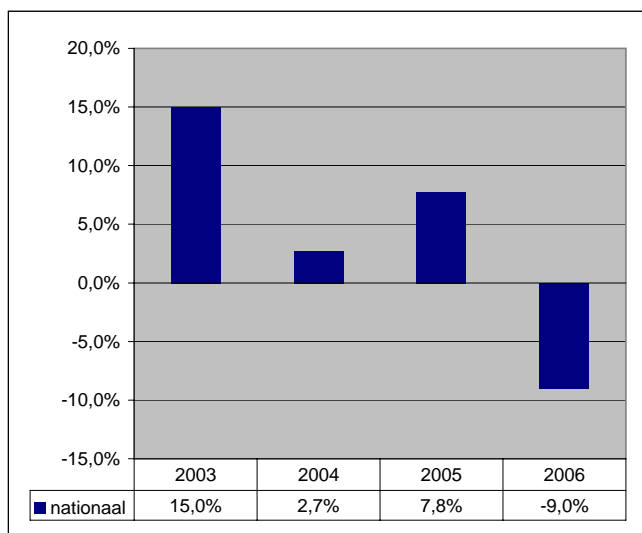
## DEEL II: Analyse van de sector op basis van de RESULTATEN

## A: OMZETANALYSES OP BASIS VAN GEPUBLICEERDE OMZET

Totaal volume omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie nationaal

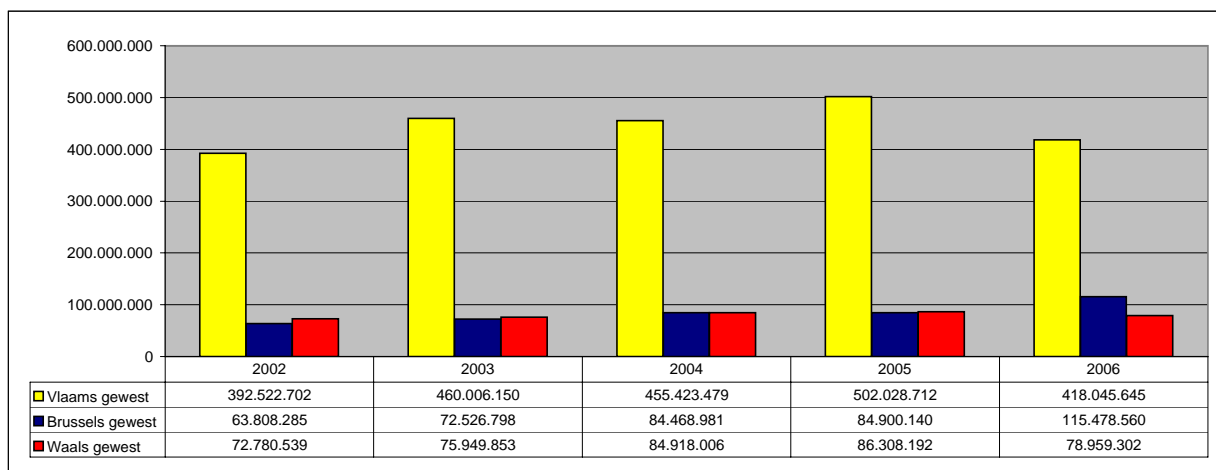


Relatieve wijziging van het totale volume gepubliceerde omzet tov het vorige boekjaar

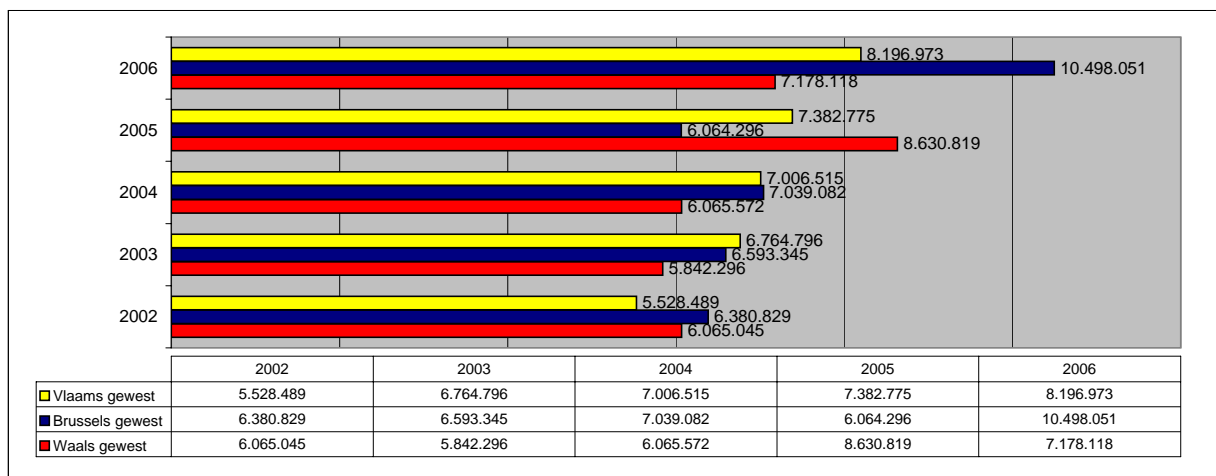


De voor Nautibel onderzochte populatie waarvan de entiteiten omzet publiceren kenden in 2006 een penibel omzetjaar. In vergelijking met het boekjaar 2005 is er sprake van een omzetzdaling met -9,02%.

## Totaal volume omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie naar gewest

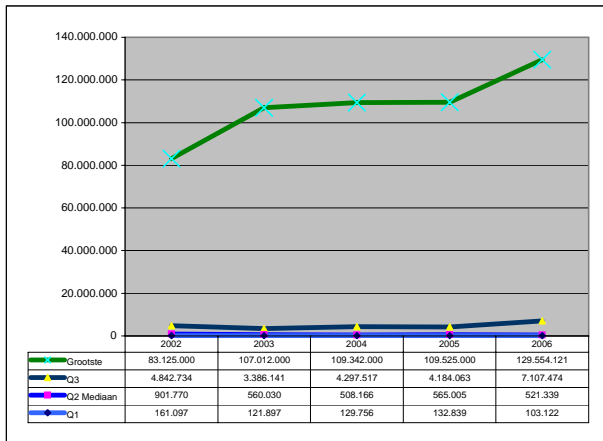


## Gemiddelde omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie per gewest

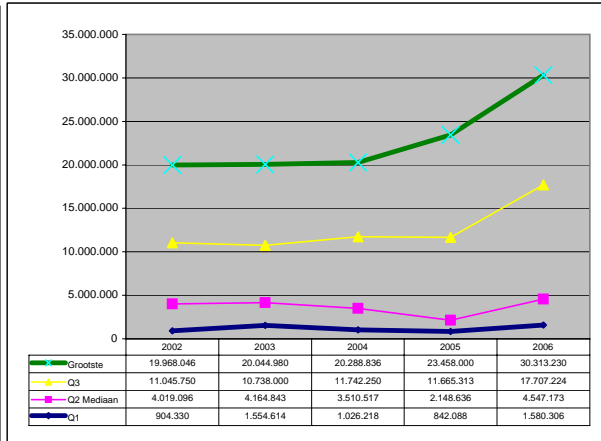


## Evolutie van de omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers (kwartielbenadering)

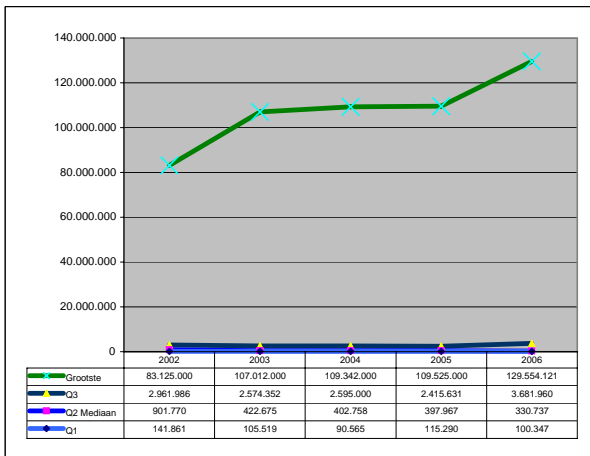
## NATIONAAL



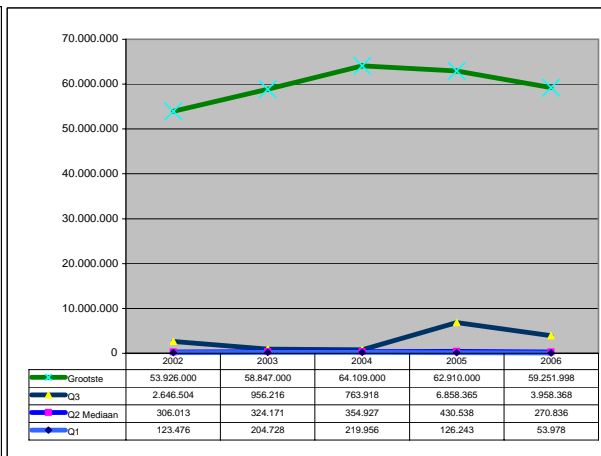
## BRUSSEL



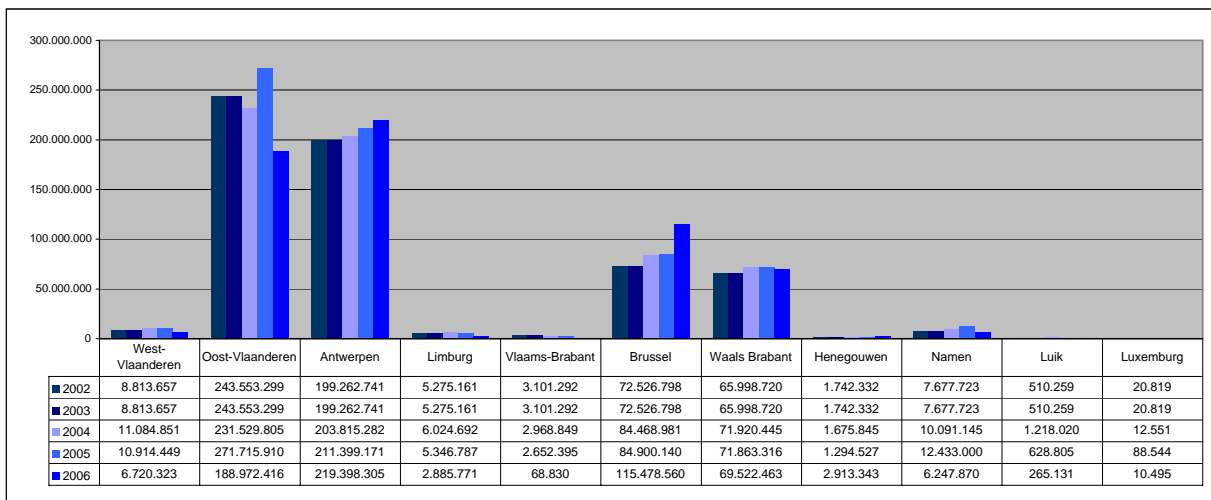
## VLAANDEREN



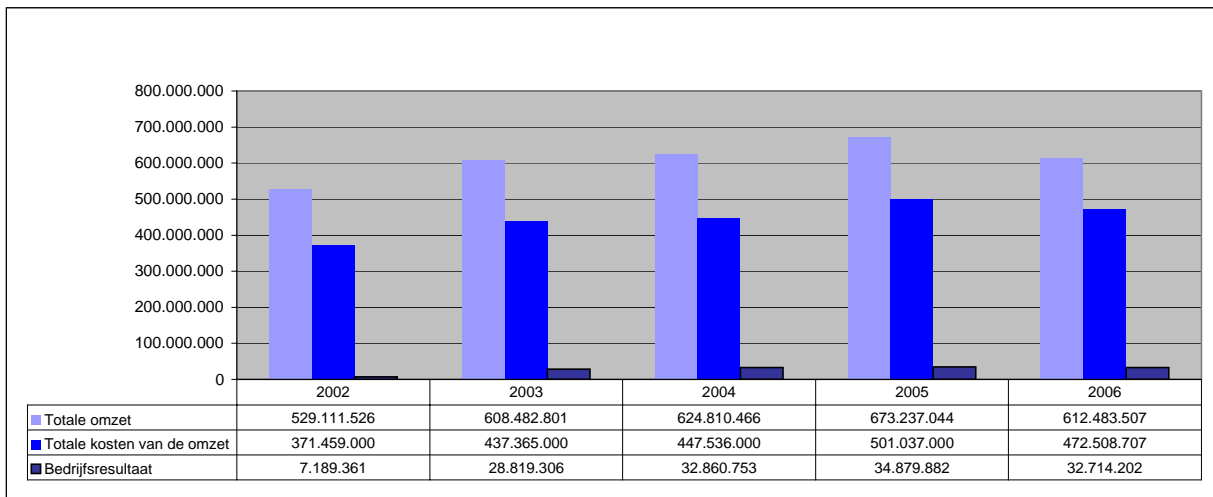
## WALLONIE



## Totaal volume omzet op basis van gepubliceerde omzetcijfers: evolutie naar provincie

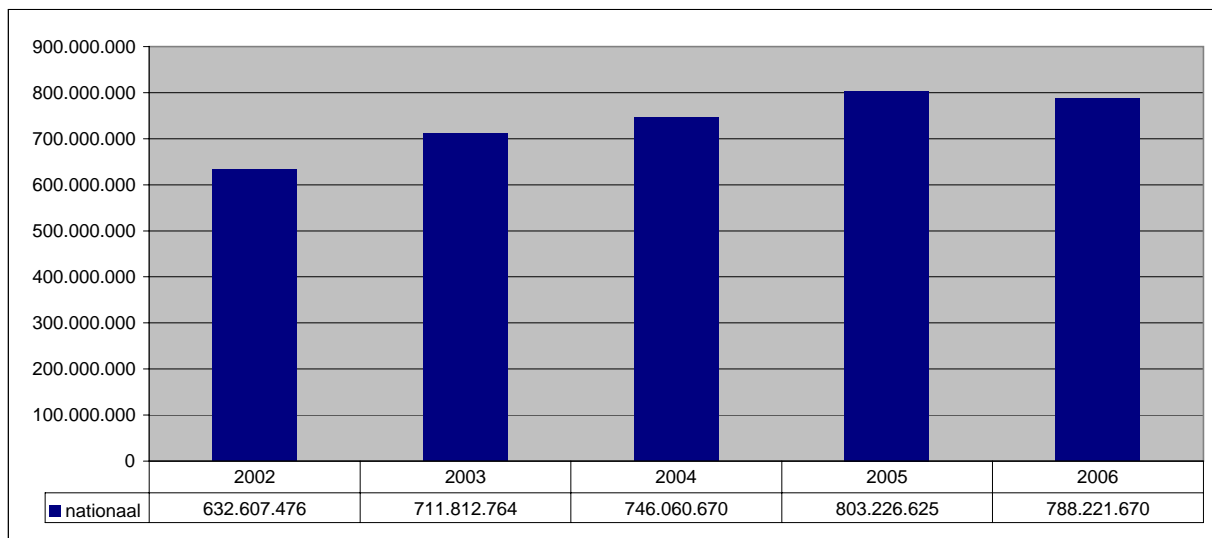


### Evolutie van de volumeverhoudingen tussen omzet, kosten van de omzet en bedrijfsresultaat

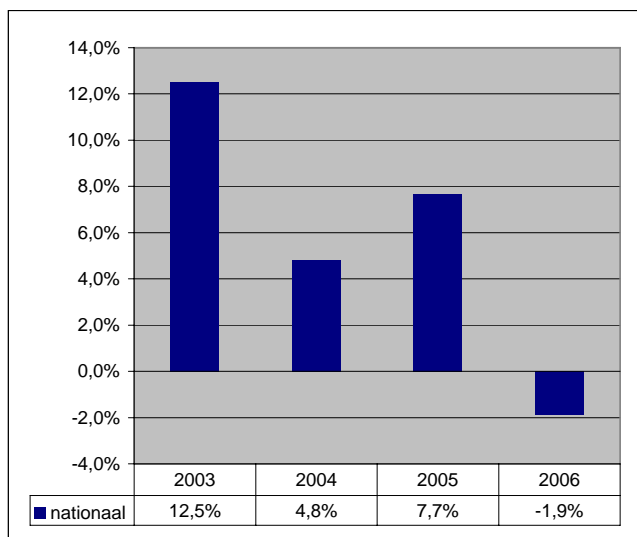


## B: OMZETSCHATTING VOOR DE VOLLEDIGE SECTOR (enkel vennootschappen)

### Evolutie van de sectoromzet (schatting)



### Relatieve wijziging van het totale volume omzet (schatting) tov het vorige boekjaar



Hoewel slechts een deel van de bedrijven die een jaarrekening publiceren ook de jaaromzet mee publiceren, beschikt Graydon Belgium NV over technieken die haar in staat stelt op basis van AL de gepubliceerde jaarrekeningen een gefundeerde schatting maken van de totale omzet van de bestudeerde populatie die een jaarrekening publiceert. Hierbij dient men rekening te houden met een foutafwijking van maximaal 6%.

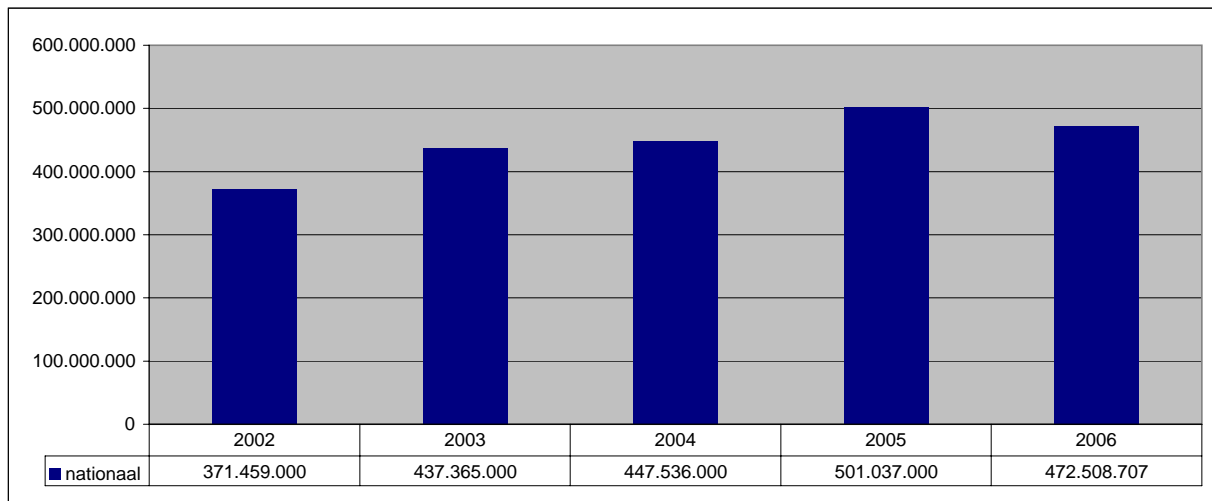
Voor de onderzochte populatie, exclusief de eenmanszaken en de bedrijven die geen jaarrekening publiceren wordt het totale omzetvolume voor het boekjaar 2006 geschat op 788221670€.

Tevens wordt voor het boekjaar 2006 een omzetwijziging vastgesteld ten belope van -1,87%.

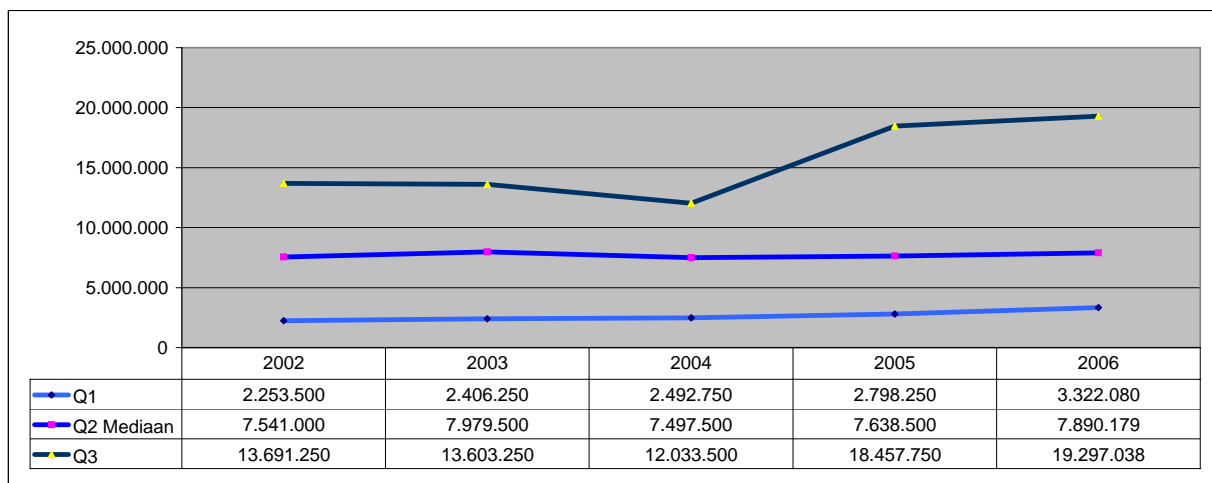
Deze inschatting bevestigt dus de waargenomen tendens op basis van werkelijk gepubliceerde omzetten (zie hoger).

## C: ANALYSES VAN DE KOSTEN VAN DE OMZET

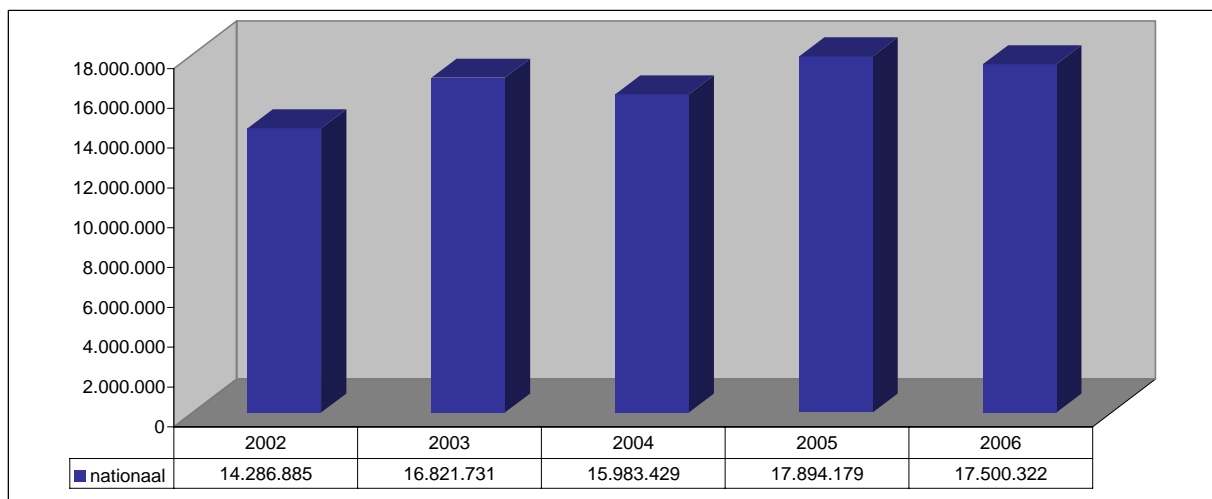
Evolutie kosten van de omzet nationaal



Evolutie van de kosten van de omzet nationaal: kwartielbenadering

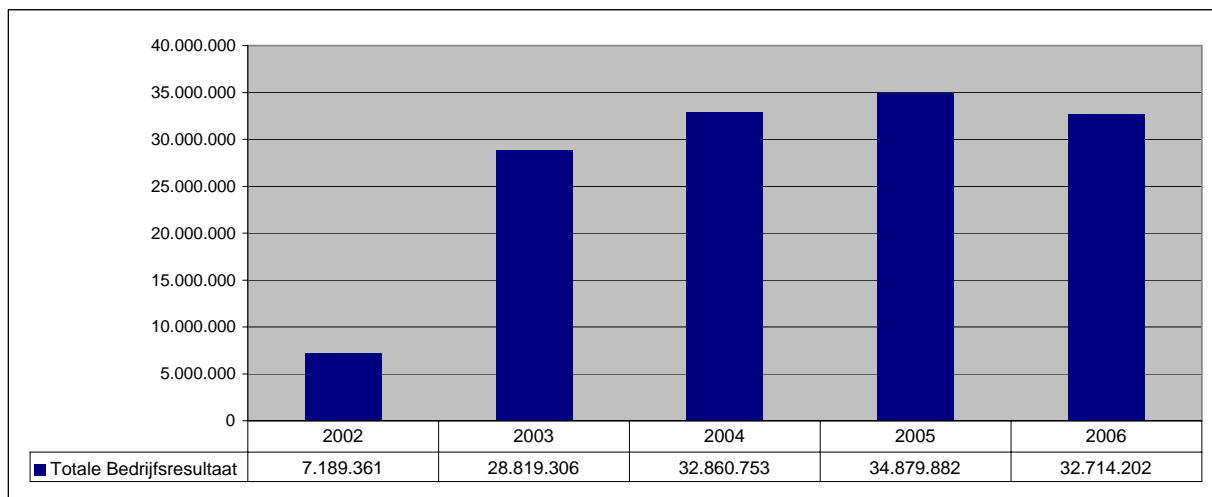


Evolutie van de gemiddelde kosten van de omzet nationaal

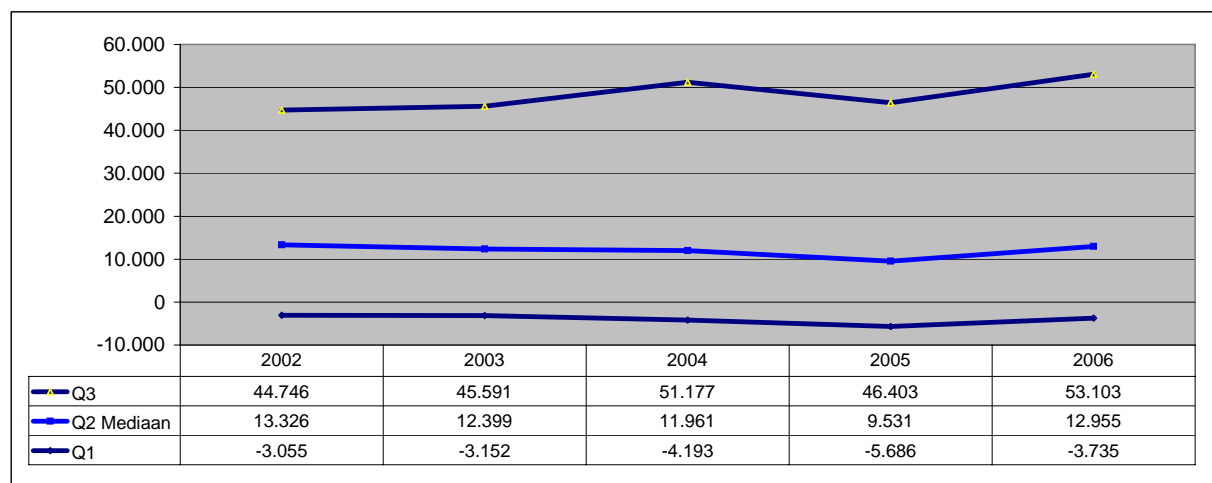


## D: ANALYSES VAN HET BEDRIJFSRESULTAAT

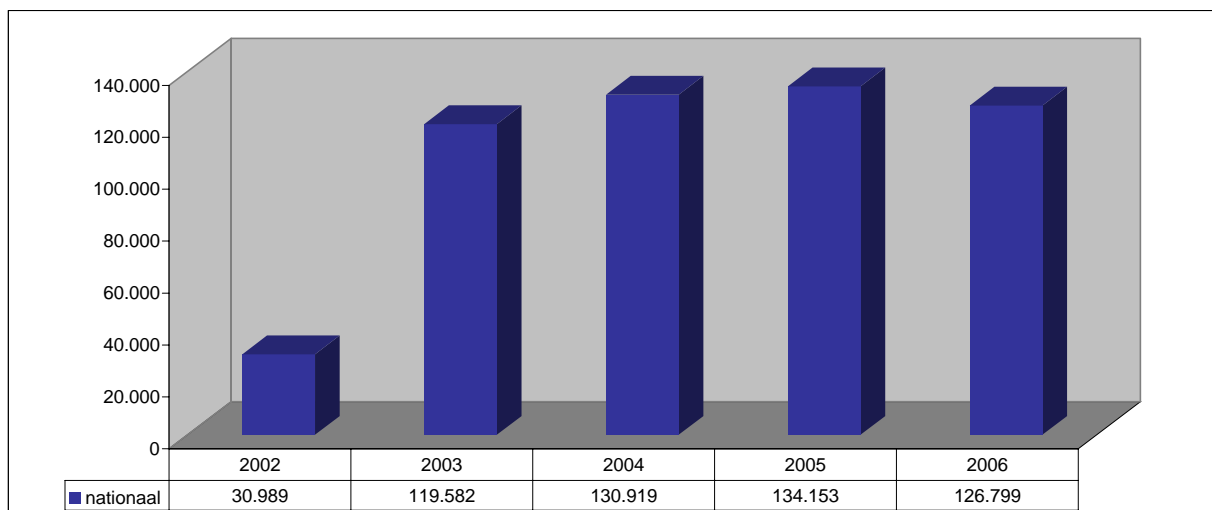
### Evolutie bedrijfsresultaat nationaal



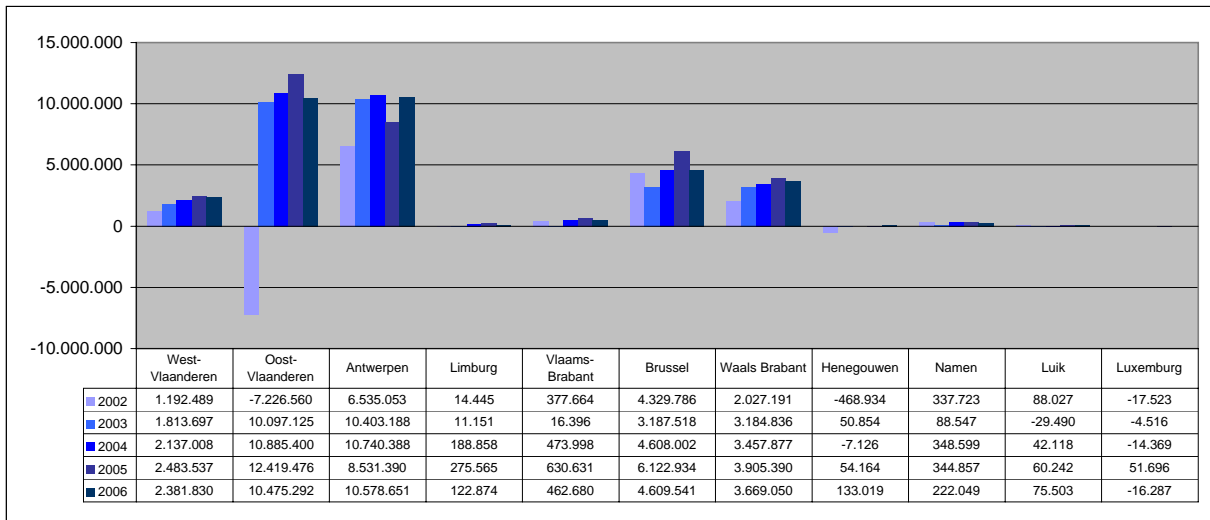
### Evolutie van het bedrijfsresultaat nationaal: kwartielbenadering



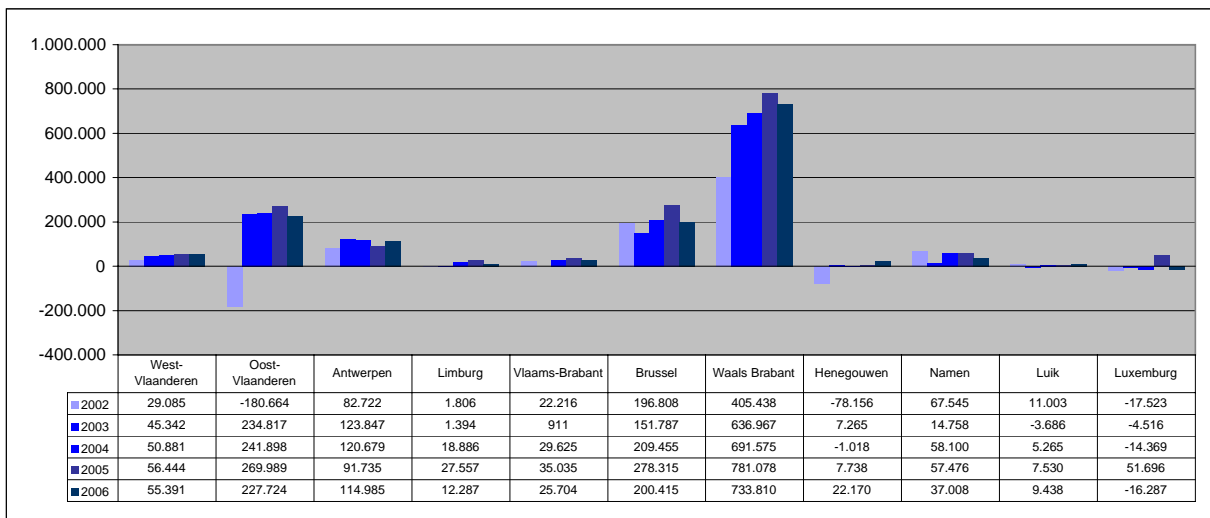
### Evolutie van het gemiddelde bedrijfsresultaat nationaal



### Evolutie bedrijfsresultaat per provincie

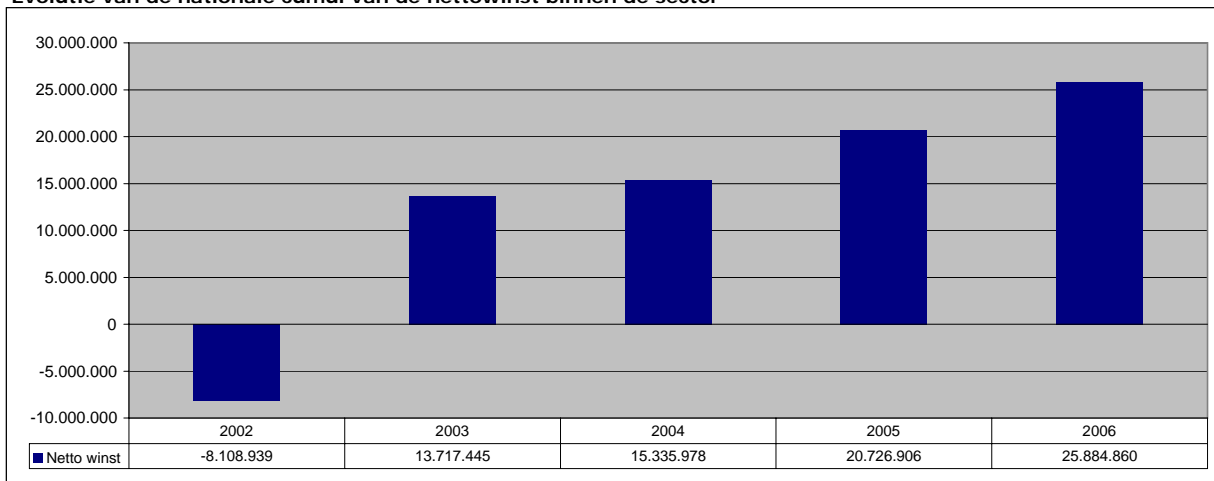


### Evolutie van het gemiddelde bedrijfsresultaat provinciaal

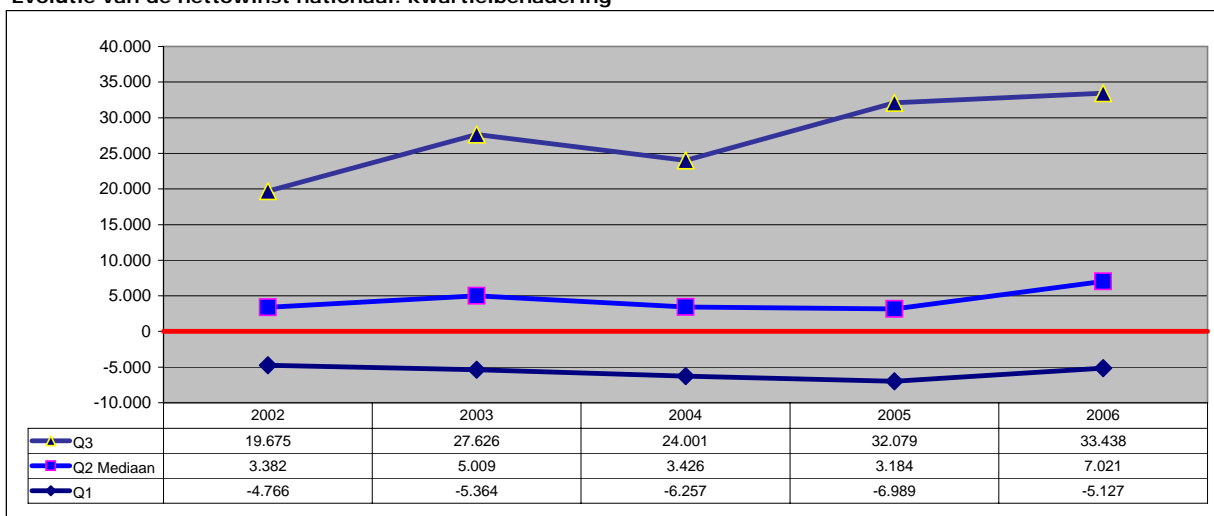


## E: ANALYSES VAN DE NETTOWINST

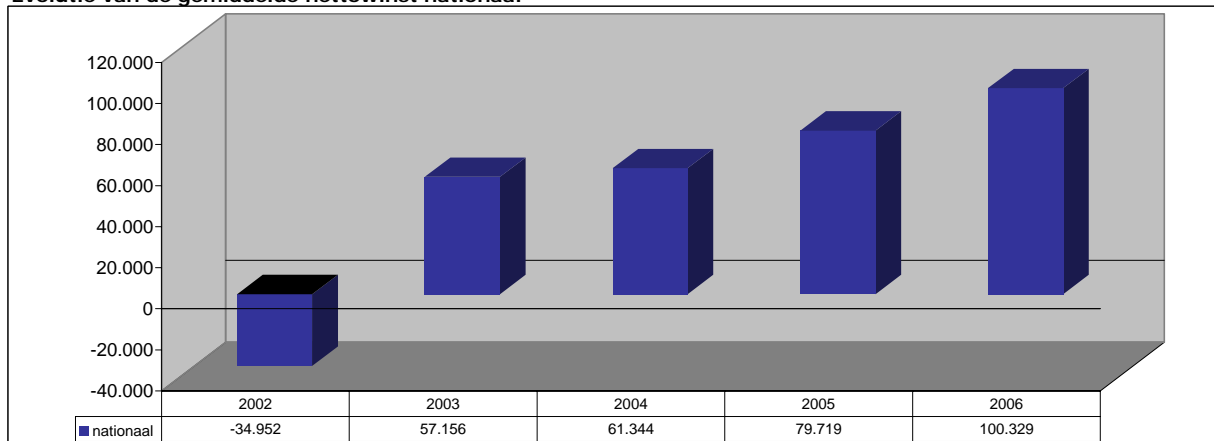
Evolutie van de nationale cumul van de nettowinst binnen de sector



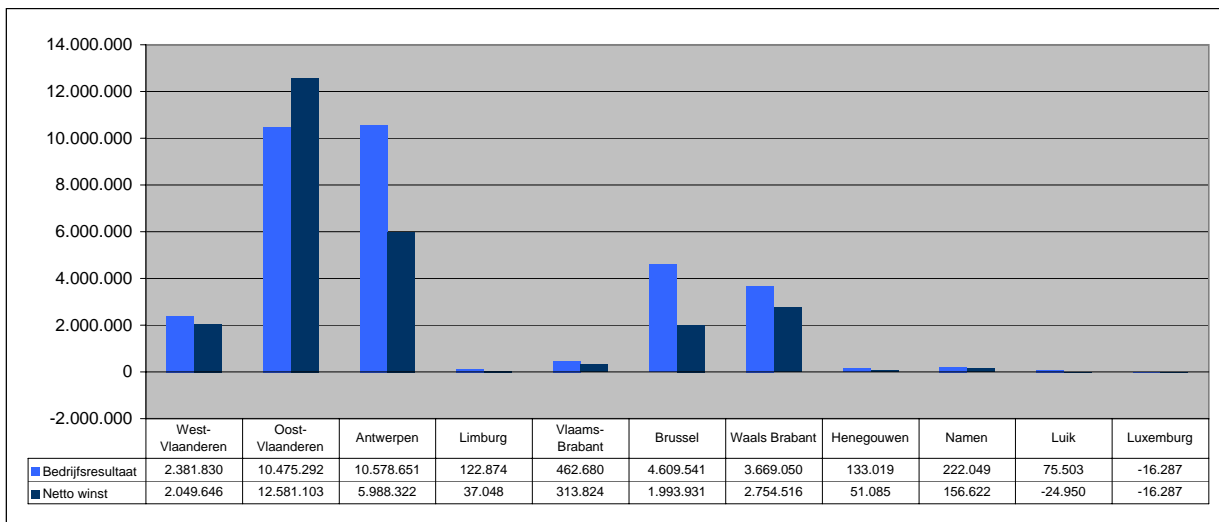
Evolutie van de nettowinst nationaal: kwartielbenadering



Evolutie van de gemiddelde nettowinst nationaal



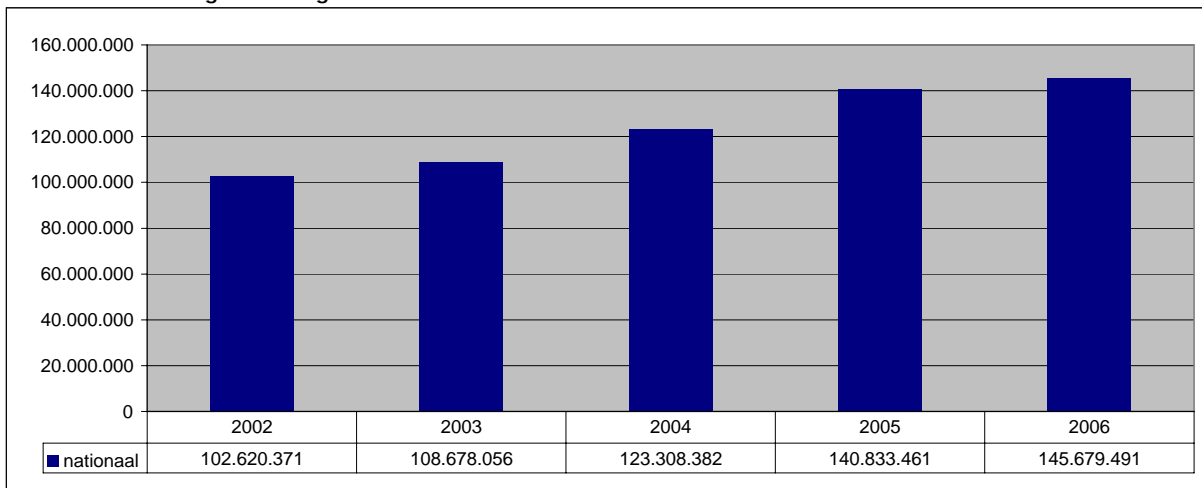
## Verhouding nettowinst en bedrijfsresultaat per provincie voor het recentste boekjaar



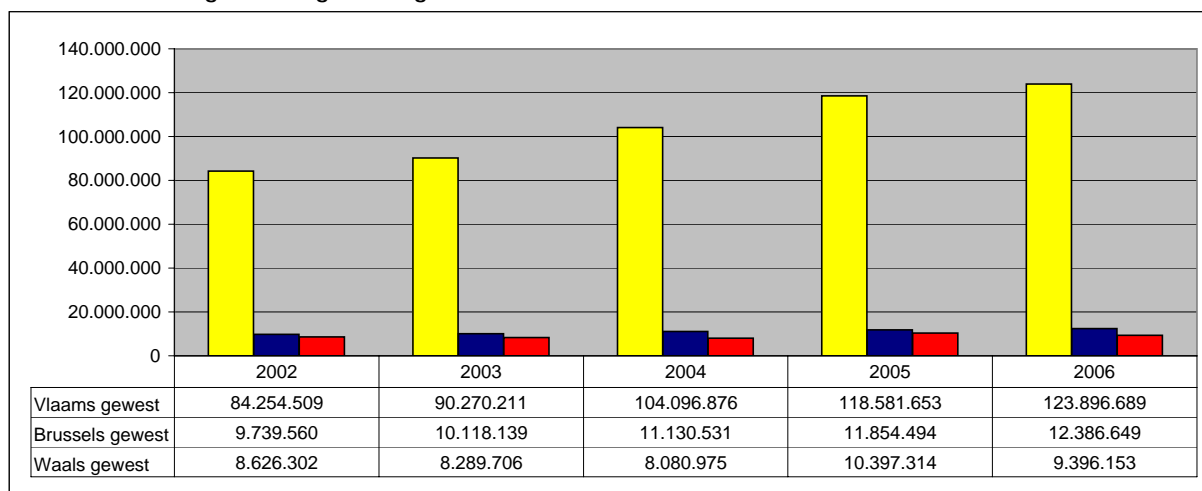
## DEEL III: Analyse van de VERMOGENSSTRUCTUUR

## A: Analyse van het EIGEN VERMOGEN

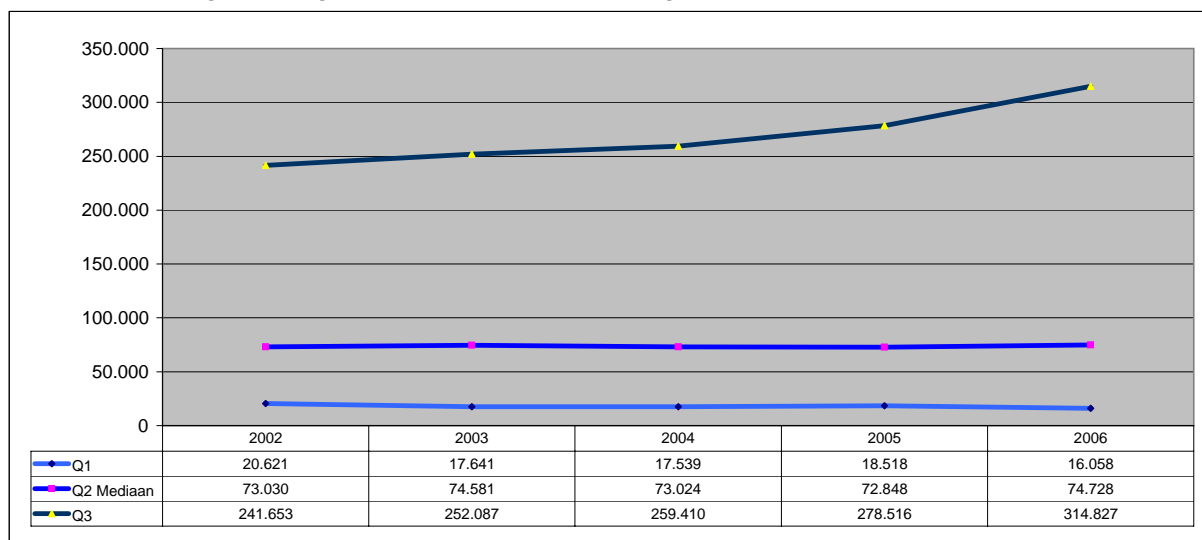
### Evolutie van het eigen vermogen nationaal



### Evolutie van het eigen vermogen naar gewest

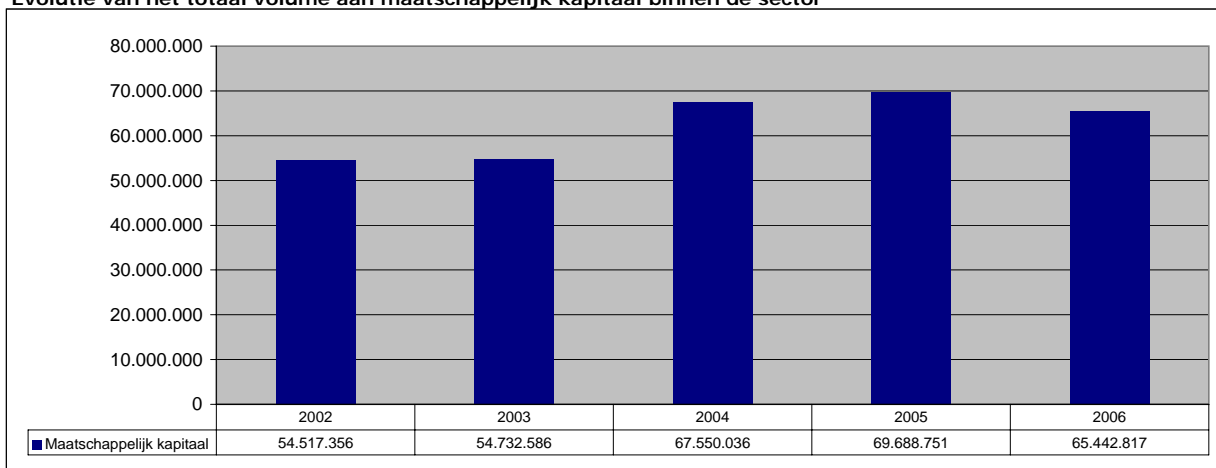


### Evolutie van het eigen vermogen nationaal: kwartielbenadering

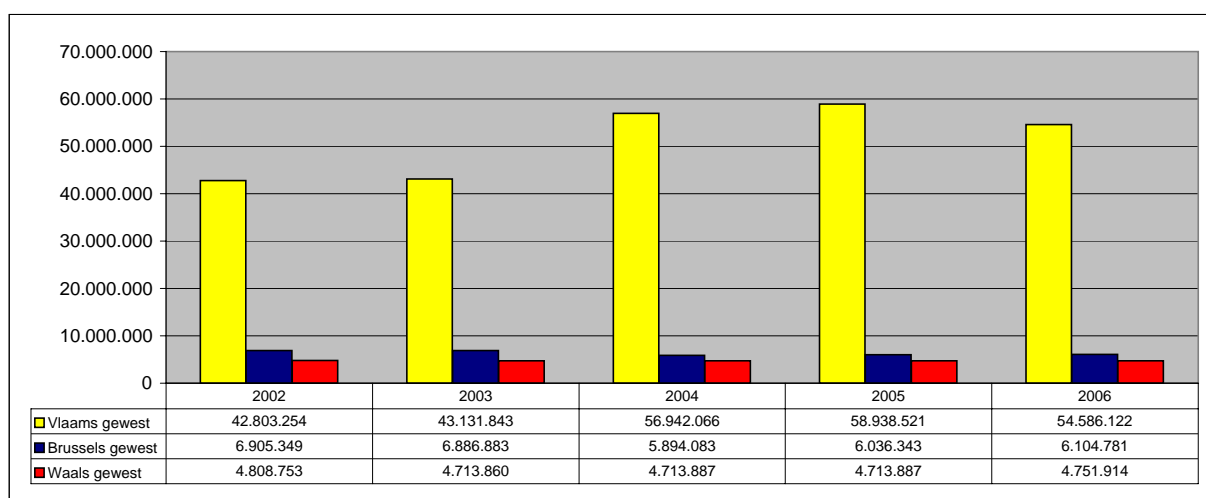


## B: ANALYSE VAN HET MAATSCHAPPELIJK KAPITAAL

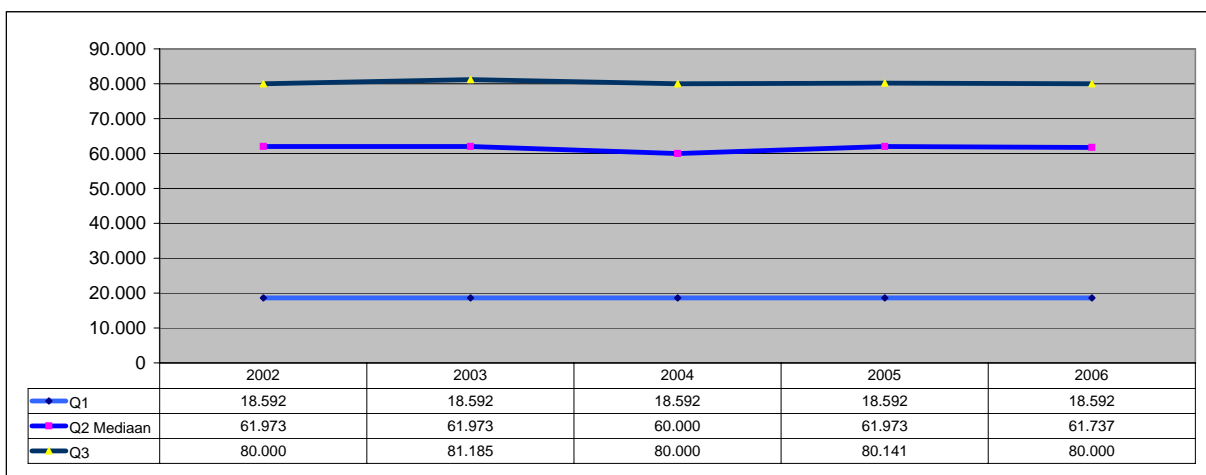
Evolutie van het totaal volume aan maatschappelijk kapitaal binnen de sector



Evolutie van het maatschappelijk kapitaal naar gewest

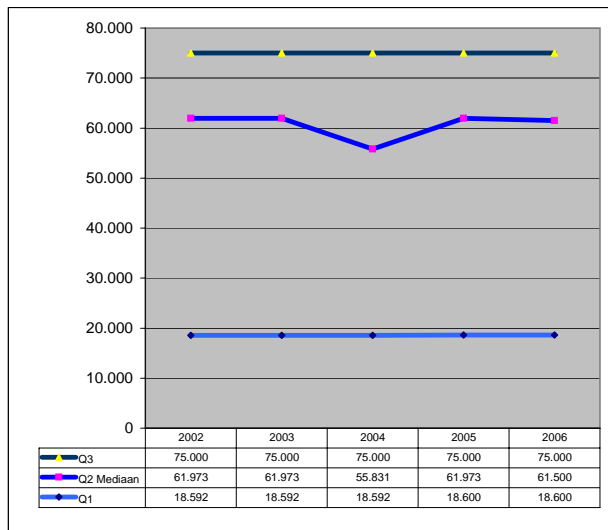


Evolutie van het maatschappelijk kapitaal nationaal: kwartielbenadering

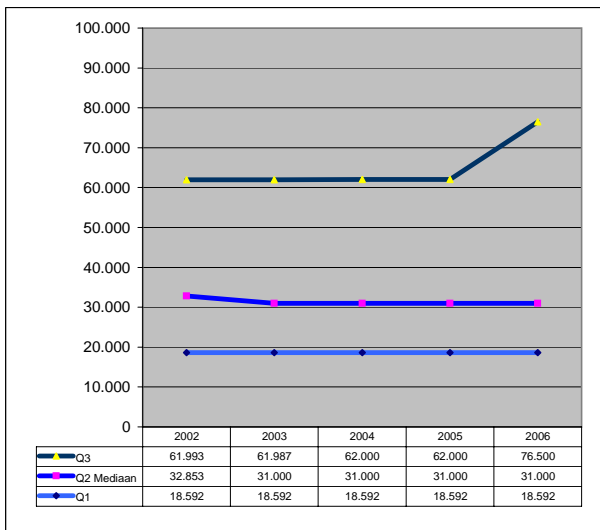


## Evolutie van het volume aan maatschappelijk kapitaal op gewestelijk niveau (kwartielen)

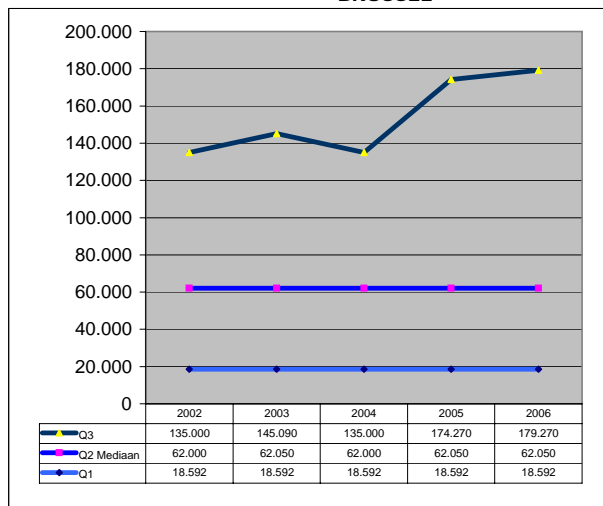
### VLAANDEREN



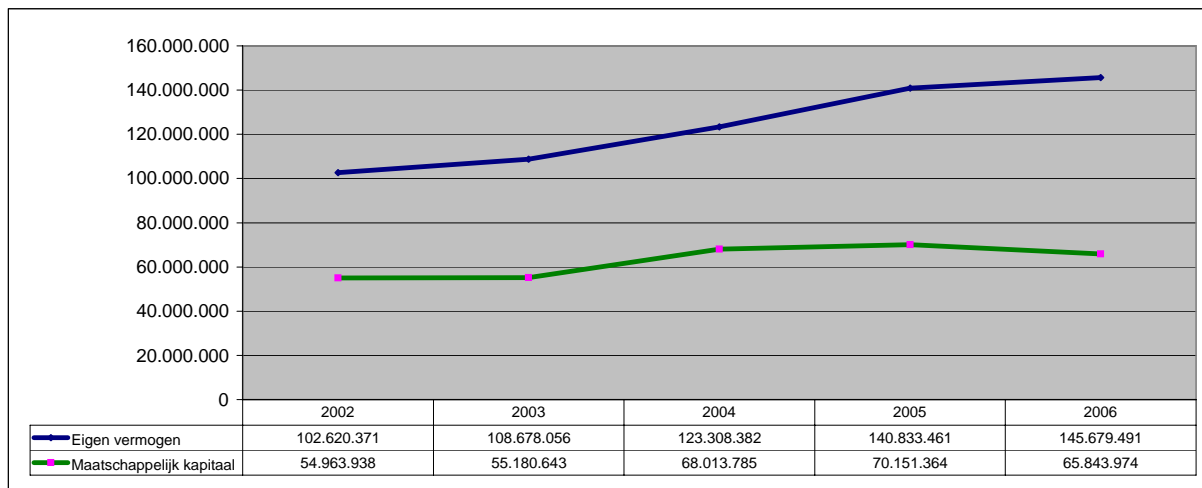
### WALLONIE



### BRUSSEL

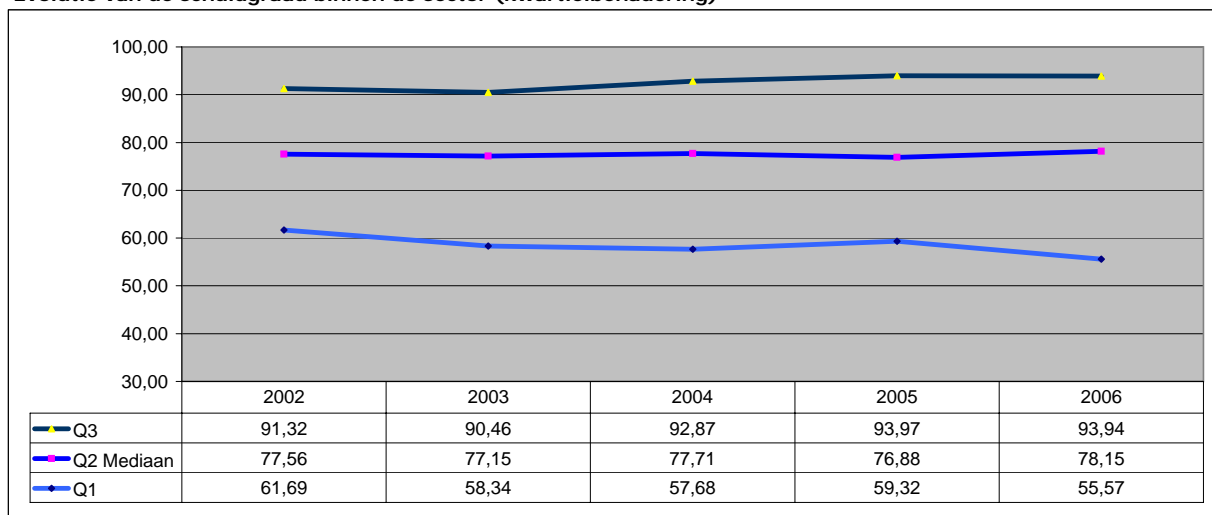


## Evolutie der verhouding totale volumes eigen vermogen en totale volumes maatschappelijk kapitaal

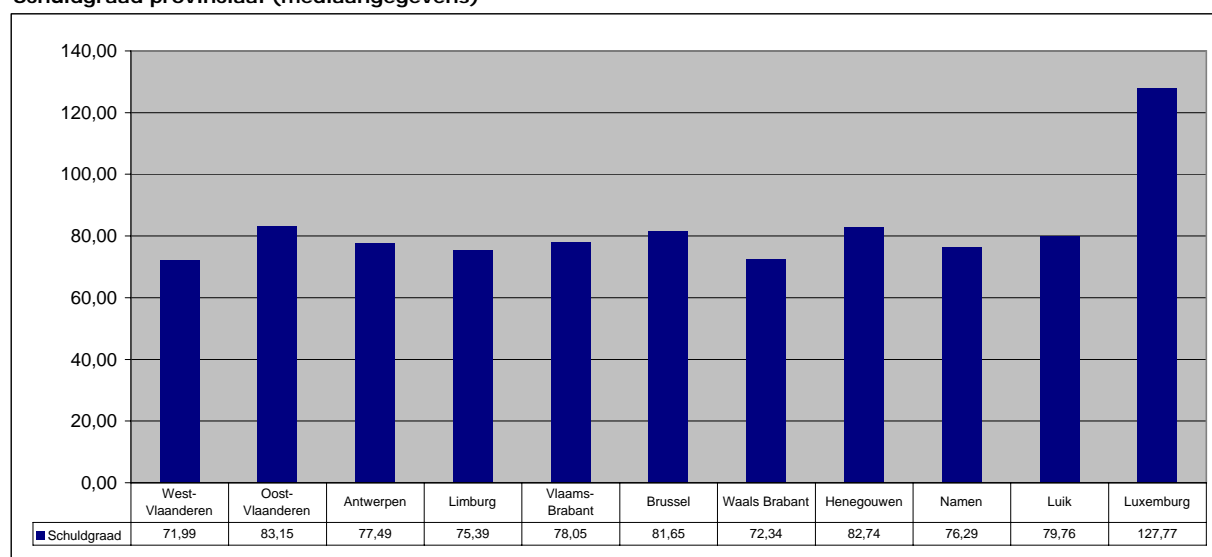


## C: ANALYSE VAN DE SCHULDSTRUCTUUR

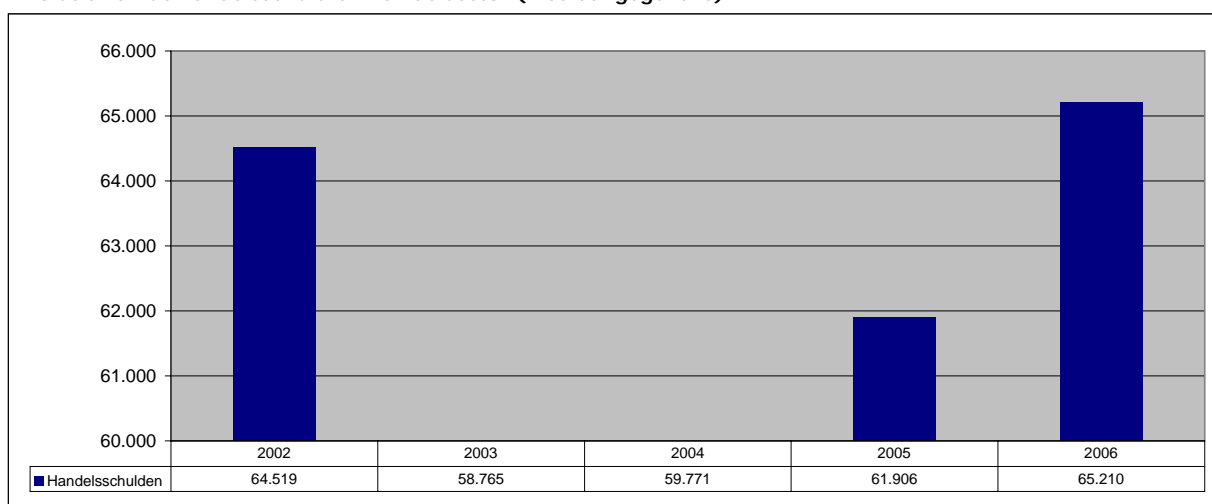
Evolutie van de schuldgraad binnen de sector (kwartielbenadering)



Schuldgraad provinciaal (mediaangegevens)

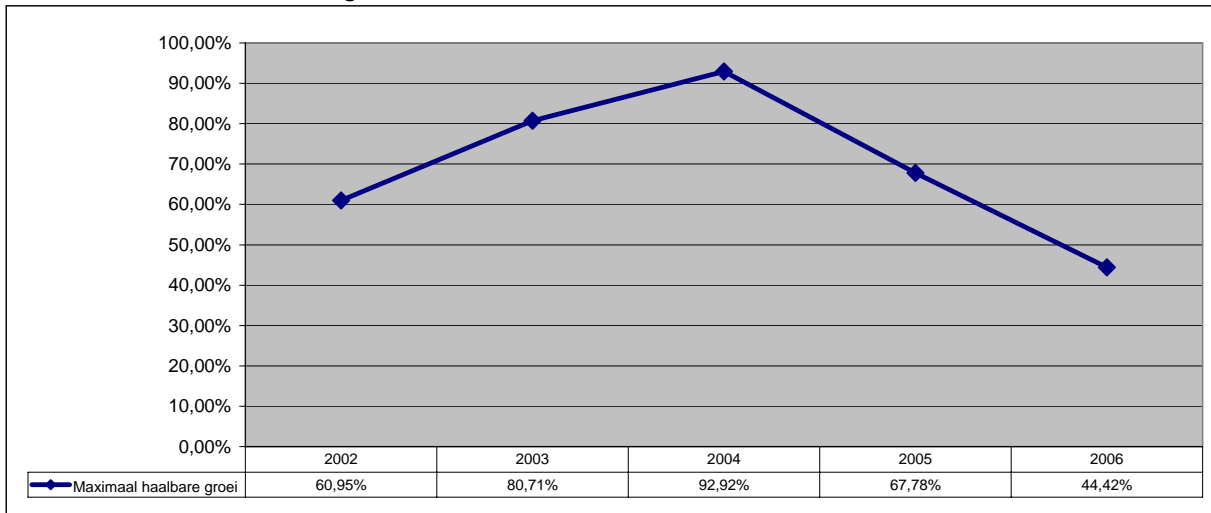


Evolutie van de handelsschuld binnen de sector (mediaangegevens)

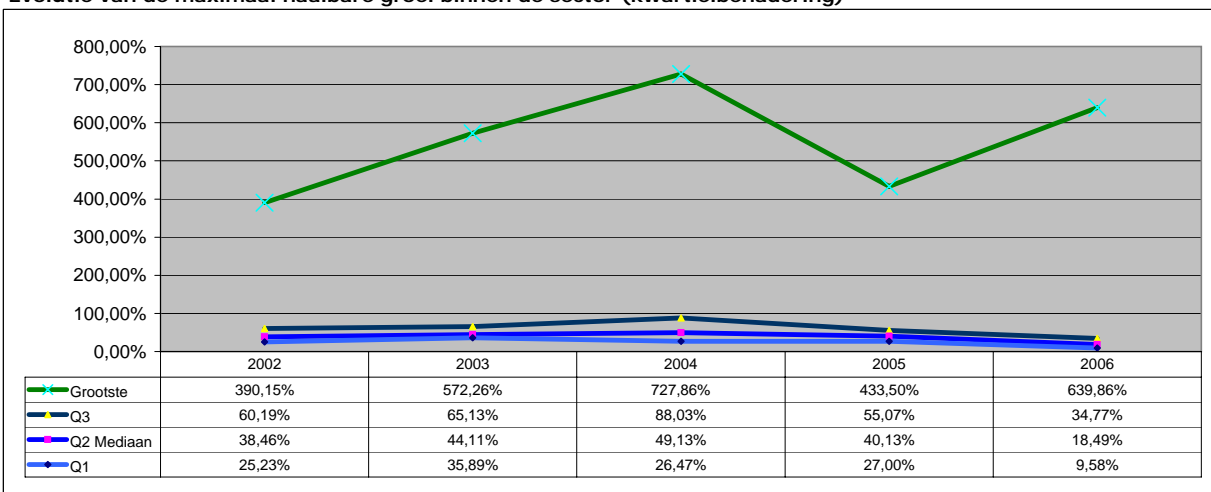


## DEEL IV: Sectoranalyse van de MAXIMAAL HAALBARE GROEI

## Gemiddelde maximaal haalbare groei van de sector



## Evolutie van de maximaal haalbare groei binnen de sector (kwartielbenadering)



In de loop van de exploitatie van een onderneming kan de behoefte aan kapitaal dusdanig groot worden dat de inbreng van kapitaal noodzakelijk is. Vindt men op dat ogenblik geen nieuwe middelen dan dreigt een snel bankroet.

Zeker voor diegene die kredieten verleent op langere termijn is het belangrijk te weten of er een zeker evenwicht bestaat tussen de financiële doelstellingen van de onderneming enerzijds en het gevoerde beleid ter zake anderzijds.

In wezen wil men weten welke omzet een bedrijf maximaal kan halen zonder fundamentele veranderingen in de financiële bedrijfsstructuur door te voeren. Anders gesteld: wat is de Maximaal Haalbare Groei (MHG) van een onderneming zonder uitgifte van nieuwe aandelen, zonder de operationele werking te wijzigen en zonder de financiële strategie te wijzigen?

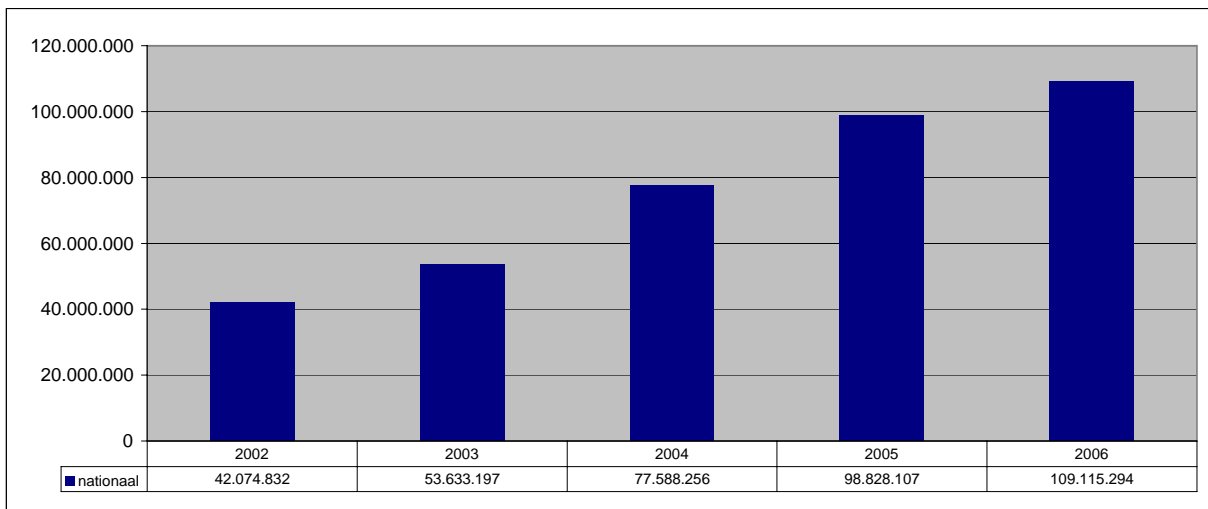
Uitgangspunt is dat de onderneming slechts zo snel uit zichzelf kan groeien als het uit de eigen werking rentabiliteit genereert. Uiteraard moet hierbij rekening worden gehouden met het feit dat niet alle rentabiliteit in het bedrijf teruggewerkt wordt. We willen dus weten hoe de nettowinst zich verhoudt tot het eigen vermogen én in welke mate de netto winst wordt gereserveerd voor de aanwas van dat eigen vermogen.

Als dan het verschil in omzet van het huidige jaar ten opzichte van het vorige jaar groter is dan de MHG, uitgedrukt in verhouding tot elkaar, dan is er sprake van een cash deficit en moeten er structurele acties genomen worden: er is een financieringsprobleem.

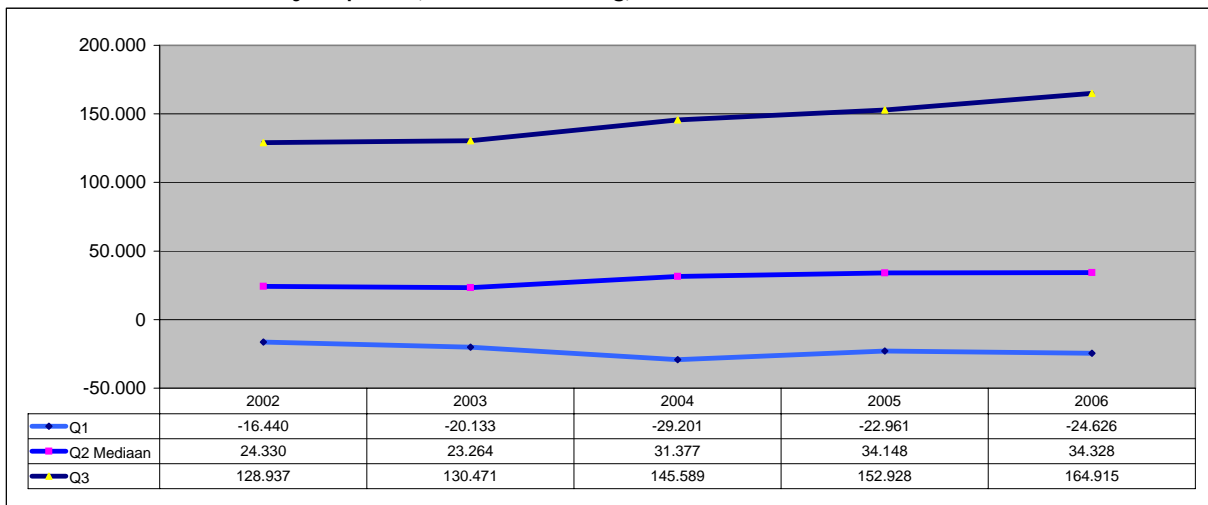
De benadering van maximaal haalbare groei op groepsniveau is vooral interessant omdat het aantoont wat de bestudeerde populatie als groep kan ontwikkelen op eigen kracht. Naar kredietverschaffers toe toont het aan wat de sector aankan zonder loodzware structurele wijzigingen. Het geeft geen enkele garantie naar aandeelhouders toe: toepassen van de benadering an sich leidt niet tot verhoogde uitkering van dividenden...

## DEEL V: Sectoranalyse van de liquiditeitscomponenten

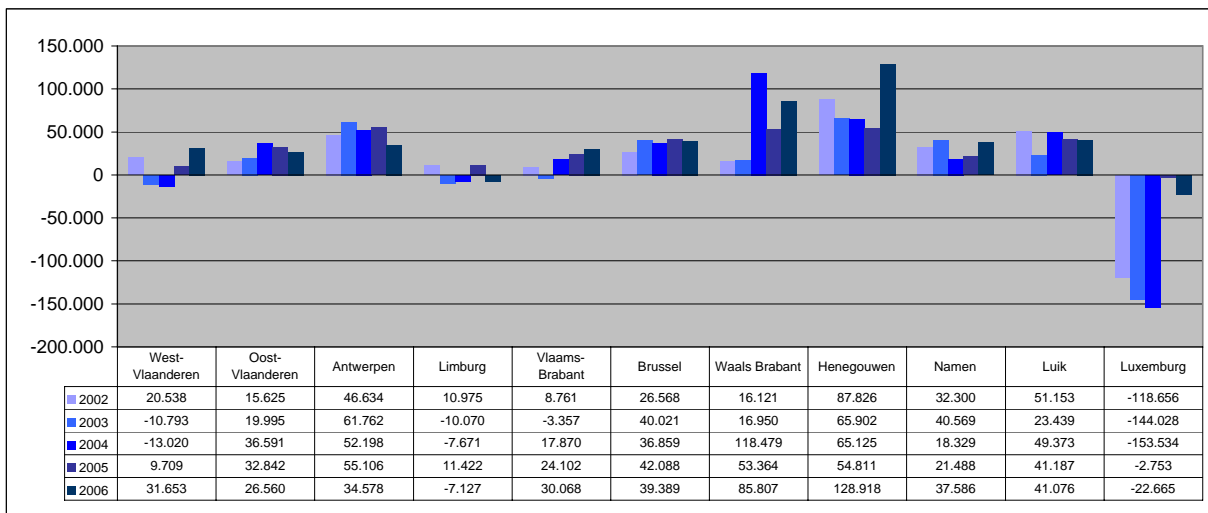
### Evolutie van het totale volume aan nettobedrijfskapitaal



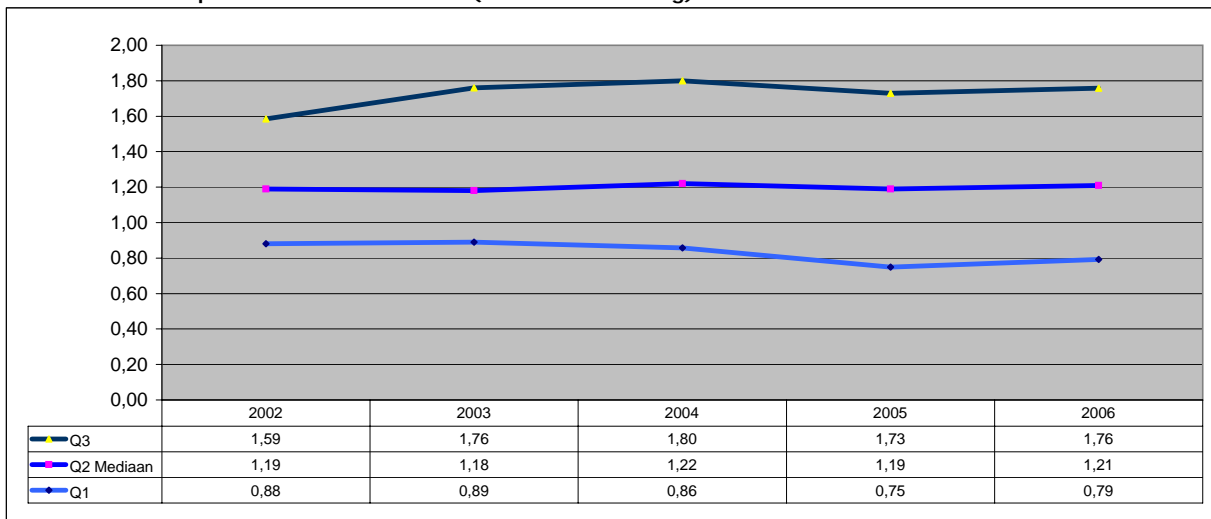
### Evolutie van het nettobedrijfskapitaal (kwartielbenadering)



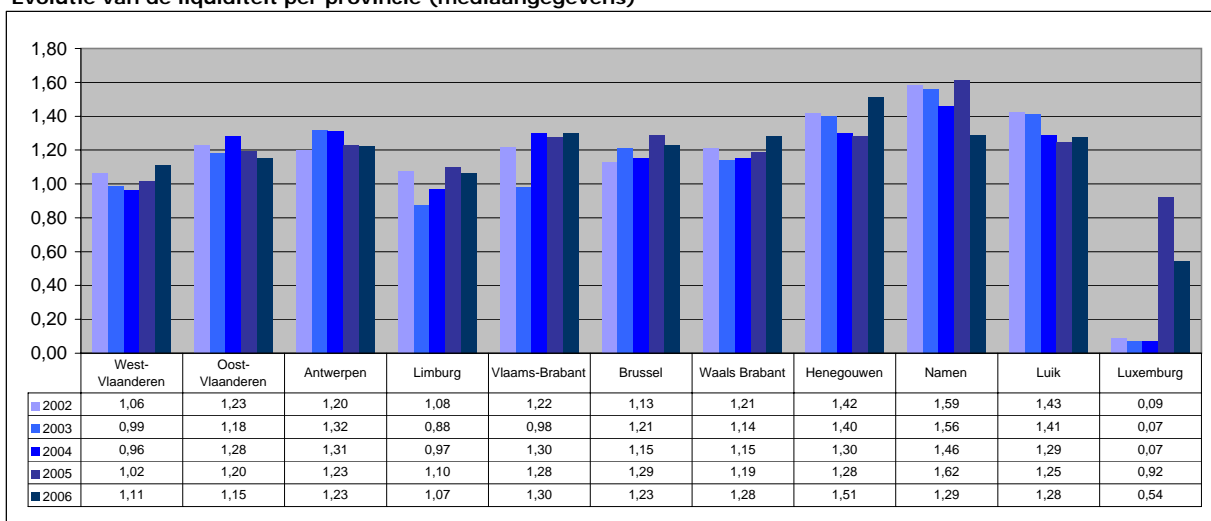
### Evolutie van het nettobedrijfskapitaal per provincie (mediaangegevens)



### Evolutie van de liquiditeit binnen de sector (kwartielbenadering)



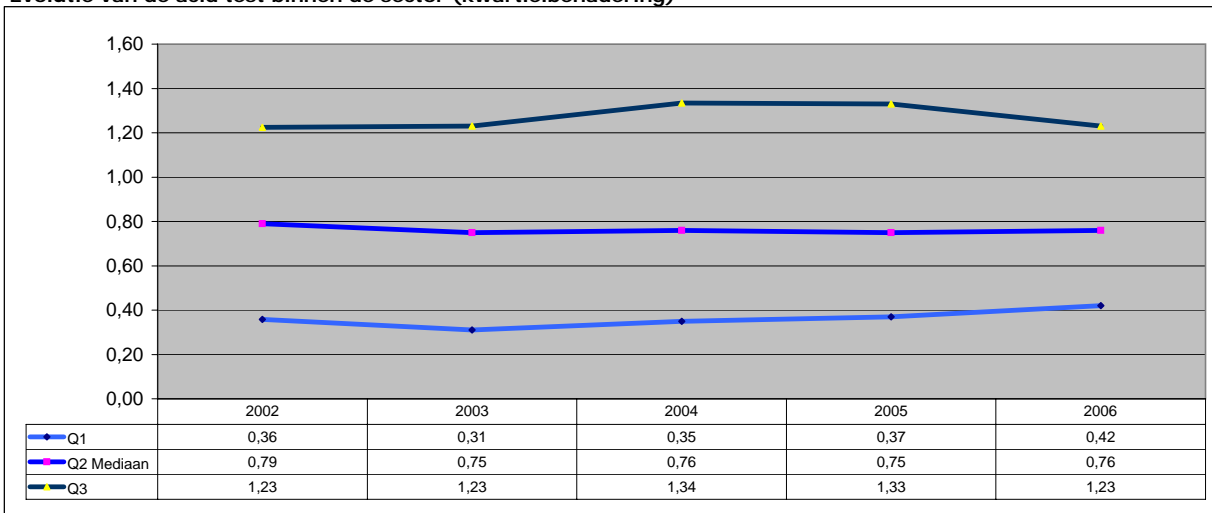
### Evolutie van de liquiditeit per provincie (mediaangegevens)



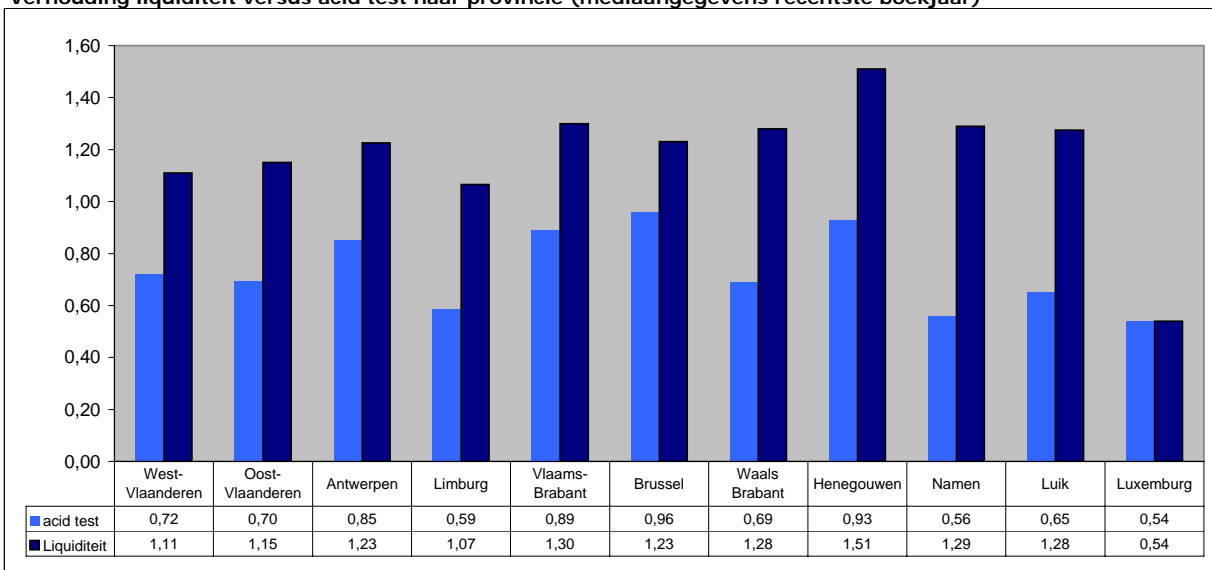
Liquiditeit geeft de verhouding weer tussen kasinkomsten en kasuitgaven. Indien de inkomsten onvoldoende zijn om de uitgaven te dragen en indien geen bijkomende financiering kan gevonden worden is er een liquiditeitstekort.

Liquiditeitsratio's tonen aan of een onderneming in staat is haar betalingsverplichtingen op korte termijn na te komen door gebruik te maken van beschikbare liquiditeiten en/of door op korte termijn tot liquiditeit omvormbare activa.

### Evolutie van de acid test binnen de sector (kwartielbenadering)



### Verhouding liquiditeit versus acid test naar provincie (mediaangegevens recentste boekjaar)



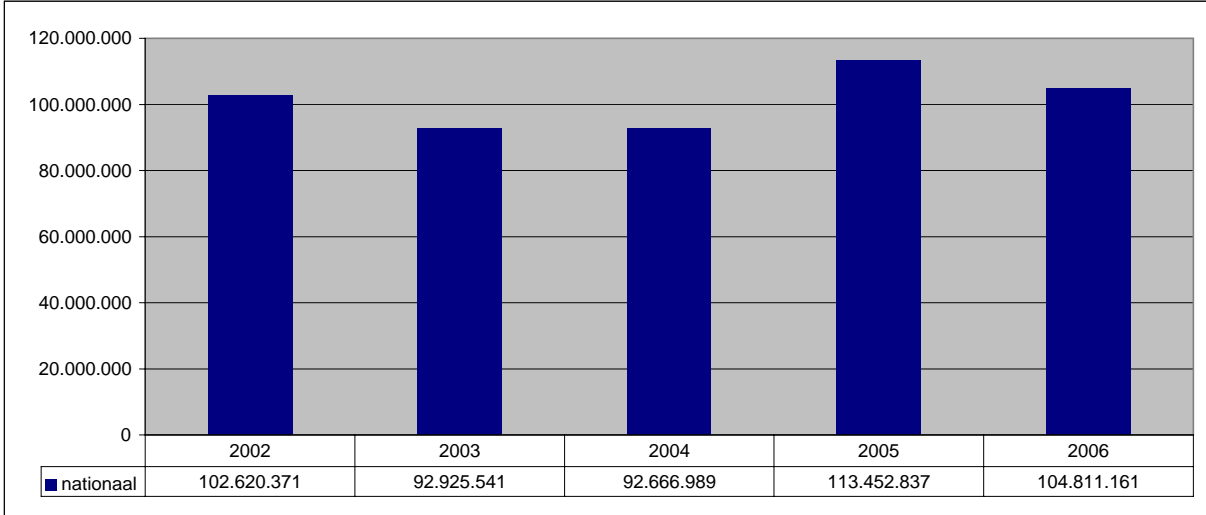
Voorraden zijn (net zoals vorderingen) een onzekere factor binnen de formule van de liquiditeit. Uiteindelijk kunnen ze gemakkelijk onderhevig zijn aan ontwaarding. Voorraden kunnen rotten, uit de tijd geraken enzovoort. Daarenboven kunnen ze gemakkelijk 'per ongeluk' overgewaardeerd zijn.

Verder blijkt dat niet elk bedrijf zonder meer zijn voorraden op korte termijn te gelde kan maken.

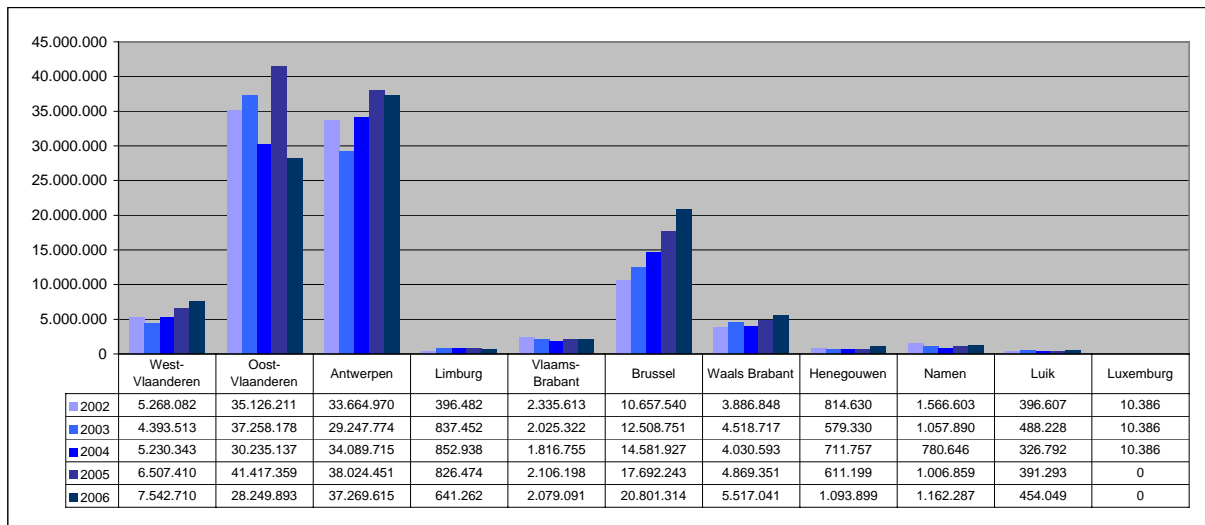
Indien de activiteit van de onderneming doet vermoeden dat voorraden niet onmiddellijk te gelde kunnen worden gemaakt, géén korte rotatie kennen, of indien ernstige twijfels bestaan over de huidige waarde van de in de boeken opgenomen voorraad, wordt best geopteerd voor de Acid test die de liquiditeit meet zonder rekening te houden met de voorraden.

Daarnaast toont de verhouding tussen Acid test en liquiditeit aan in welke mate het kortlopend actief voorraadgebonden is. Zo toont een liquiditeit van 1,5 met een Acid test met uitkomst 1 toont aan dat een derde van de op korte termijn tot geld omvorbare middelen uit voorraad bestaan.

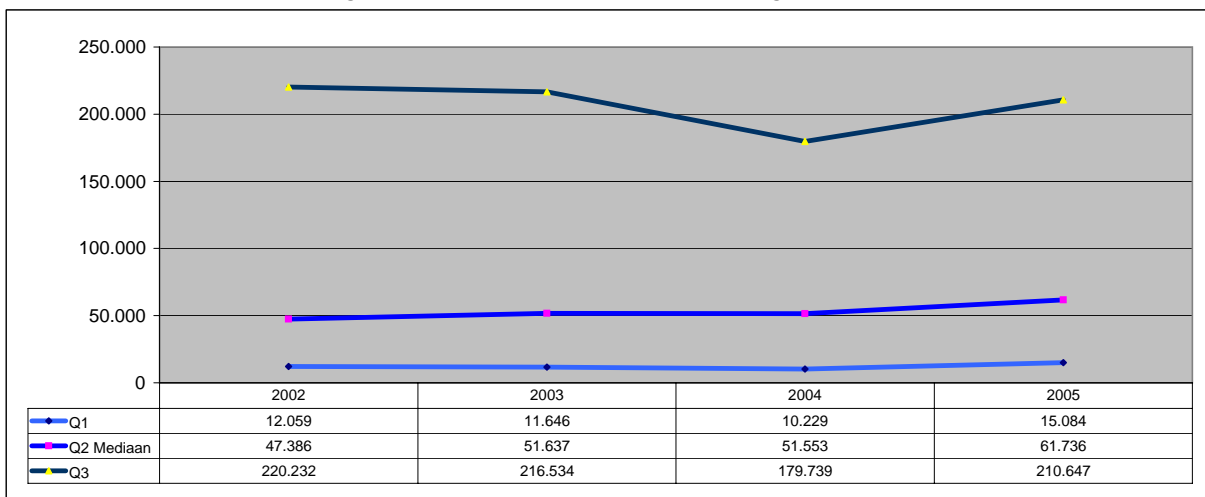
### Evolutie van de totale handelsvorderingen binnen de sector



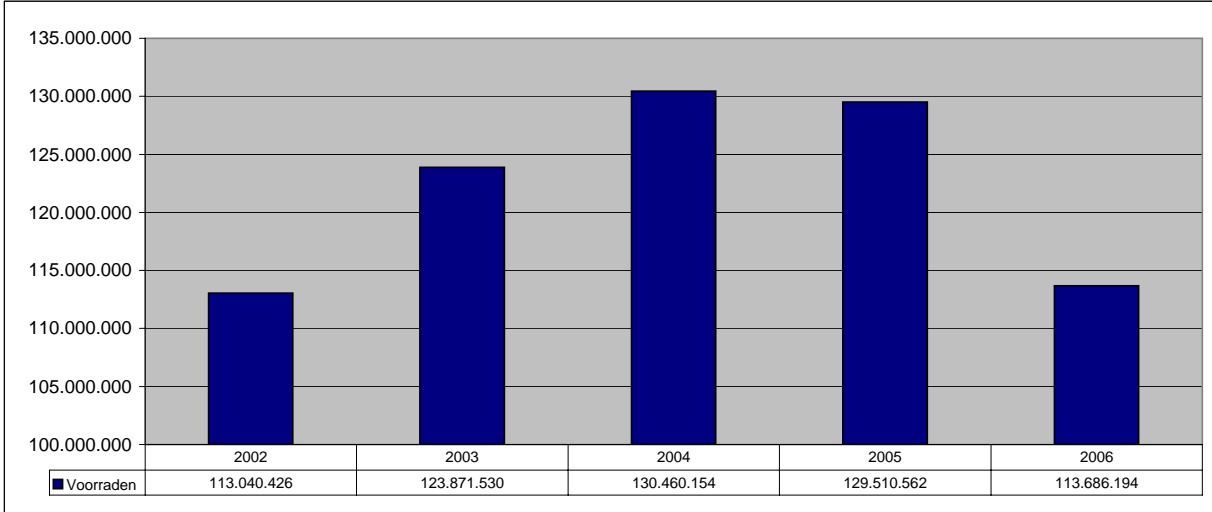
### Evolutie van de totale handelsvorderingen binnen de sector provinciaal



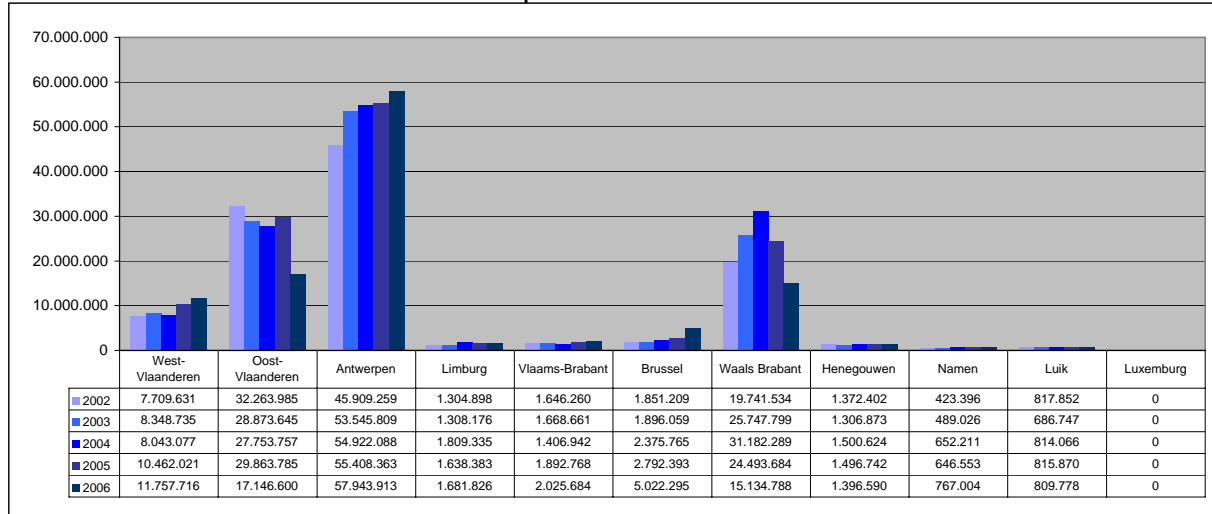
### Evolutie van de handelsvorderingen binnen de sector (kwartielbenadering)



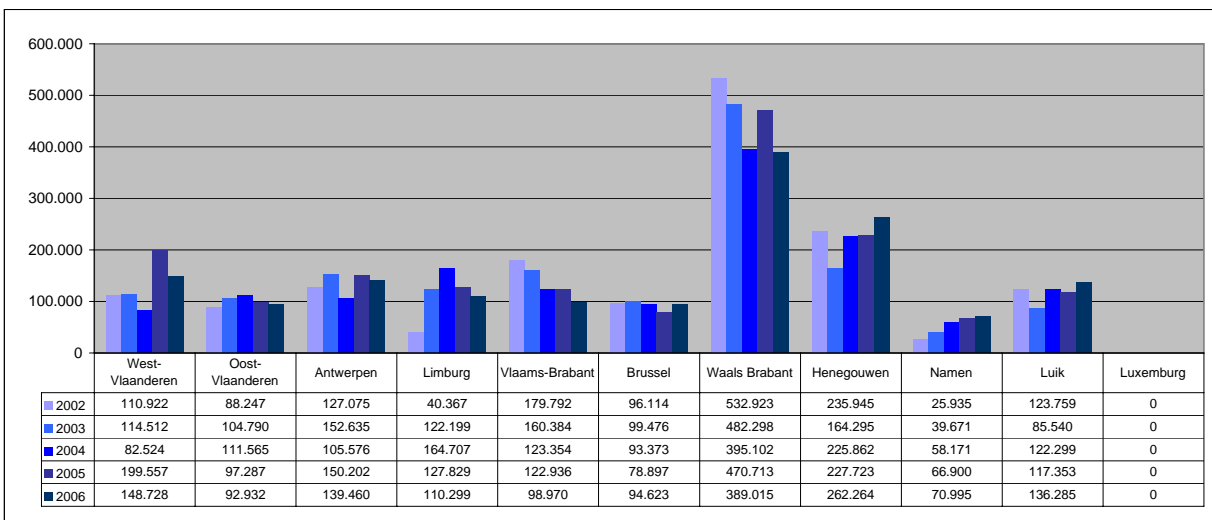
## Evolutie van de totale voorraad binnen de sector



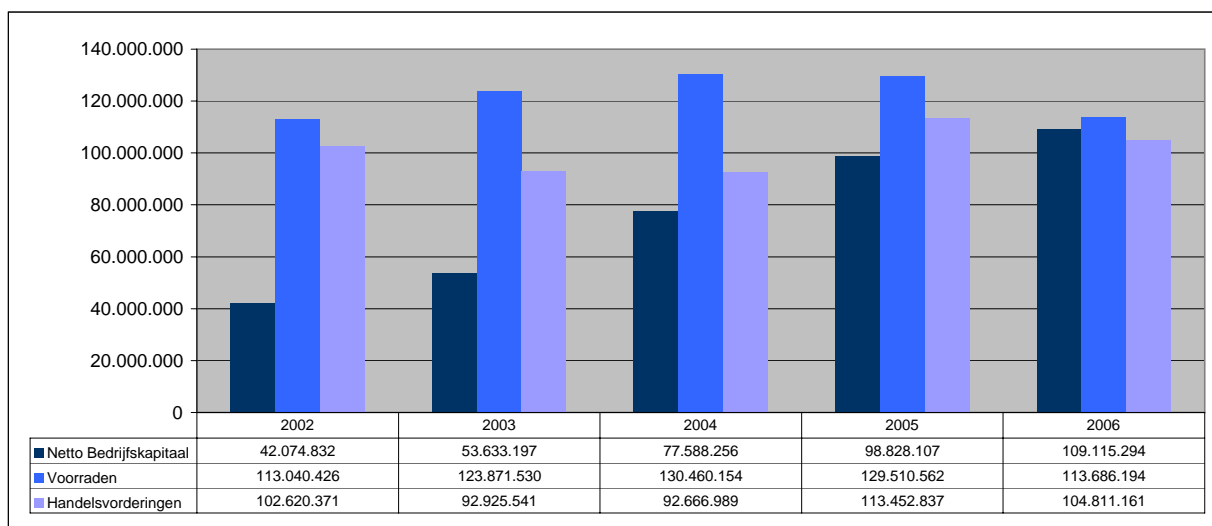
## Evolutie van de totale voorraad binnen de sector provinciaal



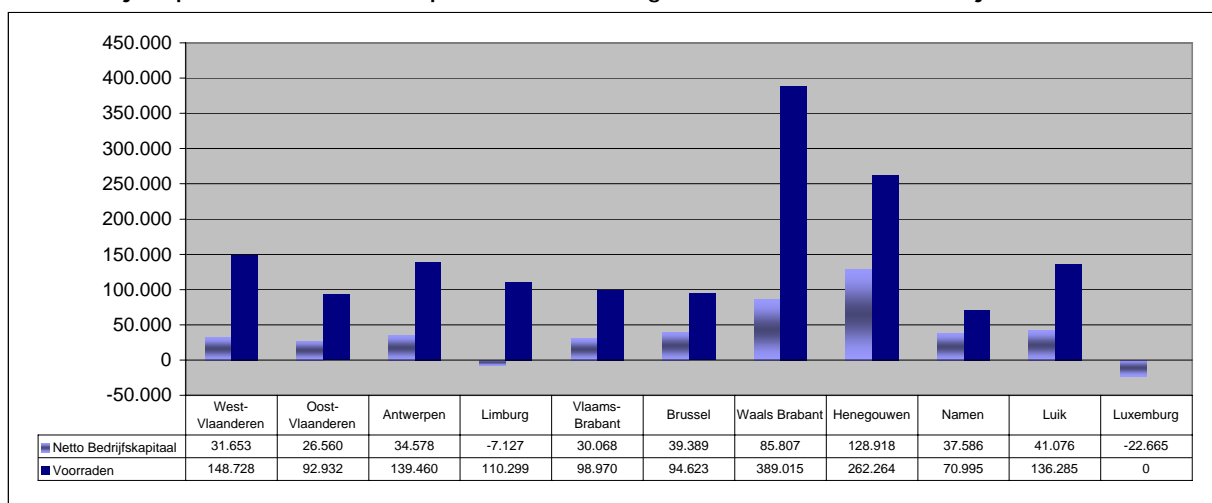
## Evolutie van de voorraad per provincie: mediaangegevens



## Evolutie van de volumes NBK, voorraden en handelsvorderingen



## Netto bedrijfskapitaal versus voorraden provinciaal: mediaangevens voor het recentste boekjaar



Na de financiering van de vastleggingen dient er nog een deel eigen permanent of vreemd vermogen op lange termijn over te blijven ter financiering van een deel van de omlopende activa. Dit overschot vertegenwoordigt een financieel vangnet en wordt Netto Bedrijfskapitaal of Eigen bedrijfskapitaal genoemd.

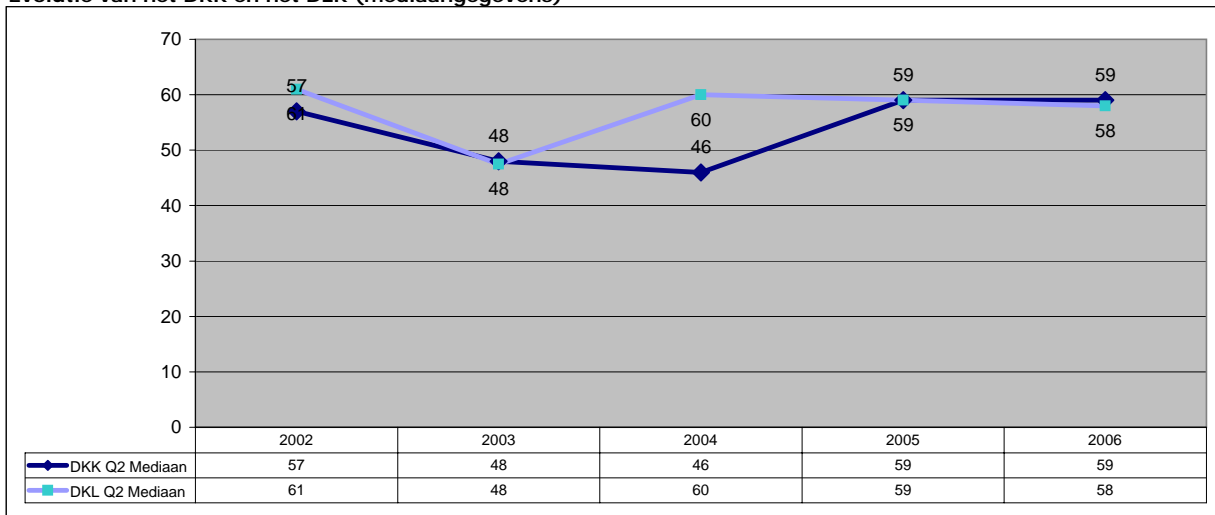
De veiligheidsmarge is interessant omdat er in de praktijk steeds een verschil bestaat tussen de data waarop een onderneming haar schulden moet aflossen en de data waarop de klanten betalen.

Daarenboven kan een bedrijf steeds geconfronteerd worden met onverwachte gebeurtenissen zoals stakingen, machinebreuk, tijdelijke omzetsdalingen. Hierdoor zou een onderneming haar kortlopende schulden niet kunnen betalen. Inderdaad, stel een liquiditeit van 1, dan moeten eerst de debiteuren betalen en de voorraden tot de laatste euro verkocht zijn, wil men in staat zijn de schulden af te lossen. Zonder netto bedrijfskapitaal als zekerheidsmarge is dit niet op te vangen.

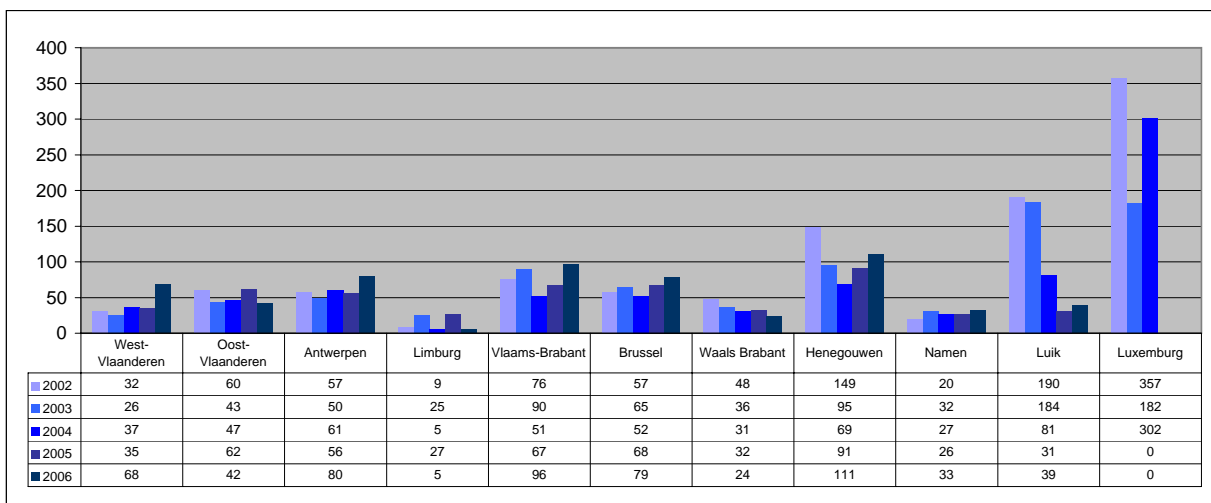
Omdat het Netto Bedrijfskapitaal precies het vangnet is voor eventuele korte termijn moeilijkheden, beschouwen velen het als zowat de sleutel voor het bekomen van krediet op korte termijn.

Het Netto Bedrijfskapitaal wordt beschouwd als een OVERSCHOT van het permanent aanwezig vermogen (eigen vermogen + vreemd vermogen op lange termijn) dat niet hoeft gebruikt te worden voor lange termijn doeleinden. Het kan dus werkelijk dienen als BUFFER om het labiele karakter van het vlottend actief op te vangen.

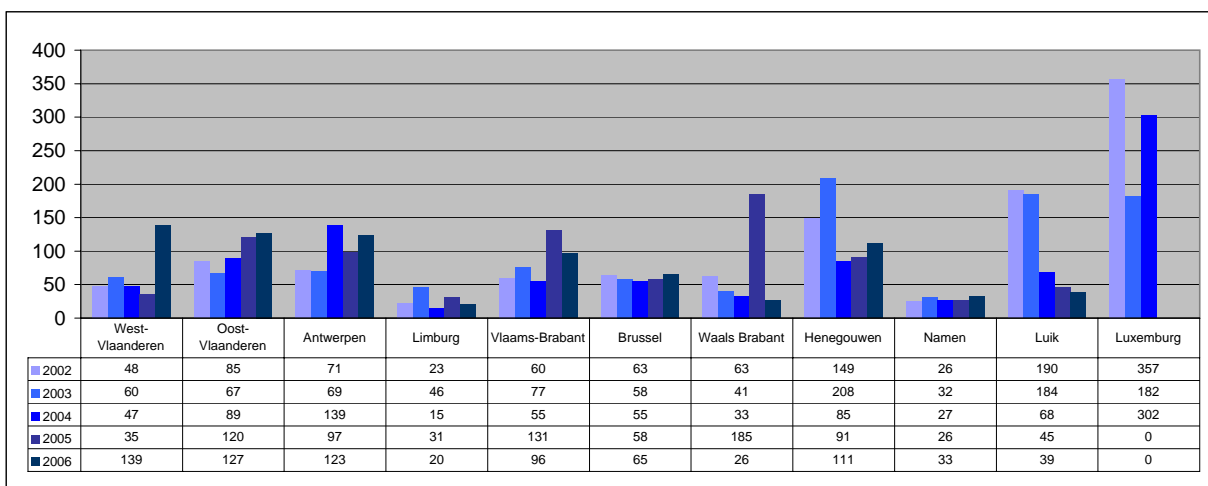
### Evolutie van het DKK en het DLK (mediaangegevens)



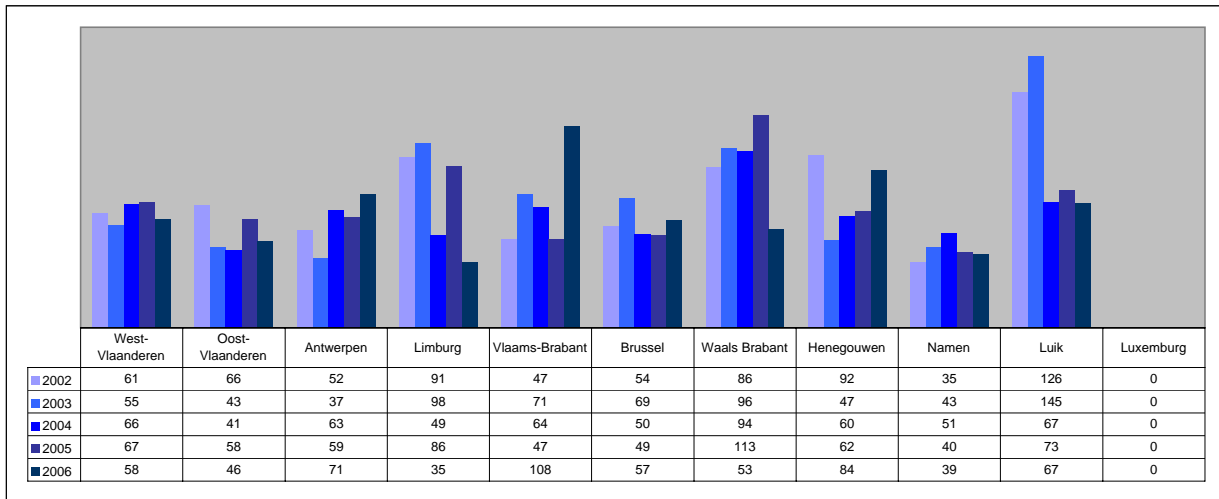
### Evolutie van de dagen klantenkrediet provinciaal (mediaangegevens)



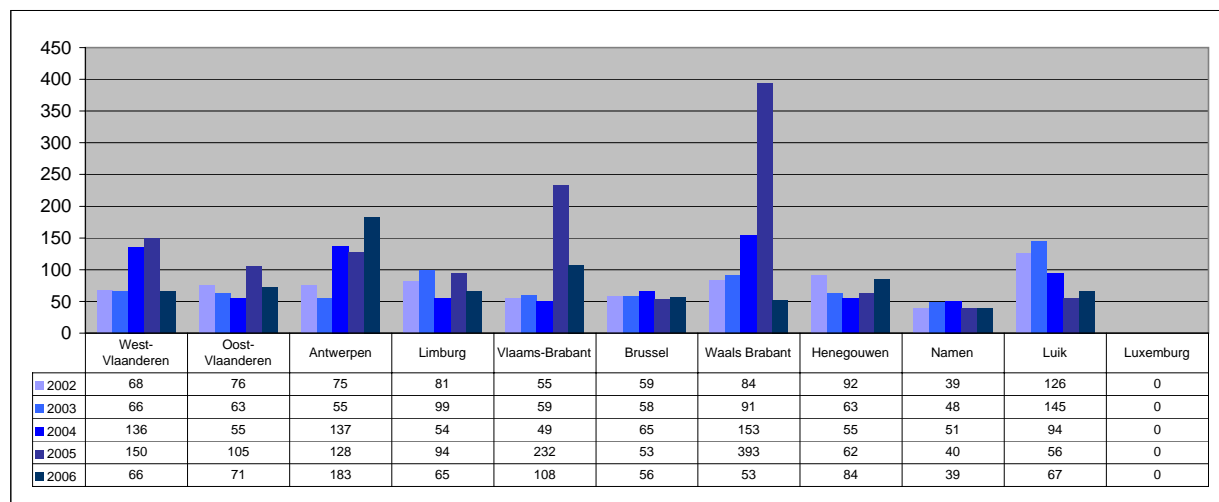
### Evolutie van het gemiddelde aantal dagen klantenkrediet



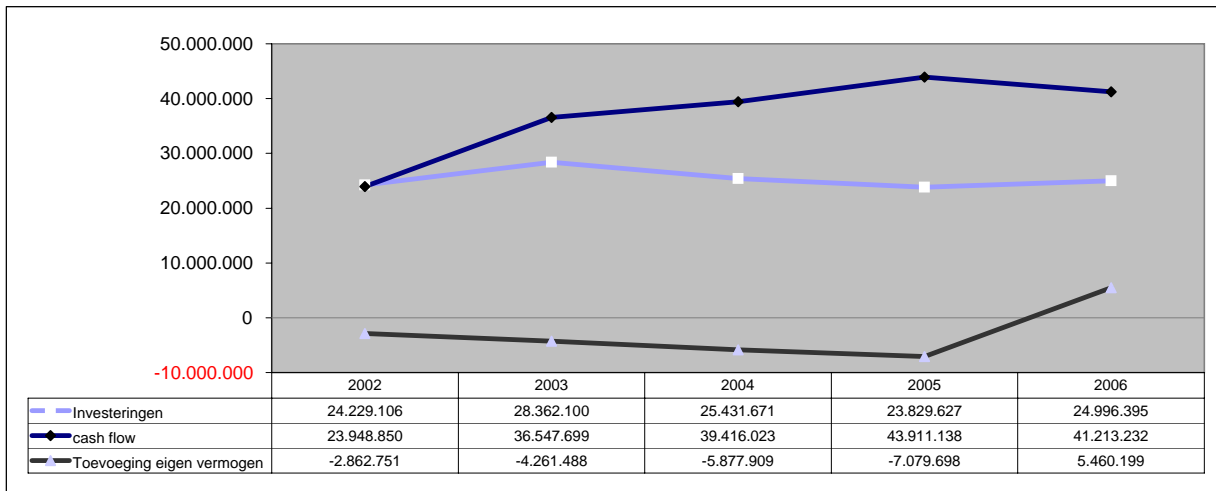
Evolutie van het aantal dagen leverancierskrediet naar provincie (mediaangegevens)



Evolutie van het gemiddelde aantal dagen leverancierskrediet naar provincie



## DEEL VI: Cashflow en investeringen

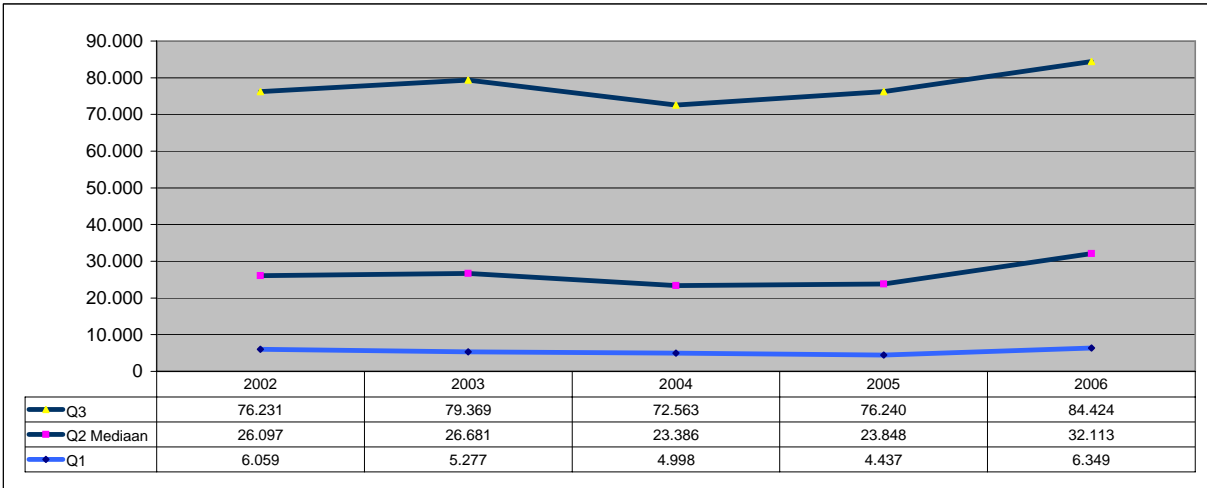


Maken we even volgende bedenking. Als we geld investeren in een bepaald bedrijf, hoe goed kan dat bedrijf dan met dat geld omspringen, hoe goed investeert het op zijn beurt de centen, hoe hoog is het rendement?

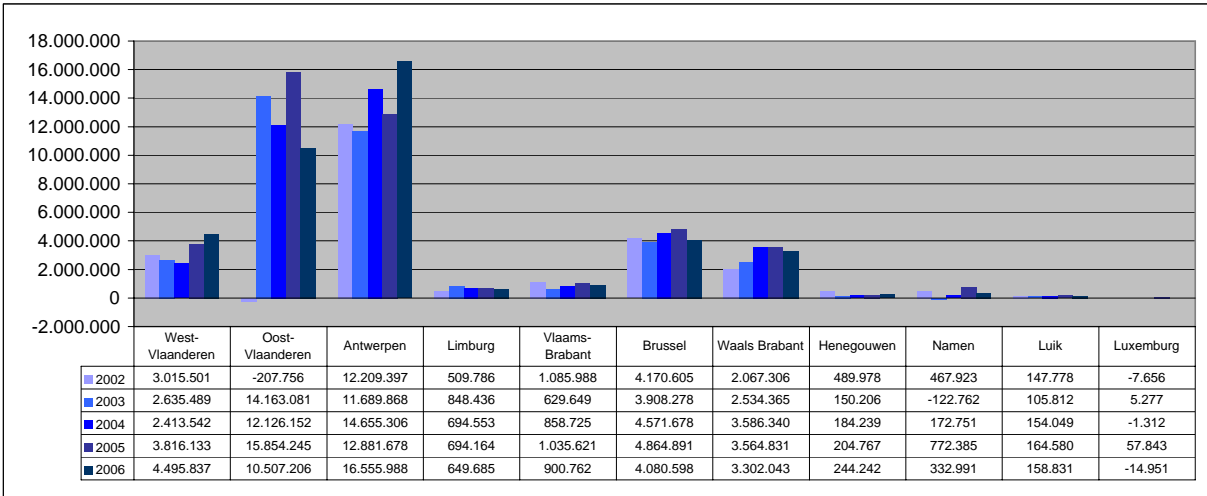
Winstcijfers geven slechts een gedeeltelijk antwoord op deze vraag, winstcijfers leren iets over dividenden, maar niet over de economische potentie van de onderneming, in casu de groep ondernemingen. Inderdaad werden eerst afschrijvingen en andere niet kaskosten verrekend.

Eerder zoeken we antwoord op de vraag in welke mate het bedrijf of de bedrijven zelf in staat zijn vermogen te genereren. Het antwoord vinden we binnen het begrip cashflow: een vermogensbron die door de onderneming zelf via de resultaten wordt gegenereerd.

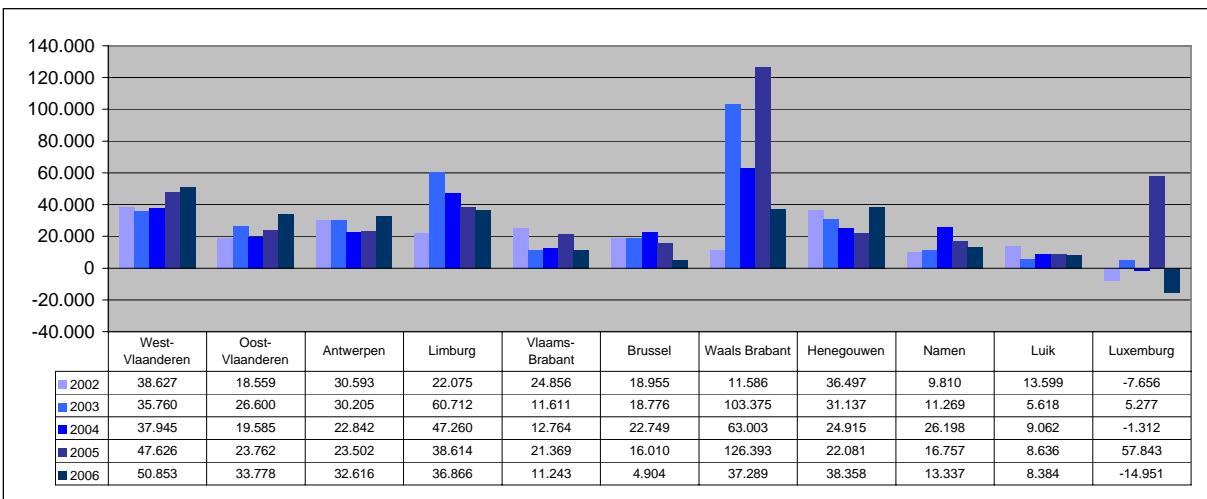
## Evolutie van de cashflowvolumes (kwartielbenadering)



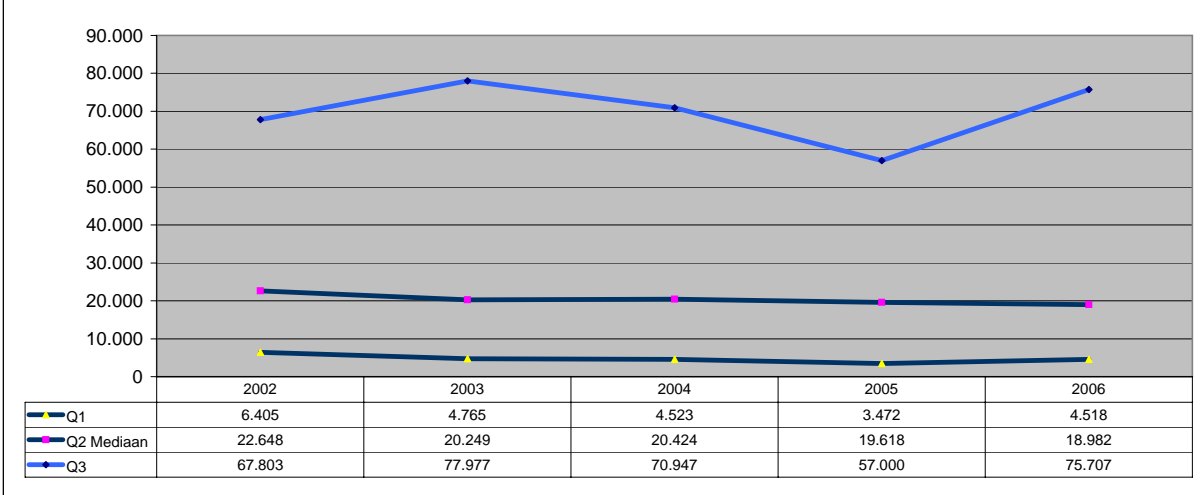
## Evolutie van het totale volume aan cashflow per provincie



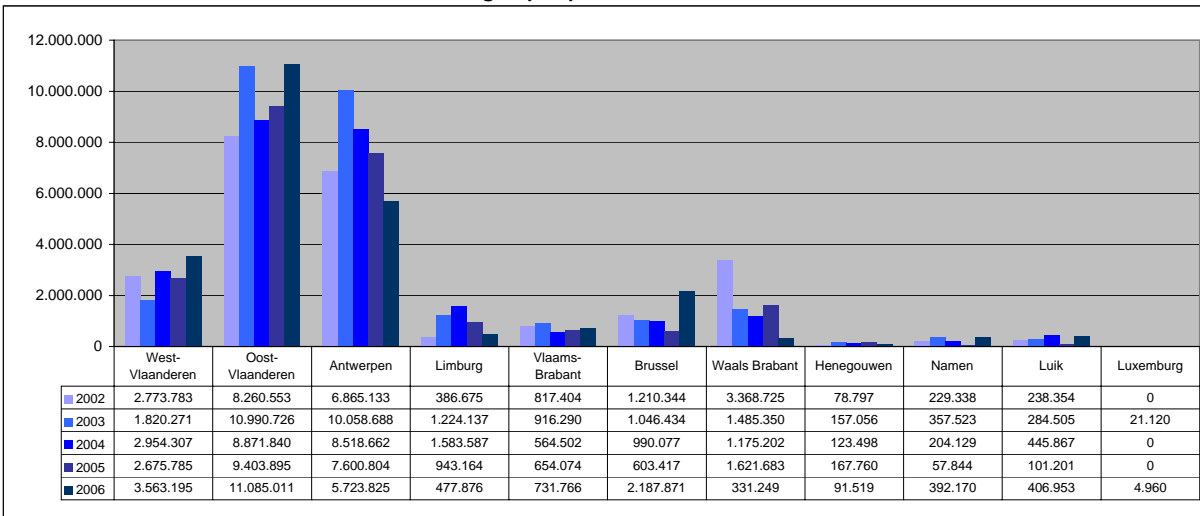
## Evolutie van de cashflow van het mediaanbedrijf naar provincie



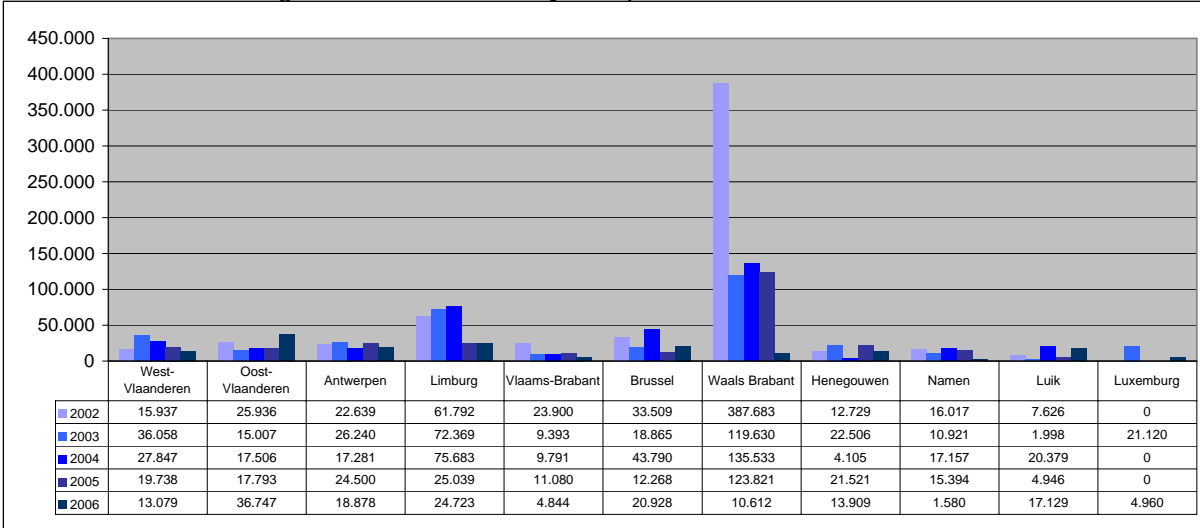
### Evolutie van de investeringsvolumes (kwartielbenadering)



### Evolutie van het totale volume aan investeringen per provincie

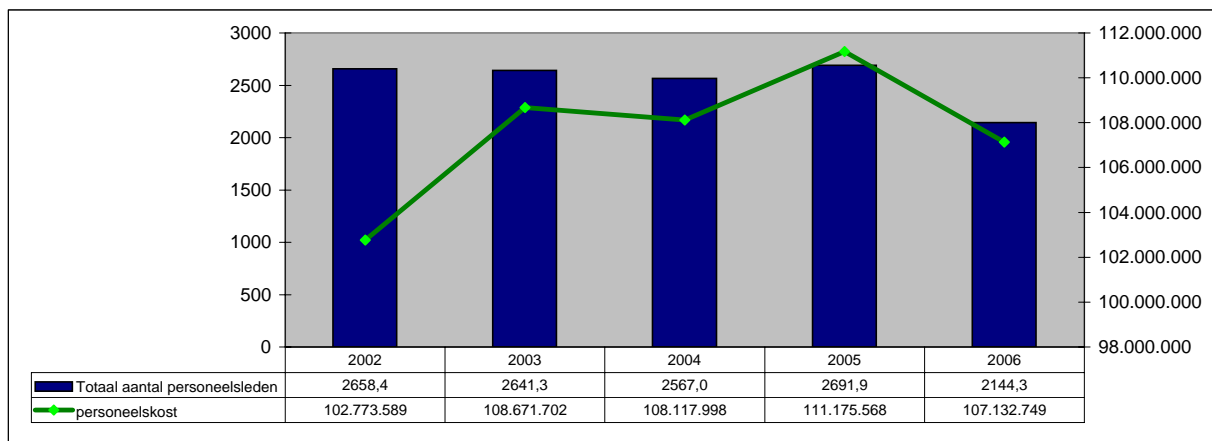


### Evolutie van de investeringen van het mediaanbedrijf naar provincie

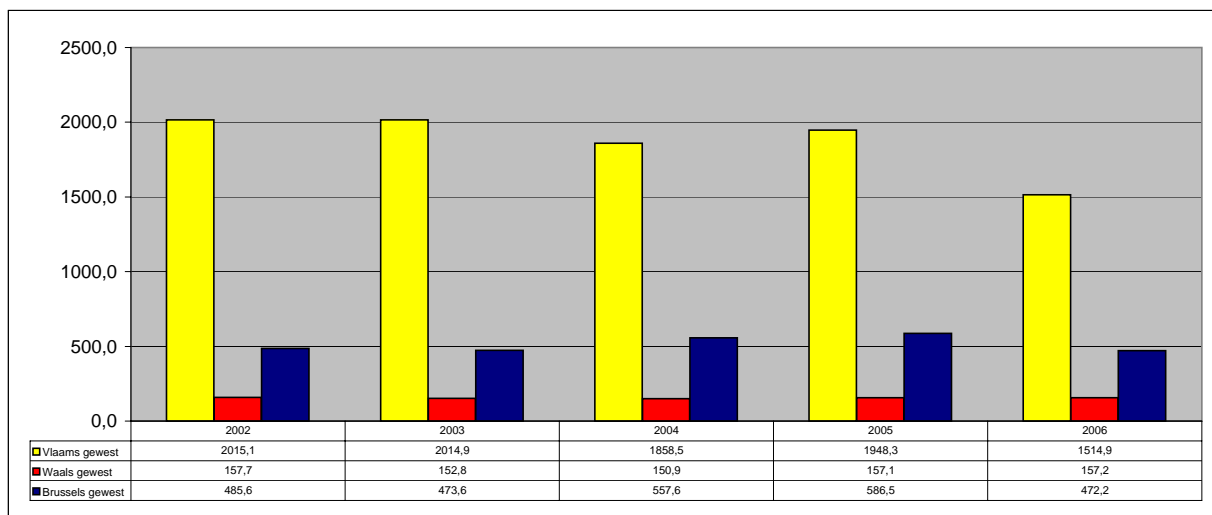


## DEEL VII: Sectoranalyse van het personeel

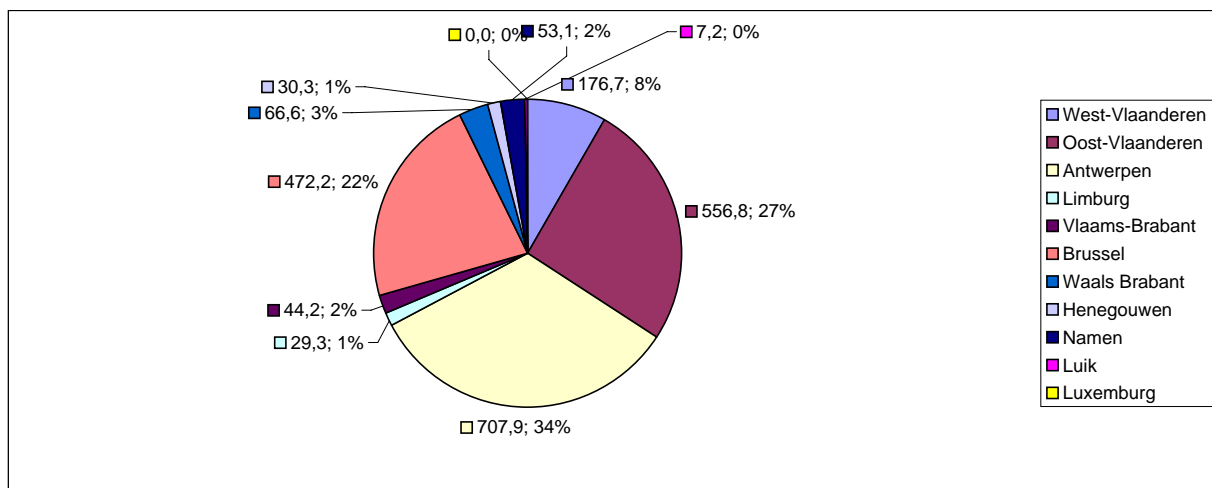
### Evolutie totaal aantal personeelsleden en totaal volume personeelskost



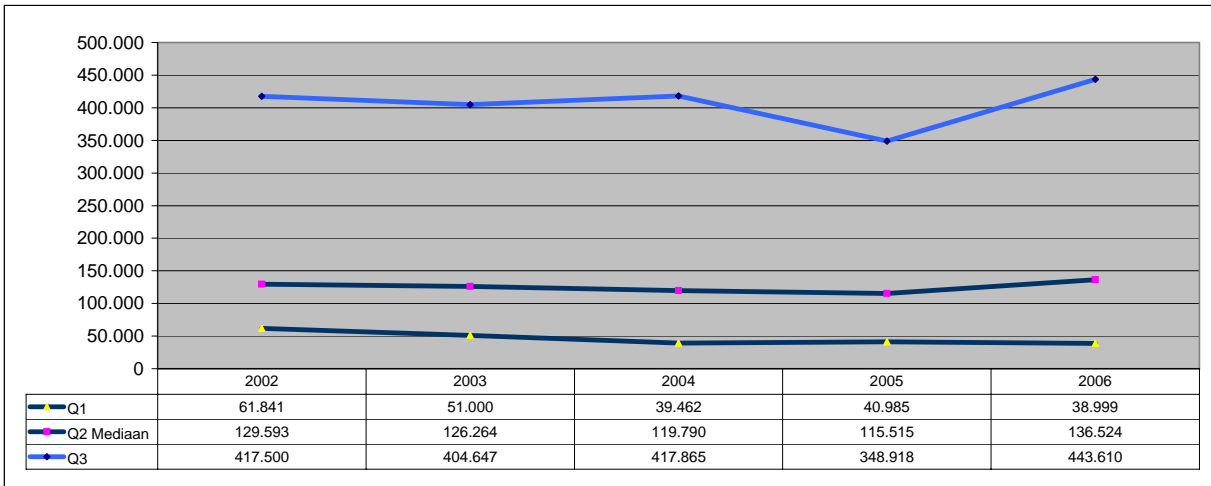
### Evolutie totaal aantal personeelsleden naar gewest



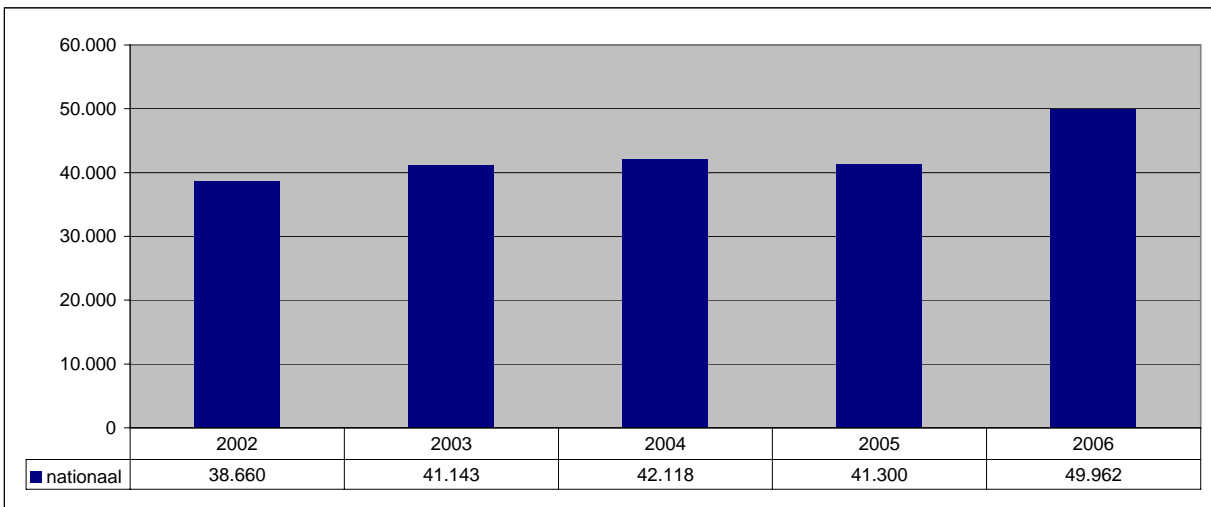
### Provinciaal aandeel van het aantal personeelsleden binnen de sector



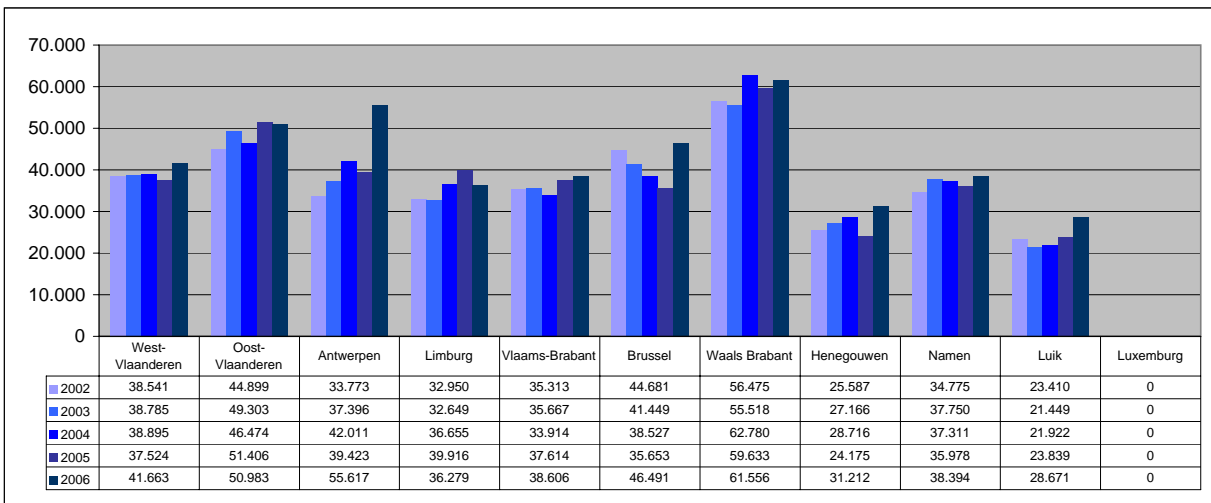
Evolutie van de totale personeelskost per bedrijf (kwartielbenadering)



Evolutie van de gemiddelde personeelskost nationaal

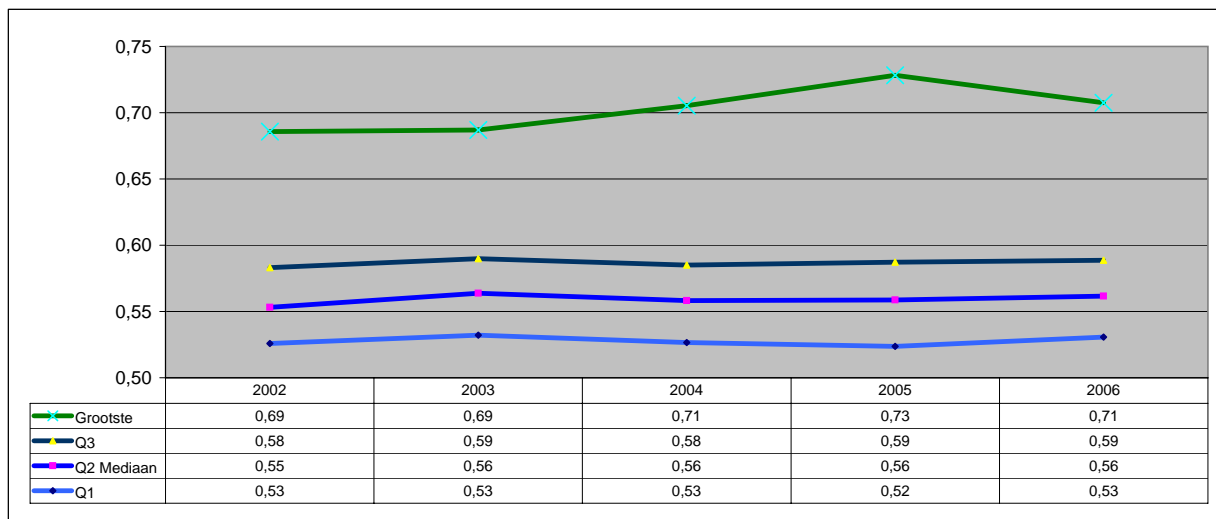


Provinciale evolutie van de gemiddelde personeelskost per personeelslid

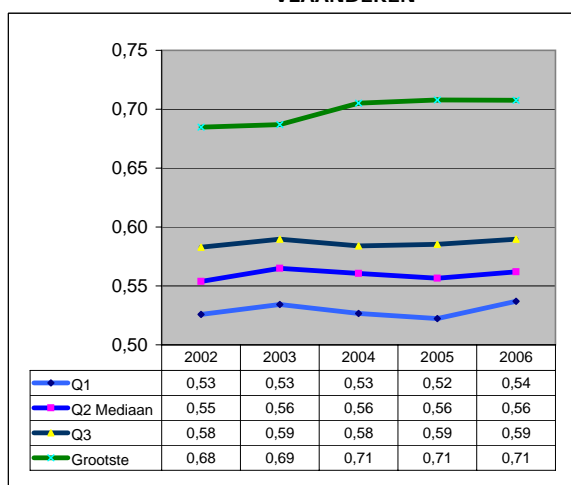


## DEEL VIII : Sectoranalyse van de Fito®-meter

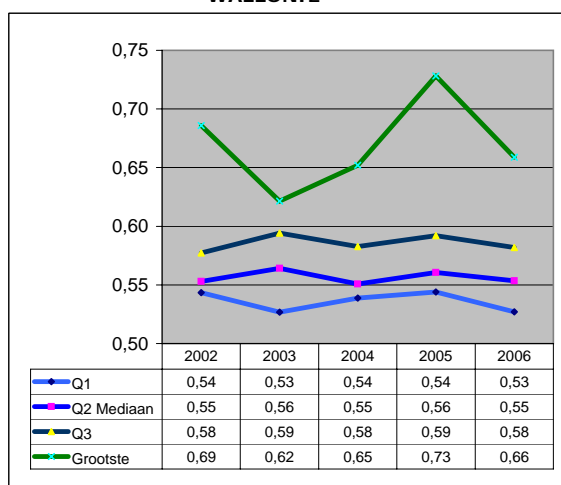
## Evolutie van de FiTo®-meter binnen de sector (kwartielbenadering)



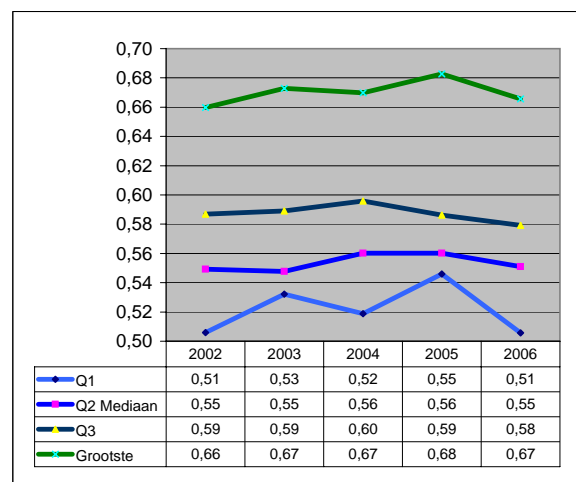
## VLAANDEREN



## WALLONIE



## BRUSSEL



De FiTo®-meter is het resultaat van een jarenlange studie inzake de interpretatie van jaarrekeningen, een nauwe samenwerking tussen de Vlerick Leuven-Gent management school (professor Hubert Ooghe) en Graydon Belgium NV.

De score wordt voor elk bedrijf afzonderlijk berekend en gepositioneerd. Waarde 0,5 staat gelijk met de mediaan van de Belgische jaarrekening publicerende ondernemingen.

De kwartielvergelijkingen tonen voor wat betreft de onderzochte populatie bijzonder goede posities. Inderdaad zien we dat zelfs het derde kwartiel van de onderzochte groep beter scoort dan 0,5. Dit betekent concreet dat meer dan 75% van de onderzochte populatie kan gerekend worden tot de gezondere ondernemingen binnen de nationale economie.

Globaal mag dan ook gesteld worden dat de onderzochte populatie een uitgesproken gezonde groep betreft.

## DEEL IX: Sectoranalyse op basis van de Graydon Multiscore

# BUSINESS ANALYZER

uitgevoerd op:  
voor:  
ref.pop.antnummer \_\_\_\_\_

**23/01/2008**  
**Nautibel**

*Graydon Belgium nv/sa*  
Uitbreidingstraat 84b-1 | BE-2600 Berchem  
t: 0032 (0)3 280 88 00 | f: 0032 (0)3 280 88 99  
info@graydon.be | www.graydon.be

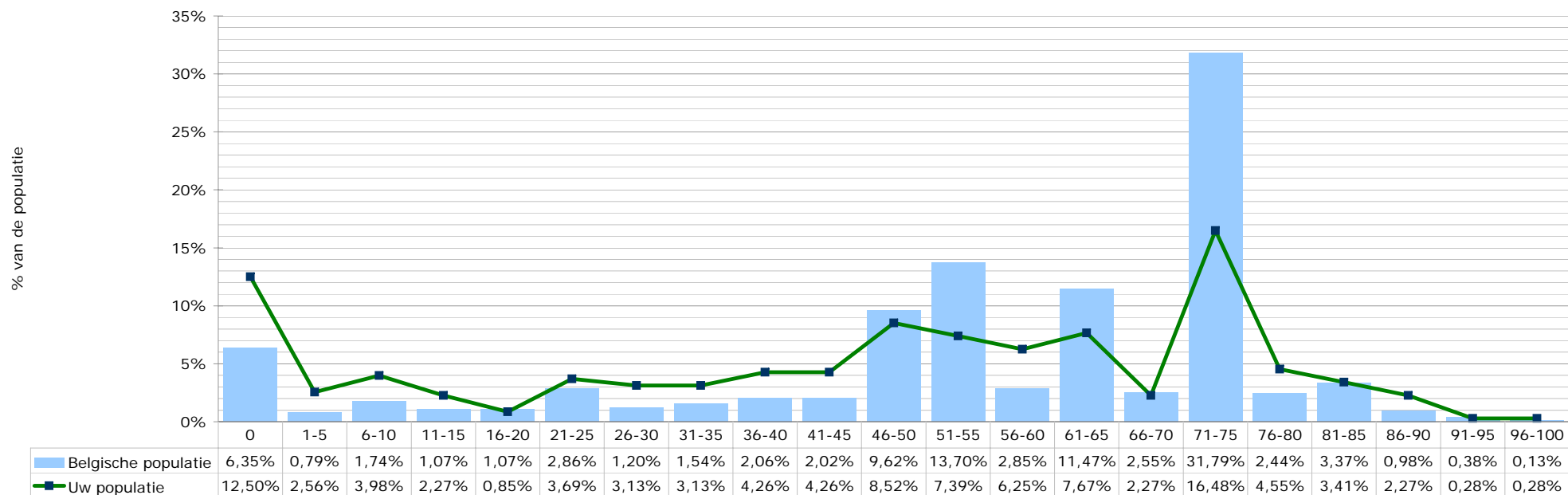


# BUSINESS ANALYZER

---

## Deel I: meten van duurzaamheidsrisico en groeipotentieel

**Gecorrigeerde populatiegrafiek: de relatieve verhouding van de aangeleverde ACTIEVE populatie versus de score en de relatieve verhouding van de Belgische referentiepopulatie versus de score**

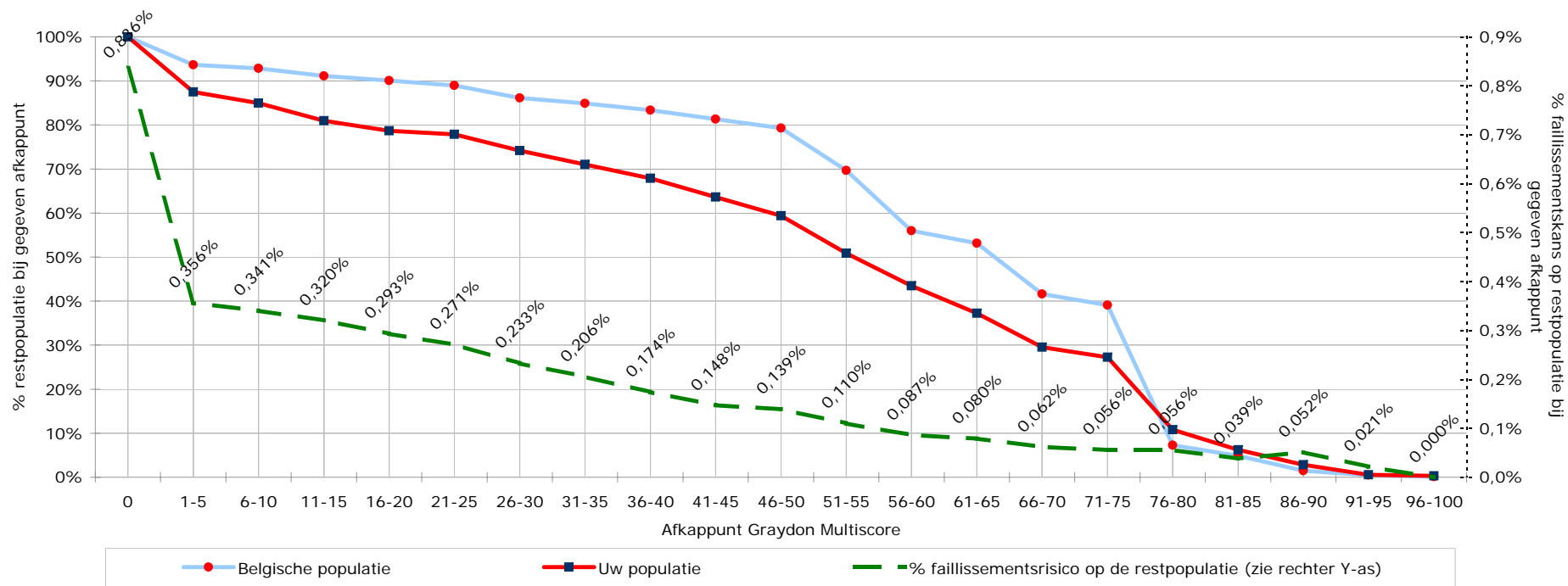


Behaalde multiscore per schijf van 5

De gecorrigeerde populatiegrafiek projecteert de scoreverhoudingen binnen uw basisbestand, echter MET UITSLUITING van die ondernemingen die hetzij niet autonoom actief zijn, hetzij onder gerechtelijk akkoord vallen.

Gezien uw bronbestand naast lopende bedrijven ook passieve ondernemingen bevat, dient u bij toepassing van uw huidig bestand op uw acceptatie- of CRM-systeem rekening te houden met anomalieën en met een verhoogde fraudegevoeligheid.

### Faillissementsrisico op restvolume na afkappunt versus restvolume van de populatie



# BUSINESS ANALYZER

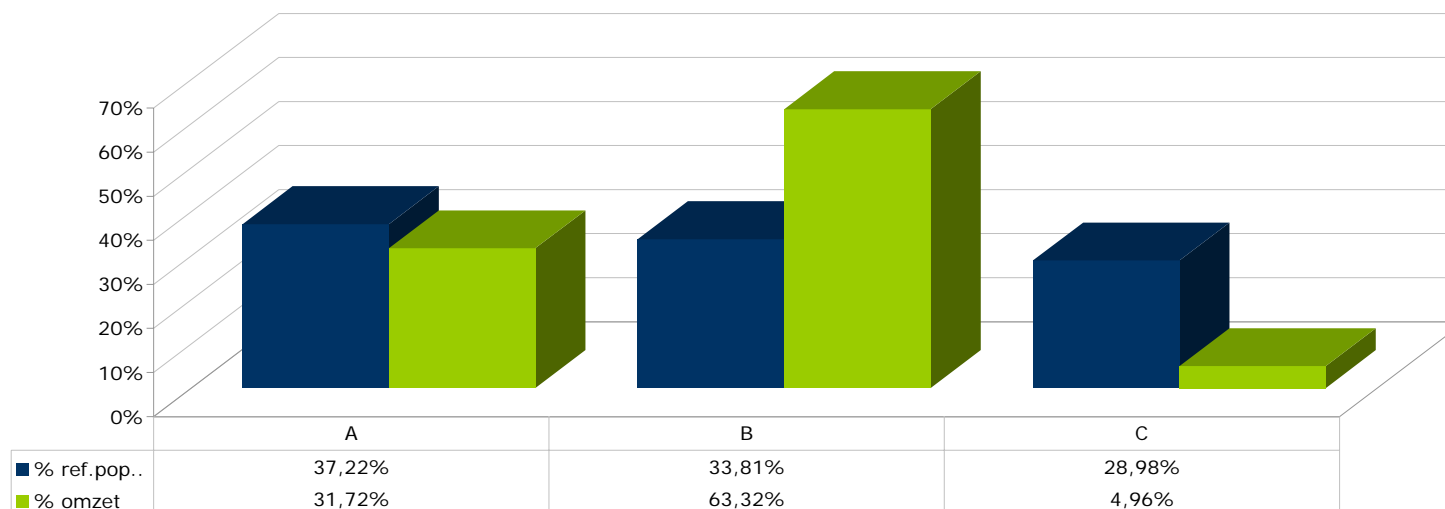
## Deel II: duurzaamheidsmatrix in relatie tot gerealiseerde omzet

---

Eerste benadering: A-B-C analyse van het door u aangeleverde bronbestand

Aantal ref. populatie				Volume omzet		Aantal ref. populatie				
			% ref.pop..		% omzet				% omzet	
<b>0</b>	<b>44</b>	<b>12,50%</b>		<b>14.068.655</b>	<b>2,30%</b>	<b>C</b>	<b>102</b>	<b>28,98%</b>	30.380.262	<b>4,96%</b>
1	10	23	6,53%	14.785.065	2,41%					
11	20	11	3,13%	1.225.527	0,20%					
21	30	24	6,82%	301.015	0,05%					
31	40	26	7,39%	13.454.264	2,20%	<b>B</b>	<b>119</b>	<b>33,81%</b>	<b>387.843.482</b>	<b>63,32%</b>
41	50	45	12,78%	138.515.404	22,62%					
51	60	48	13,64%	235.873.814	38,51%					
61	70	35	9,94%	43.069.848	7,03%	<b>A</b>	<b>131</b>	<b>37,22%</b>	194.259.763	<b>31,72%</b>
71	80	74	21,02%	57.039.372	9,31%					
81	90	20	5,68%	61.770.455	10,09%					
91	100	2	0,57%	32.380.088	5,29%					
<b>Totaal:</b>			<b>352</b>	<b>612.483.507</b>						

Grafiek: A-B-C analyse: % van de ref. populatie versus % van de omzet



## Tweede benadering: A-B-C analyse versus omzetcategorie

segment C (0 tot 30)	Aantal	% ref.pop..	Volume omzet	% omzet
	ref.populatie			
€ 0 tot € 500	80	22,73%	0	0,00%
€ 501 tot € 1250	0	0,00%	0	0,00%
€ 1250 tot € 2500	0	0,00%	0	0,00%
€ 2500 tot € 7500	2	0,57%	7.226	0,00%
€ 7500 tot € 12500	1	0,28%	10.495	0,00%
€ 12500 tot € 25000	1	0,28%	16.106	0,00%
€ 25000 tot € 125000	7	1,99%	349.050	0,06%
> € 125000	11	3,13%	29.997.385	4,90%

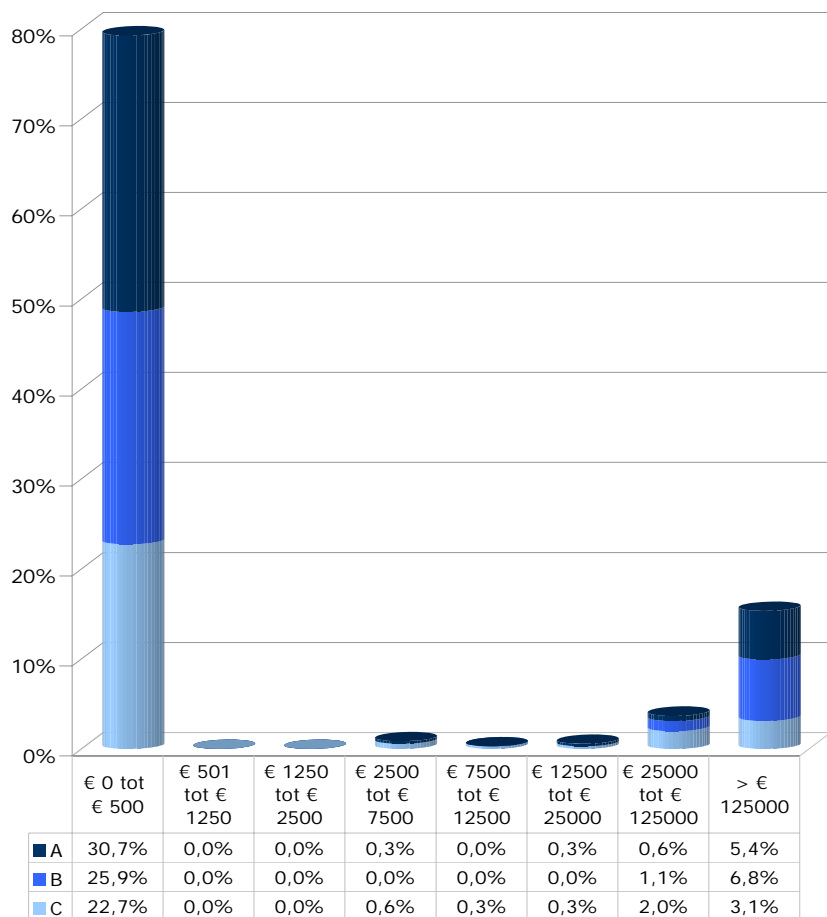
segment B (31 tot 60)	Aantal	% ref.pop..	Volume omzet	% omzet
	ref.populatie			
€ 0 tot € 500	91	25,85%	0	0,00%
€ 501 tot € 1250	0	0,00%	0	0,00%
€ 1250 tot € 2500	0	0,00%	0	0,00%
€ 2500 tot € 7500	0	0,00%	0	0,00%
€ 7500 tot € 12500	0	0,00%	0	0,00%
€ 12500 tot € 25000	0	0,00%	0	0,00%
€ 25000 tot € 125000	4	1,14%	238.787	0,04%
> € 125000	24	6,82%	387.604.695	63,28%

segment A (61 tot 100)	Aantal	% ref.pop..	Volume omzet	% omzet
	ref.populatie			
€ 0 tot € 500	108	30,68%	0	0,00%
€ 501 tot € 1250	0	0,00%	0	0,00%
€ 1250 tot € 2500	0	0,00%	0	0,00%
€ 2500 tot € 7500	1	0,28%	3.876	0,00%
€ 7500 tot € 12500	0	0,00%	0	0,00%
€ 12500 tot € 25000	1	0,28%	20.290	0,00%
€ 25000 tot € 125000	2	0,57%	168.945	0,03%
> € 125000	19	5,40%	194.066.652	31,69%
	<b>352</b>		<b>612.483.507</b>	

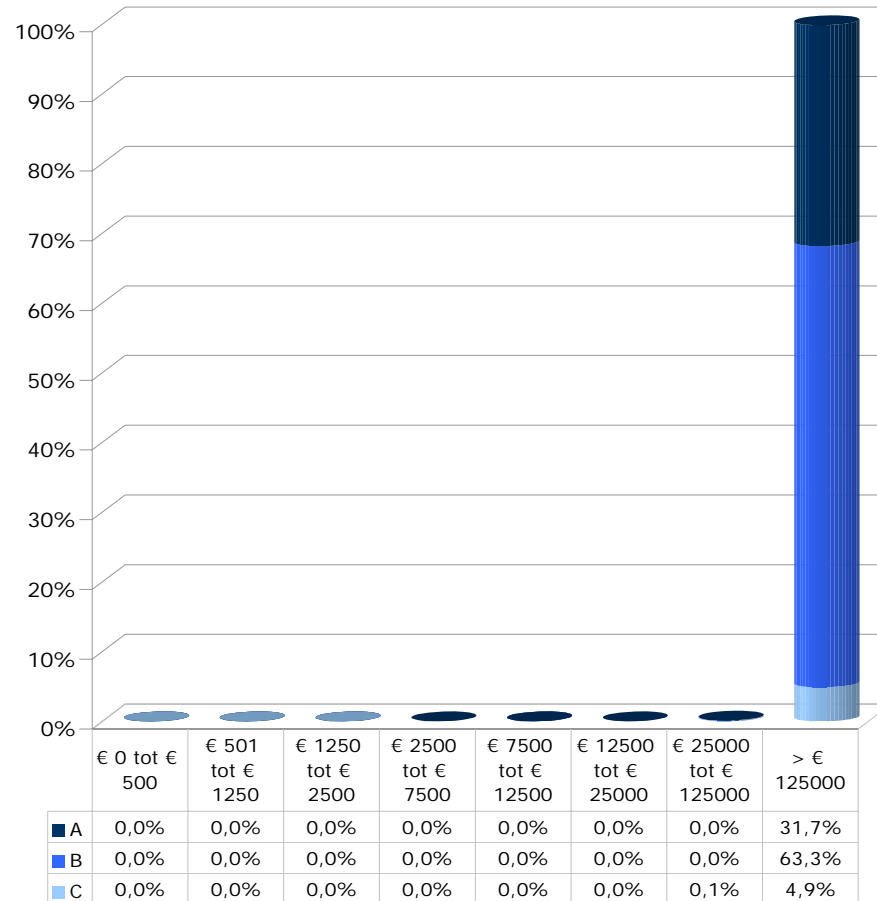
drie segmenten	Aantal	%	Cumul	Volume omzet	% omzet	Cumul omzet
	ref.populatie	ref.pop..	ref.pop..			
€ 0 tot € 500	279	79,3%	100,0%	0	0,0%	100,0%
€ 501 tot € 1250	0	0,0%	20,7%	0	0,0%	100,0%
€ 1250 tot € 2500	0	0,0%	20,7%	0	0,0%	100,0%
€ 2500 tot € 7500	3	0,9%	20,7%	11.102	0,0%	100,0%
€ 7500 tot € 12500	1	0,3%	19,9%	10.495	0,0%	100,0%
€ 12500 tot € 25000	2	0,6%	19,6%	36.396	0,0%	100,0%
€ 25000 tot € 125000	13	3,7%	19,0%	756.782	0,1%	100,0%
> € 125000	54	15,3%	15,3%	611.668.732	99,9%	99,9%

### Grafische toepassingen A-B-C analyse versus omzetcategorie

% ref. populatie versus omzet en risicoprofiel

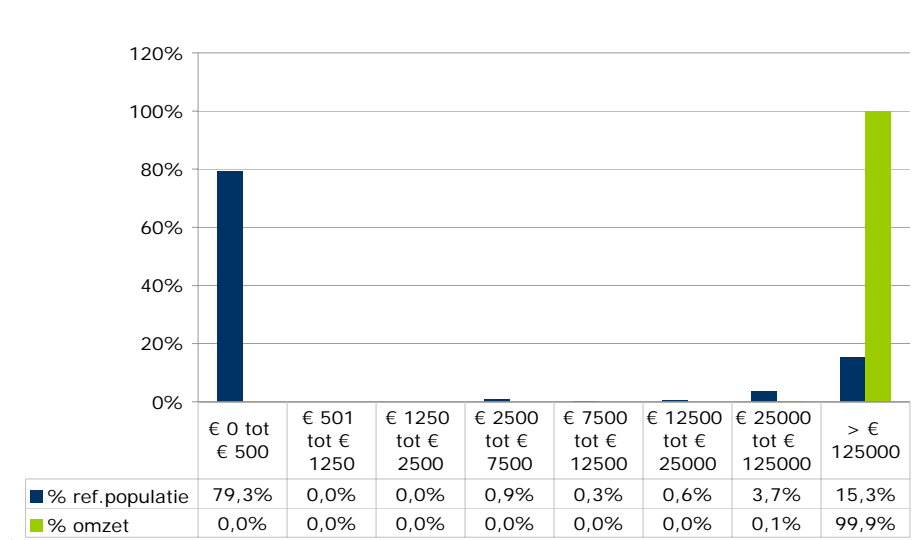


% omzet volgens omzetcategorie en risicoprofiel

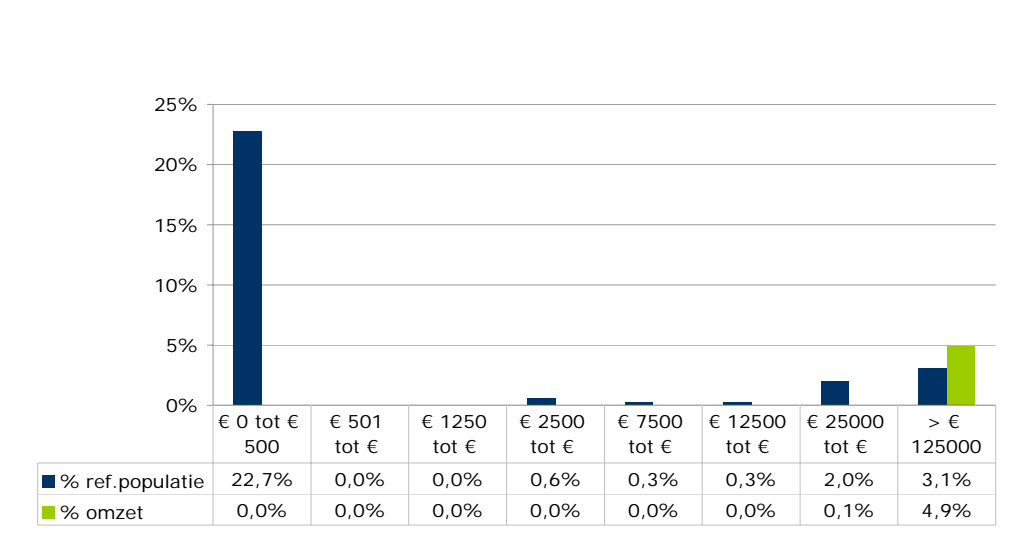


### Grafische toepassingen A-B-C analyse versus omzetcategorie

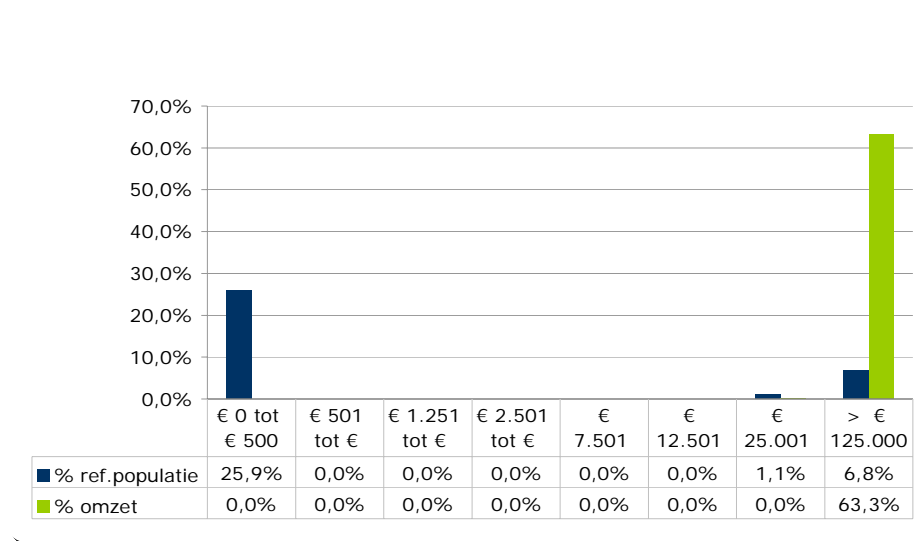
**% ref.populatie versus % omzet (totaal)**



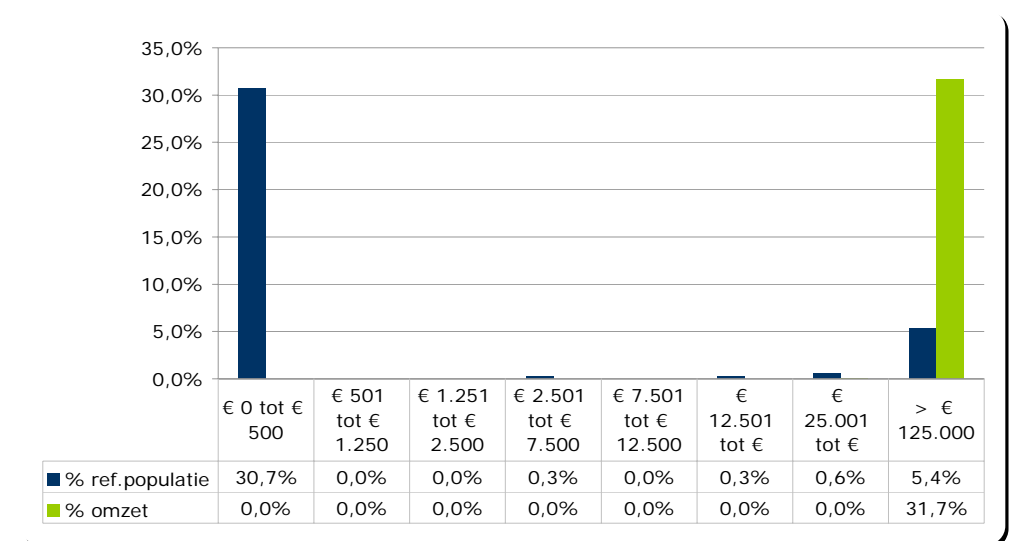
**RISICOPROFIEL C: % ref.populatie met verhoogd risico versus % omzet**



**RISICOPROFIEL B: % evoluerende ref.populatie versus % omzet**



**RISICOPROFIEL A: % duurzame- en ref.populatie met duidelijk groeipotentieel versus % omzet**

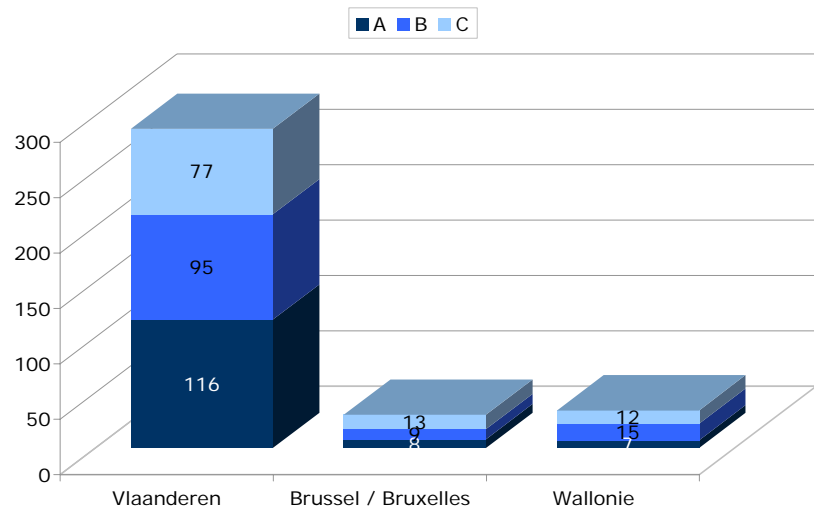


# BUSINESS ANALYZER

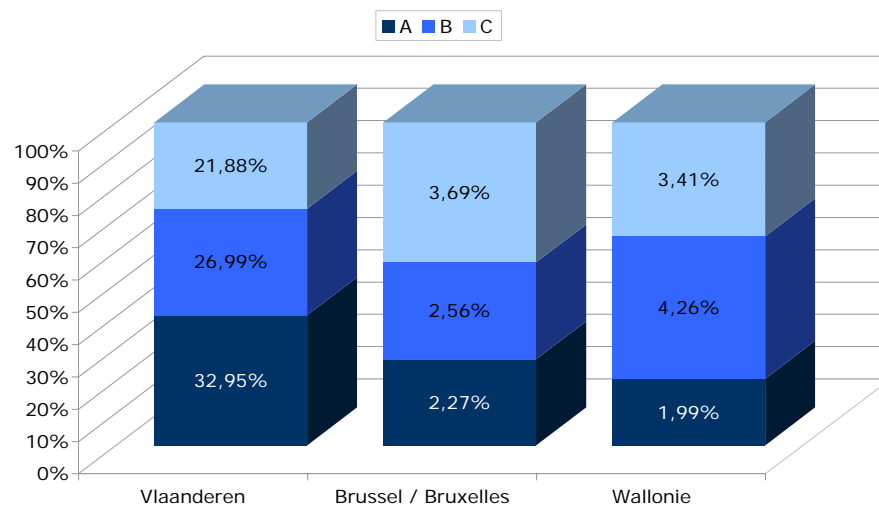
---

## Deel III: geografische benadering van de duurzaamheidsmatrix

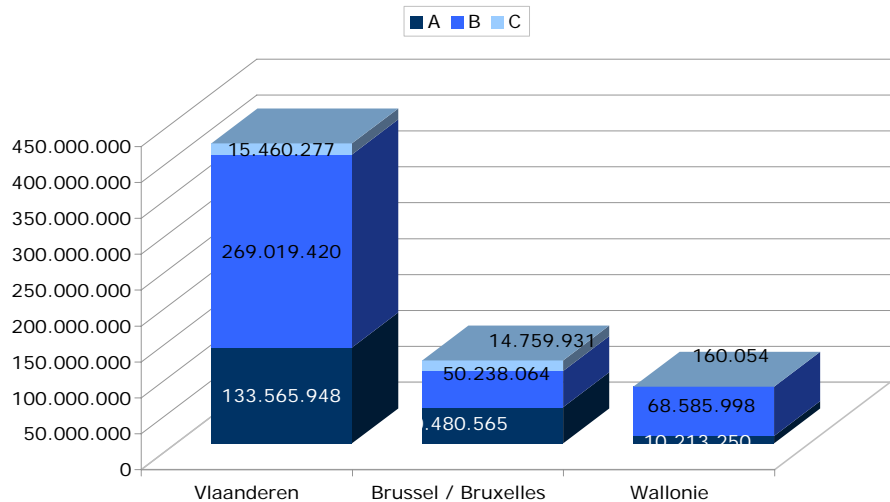
AANTAL ref.populatie PER REGIO volgens risico- en groeikansprofiel



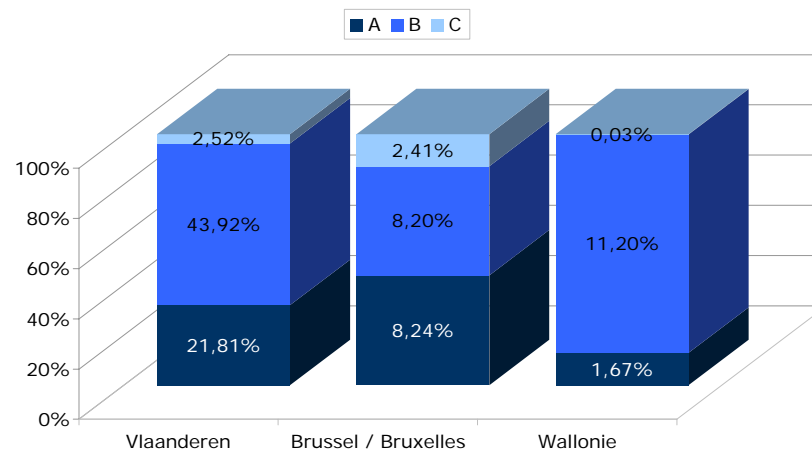
% ref.populatie PER REGIO volgens risico- en groeikansprofiel



OMZET PER REGIO volgens risico- en groeikansprofiel

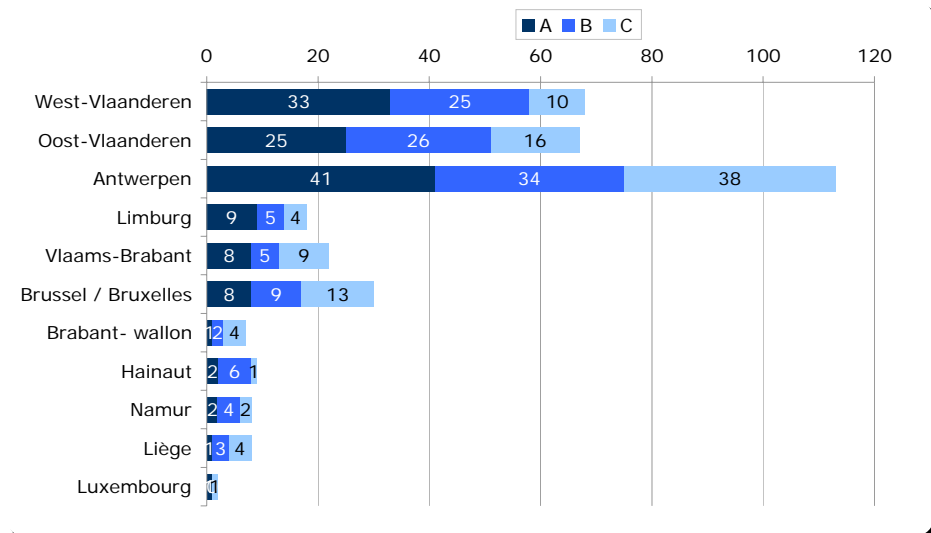


% OMZET PER REGIO volgens risico- en groeikansprofiel

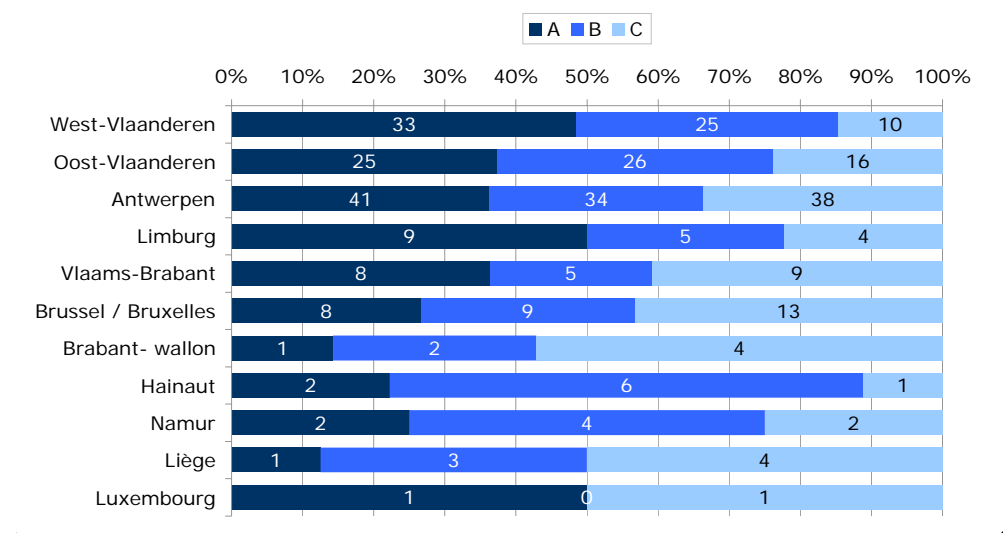


## Risico- en groeisegmenten benaderd naar PROVINCIE

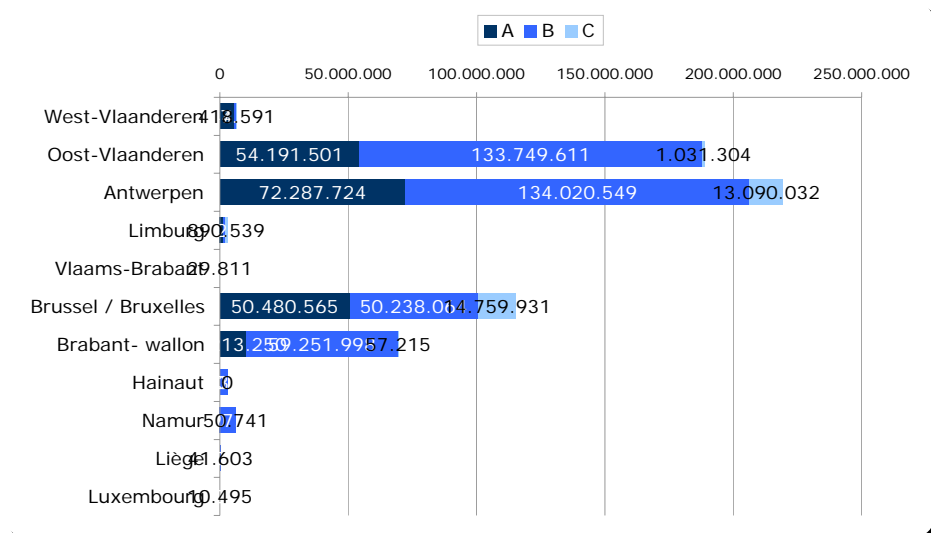
AANTAL ref.populatie PER PROVINCIE volgens risico- en groeikansprofiel



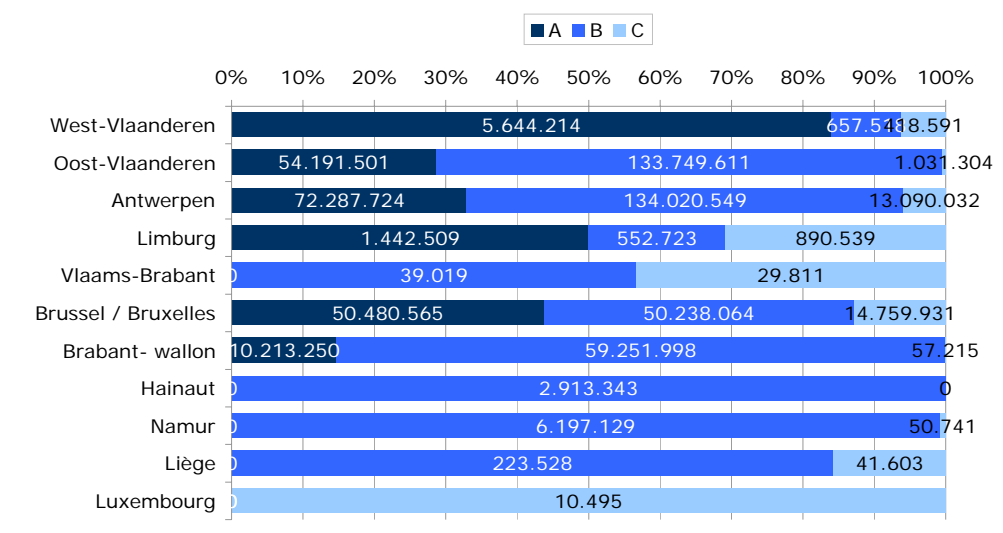
% ref.populatie PER PROVINCIE volgens risico- en groeikansprofiel



OMZET PER PROVINCIE volgens risico- en groeikansprofiel

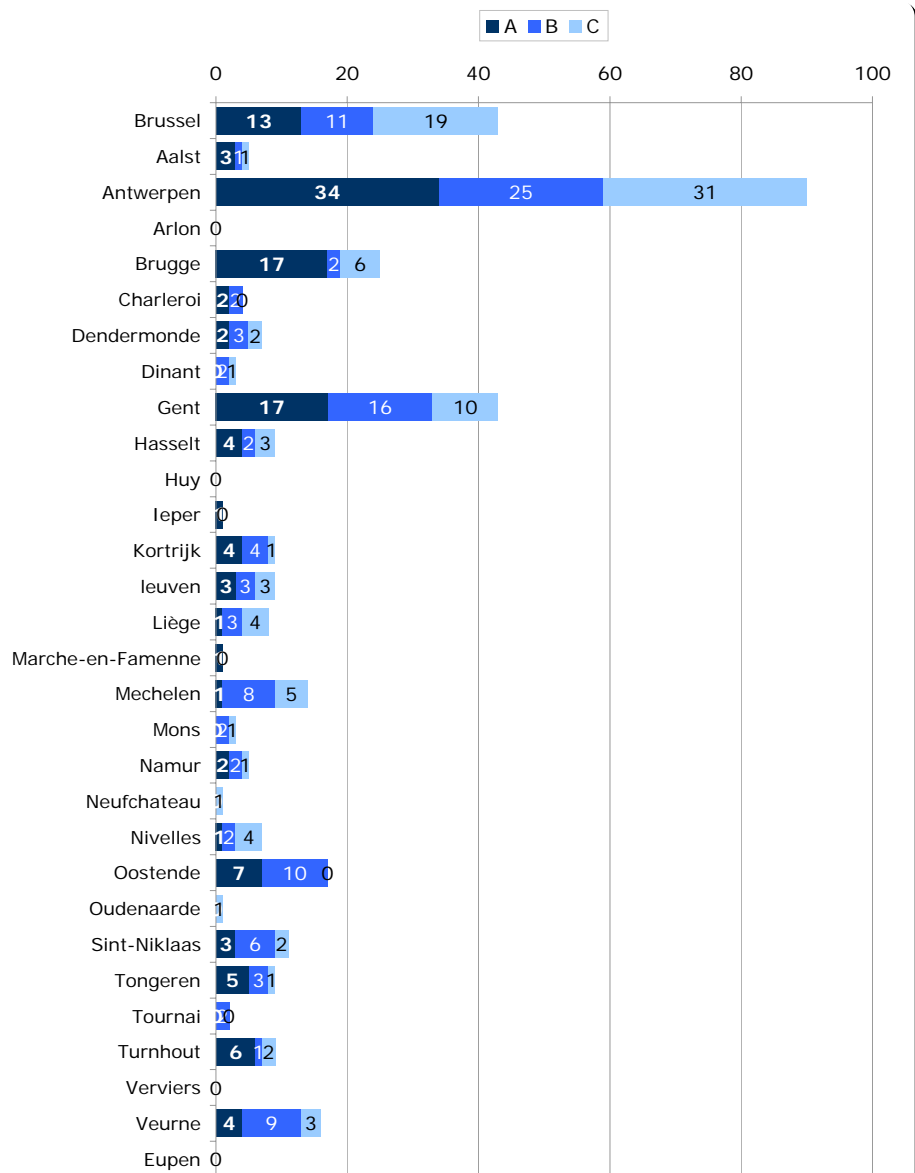


% OMZET PER PROVINCIE volgens risico- en groeikansprofiel

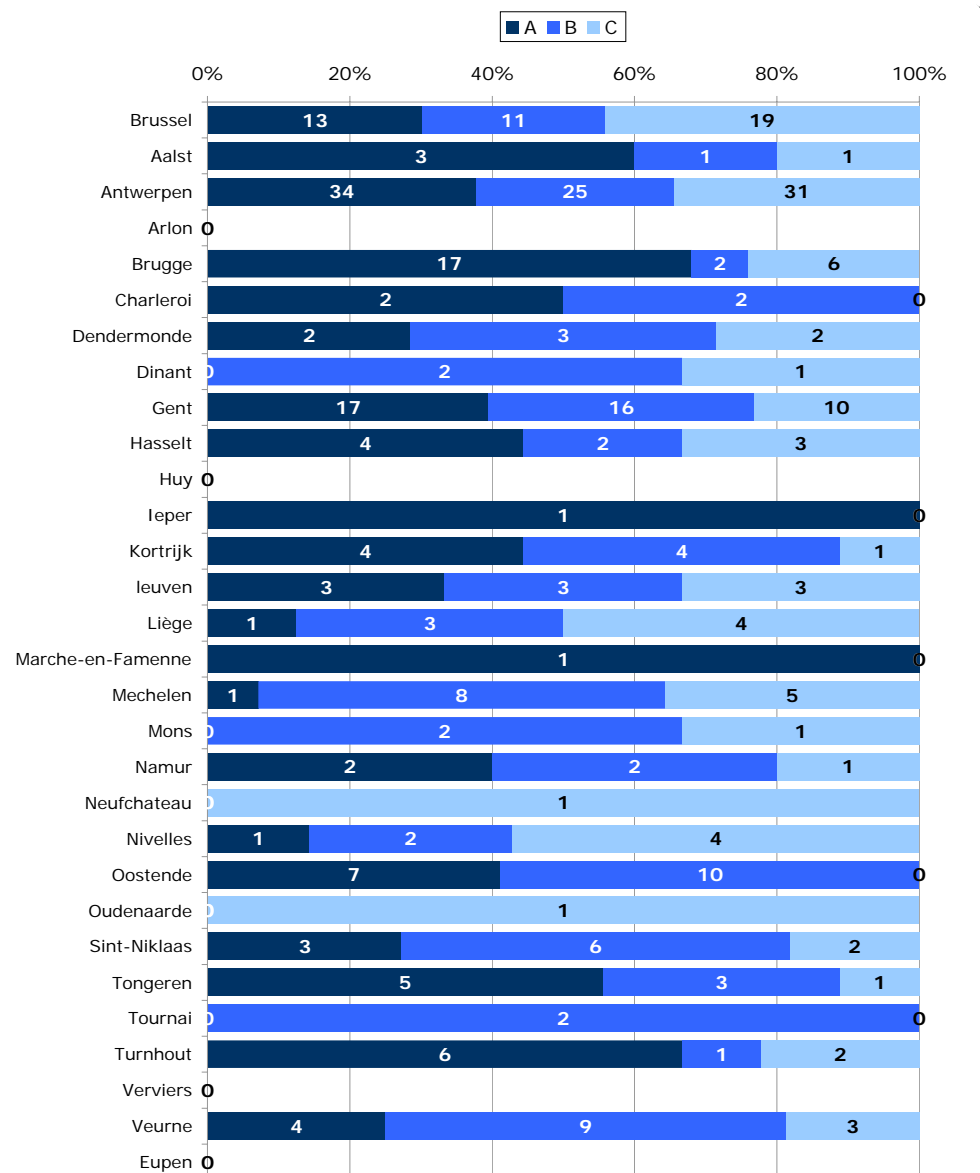


## Risico- en Groeisegmenten benaderd naar ARRONDISSEMENT

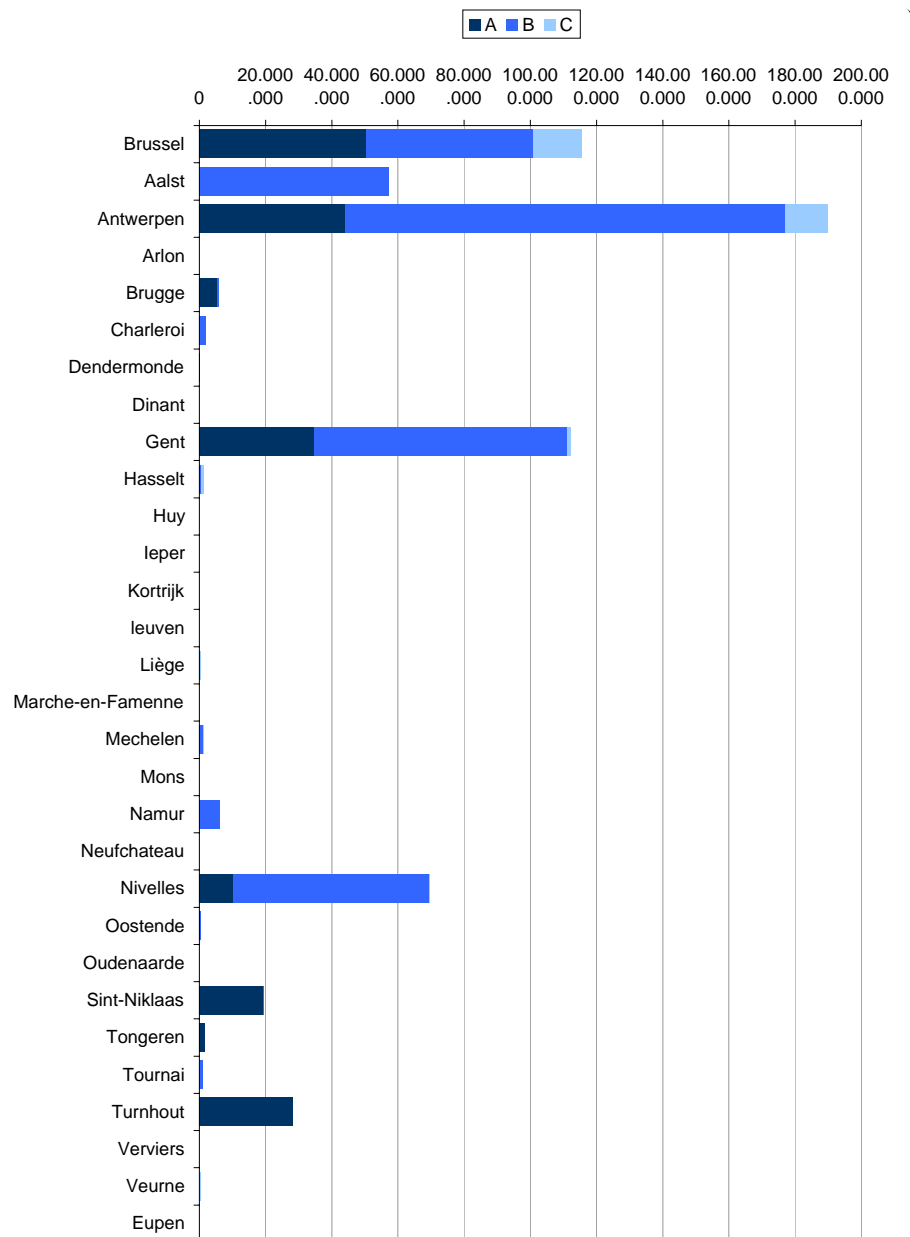
AANTAL ref.populatie PER ARRONDISSEMENT volgens risico- en groeikansprofiel



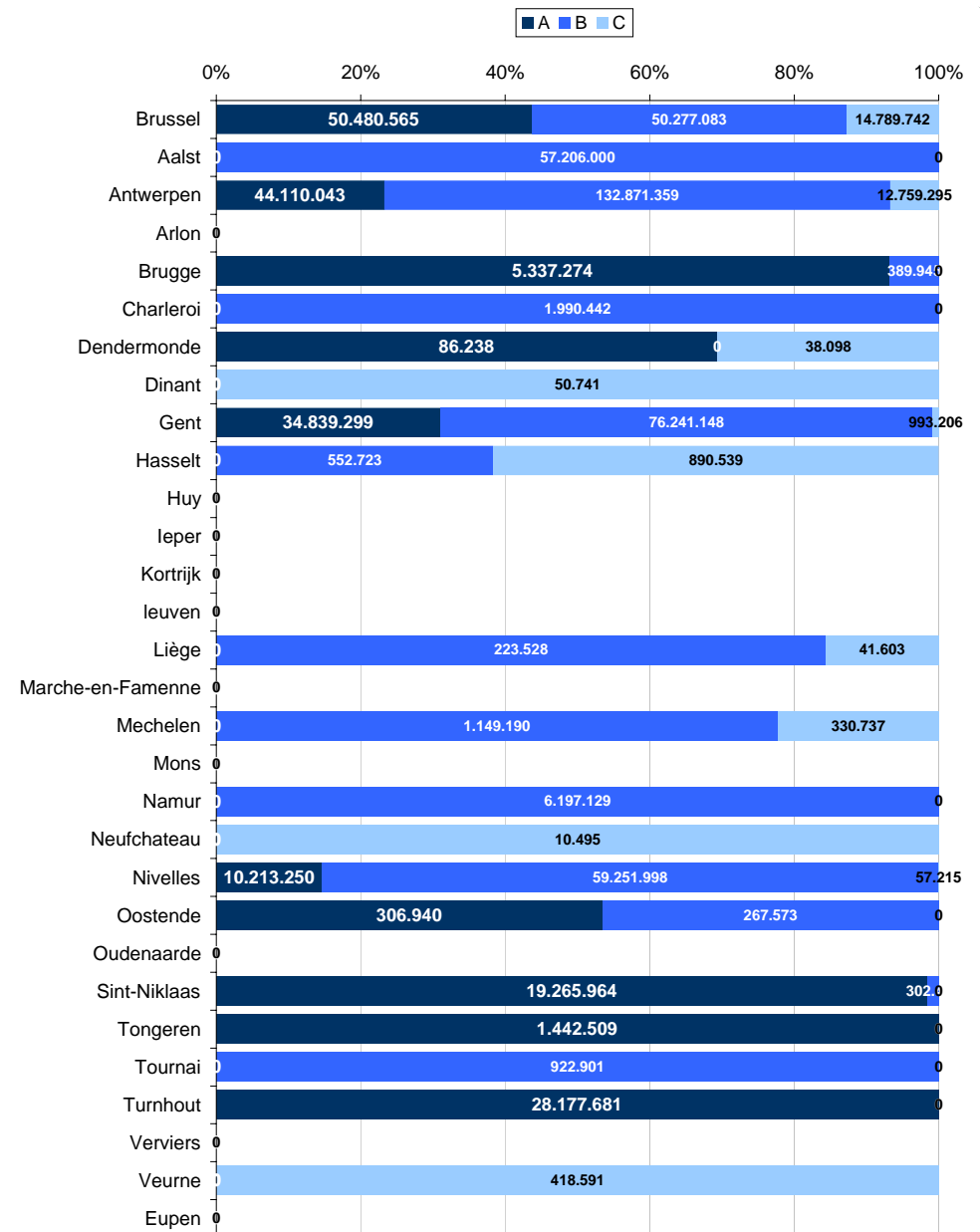
% ref.populatie PER ARRONDISSEMENT volgens risico- en groeikansprofiel



OMZET PER ARRONDISSEMENT volgens risico- en groeikansprofiel



% OMZET PER ARRONDISSEMENT volgens risico- en groeikansprofiel



# BUSINESS ANALYZER

## Deel VI: Marktpenetratieanalyse op basis van activiteit en duurzaamheidsmatrix

**Top 40 Nacecodes**

**Nautibel**

score	ondergrens:	0
	bovengrens:	100

Binnen uw basisbestand werden 0 records aangeleverd die op dit ogenblik of geen

activiteit uitoefenen, of onder gerechtelijk akkoord vallen.

omzet	ondergrens:	0
	bovengrens:	99999999

totale populatie :	316
--------------------	-----

**LEADSSPREIDING op basis van NACEBELCODE\*  
REKENING HOUDEND MET ONDERGRENSEN MULTISCORE**  
*prospectenbestand geselecteerd*

*op basis van rating*

**Alle**

NACE-code	aantal populatie	% op populatie	NACEBELCODE - BETEKENIS	PASSIEF	POPULATIE		Boven onderscore		PROSPECTIE	
				AANTAL	TOTAAL	% op totaal	AANTAL	% op aantal	AANTAL	% op aantal
47640	28	8,86	1 Detailhandel in sport- en kampeerartikelen in gespecialiseerde winkels	0	1230	2,28%	1230	2,28%	1202	97,72%
33150	26	8,23	2 Reparatie en onderhoud van schepen	0	273	9,52%	273	9,52%	247	90,48%
46496	16	5,06	3 Groothandel in sport- en kampeerartikelen, met uitzondering van fietsen	0	968	1,65%	968	1,65%	952	98,35%
79110	14	4,43	4 Reisbureaus	0	1275	1,10%	1275	1,10%	1261	98,90%
46900	12	3,80	5 Niet-gespecialiseerde groothandel	0	1925	0,62%	1925	0,62%	1913	99,38%
77210	9	2,85	6 Verhuur en lease van sport- en recreatieartikelen	0	337	2,67%	337	2,67%	328	97,33%
45111	8	2,53	7 Groothandel in auto's en lichte bestelwagens (= 3,5 ton)	0	2766	0,29%	2766	0,29%	2758	99,71%
43211	8	2,53	8 Elektrotechnische installatiewerken aan gebouwen	0	12399	0,06%	12399	0,06%	12391	99,94%
79901	6	1,90	9 Toeristische informatiediensten	0	644	0,93%	644	0,93%	638	99,07%
13929	5	1,58	10 Vervaardiging van overige geconfectioneerde artikelen van textiel, m.u.v. kleding	0	367	1,36%	367	1,36%	362	98,64%
52290	5	1,58	11 Overige vervoerondersteunende activiteiten	0	1579	0,32%	1579	0,32%	1574	99,68%
47540	5	1,58	12 Detailhandel in elektrische huishoudapparaten in gespecialiseerde winkels	0	3272	0,15%	3272	0,15%	3267	99,85%
93110	5	1,58	13 Exploitatie van sportaccommodaties	0	2351	0,21%	2351	0,21%	2346	99,79%
70220	5	1,58	14 Overige adviesbureaus op het gebied van bedrijfsbeheer; adviesbureaus op het gebied van bedrijfsvoering	0	28327	0,02%	28327	0,02%	28322	99,98%
73200	5	1,58	15 Markt- en opinieonderzoekbureaus	0	6044	0,08%	6044	0,08%	6039	99,92%
45113	4	1,27	16 Detailhandel in auto's en lichte bestelwagens (= 3,5 ton)	0	6724	0,06%	6724	0,06%	6720	99,94%
46412	4	1,27	17 Groothandel in huishoudtextiel en beddengoed	0	2148	0,19%	2148	0,19%	2144	99,81%
46699	4	1,27	18 Groothandel in andere machines en werktuigen, n.e.g.	0	1433	0,28%	1433	0,28%	1429	99,72%
52220	4	1,27	19 Diensten in verband met vervoer over water	0	165	2,42%	165	2,42%	161	97,58%
77340	4	1,27	20 Verhuur en lease van schepen	0	85	4,71%	85	4,71%	81	95,29%
46180	4	1,27	21 Handelsbemiddeling gespecialiseerd in andere goederen	0	5990	0,07%	5990	0,07%	5986	99,93%
50400	3	0,95	22 Goederenvervoer over binnenwateren	0	1401	0,21%	1401	0,21%	1398	99,79%
46491	3	0,95	23 Groothandel in kranten, boeken en tijdschriften	0	409	0,73%	409	0,73%	406	99,27%
46620	3	0,95	24 Groothandel in gereedschapswerktuigen	0	1232	0,24%	1232	0,24%	1229	99,76%
25110	3	0,95	25 Vervaardiging van metalen constructiewerken en delen daarvan	0	2080	0,14%	2080	0,14%	2077	99,86%
45194	3	0,95	26 Handel in aanhangwagens, opleggers en caravans	0	233	1,29%	233	1,29%	230	98,71%
46499	3	0,95	27 Groothandel in andere consumentenartikelen, n.e.g.	0	1137	0,26%	1137	0,26%	1134	99,74%
46693	3	0,95	28 Groothandel in elektrisch materiaal, inclusief installatiemateriaal	0	877	0,34%	877	0,34%	874	99,66%
50200	3	0,95	29 Goederenvervoer over zee- en kustwateren	0	226	1,33%	226	1,33%	223	98,67%
62020	3	0,95	30 Computerconsultancy-activiteiten	0	9534	0,03%	9534	0,03%	9531	99,97%
85510	3	0,95	31 Sport- en recreatieonderwijs	0	2415	0,12%	2415	0,12%	2412	99,88%
49410	2	0,63	32 Goederenvervoer over de weg, m.u.v. verhuisbedrijven	0	8329	0,02%	8329	0,02%	8327	99,98%
56290	2	0,63	33 Overige eetgelegenheden	0	1217	0,16%	1217	0,16%	1215	99,84%
46480	2	0,63	34 Groothandel in uurwerken en sieraden	0	748	0,27%	748	0,27%	746	99,73%
25120	2	0,63	35 Vervaardiging van metalen deuren en vensters	0	664	0,30%	664	0,30%	662	99,70%
46610	2	0,63	36 Groothandel in machines, werktuigen en toebehoren voor de landbouw	0	546	0,37%	546	0,37%	544	99,63%
93121	2	0,63	37 Activiteiten van voetbalclubs	0	1468	0,14%	1468	0,14%	1466	99,86%
45310	2	0,63	38 Handelsbemiddeling en groothandel in onderdelen en accessoires van motorvoertuigen	0	974	0,21%	974	0,21%	972	99,79%
78100	2	0,63	39 Arbeidsbemiddeling	0	832	0,24%	832	0,24%	830	99,76%
47592	2	0,63	40 Detailhandel in verlichtingsartikelen in gespecialiseerde winkels	0	2104	0,10%	2104	0,10%	2102	99,90%

## Marktpenetratie op basis van de eigen top 30 NACE-codes en afkappunt



## DEEL X: Analyse van de ouderdom van de populatie

Leeftijd alle ondernemingen																	
	jonger dan 1	1 jaar	2 jaar	3 jaar	4 jaar	5 jaar	0 tot 5 jaar	6 tot 10 jaar	11 tot 15 jaar	16 tot 20 jaar	21 tot 25 jaar	26 tot 30 jaar	31 tot 35 jaar	36 tot 40 jaar	41 tot 45 jaar	46 tot 50 jaar	> 50 jaar
West-Vlaanderen	0	1	1	2	2	4	10	13	14	9	6	6	4	4	1	0	1
Oost-Vlaanderen	0	1	1	2	4	4	12	17	12	11	4	4	1	1	0	2	3
Antwerpen	0	1	1	3	4	4	13	18	11	25	15	8	10	3	2	1	7
Limburg	0	1	0	0	2	1	4	5	2	4	2	0	1	0	0	0	0
Vlaams-Brabant	0	0	0	0	1	1	2	3	6	4	4	1	1	0	0	1	0
Brussel	0	0	0	2	0	1	3	2	7	4	6	2	4	0	0	1	1
Waals Brabant	0	1	1	0	0	0	2	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0
Henegouwen	0	0	0	0	0	0	0	3	3	1	1	0	0	0	0	0	1
Namen	0	0	1	1	0	0	2	1	3	0	0	0	0	0	0	0	2
Luik	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3	1	3	0	0	0	0	0
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
Vlaams gewest	0	4	3	7	13	14	41	56	45	53	31	19	17	8	3	4	11
Waals gewest	0	1	2	1	0	0	4	6	6	5	4	3	1	2	0	0	3
Brussels gewest	0	0	0	2	0	1	3	2	7	4	6	2	4	0	0	1	1
nationaal	0	5	5	10	13	15	48	64	58	62	41	24	22	10	3	5	15

Leeftijd van de EENMANZAKEN																	
	jonger dan 1	1 jaar	2 jaar	3 jaar	4 jaar	5 jaar	0 tot 5 jaar	6 tot 10 jaar	11 tot 15 jaar	16 tot 20 jaar	21 tot 25 jaar	26 tot 30 jaar	31 tot 35 jaar	36 tot 40 jaar	41 tot 45 jaar	46 tot 50 jaar	> 50 jaar
West-Vlaanderen	0	0	0	0	2	0	2	3	1	1	0	1	0	0	0	0	0
Oost-Vlaanderen	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0
Antwerpen	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Limburg	0	1	0	0	0	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0
Vlaams-Brabant	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Brussel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Waals Brabant	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Henegouwen	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Namen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Luik	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Vlaams gewest	0	1	1	0	2	0	4	5	3	4	1	2	0	0	0	0	0
Waals gewest	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Brussels gewest	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
nationaal	0	1	1	0	2	0	4	6	3	4	1	2	0	1	0	0	0

Leeftijd van de BVBA's																	
	jonger dan 1	1 jaar	2 jaar	3 jaar	4 jaar	5 jaar	0 tot 5 jaar	6 tot 10 jaar	11 tot 15 jaar	16 tot 20 jaar	21 tot 25 jaar	26 tot 30 jaar	31 tot 35 jaar	36 tot 40 jaar	41 tot 45 jaar	46 tot 50 jaar	> 50 jaar
West-Vlaanderen	0	1	1	2	0	3	7	3	6	5	2	1	1	2	0	0	1
Oost-Vlaanderen	0	1	0	2	3	1	7	9	5	5	0	3	0	0	0	2	0
Antwerpen	0	1	0	2	3	3	9	9	4	11	8	4	2	1	1	0	1
Limburg	0	0	0	0	1	1	2	1	2	1	2	0	0	0	0	0	0
Vlaams-Brabant	0	0	0	0	1	0	1	2	3	1	0	0	1	0	0	0	0
Brussel	0	0	0	2	0	1	3	2	2	1	3	1	1	0	0	0	0
Waals Brabant	0	1	1	0	0	0	2	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Henegouwen	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Namen	0	0	1	0	0	0	1	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0
Luik	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2	0	0	0	0	0
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Vlaams gewest	0	3	1	6	8	8	26	24	20	23	12	8	4	3	1	2	2
Waals gewest	0	1	2	0	0	0	3	4	4	1	2	2	0	0	0	0	0
Brussels gewest	0	0	0	2	0	1	3	2	2	1	3	1	1	0	0	0	0
nationaal	0	4	3	8	8	9	32	30	26	25	17	11	5	3	1	2	2

Leeftijd van de NV's																	
	jonger dan 1	1 jaar	2 jaar	3 jaar	4 jaar	5 jaar	0 tot 5 jaar	6 tot 10 jaar	11 tot 15 jaar	16 tot 20 jaar	21 tot 25 jaar	26 tot 30 jaar	31 tot 35 jaar	36 tot 40 jaar	41 tot 45 jaar	46 tot 50 jaar	> 50 jaar
West-Vlaanderen	0	0	0	0	0	0	0	5	5	1	0	2	2	2	1	0	0
Oost-Vlaanderen	0	0	0	0	0	2	2	5	1	6	3	0	0	1	0	0	0
Antwerpen	0	0	0	1	1	1	3	5	5	13	4	4	5	1	0	0	4
Limburg	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vlaams-Brabant	0	0	0	0	0	0	0	0	3	2	1	1	0	0	0	1	0
Brussel	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	3	0	2	0	0	1	1
Waals Brabant	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
Henegouwen	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1
Namen	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Luik	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vlaams gewest	0	0	0	1	1	3	5	16	14	22	8	7	7	4	1	1	4
Waals gewest	0	0	0	1	0	0	1	1	1	3	1	1	1	1	0	0	3
Brussels gewest	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	3	0	2	0	0	1	1
nationaal	0	0	0	2	1	3	6	17	17	27	12	8	10	5	1	2	8

Leeftijd van de Comm V's																	
	jonger dan 1	1 jaar	2 jaar	3 jaar	4 jaar	5 jaar	0 tot 5 jaar	6 tot 10 jaar	11 tot 15 jaar	16 tot 20 jaar	21 tot 25 jaar	26 tot 30 jaar	31 tot 35 jaar	36 tot 40 jaar	41 tot 45 jaar	46 tot 50 jaar	> 50 jaar
West-Vlaanderen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Oost-Vlaanderen	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Antwerpen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Limburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vlaams-Brabant	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brussel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Waals Brabant	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Henegouwen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Namen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Luik	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vlaams gewest	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Waals gewest	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brussels gewest	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
nationaal	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Leeftijd andere																	
	jonger dan 1	1 jaar	2 jaar	3 jaar	4 jaar	5 jaar	0 tot 5 jaar	6 tot 10 jaar	11 tot 15 jaar	16 tot 20 jaar	21 tot 25 jaar	26 tot 30 jaar	31 tot 35 jaar	36 tot 40 jaar	41 tot 45 jaar	46 tot 50 jaar	> 50 jaar
West-Vlaanderen	0	0	0	0	0	1	1	2	2	2	4	2	1	0	0	0	
Oost-Vlaanderen	0	0	1	0	0	1	2	2	4	0	1	0	1	0	0	0	
Antwerpen	0	0	0	0	0	0	0	4	2	1	2	0	3	1	1	1	
Limburg	0	0	0	0	1	0	1	2	0	1	0	0	1	0	0	0	
Vlaams-Brabant	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	3	0	0	0	0	0	
Brussel	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1	0	1	1	0	0	0	
Waals Brabant	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Henegouwen	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
Namen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Luik	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Vlaams gewest	0	0	1	0	1	3	5	10	8	4	10	2	6	1	1	1	
Waals gewest	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	
Brussels gewest	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1	0	1	1	0	0	0	
nationaal	0	0	1	0	1	3	5	10	12	6	11	3	7	1	1	1	