



ANNUAL STATEMENT 2016

**PASSIONATE
ABOUT DELIVERING
EXCEPTIONAL
CLIENT SERVICE**





WE BRING IDEAS TO LIFE

Beste cliënten,
Beste relaties,

De voorbije drie jaar hebben wij heel hard gewerkt om ons grondig voor te bereiden op de uitdagende toekomst. Nu is het hoog tijd om weer aan te knopen met de markt. De manen zijn geborsteld, het zadel zit strak, de staart ligt in de plooi, en de hoeven zijn proper – *it's time to get back on the horse again.*

Hans Wilmots
Chief Executive Officer

Chers clients,
Chères relations,

Ces trois dernières années, nous avons travaillé d'arrache-pied afin de nous préparer au mieux aux défis que nous réserve le futur. À présent, il est grand temps de s'adapter à nouveau aux besoins du marché. La crinière est brossée, la selle est attachée, la queue est resplendissante et les sabots sont propres - *it's time to get back on the horse again.*

Dear clients
Beste relations,

Over the past three years, we have worked very hard to ensure that we are fully prepared for the challenging times ahead. Now, it is vital that we re-engage with the market. The manes are brushed, the saddle is firmly tightened, the tail smoothed and the horseshoes cleaned - *it's time to get back on the horse again.*

VIA CLIC NAAR PADECS

BDO België heeft de ambitie om verder rendabel te groeien. Dat kan alleen als de cliënten tevreden zijn. Het gaat hierbij niet over de vraag hoe wij zelf onze dienstverlening hebben ervaren, maar wel hoe de cliënt ze percipieert.

VIA CLIC VERS PADECS

BDO Belgique a l'ambition d'évoluer davantage de façon rentable. Toutefois, cette croissance rentable n'est possible que si les clients sont satisfaits. Il ne s'agit donc pas de s'arrêter à notre propre vision de nos services, mais de savoir comment le client les perçoit.

VIA CLIC TO PADECS

BDO Belgium is looking to further expand its profitable growth, and the only way to achieve this is by making sure that our clients are satisfied with the service we provide. It is not about how we experience our service offering, but rather about how our clients perceive it.

BDO PEOPLE ARE **PADECS** (PASSIONATE ABOUT DELIVERING EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE)

Die moet immers voelen dat wij met plezier een extra inspanning (de "extra mile") doen om hem een gevoel van tevredenheid te geven.

En dan is de hamvraag : hoe proberen we onze doelstellingen te bereiken ?
Het antwoord is eenvoudig : aan de hand van de **CLIC** methode (**C**ULTUUR - **L**EIDERSCHAP - **I**NNOVATIE - **C**LIENT)

Ce dernier doit en effet ressentir que nous faisons avec grand plaisir un effort supplémentaire (« the extra mile ») afin de lui procurer un sentiment de satisfaction.

Et là est toute la question : comment essayons-nous d'atteindre nos objectifs ?
La réponse est simple : à l'aide de la méthode **CLIC** (**C**ULTURE - **L**EADERSHIP - **I**NNOVATION - **C**LIENT)

For our client needs to feel that we are happy to go that extra mile, and offer them a sense of satisfaction.

And so herein lies the fundamental question: how are we seeking to achieve our goals? The answer is simple: via the **CLIC** method (**C**ULTURE - **L**EADERSHIP - **I**NNOVATION - **C**LIENT)





CULTUUR

Bij BDO heerst er een CULTUUR van respect. Zowel de cliënt als de medewerker moeten het gevoel hebben dat zij de erkenning krijgen die zij verdienen. Daarom investeren wij bij BDO heel intensief in de cliëntenrelatie en in het welbevinden van de medewerker.

Wij zijn ervan overtuigd dat als onze mensen zich goed voelen, zij de cliënten automatisch op een hoog niveau blijven bedienen. En wanneer de cliënt een “bijzonder” goed gevoel heeft, zal hij automatisch bijdragen tot de rendabele groei die wij beogen.

CULTURE

Une CULTURE de respect règne au sein de BDO. Le client et le collaborateur doivent tous deux avoir le sentiment que la reconnaissance qu'ils méritent leur est accordée. C'est pour cette raison que, chez BDO, nous nous consacrons de manière intensive à la relation avec le client et au bien-être du collaborateur.

Nous sommes convaincus que, si notre personnel se sent bien, il fournira automatiquement des services de grande qualité aux clients. Et lorsque le client possède un sentiment « particulièrement » bon, il contribue automatiquement à la croissance rentable à laquelle nous aspirons.

CULTURE

BDO fosters a CULTURE of respect. Clients and staff alike need to feel that they are being given the recognition they deserve. Consequently, we invest considerable resources both in our client relation and in our staff well-being.

We believe unequivocally that if our staff feels good, they will automatically provide clients with top-quality service. And, in turn, if clients feel particularly valued, they will naturally help us in our quest for profitable growth.

LEIDERSCHAP

Het veranderingstraject dat wij drie jaar geleden hebben ingezet om deze cultuur in alle geledingen te laten doordringen, zal slechts duurzaam zijn in de mate dat het met voldoende LEIDERSCHAP wordt gestuurd. Wij verwachten van iedereen dat er verantwoordelijkheid wordt opgenomen ten aanzien van de afspraken die werden gemaakt. Ook dat is een kwestie van respect voor collega's en voor de organisatie. Leiderschap is *"de richting wijzen en vooroplopen"*. Een mooi voorbeeld van hoe leiderschap bij BDO werkt, is de beslissing die wij hebben genomen om medewerkers te stimuleren om gezonder te leven. Voldoende bewegen, gezonder eten en drinken, ergonomisch zitten en voldoende slapen zijn geen holle kreten bij BDO – wij stellen in toenemende mate middelen ter beschikking en ondersteunen de medewerkers om ruimte te creëren in hun hoofd, om problemen efficiënt op te lossen, en om creatief te zijn.

LEADERSHIP

Les changements que nous avons mis en œuvre il y a trois ans dans le but de transmettre cette culture à l'ensemble de notre personnel ne seront durables que s'ils sont réalisés avec suffisamment de LEADERSHIP. Nous attendons de chacun qu'il prenne ses responsabilités par rapport aux accords conclus. C'est également une question de respect pour les collègues et l'organisation. Le leadership, c'est « *montrer la direction et ouvrir la marche* ». Un bel exemple du fonctionnement de ce leadership chez BDO, c'est la décision que nous avons prise d'encourager les collaborateurs à vivre plus sainement. Bouger suffisamment, manger et boire plus sainement, s'asseoir correctement et respecter le nombre d'heures de sommeil nécessaire, ce ne sont pas des paroles en l'air chez BDO. Nous mettons de plus en plus de moyens à disposition et encourageons les collaborateurs à se vider la tête, à résoudre leurs problèmes de façon efficace et à être créatifs.

LEADERSHIP

The change of course upon which we embarked three years ago to instil this culture at all levels will only stand the test of time if it is accompanied by adequate LEADERSHIP. We expect every individual to play his or her part in honouring the commitments made. This too is a matter of respect for one's colleagues and for the organisation. Leadership entails *"pointing the way and be at the forefront"*. A great example of how leadership functions within BDO is the decision we took to encourage staff to adopt a healthier lifestyle. Exercising sufficiently, eating and drinking more healthily, maintaining good posture and getting enough sleep are not just empty recommendations put forward by the organisation. Quite the contrary, in fact, since we are always looking for new ways in which to support staff so that they can have a clear mind and get the resources they need to help them solve problems effectively and be creative.





INNOVATIE

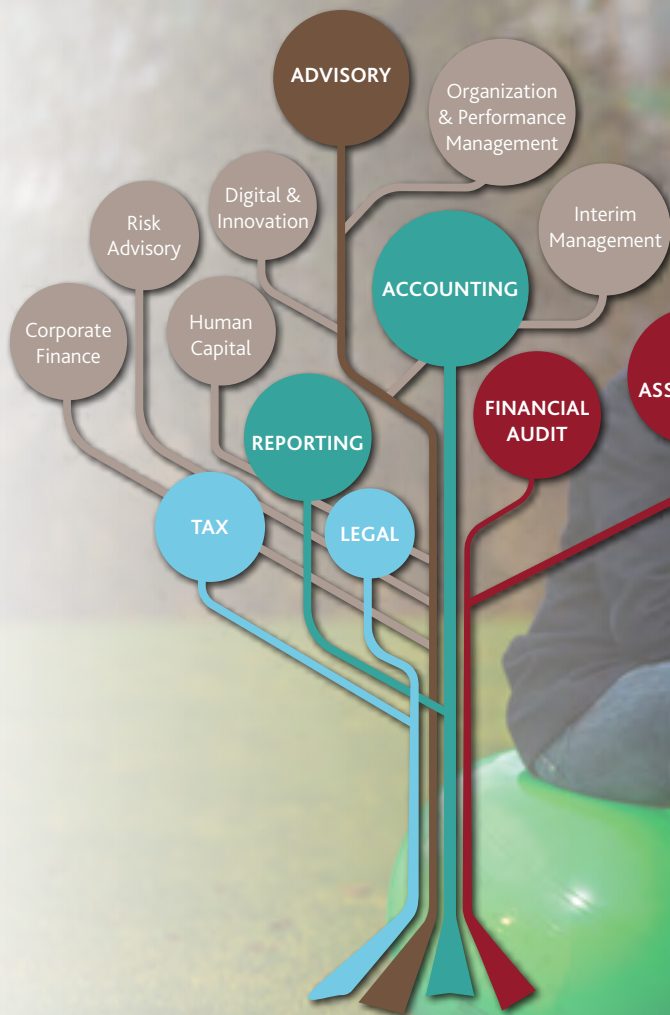
Deze creativiteit is er nodig om in een steeds sneller veranderende wereld innovatief te zijn – iedere dag opnieuw. En “innovatie” is niet iets dat uit de lucht gevallen komt. Medewerkers moeten weten dat wij hierop inzetten, en dus moeten wij innoverende ideeën echte kansen geven – al is het maar door de jeugd actief in het creatief proces te betrekken. Door een cultuur te onderhouden waar falen niet wordt afgestraft en mensen integendeel worden aangemoedigd om in functie van de behoefte van de cliënt te denken – veel meer dan in functie van de eigen kennis en de interne organisatie – zullen wij grote sprongen maken in de optimalisatie van processen, de ontwikkeling van interne en externe tools, en de verbetering van de communicatie.

INNOVATION

Cette créativité est nécessaire pour innover, chaque jour un peu plus, dans un monde en perpétuel changement. Et l'innovation, ce n'est pas quelque chose qui sort de nulle part. Les collaborateurs doivent savoir que nous y accordons beaucoup d'importance. Ainsi, nous devons donner une chance aux idées innovantes, ne serait-ce qu'en impliquant la jeunesse activement dans le processus de créativité. En entretenant une culture dans laquelle l'échec n'est pas puni et dans laquelle nous sommes, au contraire, encouragés à penser selon les besoins du client bien plus que selon nos propres connaissances et l'organisation interne, nous ferons de grands progrès dans l'optimisation des processus, dans le développement des outils internes et externes ainsi que dans la communication.

INNOVATION

Such creativity is vital - day in, day out - if we are to remain innovative in an ever more rapidly changing world. Yet innovation cannot be conjured up out of thin air. Staff need to know that we are committed to it, and thus we need to give innovative ideas a genuine chance - even if only by actively involving young people in the creative process. By fostering a culture whereby failure is not punished but people are instead encouraged to consider the client's needs - rather than their own knowledge and the organisation's internal structure - we will be able to make tremendous progress in the optimisation of processes, in the development of internal and external tools and in communication.



CLIËNTEN IN HET CENTRUM

Het absolute uitgangspunt, om rendabel te kunnen groeien, is dat iedereen, onafhankelijk van de rol die men vervult, de cliënt in het centrum van zijn professioneel denken stelt. De tijd dat wij bepalen wat wij de cliënt bieden, ligt definitief achter ons. Waar dat kan, stelt BDO zich op als een adviseur die luistert naar de problemen die de cliënt beleeft, en oplossingen aanreikt op basis van de behoeften van de cliënt. Deze oplossingen zijn steeds vaker de vrucht van een concrete samenwerking tussen collega's met een uiteenlopende achtergrond (zoals bijvoorbeeld een overnametraject bij een cliënt, gevolgd door de plaatsing van een Interim Manager die het integratieproces gedurende 6 à 9 maanden van A tot Z begeleidt). En om de – terecht – veeleisende cliënt efficiënt te kunnen bedienen, moeten wij ons ook intern anders gaan organiseren door – nog beter dan vroeger – rekening te houden met de specifieke kenmerken en de relevante ervaring van de medewerkers. Silo-denken is in een dergelijk strategische visie totaal uit den boze. Het is fantastisch te zien dat de meeste medewerkers deze nieuwe filosofie ondertussen volledig omarmen !

CLIENTS AU CENTRE

Pour évoluer de façon rentable, il est essentiel que tout le monde, quel que soit son rôle, place le client au centre de sa réflexion professionnelle. Le temps où nous déterminions ce que nous proposons au client est définitivement révolu. Lorsque cela est possible, BDO se profile comme un conseiller qui écoute les problèmes du client et propose des solutions sur la base des besoins de ce client. Ces solutions sont de plus en plus souvent le fruit d'une collaboration concrète entre des collègues possédant des connaissances très variées. Il arrive, par exemple, que nous accompagnions un client dans le cadre d'une acquisition et qu'un Interim Manager soit ensuite désigné pour assister le client dans le processus d'intégration de A à Z pendant 6 à 9 mois. Afin de venir en aide de façon efficace à des clients exigeants (à juste titre), nous devons également nous organiser différemment en interne en tenant compte, encore plus qu'auparavant, des caractéristiques spécifiques et de l'expérience pertinente des collaborateurs. Dans le cadre d'une telle vision stratégique, il est inadmissible de réfléchir de façon non coordonnée. Il est bon de voir que la plupart des collaborateurs ont entre-temps totalement adopté cette nouvelle philosophie !

CLIENT-CENTRICITY

The key starting point to attain profitable growth is to have everyone, regardless of their role, ensure a client-centric professional approach. The era where we determine what we offer our clients is completely behind us. Wherever possible, BDO acts as an advisor, listening to the problems our clients are facing and proposing solutions appropriate to their needs. These solutions are increasingly being derived from an actual cooperation between colleagues from different areas of expertise (e.g. coordinating a takeover process for a client, followed by appointing an interim manager to steer the integration process from start to finish over a period of 6-9 months). And, to – justifiably so – serve demanding clients effectively, we also need to internally organize ourselves differently – taking into consideration the distinguishing characteristics and relevant experience of our staff. Clearly, a silo mentality has no place in this kind of strategic vision. It is great to see that the majority of BDO staff have now fully embraced our new philosophy!

PITTSBURGH CORNING EUROPE

Het FOAMGLAS®-team van Pittsburgh Corning Europe (PCE) spitst zich toe op warmte-isolatiesystemen voor het hele gebouw. Ze hebben met succes systeemoplossingen op de Europese markt geïntroduceerd voor platte daken, voor vloer-, gevel- en binnen-isolatie, én voor ondergrondse muren en metalen daken. Maar ook voor toepassingen in de industriesector, zoals isolatiesystemen voor (LNG) tanks, warme en koude leidingen en installaties heeft FOAMGLAS® de juiste oplossing.

"PCE wenste haar diverse Europese productie- en verkooptentiteiten op eenzelfde ERP-platform te integreren, om als één logistieke eenheid te kunnen opereren, met aanzienlijke voordelen zoals een flexibeler voorraadbeheer en significante kostenbesparingen op o.a. transport en afhandeling. De uniformisering en optimalisatie van de bedrijfsprocessen in onze internationale entiteiten bracht ook heel wat voordelen.

BDO begeleidde ons bij de keuze van het meest geschikte ERP-systeem én de leverancier. Daarna stond BDO ons bij tijdens de ganse implementatiefase met content & scope, change en projectmanagement. Het is de combinatie van een grondige kennis van mogelijke ERP-pakketten en potentiële leveranciers, én een gestructureerde procesmatige en "down-to-earth" aanpak die wij belangrijk vonden. BDO nam een onafhankelijke en neutrale positie in als gesprekspartner tijdens de contacten én implementatie met de geselecteerde integrator. Mede door de goede samenwerking met BDO verliep de implementatie binnen de geplande scope en kon de zeer strakke deadline van 12 maanden gerealiseerd worden."

DONALD LEMMENS
VICE PRESIDENT FINANCE & ADMIN PITTSBURGH
CORNING EUROPE



DONALD LEMMENS
Vice President Finance & Admin

RENZO CAPONI
Partner BDO - Digital & Innovation

DAVIDOFF OF GENEVA BENELUX

Davidoff of Geneva Benelux is the local subsidiary and part of the Oettinger-Davidoff Group, the passionate family company of brands anchored around Davidoff.

Founded in 1875, the company develops, curates and fosters brands in the premium cigar and luxury sectors. We craft premium cigars and accessories that set standards for many years.

With more than 500 appointed merchants and over 70 "Davidoff of Geneva Since 1911" Flagship stores worldwide, we are a specialist in exclusive retail experiences for our global customers. We are proud to have been appointed as the sole agency of well-known international brands and with the distribution of their products.

"By the end of 2015, we decided to optimize our group structure and integrate the local Dutch entity in our Davidoff of Geneva Benelux subsidiary. BDO assisted and guided us through the whole process, ensuring a smooth transition and successful reorganization. Through a single point of contact within BDO Accountants, we had access to an international team, assisting us with their expertise on all domains.

We appreciate the multidisciplinary approach of BDO, who ensures us that we can depend on them to further improve our supply chain management and financial strategy.

We have found a profound partner, who understands our needs, supports our company values and assists us to achieve the required results.

Just like Davidoff of Geneva, BDO also provides an exceptional client service. We both share the same philosophy!"

JEAN-CHRISTOPHE HOLLAY
GENERAL MANAGER DAVIDOFF OF GENEVA BENELUX



JEAN-CHRISTOPHE HOLLAY
General Manager / VP Northern Europe

WESLY MOMMAERTS
Manager BDO – Accounting

YELLOW TIME SOLUTION

Yellow Time Solution a pour mission de rendre accessible la mobilité aérienne au plus grand nombre d'utilisateurs grâce à des solutions simples et sur mesure. Elle possède des appareils polyvalents capables d'opérer aussi bien sur les grandes plateformes internationales que sur des pistes en herbe. Son personnel est à l'écoute des besoins des clients, réactif et proactif, et possède le goût de l'excellence. Personnel et matériel sont mis en œuvre de façon telle que chaque aspect de la mission soit optimisé. Des procédures standards rigoureuses et une équipe professionnelle sont les garants d'un service d'une qualité sans concession.

« L'aviation d'affaire évolue dans un environnement hautement technique, concurrentiel, international et en perpétuel renouveau.

Face à ces nombreux challenges, nous avons choisi BDO comme partenaire depuis notre création. BDO a rapidement compris nos ambitions et défis, et nous accompagne aujourd'hui efficacement dans le développement de nos activités. Nous apprécions leur proximité, leur disponibilité, leurs compétences techniques dans des matières très pointues (évaluation financière d'actifs intangibles, fiscalité internationale...) et leur enthousiasme à les pratiquer.

Enfin, l'implication forte des Partners sur les missions confiées nous ravit. Nous comptons sur un long vol avec BDO ! »

KARL BEUKEN
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ YELLOW TIME SOLUTION



DIDIER SMET
Manager BDO – Corporate Finance

KARL BEUKEN
Administrateur-Délégué

VIRGINIE MEUNIER
Manager BDO – Corporate Finance

PROMETHERA BIOSCIENCES

Promethera Biosciences is a clinical stage pharmaceutical company that develops innovative therapies for the treatment of liver diseases with no effective therapeutic cure.

Their mission is to discover, develop, and commercialize cell therapy products to treat liver diseases in an innovative way using allogenic progenitor cells harvested from healthy human livers.

"From the very beginning, with our auditor BDO, we were able to count on an efficient, pragmatic, trustworthy and long-term partnership.

During the various capital increases, when acquiring a partner, and today present in the preparation of a future potential IPO, BDO has been an essential support at all crucial moments of our development. Our close collaboration has become indispensable in an increasingly global sector in dynamic and perpetual changes where companies must be constantly on the lookout for innovative opportunities to ensure their development and their sustainability."

JOHN TCHELINGERIAN
CEO

FRANK HAZEVOETS
CFO

JOHN TCHELINGERIAN
CEO

FRANK HAZEVOETS
CFO

NOËLLE LUCAS
Partner BDO – Financial Audit



ARTE

Internationaal, innovatief, dynamisch, creatief en gepassioneerd. Vijf woorden die het DNA van Arte profileren. De 100% Belgische designer & fabrikant van gesofistikeerde muurbekleding is in handen van de familie Desart en al sinds 1981 actief. De originele en verfijnde bekledingen van Arte sieren muren van zowel residentiële interieurs als projectinrichtingen in meer dan 80 landen. Hun producten moeten elk seizoen opnieuw vernieuwend en trendsetzend zijn. En van superieure kwaliteit. Dus investeert de familieonderneming heel wat middelen in research. Het merendeel van de bekledingen wordt in Zonhoven geproduceerd, maar het bedrijf heeft ook showrooms in Parijs en Cannes (FR), Culemborg (NL) en - sinds kort - in Londen (UK).

"In onze branche moeten we snel kunnen schakelen, proactief inspelen ook op toekomstige trends en stijlen, voeling hebben met uiteenlopende markten wereldwijd ... Onze energie investeren we in hoofdzaak in de ontwikkeling van innovatieve producten en services. Voor de randvoorwaarden steunen we op de kennis en ervaring van het BDO-team dat onze boeken bewaakt en binnen een duidelijk afgesproken timing de audit verzorgt. Dat is goed voor ons gemoed. Tegelijk optimaliseren hun experts onze fiscale strategie, nationaal en internationaal. Dat kan alleen omdat ze onze bedrijfscultuur, risicoappetijt, waarden en markten heel goed aanvoelen. En omdat zij op hun beurt op alle niveaus transparant werken. BDO is zelf internationaal actief en deelt met ons hun wereldwijde best practices en kennis van de lokale regels. Dat is van onschatbare waarde voor een familiaal bedrijf. Zo hebben hun praktische tips en constructieve adviezen ons heel wat kopzorgen bespaard bij de oprichting van ons filiaal in Londen. BDO is intussen zo vertrouwd met Arte - en wij met hen - dat ze een doorslaggevende rol hebben gespeeld in de familiale overdracht."

PHILIPPE & STEVE DESART
MANAGING DIRECTORS ARTE



GERT MARIS

Partner BDO – Financial Audit

PHILIPPE DESART

Managing Director

CHRISSEY BRAET

Senior Manager BDO –
Financial Audit

STEVE DESART

Managing Director

UNIFIEDPOST

As the European market leader in the e-invoicing landscape, UnifiedPost develops and offers numerous solutions to fit its customer expectations. UP was founded in 2000 and soon spread from offerings around electronic document generation to payment solutions.

The UP Group has developed a unique portfolio of technology-driven business optimization solutions in a cloud-based SaaS model that optimizes the entire financial supply chain, for both the corporate and SME market, with a special focus on e-identity, documents, payments and apps.

They belong to the top 100 European Fintech Companies and process more than 200 million documents a year. Today they have more than 200 employees in 4 countries.

"Together with BDO, UnifiedPost recently obtained an ISAE3402 certification covering our core Document Management & Processing, eContracting, Community and Corporate Payment Hub services. Certification was performed in an efficient and pragmatic manner with limited overhead for our organisation. BDO RAS was flexible in their approach and communicated clearly and periodically on the expectations from both sides and the next steps towards certification. The work was completed by an experienced team whilst respecting high quality standards. This is another important step in the continued growth of UnifiedPost. We are very satisfied with the end result and competitive advantage the ISAE3402 certification provides us towards our customers and partners."

TOM VAN ACKER
GENERAL MANAGER UNIFIEDPOST



CHRISTOPHE DAEMS
Manager BDO – Assurance Services

TOM VAN ACKER
General Manager UnifiedPost

STAD BLANKENBERGE

Wat eeuwen geleden een bescheiden vissersgemeenschap was, groeide uit tot een van de belangrijkste badplaatsen aan de Belgische kust. Met de 350 meter lange pier als hét symbool. Om zijn aantrekkingskracht levendig te houden, hecht stad Blankenberge veel belang aan de samenwerking tussen de stadsdiensten en de private toeristisch-recreatieve actoren. En aan het welzijn van zijn ruim 20.000 inwoners, onafhankelijk van leeftijd, achtergrond, cultuur en overtuiging. Daarbij speelt het OCMW een actieve rol. Als centrum en draaischijf voor het brede aanbod maatschappelijke diensten en zorgverlening zoekt het stevast naar een totaaloplossing, hoe groot of klein de vraag ook is.

"Stilstaan is achteruitgaan. Ook voor een stad in al zijn facetten. Burgers worden mondiger, veeleisender ook. Terecht. Als lokaal bestuur spelen we in op de nieuwe evoluties en trends. Bijvoorbeeld door onze werking en dienstverlening continu te optimaliseren. BDO fungeert daarbij als onafhankelijke derde. Zo werken we onder andere intensief samen bij de inkanteling van de stad en het OCMW. De knowhow en jarenlange ervaring van BDO met lokale besturen leidt hierin tot verfrissende inzichten. BDO is de hefboom die op een objectieve, neutrale manier onze werking en processen inventariseert en analyseert, weerstanden detecteert en helpt om verandering op een haalbare en schaalbare manier in te voeren. Zonder te bruuskere. Hun specialisten beperken de focus niet tot de voordelen voor de organisatie, maar hebben eveneens oog voor de impact van de verandering op onze medewerkers en helpen ons hiermee rekening te houden."

PATRICK DE KLERCK
BURGEMEESTER BLANKENBERGE

IVAN DE CLERCK
OCMW VOORZITTER BLANKENBERGE



PATRICK DE KLERCK
Burgemeester

IVAN DE CLERCK
Voorzitter OCMW

KJELD FORT
Supervisor BDO –
Organisation & Performance
Management

KOEN DEFAUW
Manager BDO – Organisation
& Performance Management

JOHAN DE COOMAN
Partner BDO – Organisation
& Performance Management

BELOURTHE

Belourthe is a state of the art baby cereals and infant milk processing factory, located in Belgium. It is one of the world's only independent baby food manufacturer having the technology, equipment and formulations knowledge to offer baby food products with the very same quality of the world's market leaders! Until 2005 the factory belonged to Nestlé, and was Nestlé's biggest baby cereal processing site in Europe. In the beginning of 2006, through a 'management buy-out' operation, Belourthe took over the factory, and became a 100% independent company. They cooperate with industries all over the world in co-packing and co-branding top quality baby food items, aiming to partner with strong distributors and industries, sharing its know-how in the field of healthy food and bringing top quality and highly competitive products.

"Sales is the key to success for our company. Even a strategic pillar for an independent business such as ours, with multinational mastodons as competition! Our export to more than 60 countries generates more than 90% of our turnover. Trust is of crucial importance, as most of our product and market information is classified. BDO has a true appreciation of our culture, takes the time to listen and is close by. That does not mean they say what we want to hear. When needed, their experts will give us their independent and unvarnished opinion. BDO supports our team with a stable and senior team of experts, with access to know-how, expertise and services, be it legal, social, tax ... or international. The neutral and objective advice forms an important cornerstone and support when taking – as entrepreneurs often have to do alone – important decisions."

VINCENT CRAHAY
CEO BELOURTHE

VINCENT CRAHAY
CEO

CÉDRIC ANTONELLI
Partner BDO – Financial
Audit & Forensics



KRIAL

Al meer dan 40 jaar specialiseert het West-Vlaamse Krial zich in de productie en plaatsing van kantelpoorten, sectionale poorten en de bijbehorende, geïntegreerde automatisatie. Kwaliteit, vakbekwaamheid en service vormen de pijlers waarop het familiebedrijf steunt, reeds drie generaties lang. Comfort, esthetiek en veiligheid zijn fundamentele waarden, voor zowel de klanten als de eigen medewerkers. Die expertise en zin voor service leiden tot een maximale klanttevredenheid en naambekendheid tot ver buiten de eigen regio.

"Te vaak weten ondernemers niet op welke maatregelen (sociaal, fiscaal, ...) ze een beroep kunnen doen. Ze leggen zich in eerste instantie toe op de dagelijkse bedrijfsvoering. Goede begeleiding is dan ook een must. Zo kan ieder zich focussen op wat hij of zij het beste kan. Het geeft rust en vertrouwen als je weet dat je kunt rekenen op specialisten die zich verdiepen in accounting – van de maandelijkse btw-aangiften tot de jaarlijkse afsluiting van het boekjaar – en fiscale en juridische materies. En dit bovendien in klare taal kunnen uitleggen. Heel pragmatisch en via één vertrouwenspersoon. Zo passen ze theorie en praktijk flexibel in elkaar. Nog voor de inkt van het boekjaar droog is, bespreken we samen de jaarcijfers en de doelstellingen op korte en langere termijn. Dankzij die proactieve en multidisciplinaire aanpak kunnen we tijdig bijsturen of snel reageren in een markt die almaar sneller evolueert."

ELSIE EN LODE BEHEYT
ZAAKVOERDERS KRIAL



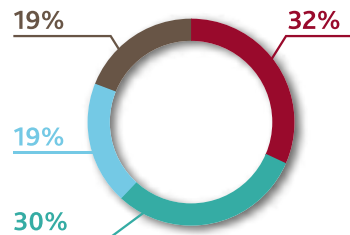
KIMBERLY VANDE MAELE
Senior BDO – Accounting

LODE BEHEYT
Zaakvoerder

ELSIE BEHEYT
Zaakvoerder



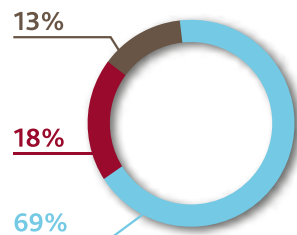
BDO BELGIUM



TURNOVER PER BUSINESS LINE

(Million EUR)

	2016	2015
> Audit & Assurance	22.5	22.8
> Accounting & Reporting	21.5	21.7
> Tax & Legal	13.3	13
> Advisory	13.3	13.4
> TOTAL	70.6	70.9



PARTNERS & STAFF

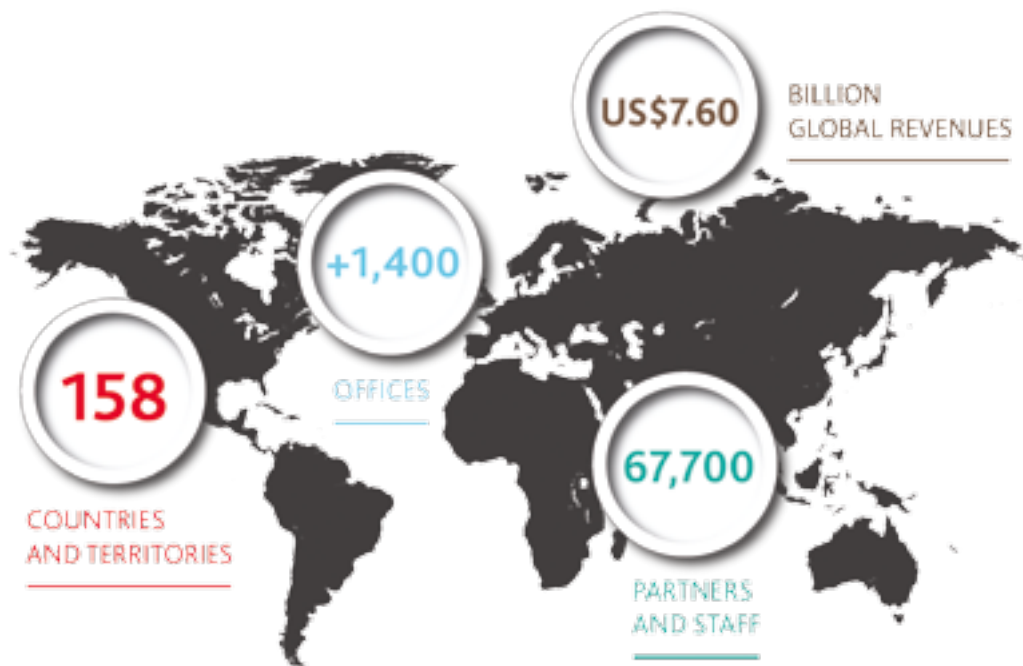
(Average FTE)

	2016	2015
> Partners	71	72
> Professional Staff	367	366
> Support Staff	94	79
> TOTAL	532	517

OTHER STAFF-RELATED INFORMATION

	2016	2015
Revenue per staff	132.700	137.100
Staff retention % (weighted average)	84,3%	85,9%
Number of staff October 1 st (headcount)	570	567

BDO INTERNATIONAL - OUR NETWORK



TURNOVER (Million EUR)

	2016	2015
Turnover	6,844	6,374
Fee Split (%)		
Audit/Accounting	57%	59%
Tax Advice	22%	20%
Advisory	21%	21%

PARTNERS & STAFF (Average FTE)

	2016	2015
Partners & Staff	67,731	64,300
Number of Offices	1401	1408
Number of Countries	158	154



BOARD OF DIRECTORS

Stephan VANDEWIELE | Johan VANDENBROECK | Hans WILMOTS |
Hennie HERIJGERS | Erwin BOUMANS | Félix FANK | Sonia TOUSSAINT



MANAGEMENT COMMITTEE

Christophe COLSON | Alexandre STREEL | Dirk VANDENDAELE | Stephan
VANDEWIELE | Veerle CATRY | Frederik DE ROO | Bart NAESSENS | Luc ELEN



SUPERVISORY BOARD

Fabrice GROGNARD | Patrick VANBELLEGHEM | Vincent VAN DEN BULCK |
Werner LAPAGE | Peter DE SMET

PARTNERS

Cédric ANTONELLI | Philippe BLANCHE | Erwin BOUMANS | Brigitte BRAECKMANS | Liesbeth BROECKX | Renzo CAPONI | Veerle CATRY | Patrick CHRISTIAENS | Gert CLAES | Koen CLAESSENS | Bruno CLAEYS | Christophe COLSON | Michel COMBLIN | Geert COSTERS | Pascal DAUW | Johan DE COOMAN | Frederik DE ROO | Dirk DE ROOSE | Frank DE SMET | Peter DE SMET | Christophe de VILLE | Philippe DEDOBBELEER | Michaël DELBEKE | Laura DEWEZ | Bruno DUBOIS | Christophe DURANT | Thomas DURIEUX | Felix FANK | Hugues FRONVILLE | Bert GIJSELS | Fabrice GROGNARD | Johan HATERT | Hubert HELLRAETH | Hennie HERIJGERS | Nathalie HERMANS | Bert KEGELS | Karen KEULEERS | Werner LAPAGE | Ivo LEMMENS | David LENAERTS | Philip LODEWYCKX | Ellen LOMBAERTS | Noëlle LUCAS | Gert MARIS | Patrick MATHIEU | Ria MATTHIJSSSENS | Dominique MILIS | Stefan MOLENAERS | Christèle PARMENTIER | Stijn RASSCHAERT | Christian SCHMETZ | Tine SLAEDTS | Chantal SMITS | Annelies STEENBEKE | Alexandre STREEL | Steven STROBBE | Michaël TACK | Grégoire TALBOT | Michel TEFNIN | Erik THUYSAERT | Sonia TOUSSAINT | Lieven VAN BRUSSEL | Marc VAN CUTSEM | Erik VAN DEN BROECK | Vincent VAN DEN BULCK | Dirk VAN WAL | Patrick VANBELLEGHEM | Johan VANDENBROECK | Dirk VANDENDAELE | Alexander VEITHEN | Philip VERVAECK | Hans WILMOTS | Peter WUYTS

HONORARY PARTNERS

Rolf ADRIANSENS | Luc ANNICK | Bart BEHEYDT | Dirk CHEVALIER | Koen DE BRABANDER | Gérard DELVAUX | Michel GRIGNARD | Pierre JACAQUET | Thierry JANSSENS | Guy JORION | André KILESE | Dirk OASER | François PARENT | Bertin POUSEELE | Jean-Marie RUIDANT | Frans SAMYN | André SEMPELS | Jean-Louis SERVAIS | Thierry SERVAIS | Patrik VAN CAUTER | Frank VAN DE PUTTE | Edward VAN RIJSWIJCK | Marc VERBEEK | Guido VISSER

ANTWERPEN

Uitbreidingstraat 72/1
B-2600 Antwerpen
T. +32 (0)3 230.58.40
F. +32 (0)3 218.45.15
bdoantwerpen@bdo.be

BRUSSELS AIRPORT

The Corporate Village
Da Vincilaan 9, Box E.6
B-1935 Zaventem
T. +32 (0)2 778.01.00
F. +32 (0)2 771.56.56
bdobrussel@bdo.be

BRUSSELS CENTRE

Blue Tower
Louisalaan 326 bus 30
B-1050 Brussel
T. +32 (0)2 640.07.96
F. +32 (0)2 640.53.43
bdobrusselscentre@bdo.be

GENT

Axxes Business Park
Guldensporenpark 100 – blok K
B-9820 Merelbeke
T. +32 (0)9 210.54.10
F. +32 (0)9 232.43.40
bdogent@bdo.be

HASSELT

Prins Bisschopssingel 36/3
B-3500 Hasselt
T. +32 (0)11 28.60.60
F. +32 (0)11 28.52.78
bdohasselt@bdo.be

LA HULPE

Nysdam Office Park
Avenue Reine Astrid 92
B-1310 La Hulpe
T. +32 (0)2 352.04.90
F. +32 (0)2 351.04.87
bdolahulpe@bdo.be

LIÈGE

Rue Waucomont 51
B-4651 Battice
T. +32 (0)87 69.30.00
F. +32 (0)87 67.93.58
bdobattice@bdo.be

NAMUR-CHARLEROI

Parc Scientifique Crealys
Rue Camille Hubert 1
B-5032 Les Isnes
T. +32 (0)81 20.87.87
F. +32 (0)81 20.14.14
bdonamur@bdo.be

ROESELARE

Accent Business Park
Kwadestraat 153/5
B-8800 Roeselare
T. +32 (0)51 26.08.40
F. +32 (0)51 24.10.89
bdoroeselare@bdo.be

BDO Services CVBA/SCRL, a limited liability company incorporated in Belgium, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms.

► Follow us    

► www.bdo.be

