

A photograph of two skiers ascending a steep, snowy mountain slope. The skier in the foreground is wearing a blue jacket and black pants, carrying skis on their back. The skier in the background is wearing a red jacket and black pants, also carrying skis. The scene is dynamic, with snow being kicked up by the skiers' movements. The sky is a clear, deep blue. Two vertical red bars are positioned on the left side of the image, one at the top and one at the bottom.

# ANNUAL STATEMENT 2014

**BDO PEOPLE ARE PASSIONATE ABOUT  
DELIVERING EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE**



# WHEN DISCOVERING NEW HORIZONS, THE MAGIC BEGINS

LET BDO SUPPORT YOU IN UNFOLDING NEW HORIZONS,  
REALIZING NEW DREAMS, AND GEARING UP FOR NEW CHALLENGES !





**Beste** Ondernemer, doe er alles aan om de bepalende factoren voor uw business te beheersen, en durf dan de overwogen sprong te wagen.

Ondernemen is durven, en risico's afwegen. Ondernemen is zich organiseren en beslissen. Ondernemen is een visie formuleren, en er consequent naar handelen. Ondernemen is het inschatten van de opportuniteiten en uitdagingen, en er snel en verstandig op inspelen.

BDO heeft als dienstverlener bijzonder veel respect voor iedereen die ondernemer is, en wil zelf ook ondernemen. Met een aantal fundamentele waarden aan de basis van zijn model : integriteit, respect voor de andere, en een bijzondere kwaliteit van dienstverlening tegen een eerlijke prijs – dit zijn de hoekstenen van onze organisatie.

Kortom, BDO verkondigt een **stakeholdersvisie**, eerder dan een pure **shareholdersvisie** !

**Dear** Entrepreneur, do everything within your power to control the determining factors for your business, and dare to take a well-considered leap.

An entrepreneur is daring, weighs up risks. An entrepreneur is organised and takes decisions. An entrepreneur formulates a vision, and acts consistently with it. An entrepreneur assesses the opportunities and challenges and responds quickly and wisely to them.

As a service provider, BDO has a great deal of respect for anyone who is entrepreneur, as BDO understands what it is to conduct a business. With a number of fundamental values at the basis of its model: integrity, respect for others, and an exceptional quality of service at a fair price – these are the cornerstones of our organisation.

In short, BDO propounds a **stakeholder vision**, rather than a pure **shareholder vision**!

**Cher** Entrepreneur, mettez tout en œuvre pour maîtriser les éléments déterminants au sein de votre société et osez ensuite vous lancer en toute connaissance de cause.

Entreprendre, c'est mesurer les risques et oser. Entreprendre, c'est s'organiser et décider. Entreprendre, c'est formuler une vision et agir en conséquence. Entreprendre, c'est évaluer les opportunités et les défis, et y réagir avec rapidité et efficacité.

En sa qualité de prestataire de services, BDO témoigne du plus grand respect pour chaque entrepreneur et désire elle aussi entreprendre. Son modèle repose sur plusieurs valeurs fondamentales : l'intégrité, le respect d'autrui et un service de qualité supérieure à un prix raisonnable. Voici les pierres angulaires de notre organisation.

En bref, BDO prône une **vision de stakeholder**, plutôt qu'une pure **vision de shareholder** !

**Hans Wilmots**  
CEO

**André Killesse**  
President of the Shareholders Meeting & Supervisory Board

# FROM FOCUS TO VISION

In een dienstenorganisatie zoals BDO vertaalt een **stakeholdersvisie** zich in het nastreven van een loyale, duurzame band, een sterke lange termijn relatie tussen cliënten, medewerkers en Partners – drie groepen betrokkenen die het verdienen dat hun belangen evenwichtig worden gediend.

**BDO People are real Relationship People !** En zo maken wij het verschil ... Niet alleen BDO medewerkers en Partners weten hoe een boekhouding werkt. Ook anderen kunnen vertellen hoe de BTW wetgeving in elkaar zit. En heel veel hooggeschoolde experts zijn in staat om de technische expertise te leveren in de gespecialiseerde domeinen waarin wij adviseren.

Maar de extra dimensie die BDO aan de soms wat droge materie wenst toe te voegen, maakt ons een beetje bijzonder: **BDO People are passionate about delivering exceptional client service !**

'Exceptional client service' kunnen wij enkel bereiken wanneer wij bereid zijn om voor de cliënt een extra inspanning te doen als het moet, en zelfs wanneer die er niet om vraagt. Wanneer wij bereid zijn om af en toe uit onze comfortzone te treden. Wanneer wij durven de cliënt te laten zien dat wij voor hem door het vuur willen gaan.

Au sein d'une société de services telle que BDO, une **vision de stakeholder** se traduit par la poursuite d'un lien durable et loyal ainsi que d'une relation à long terme solide entre les clients, les collaborateurs et les Partners – tous trois parties prenantes dont les intérêts méritent d'être satisfaits de façon équilibrée.

**BDO People are real Relationship People !** C'est ainsi que nous faisons la différence... Les collaborateurs et Partners de BDO ne sont pas les seuls à connaître les rouages de la comptabilité, ou à pouvoir expliquer la législation en matière de TVA, et nombreux sont les spécialistes hautement qualifiés pouvant apporter leur expertise technique dans les domaines pointus abordés par nos services de consultance.

Mais notre particularité réside dans la dimension supplémentaire que BDO souhaite apporter à la matière pure et dure: **BDO People are passionate about delivering exceptional client service !**

Nous ne pouvons assurer un service à la clientèle exceptionnel que si nous sommes déterminés à redoubler d'efforts pour le client et ce, même lorsqu'il ne le demande pas ; si nous sommes disposés à sortir de notre zone de confort ; si nous osons montrer au client que nous sommes prêts à nous surpasser pour lui.

In a service organisation like BDO, a **stakeholder vision** translates into pursuing a loyal, sustainable bond, a strong long-term relationship between clients, employees and Partners – three groups of stakeholders who deserve their interests to be served equally.

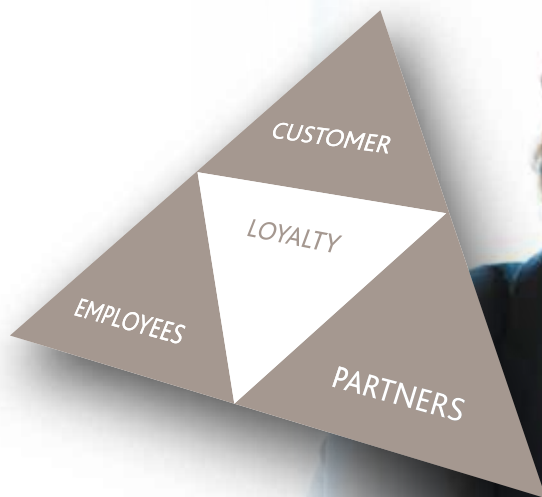
**BDO People are real Relationship People!** And so we make a difference ... It's not just BDO employees and Partners who know how accounting works. Others can also explain how VAT legislation is put together. In fact, many highly skilled experts are able to provide technical expertise in the specialised areas in which we provide advice.

However, the extra dimension BDO wants to add to dry subject matters is what makes us somewhat special: **BDO People are passionate about delivering exceptional client service!**

We can only achieve this "exceptional client service" if we are willing to make an extra effort for the client if required, and even more so when offered spontaneously. If we are willing to step out of our comfort zone every so often. If we dare to show the client that we will go through fire for them.

---





## Vision

For our clients, a professional, personal and pragmatic way of working is essential. At all times they need to feel the willingness of BDO Partners and staff to look after their interests and deliver exceptional services "with a smile".

BDO wants their Partners and staff to have the opportunity to develop themselves in a young and modern environment.

They must sense the appreciation for their efforts, so they can feel passionate about their profession and clients.





FROM VISION TO ACTION

**Wij** willen dat de cliënt voelt dat we een “extra mile” voor hem willen gaan. En wij willen dat medewerkers en Partners zich gewaardeerd voelen voor wat zij doen, en zich met passie kunnen inzetten voor het beroep en de cliënt.

Om zeker te zijn dat wij hieraan invulling kunnen geven, hebben wij in 2014 de moed gehad onze eigen organisatie in vele opzichten in vraag te stellen. De doelstelling van deze oefening was te weten wat wij beter zouden moeten doen om onze visie kracht bij te zetten.

Wij hebben hiervoor gewerkt in de vier pijlers van onze strategie : de cliënten, de mensen, de vaktechniek (onze beroepen) en de interne organisatie.

Wij zijn blij dat wij dit hebben gedaan. Het is voor iedere onderneming aanbevelenswaardig aan introspectie te doen – men leert er altijd uit, en men vindt op alle mogelijke domeinen concrete verbeterpunten die de toekomst van de organisatie – in ons geval in relatie tot de cliënt, onze medewerkers en onze Partners – veilig moeten stellen !

Een gezonde rendabiliteit die aan de basis ligt van toekomstige investeringen, is in onze praktijk een combinatie van een geraffineerde planning, het efficiënt gebruik van de beschikbare tijd, de valorisatie van ons werk door de cliënt, en de verstandige inzet van niet productieve tijd (waaronder de commerciële ontwikkeling, de begeleiding en opleiding van de mensen, de investering in nieuwe producten, en het management van de eigen organisatie).

De resultaten van onze inzet vertalen zich in de reactie van de cliënt op onze dienstverlening. Op de volgende bladzijden zullen zij getuigen over hun ervaringen met BDO.

**Nous** voulons que le client perçoive notre volonté de dépassement et que les collaborateurs et Partners se sentent appréciés à leur juste valeur pour le travail qu’ils accomplissent, qu’ils puissent s’investir avec passion dans leurs missions pour le client.

Afin de nous assurer que cette vision prenne corps, nous avons eu le courage de remettre plusieurs aspects de notre propre organisation en question en 2014. Cet exercice avait pour but d’identifier les points d’amélioration en vue de concrétiser notre vision.

Pour ce faire, nous avons agi sur les quatre piliers de notre stratégie : les clients, les collaborateurs, les disciplines (nos métiers) et l’organisation interne.

Nous sommes heureux de l’avoir fait. Il est important pour chaque entreprise de procéder à une introspection, car cet exercice permet toujours de tirer des enseignements et de discerner des points d’amélioration dans tous les domaines afin de garantir l’avenir de l’organisation - dans notre cas, les points travaillés concernaient le client, nos collaborateurs et nos Partners.

Chez BDO, une rentabilité saine, à la base d’investissements futurs, combine une planification précise, l’utilisation efficace du temps disponible, la valorisation de notre travail par le client, et l’usage avisé des moments non productifs (notamment consacrés au développement commercial, à l’accompagnement et la formation du personnel, à l’investissement dans de nouveaux produits et à la gestion de notre propre organisation).

Les résultats de notre dévouement sont visibles au travers de la réaction de nos clients, qui témoignent de leur expérience avec BDO au fil des pages suivantes.

**We** want the client to feel that we will go that “extra mile” for him. And we want employees and Partners to feel valued for what they are doing and make sure they can devote themselves with passion to the profession and the client.

To be sure that we can follow this through, in 2014 we had the courage to question many aspects of our own organisation. The object of this exercise was to find out what we should be doing better to support our vision.

To achieve this, we worked on the four pillars of our strategy: clients, people, professional expertise (our professions) and internal organisation.

We are pleased to have done this. It is important for every company to engage in a little introspection – one always learns from it, and specific points for improvement are found in all possible areas that can help secure the future of the organisation – in our case in relationship to the client, our employees and our Partners!

A healthy profitability underpinning future investment is, in our experience, a combination of refined planning, efficient use of available time, the valorisation of our work by the client, and the sensible use of non-productive time (including commercial development, supervision and training of people, investment in new products, and management of our own organisation).

The results of our commitment translate in the reaction of the client to our service offering. On the next pages they testify to their experiences with BDO.



CORPORATE  
FINANCE  
MANAGEMENT  
ADVISORY  
INTERIM  
MANAGEMENT

TAX  
LEGAL

ACCOUNTING  
REPORTING

FINANCIAL  
AUDIT  
RISK &  
ASSURANCE

SPECIALTIES: PUBLIC SECTOR, HEALTHCARE, REAL ESTATE & FAMILY BUSINESS

# OUR BUSINESS STRUCTURE



## CORPORATE FINANCE

**Democo** is al enkele decennia een vaste waarde in de bouwsector. Het bedrijf is uitgegroeid tot een multidisciplinaire zakenpartner, die meedenkt met klant en ontwerper, en dit liefst van bij de start in een bouwteam. Democo heeft een ruime kennis en ervaring op het gebied van lage energie gebouwen en zet verder in op kostenbesparende en groene technologieën.

*"Samen met Denys uit Wondelgem wonnen wij met Democo de openbare aanbesteding voor het ontwerp, de bouw en financiering van een cluster van 9 gemeentelijke sporthallen. En samen met Cofely en Demtec Services, en Denys Support zullen we ook het onderhoud van deze sporthallen gedurende 30 jaar voor onze rekening nemen. Het PPS team van BDO ondersteunde ons tijdens de hele aanbestedingsprocedure bij de opmaak van het financieel model, de onderhandelingen met de banken, de opmaak en verdediging van het business plan bij de overheid, tot en met contract en financial close. Ook na de bouwfase blijft BDO in de picture en levert het de periodieke rapportering over het project aan onze Raad van Bestuur en de financiers. We appreciëren in BDO vooral de financiële expertise van het team in de toch complexe materie van lokale en internationale PPS structuren en de persoonlijke betrokkenheid en inzet van medewerkers én partners. BDO is een echte teamplayer."*

**Marc Vanhees**  
Commercieel Directeur - Democo



**Marc Vanhees**  
Commercieel Directeur  
Democo


**Erik Van den Broeck**  
Partner - BDO

## MANAGEMENT ADVISORY

Als beschutte werkplaats stelt **Blankedale** meer dan 700 mensen te werk, waaronder meer dan 600 mensen met een arbeidshandicap. Er wordt rekening gehouden met de eigenheid van elke werknemer. Voor deze werknemers wordt veel ondersteuning en professionele training aangeboden, met bijzondere aandacht voor diegenen met de minste mogelijkheden.

*“Onze organisatie kent veel specifieke HR uitdagingen. BDO ondersteunt ons hier al jaren in via opleiding en bij het implementeren van competentie management. BDO kan zich goed in onze bijzondere situatie inleven, waardoor het gericht kan adviseren, zo ook bij de opmaak van persoonlijke ontwikkelingsplannen voor onze werknemers. In onze samenwerking met BDO appreciëren we vooral de spontane en professionele samenwerking, aanpak op maat en efficiënte advisering vanuit verschillende hoeken.”*

**Helen Jammers**  
Maatschappelijke Assistentte Blankedale



**Helen Jammers**  
Maatschappelijke Assistentte  
Blankedale

**Sam Haems**  
Experienced Assistant - BDO



# INTERIM MANAGEMENT

Créée en 1906 à Beez (Namur), **Meuse & Sambre** s'est d'abord spécialisée dans la construction et l'entretien de péniches de tous types. Aujourd'hui, Meuse & Sambre valorise son expérience dans la construction navale, la réparation navale, la construction métallique et les travaux de mécanique. Ces dernières années, Meuse & Sambre a développé une production de bateaux à passagers et de bateaux spécifiques.

*"A cause d'une multitude d'activités et de types de bateaux qui sont à la base de nos flux revenus, nous nous sommes rendus compte qu'une analyse plus analytique de nos activités s'imposait urgemment. BDO a tenu sa parole de trouver à très brève échéance le profil d'un «interim manager» expérimenté, chargé d'une mission ponctuelle et temporaire. Les défis auxquels il avait fait face avant de se lancer dans notre projet ainsi que le suivi ponctuel et professionnel de son coach permanent de chez BDO nous ont permis de faire des pas de géant en très peu de temps. Cette solution est la preuve que l'idée du «focus» est un bon concept. J'ai vraiment ressenti que BDO voulait absolument nous aider à résoudre nos problèmes."*

**Thierry Van Frachen**  
Administrateur-Délégué  
Meuse & Sambre S.A.



**Thierry van Frachen**  
Administrateur-Délégué  
Meuse & Sambre S.A.

**Pierre Jacquet**  
Partner - BDO

## TAX

Euro Shoe Group is een toonaangevende en expansieve detailhandelgroep, actief in de distributie van schoenen, textiel en aanverwante producten. Bij het grote publiek is de groep gekend onder de ketennamen Avance, Shoe Discount en Bristol.

*“Mede onder invloed van de globalisering van de Europese schoenenmarkt heeft Euro Shoe Group een belangrijke herstructurering doorgevoerd met het oog op de verdere uitbouw en ontwikkeling van de kernactiviteiten, en tevens om zich klaar te stomen voor de toekomstige uitdagingen. BDO heeft ons met de nodige kennis terzake begeleid doorheen het volledige fiscale en juridische traject. In onze samenwerking met BDO appreciëren we vooral de open communicatie en de persoonlijke en pragmatische manier waarop problemen in de loop van het meerjarenproject zijn aangepakt.”*

**Bart Rayen**  
CFO - Euro Shoe Group



**Bart Rayen**  
CFO - Euro Shoe Group

**Liesbeth Broeckx**  
Senior Manager - BDO



## LEGAL

NMBS Logistics is een autonome spoorvrachtonderneming die deel uitmaakt van de NMBS groep. De groep werd in 2008 gecreëerd door het integreren van alle ondernemingen die actief waren in de vrachtdivisie van de NMBS, met als doel de sterktes en de complementaire activiteiten te bundelen onder één daadkrachtige structuur. NMBS Logistics wil uitgroeien tot de meest betrouwbare spooroperator die klantgerichte diensten biedt aan ondernemingen en grote industriële groepen.

*"NMBS Logistics is ontstaan uit de vrachtactiviteit binnen NMBS en werd in 2011 een zelfstandige onderneming. Ingrijpende herstructureringen waren noodzakelijk om eenheid te creëren in het bedrijf en de activiteit terug rendabel te maken. Een innovatief en no-nonsense HR beleid speelde hierbij een zeer belangrijke rol en zorgde intussen voor resultaat. Het was belangrijk intensieve sociale relaties op te bouwen en uniforme arbeidsvoorwaarden te creëren. BDO heeft ons hierbij de nodige ondersteuning geboden. De ervaring en pragmatische benadering van het Legal team van BDO worden door ons erg geapprecieerd. Samen met ons zoeken ze ook steeds de meest geschikte pistes en helpen ons met het uitwerken ervan."*

**Koen Van Gils**  
Compensation & Benefits Manager  
NMBS - SNCB Logistics

**Natalie Bastiaëns**  
Senior Advisor - BDO

**Koen Van Gils**  
Compensation & Benefits Manager  
NMBS - SNCB Logistics



## ACCOUNTING

### Using BDO's Insights to Drive Effective Finance Solutions

**Sattelic NV**, service provider for the development and operation of satellite based electronic tolling systems, has been awarded the contract for the introduction of a Kilometer Charging System for Trucks as of 3,5 Tons in Belgium, starting in 2016. T-Systems owns 76 percent of Sattelic NV, with Strabag owning the other 24 percent.

*"Following the invitation to tender, we asked BDO to assist and advise in relation to the financial projections used in the procurement DBFMO-model. We have been very pleased with BDO's expert guidance and technical knowledge provided during the bidding phase. They have shown tremendous commitment to our business to help us with the financial model audit, and we are continuing to work with them as we roll out the project in Belgium.*

*BDO actually provides us with invaluable support as we develop our finance system strategy with a complete range of management accounting services and tax consultancy. We merely appreciate their approach to problem solving and flexibility."*

**Kamil Potrzuski**  
CFO - Sattelic

**Dirk Vandendaele**  
Partner - BDO

**Kamil Potrzuski**  
CFO - Sattelic



## REPORTING

Puilaetco Dewaay gère le patrimoine de ses clients de manière personnalisée au fil des générations depuis plus de 145 ans. Puilaetco Dewaay se concentre exclusivement sur le Private Banking et apporte à ses clients une indépendance totale et une solidité financière incomparable.

*“En quelques mois, nous avons transformé notre reporting classique en un Management Cockpit. Le Cockpit nous a permis de gagner en efficacité de manière significative grâce à la mesure d’indicateurs de performance financiers et non-financiers.*

*Grâce à notre Cockpit, nous anticipons les problèmes, nous communiquons de manière transparente et nous prenons des décisions plus facilement et rapidement. L’équipe de BDO en charge du projet a vraiment montré sa capacité d’être à l’écoute et de construire un outil sur mesure – totalement en adéquation avec nos besoins.”*

### Thierry Smets

CEO - Chairman of the Executive Committee  
Puilaetco Dewaay Private Bankers

Grégoire Talbot  
Partner - BDO

### Thierry Smets

CEO - Chairman of the Executive Committee  
Puilaetco Dewaay Private Bankers





# FINANCIAL AUDIT

Het UZA (Universitair Ziekenhuis Antwerpen) is een universitair centrum voor topklinische en klantvriendelijke patiëntenzorg, hoogwaardige academische opleiding en grensverleggend wetenschappelijk onderzoek met een belangrijke internationale dimensie.

*"BDO en wij spreken dezelfde taal, waardoor we snel op dezelfde golflengte zitten. Het auditteam werkt heel lean waardoor de eigen tijdsinvestering gedurende de audits beperkt blijft. En doordat telkens hetzelfde team afgevaardigd wordt, kun je na enkele jaren een vertrouwensband opbouwen die beide partijen ten goede komt. Het is gewoon prettig en efficiënt samenwerken."*

**Johnny Van der Straeten**  
CEO - Gedelegeerd Bestuurder - UZA



**David Lenaerts**  
Partner - BDO

**Johnny Van der Straeten**  
CEO - Gedelegeerd Bestuurder  
UZA

**Erik Thuysbaert**  
Partner - BDO



## RISK & ASSURANCE

**Roularta Media Group (RMG)** is een multimedia-groep met ruim 3.000 medewerkers, vooral gekend van verschillende Belgische nieuwsmagazines als Trends-Tendances en Knack, en een reeks specifieke niche-magazines. RMG nam ook mee het initiatief voor de lancering van tv- en radiozenders, en van steeds meer online e.a. digitale projecten. In de toekomst wil RMG blijven innoveren maar ook verder groeien door buitenlandse acquisities.

*“Voor een media groep zoals RMG wordt IT steeds belangrijker. De IT afdeling van Roularta telt momenteel meer dan 50 medewerkers. Het is voor IT zeer uitdagend om aan de steeds toenemende en complexer wordende behoeften van de organisatie te voldoen. Samen met BDO zoeken wij op een pragmatische manier naar verbeteringen om IT voor te bereiden op de toekomstige noden van de business. Zulk advies vereist ervaring, Wij kozen voor BDO omwille van de senioriteit van het voorgestelde team.”*

**Willem Vandenameele**  
Directeur IT - RMG

**Koen Claessens**  
Partner - BDO

**Willem Vandenameele**  
Directeur IT - RMG

## EXECUTIVE COMMITTEE

Hans WILMOTS	CEO
Koen DE BRABANDER	COO
Peter DE SMET	MANAGING PARTNER TAX & LEGAL
Felix FANK	MANAGING PARTNER AUDIT & ASSURANCE
Sonia TOUSSAINT	MANAGING PARTNER ACCOUNTING & REPORTING
Johan VANDENBROECK	MANAGING PARTNER SPECIAL ADVISORY SERVICES

## SUPERVISORY BOARD

André KILELSE	Hennie HERIJGERS
Johan DE COOMAN	Vincent VAN DEN BULCK
Fabrice GROGNARD	Marc VERBEEK

## PARTNERS

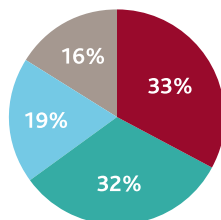
Maarten ANDRIESEN | Luc ANNICK | Cédric ANTONELLI | Philippe BLANCHE | Thomas BOSSUYT | Erwin BOUMANS | Veerle CATRY | Dirk CHEVALIER | Patrick CHRISTIAENS | Gert CLAES | Koen CLAESSENS | Bruno CLAEYS | Christophe COLSON | Michel COMBLIN | Geert COSTERS | Pascal DAUW | Koen DE BRABANDER | Johan DE COOMAN | Frederik DE ROO | Dirk DE ROOSE | Peter DE SMET | Frank DE SMET | Bruno DUBOIS | Christophe DURANT | Felix FANK | Hugues FRONVILLE | Michel GRIGNARD | Fabrice GROGNARD | Johan HATERT | Hubert HELLRAETH | Hennie HERIJGERS | Pierre JACQUET | Bert KEGELS | Karen KEULEERS | André KILELSE | Werner LAPAGE | Ivo LEMMENS | David LENAERTS | Philip LODEWYCKX | Gert MARIS | Patrick MATHIEU | Ria MATTHIJSSSENS | Dominique MILIS | Stefan MOLENAERS | Christèle PARMENTIER | Bruno POUSEELE | Stijn RASSCHAERT | Tine SLAEDTS | Chantal SMITS | Alexandre STREEL | Michaël TACK | Grégoire TALBOT | Michel TEFNIN | Erik THUYSSBAERT | 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 | Peter VANDEWALLE | Alexander VEITHEN | Marc VERBEEK | Philip VERVAECK | Guido VISSER | Hans WILMOTS | Peter WUYTS

## HONORARY PARTNERS

Rolf ADRIAENSSSENS | Bart BEHEYDT | Gérard DELVAUX | Thierry JANSSENS | Guy JORION | Dirk OSAER | 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

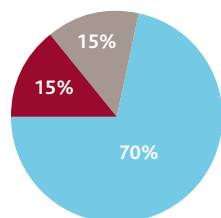


## ► BDO BELGIUM



### PRODUCTION PER BUSINESS LINE

(Million EUR)	2014	2013
► Audit & Assurance	22.7	22.0
► Accounting & Reporting	21.9	20.8
► Tax & Legal	12.4	11.4
► Special Advisory Services	10.2	7.4
<b>► TOTAL</b>	<b>67.2</b>	<b>61.6</b>



### PARTNERS & STAFF

(Average FTE)	2014	2013
► Partners	74	66
► Professional staff	345	322
► Support staff	72	71
<b>► TOTAL</b>	<b>491</b>	<b>459</b>

### OTHER STAFF-RELATED INFORMATION

	2014	2013
Revenue per staff	137,000	134,000
Staff retention % (weighted average)	84,1 %	88,9%
Number of staff October 1 <sup>st</sup> (headcount)	548	558

## ► BDO INTERNATIONAL

### TURNOVER

(Million EUR)	2014	2013
Turnover	5,173	4,630
Fee Split (%)		
Audit/Accounting	58%	61%
Tax Advice	21%	18%
Other	21%	21%

### PARTNERS & STAFF

(Average FTE)	2014	2013
Partners & Staff	59,428	56,389
Number of Offices	1,328	1,264
Number of Countries	151	144

### ANTWERPEN

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

### LIÈGE

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

- ▶ PROFESSIONAL
- ▶ PRAGMATIC
- ▶ PERSONAL
- ▶ PASSIONATE

### 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  
bdobrusseel@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

### 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

### BRUSSELS CENTRE

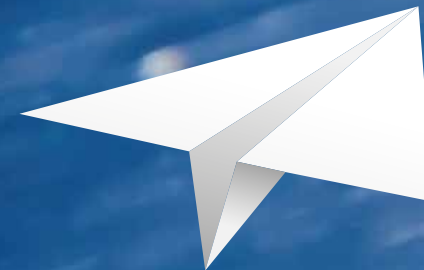
Blue Tower  
Louisalaan 326 bus 30  
B-1050 Brussel  
T. +32 (0)2 640.07.96  
F. +32 (0)2 640.53.43  
bdobrusselcentre@bdo.be

### 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

### 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](http://www.bdo.be)