

To the POINT

EDITIE 02 | 2023 - BDO MAGAZINE

PARTNERSHIP
Blijf meester over je energiefactuur
BUSINESS
Kennissectoren stuw de business

TESTIMONIAL
Rejuvenate Biomed helpt
ouderdomsziekten de wereld uit

DOOR EN VOOR MENSEN GEDREVEN

Worden we binnen enkele decennia 130 jaar oud? Volgens specialisten gerontologie ongetwijfeld wel. Op voorwaarde dat we gezonder leven. De biotechnologische wereld blijft alvast niet bij de pakken zitten en zoekt naar oplossingen om verouderingsprocessen en ouderdomsziekten af te remmen of zelfs te vermijden. Rejuvenate Biomed, onder leiding van dr. Ann Beliën, is zo'n biotechbedrijf dat, met de hulp van BDO Belgium in de backoffice, de menselijke levensverwachting wil verlengen. Dat artificiële intelligentie (AI) daarbij een centrale rol speelt hoeft niet te verwonderen.

Onze mensen garanderen onze groei

Ondanks die evolutie maken mensen zich zorgen over de groeiende dominantie en afhankelijkheid van algoritmes in ons werken en leven. De doorbraak van ChatGPT bracht dat gevoel nog in een stroomversnelling. "We moeten uiteraard kritisch blijven, maar mogen de voordelen niet verdoezelen. Algoritmes en technologie redden ook levens en onbewust krijgen ze al ons vertrouwen in tal van bijna onzichtbare toepassingen", schrijft Peter in zijn opiniestuk.

Via de fintech aiGust – je raadt al waarvoor de ai staat – wordt het binnenkort wellicht zelfs mogelijk om de energieconsumptie en -kosten van een organisatie te linken met optimaal energiemangement. Dat laatste wordt voor steeds meer bedrijven meer dan ooit een uitdaging in het huidige volatiele energielandschap. Daarom participeren we met BDO Belgium in Odot, de energie-expert die

dankzij een uniek aankoopmodel de energiefactuur onder controle houdt.

'Energy & Utilities' is trouwens een van de sectoren waarop BDO Belgium de focus legt. Net zoals we dat doen voor de sector 'Real estate & Construction', goed voor zo'n 10% van onze omzet. Maar niet alleen daarom. Waarom dan wel? Dat leggen Erik (BDO Belgium) en Ayman (BDO Global) haarfijn uit.

Ten slotte wil ik nog eens benadrukken dat we bij BDO onze mensen als ons meest waardevolle kapitaal beschouwen. Zij zijn het die garant staan voor onze groei. Een waarheid die ook het team van Tessa, onze Manager Inclusieve diversiteit, als de beste begrijpt. Met het recente project 'Parent Journey' zoeken ze naar oplossingen om ouders beter en proactief te ondersteunen in hun werkorganisatie. We geloven immers dat hoe diverser en inclusiever we talenten en ideeën kansen geven, hoe sterker we als organisatie antwoorden kunnen bieden op de uitdagingen van de huidige maatschappij. Vraag het maar aan Jan⁽¹⁾.



Werner Lapage

Partner BDO, voorzitter redactieraad
werner.lapage@bdo.be

⁽¹⁾ "Modern leiderschap steunt op het vermogen om te connecteren en tegelijk te challengen. En zo mensen beter, sterker en groter te maken."
Jan De Schepper, Partner BDO Belgium en strategisch denker
Lees zijn verhaal op p. 15.



“Het is vooral dankzij alle collega's, vrijwilligers en hulp van buitenaf dat we onze medicijnen tot bij patiënten krijgen.”

Dr Ann Beliën,
founder en CEO van
Rejuvenate Biomed

- 4 Wonderlijk? Productief? Angstaanjagend?
- 5 Rejuvenate Biomed helpt ouderdomsziekten de wereld uit met steun van BDO
- 9 Blijf meester over je energiefactuur
BDO + Odot = optimaal energiebeheer
- 12 Kruisbestuiving wordt hefboom voor groei in vastgoed- en bouwsector
- 15 Jan De Schepper legt de link tussen mens en business
- 18 Kennis sectoren stuwt de business
- 21 Jij vraagt, wij antwoorden
- 24 Weg met het stoffige imago van de boekhouder
- 26 Young BDO koppelt klantbezoek aan recruitment
- 28 De 'Parent Journey', pijler van inclusieve diversiteit
- 30 Publicaties
- 31 In the picture:
 - ▶ BDO Advisory's shortski
 - ▶ TEDxUHasselt 2023
 - ▶ BDO Dining out
- 34 Vacatures: ken je mensen die goed bij ons passen?

Colofon: To The Point is een uitgave van BDO • Editie 02 | 2023 • Verantwoordelijke uitgever: BDO Belgium BV/SRL, Werner Lapage, p/a The Corporate Village, Da Vincilaan 9 Box E6, Elsinore Building, 1930 Zaventem • Redactieraad: Koen Claessens, Katleen Coppens, Cindy De Bock, Wim Galbusera, Werner Lapage, Mieke Loncke, Gert Maris, Tessy Martens, Vanessa Scheen, Dirk Vandendaele, Peter Van Laer, Johan Van Praet, Cynthia Verschueren • Copywriters: Lion De Clerck en Johan Van Praet • Fotografen: Iwona Pom, Andreas Gijbels (www.andreasgijbels.be), Tom Wuilmus (www.wuilmusmedia.com), Marco Mertens (www.marcomertens.be) en Joppe Geuens (joppegeuens.com) • Realisatie: www.propaganda.be

© BDO 2023: De opgenomen informatie in dit magazine heeft een signalerend en globaal karakter en is niet bedoeld als beroepsmatig advies. Onze adviseurs houden zich ter beschikking om verdere adviezen en acties ter zake met je uit te werken. To The Point is beschikbaar in het Nederlands, Frans en Engels en dit zowel digitaal (www.bdo.be) als op papier.



(*) De productiviteitsparadox (geformuleerd door econoom Robert Solow) stelt dat de spectaculaire digitale ontwikkeling zich niet vertaalt in de (verwachte) productiviteitsgroei.

OPINION

WONDERLIJK? PRODUCTIEF? ANGSTAANJAGEND?

Met de komst van ChatGPT beleefde de wereld van artificiële intelligentie (AI) zijn iPhone-moment. Een tijdsgewricht in de geschiedenis van AI, kopte de (vak)pers. Kort daarna sprongen ook de grote jongens op dezelfde kar. Wat het momentum extra aandikte en de relevantie onderstreepte. ChatGPT of voluit Chat Generative Pre-trained Transformer klinkt veeleer buitenaards dan menselijk. Nochtans is de chatbot gespecialiseerd in het voeren van dialogen op een zo menselijk mogelijke manier. Ik experimenteerde zelf ook al en moet toegeven ... de resultaten ogen op het eerste gezicht wonderlijk. En ik ben niet de enige: amper vijf dagen na de lancering overschreed het aantal registraties de magische kaap van één miljoen gebruikers. Facebook had 10 maanden nodig, Instagram 10 weken.

“AI opent een venster op een onafwendbare toekomst.”

Schreef ChatGPT hiermee een stukje geschiedenis? De kans is groot. Met elke stap die we vorderen binnen AI vervagen de grenzen tussen menselijke activiteit en machinegebaseerde acties – denk ook aan deepfake in beeldvorming en -bewerking. Dat kan beangstigend overkomen, toch blijft het een venster op een onafwendbare toekomst: de menselijke activiteit die in steeds sterkere mate wordt ondersteund door digitale, al dan niet artificieel intelligente hulpmiddelen.

DOOR EN VOOR MENSEN GEDREVEN

Critici zoomen in op de – vaak terechte – tekortkomingen van de chatbots. Tegelijk maken mensen zich zorgen over de groeiende dominantie en dommakende afhankelijkheid van algoritmes in ons werken en leven. We moeten uiteraard kritisch blijven, maar mogen de voordelen niet verdoezelen. Algoritmes en technologie redden ook levens en onbewust krijgen ze al ons vertrouwen in tal van bijna onzichtbare toepassingen, zoals hulpsystemen bij het autorijden (antislip, ABS, botsingdetectie, ...). Zouden we die nog kunnen, laat staan willen missen? Als technologieoptimist geloof ik dat de nieuwe AI-mogelijkheden versneld een plaats zullen verwerven in onze dagelijkse activiteiten zowel zakelijk als privé. Maar zoals bij elke innovatiedoorbraak, zullen we rekening moeten houden met kinderziektes en ethische vraagstukken.

AI is de lang verwachte volgende kwantsprong in de digitalisering van onze bedrijven en maatschappij. Een intelligente, door en voor mensen gedreven digitalisering die onze productiviteit en het leven an sich ondersteunt. Ze biedt de uitgelezen kans om de zgn. productiviteitsparadox^(*) te doorbreken. Ik zie voor bots zoals ChatGPT immers veel mogelijkheden in adviesverlening, software-engineering, marketing, ... Koppel dat aan een optimale kruisbestuiving tussen de massa data die we de voorbije jaren hebben opgebouwd en we kunnen bergen verzetten. Zonder AI kan ons menselijk brein de exponentiële groei aan beschikbare data onmogelijk, laat staan slagkrachtig en kostenefficiënt verwerken. Onze hersenen hebben zo'n snelle rekenkracht niet. Desondanks zullen de mensen moeten blijven tussenkomen om uit de resultaten die kennis te filteren die daadwerkelijk relevant en zinvol is. Voor ons DNA als organisatie, als dienstverlener, als mens.

Peter Van Laer
CEO BDO Belgium



TESTIMONIAL

REJUVENATE BIOMED HELPT OUDERDOMSZIEKTEN DE WERELD UIT MET STEUN VAN BDO

“Je omringen met de juiste mensen is minstens zo belangrijk als het wetenschappelijk idee.”

Rejuvenate Biomed is een biotechbedrijf gelegen op de Health Campus in Diepenbeek. Omringd door gelijkaardige lifesciences- en gezondheidsorganisaties, legt een toegewijd team onder leiding van Dr. Ann Beliën, founder en CEO van Rejuvenate Biomed, zich toe op het aanpakken van verouderingsprocessen en ouderdomsziekten. Hoe is het als biotech in het huidige economische klimaat? Wat zijn trends, uitdagingen en toekomstperspectieven?

“Investerders zijn minder happig dan vroeger, maar gelukkig staan heel wat adviseurs en internationale groepen achter ons.”

Hoe is Rejuvenate Biomed en het idee om verouderingsprocessen in het menselijk lichaam aan te pakken, ontstaan?

Ann: “Tijdens mijn carrière bij Janssen Pharmaceutica verdiepte ik me onder andere in de behandeling van ouderdomsziekten. Ondanks dat er al heel wat interessant onderzoek rond dit thema bestond, zocht ik naar een andere manier om deze verouderingsprocessen in hun totaliteit te benaderen. Zo kwam ik terecht in wat men vandaag de biologie van het verouderingsproces noemt, waar we via een algemene mechanistische cellulaire aanpak de ouderdomsziekten bestuderen. Het doel was om door bestaande medicijnen te combineren de cellen in ons lichaam langer gezond te houden en daardoor de start van deze ziektes proberen te vertragen.

Toen dit een waardevolle aanpak bleek te zijn en dit ook een businessopportunity was in de vorm van een biotech, restte alleen nog de vraag of ik Janssen Pharmaceutica zou willen verlaten om dit idee zelf verder uit te bouwen. Aangezien ik overtuigd was van deze aanpak en van thuis uit meekreeg dat als je ergens in gelooft je ervoor moet gaan, heb ik de stap durven nemen en is Rejuvenate Biomed opgericht in oktober 2017.”

Wat zijn momenteel de grootste obstakels in jullie sector?

Ann: “Bij Rejuvenate zoeken we naar mechanismen op celniveau die gemeenschappelijk zijn in het menselijk lichaam om zo meerdere organen tegelijk te beïnvloeden en verouderingsprocessen, zoals bijv. spierverzwakking of sarcopenie, tegen te gaan. Eén van de grote uitdagingen in de ‘aging’-sector is het aantonen dat een bepaald medicijn een positief effect heeft op meerdere organen. Maar we zijn hoopvol en optimistisch dat dit zal lukken.

Daarnaast is er natuurlijk ook het regelgevingsaspect waarmee we rekening moeten houden. Er bestaat vandaag (nog) geen heldere regelgeving om een product te ontwikkelen en op de markt te brengen voor ‘aging’. Om hier meer duidelijkheid in te creëren, gaan we op verschillende manieren in gesprek met de FDA (Food and Drug Administration, US) en EMA (European Medicines Agency, EU). Zo bestaat onze ‘advisory board’ onder meer uit belangrijke opinieleiders en adviseurs die samen met ons en onze conculega’s werken aan een gemeenschappelijk doel. Je kunt het echt beschouwen als een community die de volgende stappen wil zetten in de wereld van veroudering.”

Wat zijn de trends binnen ‘aging’, hoe gaan jullie doorgaans te werk?

Ann: “Er zijn meerdere manieren van werken binnen onze sector die iedereen combineert op diverse wijzen. Zo vertrekken wij vanuit een artificiële intelligentieperspectief om te bepalen welke producten die al





Ann Belien, founder en CEO van Rejuvenate Biomed, ontwikkelt momenteel samen met haar team een medicijn tegen sarcopenie (spierverzwakking).

Hoe is het als biotech in het huidige economische klimaat? Ondervind je een groot verschil in investeerders in Europe en daarbuiten?

Ann: “In alle sectoren, niet alleen in ‘aging’, merk je dat er heel wat partijen minder happig zijn om te investeren. Er is een aantal hele grote investeringsorganisaties dat wel een stabiele funding heeft, maar het is toch niet allemaal zo evident als vroeger. Wat betreft ‘aging’ is de Amerikaanse investeringsmarkt een pak groter dan de Europese. Terwijl de markt rond de spierziekte sarcopenie dan weer interessanter is in de EU. We moeten dus echt schipperen tussen verschillende markten, maar hebben heel wat adviseurs en internationale groepen die achter ons staan.”

Hoe kwamen jullie bij BDO terecht en wat is voor jullie de toegevoegde waarde van een externe adviseur?

Ann: “Voor ons was de persoonlijke link heel belangrijk. We zochten naar mensen die passen in onze denkwijze, met dezelfde normen en waarden. We hebben met verschillende partijen gesproken maar met BDO zaten we op dezelfde golflengte. Tijdens onze gesprekken met Gert Maris, Partner en Sales Director BDO Belgium, voelden we dat het menselijk en samenwerkingsaspect absoluut aanwezig waren.”

op de markt zijn, veilig zijn om te combineren. Daarnaast kijken we ook naar wat de mogelijke impact is van die combinatie op de 12 reeds geïdentificeerde kenmerken van de biologie van het verouderen. Het systeem voorspelt vervolgens welke combinatie zoveel mogelijk van deze kenmerken positief kan beïnvloeden. Vervolgens bevestigen we dit in onze dierenmodellen, eerst met wormen en daarna met muizen, om dan in een latere fase over te gaan naar de mens.

Uiteraard komt hier ook een grote verantwoordelijkheid bij kijken. Samen met Bioage Labs zijn we het enige ‘bioaging’-bedrijf dat al klinische studies richting fase 2 uitvoert. Fouten maken is dan ook absoluut uit den boze. Daarnaast is er academisch al enorm veel vooruitgang geboekt, maar vele start-ups en spin-offs zitten nog in de preklinische onderzoeksfase en zijn dus nog niet geëvolueerd naar de klinische ontwikkeling van een product.”

Uiteraard is er ook de expertise, maar de persoonlijke match was echt de doorslaggevende factor. We leren heel graag de teams kennen die met ons samenwerken en zitten gemotiveerd samen aan tafel om dingen voor elkaar te krijgen. Er is wederzijds respect, niet alleen voor elkaars expertise maar ook voor de manier van communiceren.”

“Het is vooral dankzij alle collega’s, vrijwilligers en hulp van buitenaf dat we onze medicijnen tot bij patiënten krijgen.”

Duurzaamheid wordt in elke sector belangrijker, hoe vult Rejuvenate dit luik in?

Ann: “Duurzaam ondernemen is voor ons héél belangrijk. We hebben dit dan ook vanaf dag één opgenomen in onze doelen en toegepast op de werking van onze organisatie. Zo bestaat de inrichting van ons gebouw uit recupereerbare elementen en zijn we actief bezig met het verder uitstippelen van ons duurzaamheidsstraject, zowel op korte als op lange termijn.

We bevinden ons momenteel op de Health Campus in Diepenbeek, een heel specifieke keuze aangezien hier echt een community leeft van organisaties die rond dezelfde topics werken. Om deze community nog sterker vorm te geven, werken we vaak samen en wisselen we expertise uit met de verschillende aanwezige sectoren. Daarnaast vind je hier ook een afdeling van de UHasselt, UCLL en PXL. De samenwerking met STEM-studenten is belangrijk om mee de toekomstige generatie te helpen vormen.”

Wat bepaalt het succes van Rejuvenate?

Ann: “Onze organisatie is vandaag wat ze is dankzij de mensen. Zowel iedereen die supportert van buitenaf, investeerders en adviseurs, als zij die de projecten intern dragen, het team en alle vrijwilligers die deelnemen aan de klinische studies. Het is maar dankzij hen dat we samen kunnen werken naar een gemeenschappelijk doel en onze medicijnen tot bij de patiënten te krijgen die het nodig hebben. Met alleen een goed wetenschappelijk idee kom je er niet. Ik ben dus vooral enorm dankbaar. De energie die ik terugkrijg van mijn job is immens en ik kijk uit naar wat de toekomst nog brengt voor Rejuvenate Biomed.” ■

**OP ZOEK NAAR PERSOONLIJK
ADVIES OM JE ORGANISATIE
NAAR EEN HOGER NIVEAU TE
BRENGEN?**

Neem contact op met Gert Maris:
gert.maris@bdo.be

PARTNERSHIP

BLIJF MEESTER OVER JE ENERGIEFACTUUR

BDO + Odot = optimaal energiebeheer

Voor steeds meer bedrijven wordt het in het huidige volatiele energielandschap meer dan ooit een uitdaging om de energiebevoorrading te optimaliseren. Duurzaam, tegen een zo'n haalbaar mogelijke prijs en toekomstgericht. De energiemarkt is bovendien zo complex geworden dat een 'energiemanager' geen overbodige luxe is. Daarom participeren we met BDO Belgium in Odot, de energie-expert die dankzij een uniek aankoopmodel, ondersteund met de nodige apps, jouw energiefactuur onder controle houdt.



Van links naar rechts: Peter Van Laer, CEO BDO Belgium, Johan Vandenbroeck, Voorzitter BDO Belgium, Chris Elbers, CEO Odot, Anya Kussé, COO Odot

Via een kapitaalsverhoging participeert BDO Belgium in het kapitaal van Odot, de energiemanager waarmee we al een tijd samenwerken. Odot buigt zich vandaag over de elektriciteits- en gaslevering van bedrijven. "Vooral de (familiale) productiebedrijven en bedrijven met meerdere vestigingen hebben alle belang bij een goed doordachte energieaankoopstrategie", duidt **Peter Van Laer**, CEO van BDO Belgium, het waarom van de participatie.

De energiekosten onder controle houden is trouwens niet uitsluitend een boekhoudkundig verhaal. De toenemende complexiteit van de bevoorrading en het beheer, de digitalisering van de energiestromen en niet op zijn minst de evolutie naar meer duurzaam ondernemen en ESG-rapportering zijn belangrijke drivers om de energieconsumptie en -organisatie in kaart te brengen en waar mogelijk te optimaliseren in al zijn facetten. "Daarbij rekening houdend met de wisselvallige aanbodmarkt waarvan niemand vandaag nog met zekerheid kan voorspellen hoe die zal evolueren op middellange en lange termijn."

AANKOOPMODEL GARANDEERT DE LAAGSTE KOSTEN

Odot weet perfect hoe energiecontracten zijn opgebouwd. Waar de verdoken marges en risico's zitten, welke administratieve kosten worden aangerekend, hoe de koppeling met de groothandelsrijzen gebeurt en wat de mogelijkheden zijn om te optimaliseren. Kennis van de details van energiecontracten en een uitgewerkte aankoopstrategie worden met de dag belangrijker. "Met die kennis kunnen we, dankzij de expertise en ervaring van Odot, onze klanten begeleiden in het wel-doordacht aankopen van gas en elektriciteit", zegt **Dirk Vandendaele**, Managing Partner Accounting & Reporting BDO Belgium. "We ondersteunen onze klanten met de integratie van laadpaal-infrastructuur, zonnepanelen of windparken. Want, net als bij de aankoopcontracten hebben de experts van Odot ook voor die projecten de kennis en het netwerk om voor onze klanten de beste oplossing te installeren." Bottomline: Odot organiseert een slimme energiemix en neemt alle kopzorgen en administratieve rompslomp voor zijn rekening. "En dat tegen

een vergoeding die je in geen tijd veelvuldig terugverdient. Een win-win, dus."

"Onze jarenlange ervaring in energietrading bij energieleveranciers, gaf ons cruciale inzichten in de opbouw van energiecontracten en de optimale manier om energie aan te kopen. We kennen de marges en de mogelijkheden als geen ander", bevestigt **Chris Elbers**, doorgewinterd energie-expert en CEO van Odot. "Die knowhow hebben we vertaald in een uniek aankoopmodel, ondersteund door een zelf ontwikkeld energiemanagementplatform, en spelen we gericht uit in onderhandelingen met verschillende energiepartijen. Daarbij staan de belangen van de klanten voorop. Door het gewicht van onze klanten te groeperen, bedingen we bovendien voorwaarden die een individueel bedrijf nooit kan en zal krijgen, zowel qua prijsformules al qua type contract."

Vraag is of er in de huidige instabiele energiemarkt voor bedrijven nog een goede strategie mogelijk is om energie aan te kopen? Volgens Chris Elbers onderhandeldden bedrijven tot



“Behalve de energieprijzen, vormt ook de energietransitie een katalysator om je energieverbruik te verduurzamen.”

Peter Van Laer, CEO BDO Belgium

half 2021 vooral om de laatste eurocent uit de marge van het energiecontract te halen. Die piste is vandaag uitgeput. “Daarom ijvert Odot nu vooral voor energiecontracten die de flexibiliteit geven om op de lange termijn in delen van het volume prijzen vast te leggen. We moeten daarbij rekening houden met de sterk gestegen CO₂-prijzen die doorsijpe- len in de elektriciteitsprijs, en met de nucleaire uitstap de komende jaren. Bijvoorbeeld: de energieprijzen voor levering in 2025 staan momenteel hoog tegenover twee jaar gele- den, maar zijn wel tot 20% lager dan de huidige prijzen. Dankzij die voorkennis kun

je bijvoorbeeld al een kwart van je nodige volume aan dat tarief vastleggen. Daalt de prijs alsnog opnieuw, dan is er nog 75% over om op die daling in te spelen. Op die manier evolueren onze klanten naar jaarlijks dalende energiebudgetten en kunnen ze hun energie- kosten beter onder controle houden.”

KENNIS DELEN CREËERT WAARDE

Behalve de expertise van Odot was ook hun digitaal kennisplatform een argument voor BDO om in het kapitaal te stappen. Daar centraliseert Odot alle kennis en maakt het tegelijk een koppeling tussen de werkelijke verbruiken van de klant, de prijsformules van de contracten en de acties die in de aan- koopstrategie zijn uitgevoerd. Het platform biedt de klant continu inzicht in de verbruiken van elke aansluiting en bovendien de kost van elke kWh te volgen. Het platform is zelfs in staat om omvormers van zonnepanelen, bat- terijen en laadpunten te meten en te sturen. Peter: “Met als grote voordeel dat we kunnen inspelen op de evolutie van het elektriciteits- verbruik bij een klant en proactief contracten kunnen (her)onderhandelen of een prijsvork bepalen voor een bepaalde termijn, naar ana- logie wat de grootdistributie doet met hun productleveranciers. De klanten op hun beurt kunnen via een gepersonaliseerd dashboard hun energieprofiel op de voet volgen zonder dat ze daarvoor zelf data moeten verzamelen en linken. Dat biedt hen inzichten in hun wer- kelijk energieverbruik en zet aan tot reflectie.”

Met het platform ontzorgt Odot bovendien de klanten in het beheer en het indienen van de piekvermogens in het kader van het capaci- teitstarief in Vlaanderen. Met de opkomst van ‘energiedelen’ – om bijvoorbeeld stroomover- schotten van zonnepanelen te delen met andere vestigingen of te verkopen aan een ander bedrijf – zorgt Odot dat die oplossing cor- rect wordt georganiseerd, synchroon met de omringende energiecontracten. En dat zowel de megawatturen als de euro’s in duidelijke dash- boards ter beschikking staan van de klanten.

AIGUST, SPIEGEL OP DE TOEKOMST

aiGust, dat BDO Belgium opstartte met sectorgenoten Van Havermaet en Vandelanotte, helpt accountants om beter aan de verwachtingen van hun klanten te voldoen door gegevens uit bestaande boekhoudsoftwarepakketten en andere systemen te halen en die om te zetten in heldere, bruikbare inzichten en adviezen waarmee de klanten van de accountants hun bedrijf beter kunnen laten presteren. De kracht van het platform schuilt in de som van de kennis en data die de individuele leden delen en die externe experts inbrengen en de intelligentie van de zelflerende algoritmes die erop los worden gelaten.

Tim Bottelbergs, CEO van het fintech-kennisplatform aiGust: “Het zou dan ook gek zijn als we de energiekosten uit de boekhouding niet zouden aanwenden om de klanten te helpen om hun energieconsumptie in relatie met die kosten in kaart te brengen. En daarmee aan de slag te gaan om het energiemanagement te optimaliseren. Heeft de accountant een specifieke vraag, dan krijgt hij een gericht advies dat niet alleen steunt op zijn data, maar op de beschikbare data van de hele community. Aan de accountant om te beslissen hoe hij dat ‘algoritmisch advies’ personaliseert op maat van zijn klant-bedrijf. Anders gezegd, de accountant behoudt te allen tijde de controle over zijn data en de adviezen van aiGust.”

Dankzij de enorme database kan aiGust ook trends detecteren of voorspellen en benchmarks voorzien. “En proactief triggers sturen naar de accountant. Bijvoorbeeld: wat is de impact van een nieuwe wet of Europese regel op het compliancebeheer van jouw klanten? (Predict) Of: wist je dat de energiekosten van jouw klant x niet in lijn zijn met die van zijn peers in de sector? (Benchmark)”

Lees ook het artikel ‘aiGust - Alles voor en door de accountant’: www.aigust.be



“Odot organiseert een slimme energiemix en neemt alle kopzorgen en rompslomp voor zijn rekening.”

Chris Elbers, CEO Odot

Op strategisch niveau kan dankzij al die beschikbare data toekomstgericht een (hedging)beleid worden bepaald dat rekening houdt met de wereldwijde energiestromen en marktbevingingen, de productie-evolutie en de energiebehoefte van het eigen bedrijf. “De link maken met aiGust, het fintech-AL-platform voor accountants, ligt voor de hand”, kijkt Peter vooruit. “Want hoe meer we kennis en data van klanten kunnen (en durven) bundelen en delen met elkaar, hoe waardevoller die data wordt voor elke klant afzonderlijk. Een bedrijf dat de exacte kostprijs per megawattuur weet en perfect kan duiden welke interne factoren impact hebben op die kost, kan heel gericht actie ondernemen op de consumptie- en aankoopstrategie bijsturen.” (Lees ook de inzet ‘aiGust, spiegel op de toekomst’).

NAAR DUURZAME ENERGIECONSUMPTIE

Energieprijs en -kostenbeheersing vormen één fundament van het strategische groeipad. De transitie naar een duurzame energieconsumptie is een tweede pijler. Bedrijven moeten vandaag actie ondernemen richting duurzaam ondernemen willen ze compliant zijn met nieuwe Europese – zoals de ESG-rapportering die binnenkort voor het gros van de bedrijven verplicht wordt –, federale en regionale regelgeving en binnen vijf jaar niet de rekening gepresenteerd krijgen.

Vandaag worstelen nog veel bedrijven met de aankomende verplichting inzake ESG-rapportering. Ze zijn zoekende hoe ze die nieuwe realiteit kunnen verankeren in hun strategie. Energie is hierbij vaak een eerste stap maar roept tegelijk heel wat vragen op: willen we groene energie aankopen, of wat zijn andere innovatieve opties? Zetten we in op een elektrisch wagenpark, zonnepanelen of windturbines? Door het bundelen van onze ESG-expertise met de knowhow van Odot, kunnen we onze klanten voortaan ook helpen met een objectieve oplossing en bijsturing van hun strategie.

Daarnaast zien we nog verschillende drivers die een grote impact hebben op de manier en snelheid waarmee onze klanten de energietransitie doorvoeren en duurzamer gaan ondernemen. Denk aan de voorwaarden in het kader van kapitaalverstrekking, de businessrisico’s en -opportuniteiten, de druk van eigen klanten en andere stakeholders ... “Wij willen onze klanten ondersteunen om hier een proactieve rol op te nemen en de opportuniteiten die deze transitie meebrengt niet te laten liggen”, leggen Dirk en Chris uit. “We sporen ze aan niet te wachten op ‘de hamer’ van de aankomende wetgeving, taken, ... waardoor ze reactief moeten inspelen op alle kosten en verbonden risico’s. Tegelijk reiken we oplossingen aan om hun energiebeleid optimaal te verduurzamen. Want, hoe minder energieverbruik, hoe lager de CO₂-uitstoot, om maar een voorbeeld te noemen.”

“Dankzij de expertise en ervaring van Odot, kunnen we onze klanten begeleiden in het weldoordacht aankopen van gas en elektriciteit.”

Dirk Vandendaele, Managing Partner Accounting & Reporting BDO Belgium

Nu ‘energiedelen’ tot de mogelijkheden behoort, komen ontwikkelaars van grote zonneparken bij Odot aankloppen in hun zoektocht naar afnemers. Chris: “Wanneer er veel energie op het net wordt geïnjecteerd, zoeken wij in onze klantenportefeuille naar klanten met een goede profielmatch en bieden we groene zonnestroom tegen een vaste prijs tot 15 jaar lang. We integreren die oplossing in de contractstructuur en zowel de verkoper als de koper kunnen alle volumes en euro’s transparant volgen op het Odot-platform.” ■



VRAGEN OVER HOE JE ENERGIEFACTUUR TE DRUKKEN OF JE ENERGIECONSUMPTIE BETER TE BEHEREN? ZOEK JE HULP BIJ DE ANALYSE VAN JE SITUATIE?

Neem contact op met de specialisten van ons ‘Accountancy’-team (accountancy@bdo.be) of met je vertrouwde contactpersoon binnen BDO.

BUSINESS

“ER ZIT MEER IN ONS”

Kruisbestuiving wordt hefboom voor groei in vastgoed- en bouwsector

Vastgoed is overal en in alle vormen aanwezig in de business van BDO wereldwijd. Soms heel zichtbaar, vaker niet op de radar, maar onmiskenbaar actief. Door al die diensten en expertise in kaart te brengen en met elkaar te connecteren wil BDO Global onze slagkracht in de sector versterken. Hoe precies? Het woord is aan Ayman Chalak (BDO Global) en Erik Van den Broeck (BDO Belgium).

Anno 2023 betekent de sector 'Real Estate & Construction' (REC) zo'n 10% van de omzet van BDO Belgium. Ook binnen BDO Global vertegenwoordigt de sector een gelijkaardig aandeel. “En we groeien”, lachen Erik en Ayman. Beiden zijn respectievelijk bij BDO Belgium en BDO Global verantwoordelijk voor de businessontwikkeling binnen de sector. “Die groei wordt vooral aangedreven door maatschappelijke trends, zoals de vraag naar meer duurzame gebouwen en infrastructuur, de circulaire economie, de consolidatie binnen de sector en de opmars van pps-projecten (publiek-private samenwerking).”

gedetailleerd in kaart te brengen. Ayman staat er nog altijd van versteld in hoeveel verschillende niches binnen de sector we overal in de wereld actief zijn (lees de inzet 'BDO wereldwijd actief in de REC-sector'). “Puzzel al die kennis en knowhow samen – ‘connect the dots’ – en je bestrijkt alle ins en outs van de sector. Vandaar het belang dat al onze kantoren op de hoogte zijn van elkaars expertise en die met elkaar delen zodat ze er ook gebruik kunnen van maken om hun eigen lokale business te ontwikkelen of om met meerdere BDO-kantoren samen in te zetten op grensoverschrijdende projecten.”

“BDO België heeft een jarenlange ervaring met pps, en wil een grote rol spelen in de verwachte groei in het aanbod.”

Erik Van den Broeck, Partner en Head of Real Estate & Construction BDO Belgium

Erik: “Vooral het streven naar duurzaamheid is een centrale driver voor investeerders en de financiële wereld. Zij moeten immers compliant zijn met bijvoorbeeld de Europese regelgeving en Green Deal-doelstellingen. Hun investeringsbeslissingen hangen steeds meer af van het duurzaamheidsniveau van vastgoed- en infrastructuurprojecten. De twee werelden werken als communicerende vaten.”

Om hen daarbij te ondersteunen, ontwikkelt BDO Global tal van initiatieven die effectief meer omzet helpen genereren. “Denk aan support bij het maken van offertes”, geeft Erik als voorbeeld. “Stel dat je als Belgisch bouwbedrijf wil meedingen naar een project in het buitenland, dan is alle input van de lokale BDO-experten heel waardevol om rekening te kunnen houden met bijvoorbeeld de lokale regelgeving, culturele gevoeligheden enz.”

CONNECT THE DOTS

Om die groei verder te stimuleren, is het nodig om intern binnen de 'BDO Global'-community de activiteiten in de REC-sector

Dankzij de groeiende internationale samenwerking kan BDO zich bovendien actiever richten tot de grote multinationale spelers binnen de REC-sector. Ayman:

BDO WERELDWIJD ACTIEF IN DE REC-SECTOR

Zowat elke BDO-kantoor in de wereld is op een of andere manier actief in vastgoed en infrastructuur, via de meest uiteenlopende diensten. BDO Global Real Estate & Construction investeert in relaties die gericht zijn op partnerschap en groei.

Voorbeelden van onze klanten actief in de REC-sector:

- ▶ 'Real Estate Investment Trust's (REIT's)
- ▶ Vastgoedfondsen en fondsbeheerders
- ▶ Projectontwikkelaars
- ▶ Infrastructuurfondsen en bouwbedrijven
- ▶ Vermogensbeheerders
- ▶ 'Special Purpose Vehicles' (SPV's)

Voorbeelden van sectorsegmenten waarin we het verschil maken:

- ▶ Detailhandel
- ▶ Residentieel en meergezinswoningen
- ▶ Hotel en vrije tijd
- ▶ Studentenhuisvesting
- ▶ Seniorenwoningen
- ▶ Kantoren, bedrijven (bedrijfsvastgoed)
- ▶ Industriële en logistiek
- ▶ Gezondheidszorg
- ▶ Betaalbare huisvesting
- ▶ Civiele infrastructuur (metrolijnen, bruggen, snelwegen, luchthavens, enz.)

Voorbeelden van diensten toegepast in de sector:

- ▶ Audit
- ▶ Vastgoedfiscaliteit en -recht
- ▶ Waardering en taxatie van onroerend goed
- ▶ Digitaal/circulair bouwen en duurzame infrastructuur
- ▶ Zakelijke diensten en outsourcing (BSO)
- ▶ Vastgoedacquisities, transacties, waarderings, due diligence
- ▶ Advies, structurering voor de oprichting van joint ventures en strategische partnerschappen
- ▶ Bedrijfsvastgoed - de werkplek van de toekomst en het Nieuwe Werken (NWOW)

Een willekeurige greep uit de niches waarin we zijn gespecialiseerd:

- ▶ Kostenbeheer vastgoed – BDO Verenigd Koninkrijk
- ▶ Robotic Process Automation (RPA) in REC – BDO Nederland
- ▶ Cybersecurity in vastgoedmanagement – BDO Digital
- ▶ BDO Grizzly 2025, een digitale oplossing voor het beheer van hervormingen binnen de vastgoedfiscaliteit – BDO Duitsland
- ▶ Selectie van en incentives voor vastgoedsites – BDO VS
- ▶ Claims en geschillenbeslechting REC – BDO Canada
- ▶ REC-verzekeringen (orkanen, rampen, klimaatverandering) en polissen voor commerciële panden – BDO VS
- ▶ Gespecialiseerde hotelbouwprojecten en -beheer – BDO in Afrika
- ▶ Kostprijsadministratie/ afschrijvingsregelingen – BDO Nederland
- ▶ Antiwitwas- en fraudeonderzoek – BDO Verenigd Koninkrijk



Van links naar rechts: Erik Van den Broeck, Partner en Head of Real Estate & Construction bij BDO Belgium, en Ayman Chalak, Senior Manager Global Business Development

“De middenmarkt blijft onze scope, maar als je weet dat de REC-sector consolideert, dan moet je als dienstverlener je (potentiële) klanten volgen en dus ook je dienstverlening internationaler uitbouwen. Trouwens, zonder het van elkaar te weten werken verschillende BDO-kantoren vandaag soms al voor dezelfde multinationale klant. Het zou gek zijn om die kennis en inspanningen niet met elkaar uit te wisselen. Want hoe meer kennis en expertise je deelt, hoe meer vertrouwen je krijgt van de klant en hoe meer businesskansen je creëert.”

DRIE TO THE POINT VRAGEN

1 Op welke manier kunnen bedrijven actief in de REC-sector het nijpende tekort aan talent opvangen?

Ayman: “Uit recent onderzoek van BDO Global (lees de inzet op p. 14) bij laatstejaarsstudenten en bedrijven blijkt dat bouwondernemingen moeilijk het juiste talent vinden en kunnen binden, en tegelijk af te rekenen krijgen met een toenemende uitstroom van vakmensen. De coronapandemie was hier een belangrijke trigger.”

WERELDWIJD TEKORT AAN TALENT IN DE BOUWSECTOR: KEYBEVINDINGEN ENQUÊTE

Het 'Global Real Estate & Construction'-team organiseerde een wereldwijde enquête bij universiteitsstudenten om te onderzoeken hoe ze aankijken tegen een loopbaan in de sector. Het onderzoek wil inzicht krijgen in landen op vijf continenten over hoe aantrekkelijk de bouwsector is voor de nieuwe generatie en hoe hun waarden en overtuigingen dat perspectief bepalen. Daarnaast verzamelt het onderzoek informatie bij professionals die momenteel in de sector werken.

Enkele keybevindingen zijn:

- 1 Tekort aan vaardigheden en de uitdaging om talent te binden hebben een negatieve invloed op de performantie van de bouwsector.
- 2 Ondanks de sterke vraag naar gekwalificeerde functies in de bouw, staan studenten niet te springen voor een loopbaan in de sector.
- 3 Bouwbedrijven zijn het niet eens over wat het belangrijkste is voor de toekomstige loopbaanverwachtingen van studenten.
- 4 51% van de bouwbedrijven denkt hun personeelsbestand de komende zes maanden uit te breiden. 50% van de ondervraagde beslissers vindt het bijzonder moeilijk om jonge professionals aan te trekken en te behouden voor functies in de bouwsector.
- 5 De negatieve connotaties inzake milieu en sociale uitbuiting schrikt generatie Z af.
- 6 Wervingsinspanningen in de bouw schieten tekort. Er is nood aan een frisse wind binnen de HR-strategieën en tactieken.



Meer details over het onderzoek? Scan de QR-code en lees het rapport (in het Engels).

“Hoe beter al onze kantoren elkaars expertise delen, hoe meer groeikansen we creëren.”

Ayman Chalak, Senior Manager Global Business Development: Natural Resources & Energy | Real Estate & Construction

Erik: “De sector probeert het tekort aan geschoolde medewerkers op te vangen door bouwproducten te standaardiseren en bijvoorbeeld meer prefab-componenten (denk aan een plug-and-play toiletsysteem) te gebruiken waardoor ze op de werf minder vakmensen nodig hebben.”

- 2 In een land als België is zowat iedereen het erover eens dat we de open ruimte moeten vrijwaren. Daardoor wordt de beschikbare bouwoppervlakte almaar kleiner. Komt de sector in moeilijkheden?

Erik: “Het lijkt een contradictie, maar ondanks de krimpende beschikbaarheid van bouwoppervlakte groeit de sector. De vraag naar betaalbaar, duurzaam en comfortabel wonen en werken stijgt. De coronacrisis maakte het belang van een leefbare buurt met voldoende lokaal groen en voorzieningen extra duidelijk. Die trend wordt nog versterkt door de druk om duurzamer te wonen en circulair te (ver)bouwen. Met als gevolg dat er steeds meer wordt geïnvesteerd in ‘smart cities & buildings’ en de focus verschuift van buitenstedelijke nieuwbouwprojecten naar binnenstedelijke valorisatie van de bestaande woon- en werkomgeving.”

Ayman: “Tegelijk neemt de complexiteit toe. De compliancevereisten worden almaar strenger, door de circulaire processen moeten bedrijven hun businessmodel

heruitvinden, ... waardoor ook de vraag naar gespecialiseerde begeleiding en ondersteuning groeit.”

- 3 Het laatste decennium zijn pps-projecten (Publiek-Private Samenwerking) weer in opmars. Welke opportuniteiten bieden ze, en wat zijn de risico's, valkuilen?

Ayman: “Grote infrastructuurwerken zoals het bouwen van metrolijnen, bruggen, autosnelwegen, ziekenhuizen, gevangenissen, luchthavens, ... in samenwerking met de publieke sector vergen een heel specifieke kennis en knowhow. Die is zo specifiek dat je ze niet per se in ieder land moet uitbouwen. Belangrijker is dat de aanwezige kennis toegankelijk is voor alle onze kantoren.”

Erik: “Als private partner ben je vaak ook op de lange termijn verantwoordelijk voor het beheer en het onderhoud van het project. Dat is een risico en tegelijk een kans. Hier kan een ‘centre of excellence’ soelaas brengen, een soort platform waar de experts

uit verschillende landen elkaar kruisbestuiven en hun kennis delen met die kantoren die een opportuniteit zien, maar zelf over onvoldoende expertise beschikken. Zonder zo'n kennispool zouden ze de opportuniteit wellicht laten schieten. En dat willen we uiteraard vermijden. Weet trouwens dat in België voldoende financiële middelen voorradig zijn voor grote infrastructuurwerken – denk aan investeringsfondsen – maar het vandaag ontbreekt aan voldoende projecten.”

Ayman: “Vergeet niet de groeiende infrastructuurwerken in hernieuwbare energie, zoals zonneparken, biomassacentrales of off- en onshorewindturbines. Of nog: in afvalwaterbeheer en waterzuiveringsstations. Overal in de wereld adviseren we klanten inzake investeringen in hernieuwbare energie, maar we extrapoleren die kennis nog veel te weinig richting het REC-domein.” ■

VRAGEN OVER HOE WE JE ALS BOUWBEDRIJF KUNNEN STEUNEN? ZOEK JE HULP BIJ DE ANALYSE VAN JE SITUATIE?

Neem contact op met de specialisten van ons 'Real Estate & Construction'-team: erik.vandenbroeck@bdo.be. Of contacteer Ayman (ayman.chalak@bdo.global) voor offerteondersteuning en grensoverschrijdende projecten, en informatie over BDO's diensten in vastgoed en de bouw, wereldwijd of binnen specifieke landen of regio's.

“Een sterke leider verwerft autoriteit door zijn kennis en kunde te delen.”

Jan De Schepper, Partner BDO Belgium

Leidinggevend moeten heel goed moeten begrijpen welke impact het lichaam op het brein kan hebben en omgekeerd.

© Marco Mertens

STRATEGY

“GROEIGERICHTE FEEDBACK IS WAARDEVOLLER DAN ALLEEN POSITIEVE FEEDBACK.”

Jan De Schepper legt de link tussen mens en business

BDO-Partner Jan De Schepper kreeg recent de IT Lifetime Achievement Award van Computable België. Die beschrijft hem als 'een van de meest invloedrijke ICT-persoonlijkheden in België'. Daarbovenop is Jan een van de drijvende krachten achter de CEO Summit, de jaarlijkse hoogmis voor captains of industry. Hoog tijd voor een babbel met de strategische denker.

Een Lifetime Achievement Award krijgen doet wat met een mens, toch?

Jan: “Ik probeer daar bescheiden bij te blijven. Mensen zijn gek op awards – ze houden van erkenning, terecht, maar je moet dat ook relativeren. Belangrijker dan een award winnen, is het besef dat in deze volatiele wereld, die bovendien al jaren in een

permacrisis verkeert, heel wat ongerustheid leeft bij de jongeren. Aan ons, de babyboomers, om ze te ondersteunen, onze kennis door te geven en met hen te connecteren. Ik beschouw de award dan ook als een bevestiging dat ik die plicht vervul. Wie zijn ervaring kan delen, zal vernieuwend zijn. Sterke leiders verwerven autoriteit door hun kennis en kunde door te geven

en niet voor zichzelf te houden. Sterker, ze zijn het verplicht aan de generaties achter hen. Het oude dogma 'kennis is macht' dooft langzaam maar zeker uit. Modern leiderschap steunt niet op autoriteit, top-downbeleid, micromanagement, ... maar op het vermogen om te connecteren en tegelijk te challengen. En zo mensen beter, sterker en groter te maken.”

WAT BINDT JAN AAN BDO EN OMGEKEERD?

Toen de Mechelse consultant Crossroad in 2017 opging in BDO Belgium – Jan was toen uitvoerend bestuurslid bij Crossroad – werd hem gevraagd om BDO actiever in de markt te zetten bij de grote corporate bedrijven, zonder uiteraard het middensegment te verwaarlozen. “Doel was om het aandeel bij het corporate topsegment sterker te laten stijgen dan de omzetgroei van het totale bedrijf. Een must om niet achterop te raken op de consolidatiegolf in de markt. En dat lijkt aardig te lukken. Bovendien vind ik het heel fijn als ik mensen beter, sterker en groter kan maken. Bij BDO kan dat. Het heeft enorm veel talent aan boord en de juiste cultuur. Beide factoren zijn even belangrijk.”

Tegelijk ondersteunt Jan de sectorgedreven marktbenadering (lees ook 'Kennis sectoren stuwt de business', p. 18). “Waar BDO tot voor enkele jaren de markt vooral verticaal vanuit de diensten benaderde (legal, accountancy, finance, audit, ...), zoeken we nu naar horizontale ingangen op sectorniveau (finance, overheid, logistiek, 'utilities', vastgoed, industrie, ...). De combinatie van verticaal en horizontaal biedt multidisciplinaire businesskansen. Door sectorgebaseerde proposities te creëren, willen we het verschil maken.”

Ten slotte wil Jan al zijn ervaring, kennis en knowhow delen met de aanstormende generaties. “Het is ongelooflijk hoe millennials matchen met 55-plussers. Young BDO is bijzonder leergierig en gedreven. Het is een fantastische generatie die niet bang is van hard werken, op voorwaarde dat ze op een warme, begripvolle manier worden bejegend door hun leidinggevenden. BDO heeft, in tegenstelling tot veel andere bedrijven, die generatie aan boord. Het is een generatie die men niet mag 'missen'. Bedrijven die die generatie verwaarlozen of niet kunnen binden, zullen op termijn minder succesvol zijn.”

Een leidinggevende moet competent zijn en menselijke verbindingswarmte uitstralen?

Jan: “Voor 70% (!) van de medewerkers is het moeilijkste in de job het managen van de relatie met hun leidinggevende, blijkt uit een langetermijnstudie van Harvard University. De meest succesvolle leiders combineren 'agreeable' (aangenaam) en 'challenging'. Verbindingen maken, connecteren in een businessomgeving is even belangrijk als snelheid in de sport. Het is een sterkte die andere krachten doet groeien.”

moelijker. Het is dan ook hoog tijd voor een nieuw soort leiderschap. Het 'sportief denken' moet meer geïntegreerd worden in de businesswereld. Topsporters zijn het gewoon om onder druk te presenteren en snel te manoeuvreren in competitieve en complexe situaties. Onder druk presteren is totaal anders dan presteren in je comfortzone. In plaats van stress te genereren moeten leiders drive creëren. De neurowetenschap kan ons daarbij veel leren en helpen. Mensen zijn complexe wezens enerzijds en tegelijk toch zo emotioneel. Te veel leiders begrijpen onvoldoende hoe mensen in elkaar steken, hoe gevoelens tot stand komen en hoe je ermee moet omgaan... Je krijgt mensen niet in beweging zonder emoties. Leiders zijn daarvoor te weinig opgeleid...”

coach – van essentieel belang. Groei en ontwikkeling staan daarbij centraal. Door te focussen op continue feedback en 'feed forward'-gesprekken, weet de collega beter waar hij/zij/x staat en waar hij/zij/x naartoe wil. Die aanpak maakt trouwens integraal deel uit van de evolutie naar duurzamer ondernemen. Dat is niet vanzelfsprekend binnen een heel rationele business gerund door vooral juristen, accountants, auditors, fiscalisten enz. Maar het besef van het belang van verbinden en coachen groeit en vertaalt zich ook in de praktijk. Dat stimuleert enorm en wordt duidelijk een kritieke differentiator.”

**“Het krijgen van een award is eigenlijk feedback krijgen.”
Wat bedoel je precies?**

“Herstel is meer dan de afwezigheid van inspanning. Sterker: druk creëert drive na herstel.”

Jan De Schepper, Partner BDO Belgium

Je legde als een van de eersten de link tussen topsport en leiderschap.

Jan: “In crisistijden geven niet veel mensen graag leiding terwijl een goede kapitein juist dan broodnodig is. Een bedrijf succesvol leiden en de juiste medewerkers aan je bedrijf binden, wordt steeds

... waardoor organisaties 'overmanaged' zijn?

Jan: “... en 'undercoached'. BDO doorbreekt die realiteit en leverde de voorbije jaren een enorme inspanning om meer in te zetten op het coachen van hun mensen. Hierbij is de vertrouwensrelatie tussen medewerker en 'people manager' – de

Jan: “Feedback krijgen – in de vorm van een award of op andere manieren – mag geen alibi zijn om behoudsgezind te worden maar wel om te verbeteren ... los van ervaring en leeftijd. Mensen die uitsluitend positieve feedback krijgen, dreigen in de val te trappen dat ze verder blijven werken zoals ze bezig zijn. Fout! Groeigerichte feedback vind ik

DRUK EN DRUK IS TWEE

'Druk' begrijpen we bij BDO in de positieve zin van het woord. "Overdreven werkdruk is immers zeker geen positieve motivator", nuanceert Wim Galbusera, Human Resources Director BDO Belgium. "Anders gezegd, motivatie en gedrevenheid steunen niet alleen op het loon of de jobinhoud, maar ook op de mate waarin medewerkers zich verbonden voelen met de collega's en zich begrepen, gewaardeerd en 'thuis' voelen in het team, de organisatie of het bedrijf."

Inderdaad, medewerkers erkenning geven is essentieel, maar onvoldoende. Hen blijven challengen (lees 'druk zetten' in de woorden van Jan) om hun talenten ten volle in te zetten, is even belangrijk. "Mensen een 'duwtje' geven dat hen even uit balans brengt zodat ze daarna een stap vooruit kunnen of moeten zetten. Dat noemen wij samen groeien."

veel waardevoller dan puur positieve feedback, want die doet je kritisch kijken naar jezelf en inspireert tot verandering, evolutie en uiteindelijk tot nog 'beter doen' dan voorheen. Niet gemakkelijk feedback geven én vragen, maar wel cruciaal voor het groeiverhaal van een organisatie."

Feedback mag dus gerust wat druk geven?

Jan: "Een leider moet het mechanisme begrijpen waar, wanneer en hoeveel druk hij/zij/x mag en kan zetten. Mensen hebben af en toe druk nodig om meer te doen dan gewoonlijk, om hun tolerantiezone te verruimen. Obsessief vermijden om druk te zetten, werkt contraproductief. De kunst is druk om te zetten naar positieve drive en niet naar negatieve druk of stress. Goede leiders kunnen dat."

'Pressure' was vorig jaar het thema van de CEO-Summit. De editie 2023 kopt 'Human Cloud: Original Leadership'.

Jan: "Een leider die op een menselijke manier verbinding maakt met de medewerkers durft (en moet) ook drukken waar het pijn

doet, weliswaar zonder zout in de wonde te strooien. Vergelijk het met het toedienen van een vaccin. Eerst kun je daar wat last van hebben, maar uiteindelijk herstel je, word je er als individu beter van en groeit ook de groepsimmuniteit. Zolang je de mensen maar voldoende tijd geeft om te recupereren. Hersteltijd gunnen is zelfs belangrijker dan inspanningen vragen. Anders gezegd: zet medewerkers niet thuis als ze zich zwak voelen na een uitputtende opdracht, maar geef ze even een andere, minder belastende taak. Bottomline: druk is een goed bedoeld systeem en wie het mechanisme goed kan toepassen, gaat uiteindelijk minder burn-outs of uitval krijgen. Mensen die 'onderdruk' ervaren omdat ze onvoldoende worden uitgedaagd, gaan aan hun eigen talent of kunnen twijfelen. Een effectieve leider begrijpt en beheerst die paradox."

Makkelijker gezegd dan gedaan?

Jan: "Klopt. Leidinggevend krijgen te weinig ondersteuning of hebben, worstcasescenario, geen interesse in het functioneren van de mens. Terwijl ze juist



© Marco Mertens

heel goed moeten begrijpen welke impact het lichaam op het brein kan hebben en omgekeerd. In plaats van hen opnieuw drie dagen cursus te laten volgen over procesoptimalisatie of een bepaalde methodologie, hebben ze meer nood aan opleiding over 'hoe ga ik om met mensen?'. Ik brak ooit mijn pink. De radioloog met een jarenlange opleiding nam een foto. De anesthesist, ook hoogopgeleid, bracht me onder verdoving voor de operatie. Daarna waren

de chirurg en de kinesist aan de beurt. Zoveel specialismen voor een pink. Terwijl er veel minder opleiding wordt geboden aan de leiders die met de hoofden van mensen werken en moeten begrijpen waarom hij/zij/x zich goed of slecht voelt in zijn vel. De impact daarvan is zoveel groter op het welzijn van de mensen van de organisatie waarin die moet functioneren." ■

VRAGEN HOE JE COACHING EN LEIDINGGEVEN TOT EEN SPORT VERHEFT? OP WELKE MANIER JE DANKZIJ STERK LEIDERSCHAP DUURZAAM ONDERNEMEN BEVORDERT?

Neem contact op met Jan De Schepper:
jan.deschepper@bdo.be



BUSINESS

KENNIS SECTOREN STUWT DE BUSINESS

Steeds meer vervagen grenzen tussen sectoren. En worden diensten die vroeger verticaal werden uitgediept vandaag horizontaal inzetbaar. Dankzij een grondige kennis van wat leeft en beweegt in de verschillende sectoren kan BDO Belgium klanten proactief en toekomstgericht challengen, coachen en naar businessopportunities leiden.

De wereld verandert en een nieuwe economie brengt de oude uit evenwicht. Nieuwe technologie en trends overstijgen de klassieke businessomgeving, niet alleen de productie, maar alle schakels en processen in de waardeketen van de onderneming. “Willen we onze klanten relevant kunnen ondersteunen in die nieuwe werkelijkheid, dan is het belangrijk dat we onze eigen strategie, onze interne organisatie en ons businessplan daarop afstemmen”, zegt Gert Maris,

Partner en Sales Director BDO Belgium. “Dat is een van de redenen waarom we de markt niet langer hoofdzakelijk benaderen vanuit de klassieke, multidisciplinaire ‘verticale’ services, zoals ‘finance’, ‘audit’, ‘legal’, ... maar tegelijk vanuit de horizontale werking van de sectoren.”

Een andere reden is de snelheid waarmee de grenzen tussen klassieke diensten, vakgebieden en sectoren steeds vager worden. De sector ‘private equity’ bijvoorbeeld

“Een onafhankelijke derde met een sectoroverschrijdende helicopterview is meer dan welkom als eyeopener of challenger.”

Gert Maris, Partner en Sales Director BDO Belgium

heeft meer raakvlakken met de transportsector dan op het eerste gezicht wel lijkt. En omgekeerd. “Zo speelt duurzaamheid in beide sectoren een sleutelrol in de manier waarop ze zich in de markt positioneren en differentiëren. De investeerder wil weten hoe duurzaam de transporteur werkt om zo zijn investeringsbeslissing te kunnen motiveren. En om compliant te zijn met de ESG-rapportering (over de ecologische, sociale en governance gevolgen van de activiteiten). Anders gezegd, je moet over de grenzen van de eigen sector kunnen en durven kijken om te begrijpen dat evoluties binnen andere sectoren impact kunnen hebben op de sector waarin je zelf actief bent.”

EYEOPENER EN CHALLENGER

Wie weet en begrijpt wat er leeft en beweegt in een sector en waarom, stelt de juiste vragen aan de klant. Of kan die klant wijzen op trends of evoluties die impact (zullen) hebben op zijn activiteiten. “Te vaak focussen bedrijven en organisaties – onbewust – vooral op de eigen dagdagelijkse business”, weet Gert uit ervaring. “De kijk en inbreng

van een onafhankelijke derde met een business- en sectoroverschrijdende helicopterview is dan meer dan welkom als eyeopener of challenger.” Of nog: het feit dat je als consultant aanvoelt welke hindernissen een bedrijf dag in dag uit moet tackelen, geeft vertrouwen. “Als je die kennis en know-how van de sector bovendien in een internationale context kunt duiden, dan krijgen de opportuniteiten en oplossingen die je biedt een extra dimensie en stijgt tegelijk je waarde als sparringpartner.” Lees ook het artikel ‘Kruisbestuiving wordt hefboom voor groei in vastgoed- en bouwsector’, p. 12.

Die sectorbenadering speelt trouwens in het belang van elk type onderneming, los van de schaalgrootte. De lokale kmo beschikt niet altijd over voldoende resources om grondig voeling te kunnen houden met wat er allemaal op haar sector afkomt op middellange en lange termijn. En is vragende partij om mee te helpen nadenken over de strategische richting die ze moet volgen. De grote corporate op zijn beurt is dan weer op zoek naar een partner die een brede en grondige

INTERNATIONALE KRACHTEN BUNDELEN

BDO Global heeft onder leiding van de nieuwe CEO, Pat Kramer, een aantal ‘international business areas’ bepaald waarbinnen onze experts de grootste meerwaarde kunnen betekenen voor de klanten. De steun van het internationale kantorennetwerk focust binnen die sectoren op vier pijlers:

- 1 Steun bij het (internationale) offerteproces en het keyaccountmanagement;
- 2 Versterking ‘thought leadership’ binnen de keysectoren;
- 3 Verder uitbouwen van de community van interne en externe experts;
- 4 De creatie van efficiëntiewinsten en optimaal risicobeheer dankzij het delen van knowhow, ervaring en best practices tussen de verschillende BDO-landen.



SECTOREN

Anno 2023 bundelt BDO Belgium zijn knowhow, expertise en ervaring binnen dertien sectoren, waarvan er zeven de kern vormen:



► Private Equity

Er beweegt nogal wat in de wereld van private equity. De concurrentie neemt toe. In die mate dat investeerders steeds moeilijker waardevolle kansen vinden. Welke bedrijven zijn interessant voor die investeerders?



► Financial Services

In de wereld van financiële dienstverlening volgen de ontwikkelingen elkaar in hoog tempo op. Nog nooit was de impact van de oprukkende (data)technologie en digitalisering er zo groot. Bovendien neemt de regulering overhands toe, zowel op Europees als nationaal niveau



► Real Estate & Construction

Vastgoedprijzen rijzen de pan uit. Bouwbedrijven vinden met moeite nog de juiste, geschoolde medewerkers. De transitie van fossiele naar hernieuwbare energie komt op kruissnelheid. Net zoals de digitalisering van het vak. En het bewustzijn van en de nood aan een nieuwe, circulaire bouwcultuur groeit onomkeerbaar.



► Publieke sector

De sector professionaliseert en evolueert naar een mature, eigentijdse speler in een almaar complexere en digitalere samenleving. Veranderende maatschappelijke verwachtingen, druk op overheidsfinanciën, de onophoudelijke technologische evolutie en ontwikkelingen in marktwerking nopen de overheden om hun publieke dienst- en hulpverlening eigentijds in te vullen.



► Technology & Life Science

De sector groeit als kool, net als de vraag naar kapitaal. Dankzij nooit aflatende innovatie en nieuwe ontwikkelingen op gebied van bijv. telecommunicatie, voeding en levensstijl, zien we de laatste jaren een flinke toename van kleinere bedrijven. De technologische vooruitgang en de toegang tot en betaalbaarheid van die innovatieve technologie geven die evolutie een flinke boost.



► Telco & Utilities

Alle sectoren doen een beroep op digitale connectiviteit. Dat is een van de belangrijkste trends die de telecomsector stimuleert tot nieuwe samenwerkingsvormen met softwarebedrijven, netwerkoperatoren, clouddiensten, systemintegratoren en hardware- en infrastructuurleveranciers. Onderliggend vervaagt de grens tussen telecomindustrie, media en technologiebedrijven.



► Transport & Logistics

De 'COVID 19'-pandemie en de brexit stelden het kritieke belang van de 'supply chains' opnieuw op scherp. Intussen zijn de Europese douaneregels er niet minder complex op geworden. Bovendien kamp je als import-exportbedrijf of transporteur vandaag met een strengere milieuwetgeving, stijgende brandstofkosten en belastingen en accijnzen. Het goede nieuws is dat de nationale en internationale handelsstromen blijven groeien.

ervaring heeft met de verschillende facetten van (internationale) projecten binnen zijn sector.

SAMEN MET LIVING TOMORROW

Kortom, hoe meer ervaring, kennis en knowhow we als sparringpartner of vertrouwenspersoon kunnen opbouwen (en onderbouwen), hoe sterker ons 'thought leadership' en onze dienstverlening. Het partnership met de innovatiecampus Living Tomorrow past perfect binnen dat verhaal. Gert: "Je kunt aan de kant blijven staan en de veranderingen ondergaan of je kan meesurfen op de golf van ontwikkelingen en ze naar je hand zetten. We moeten mee met een wereld die veel sneller verandert dan we soms voor mogelijk houden en ons tegelijk behoeden voor een tunnelvisie. We mogen en willen ons niet vastklampen aan ons eigen grote gelijk. Samengevat: dankzij het partnership met Living Tomorrow versterken we onze marktpositie als innovatieve speler en 'business challenger'."

Kijk op YouTube (zoek 'Living Tomorrow BDO') naar het videoverhaal van de innovatiecampus Living Tomorrow. ■

VRAGEN OVER DE KRUISBESTUIVING TUSSEN VERSCHILLENDE SECTOREN EN DE IMPACT DIE DAT KAN HEBBEN OP JOUW BUSINESS? ZOEK JE HULP BIJ DE ANALYSE VAN JE SITUATIE OF HET BEPALEN VAN EEN STRATEGISCHE RICHTING? Neem contact op met Gert Maris: gert.maris@bdo.be

FAQ

JIJ VRAAGT, WIJ ANTWOORDEN

Aan de hand van vier concrete vragen brengen we evenveel verschillende thema's onder de aandacht. Niet lukraak, maar op basis van de vragen die we recent kregen van onze klanten.

AAN WELKE EUROPESE DUURZAAMHEIDSREGELS MOET MIJN BEDRIJF VANDAAG AL VOLDOEN?



Leen Lefevere, Senior Manager BDO Legal



Timon Sohier, Consultant BDO Legal

Sinds de lancering van de 'Europese Green Deal' zat de Europese Unie niet stil. In 2021 werd de 'Sustainable Finance Disclosure Regulation' (SFDR) van kracht, die legt rechtstreeks specifieke verplichtingen op aan de financiële sector. Tegelijk kwamen er ook regels die gevolgen hebben voor entiteiten die niet actief zijn in de financiële sector, met als meest opvallende initiatieven: de 'Taxonomieverordening' en de 'Corporate Sustainability Reporting Directive' (CSRD).

De Taxonomieverordening definieert een rist activiteiten – en de criteria waaraan ze moeten voldoen – om aan de hand van omzet, 'opex' en capex te bepalen in welke mate ondernemingen en organisaties duurzaam ondernemen. Vandaag moeten grote beursgenoteerde ondernemingen met meer dan 500 werknemers al voldoen aan (bepaalde aspecten van) die Taxonomieverordening. In de nabije toekomst zullen ook niet-beursgenoteerde, grote ondernemingen (die ook onder de CSRD vallen) compliant moeten zijn.

De CSRD op haar beurt verplicht ondernemingen om uitgebreide niet-financiële data te rapporteren in het jaarverslag, meer specifiek

data over hun duurzaamheidsbeleid in de ruimste zin van het woord. De CSRD werd eind 2022 aangenomen en de (bovengenoemde) beursgenoteerde grote ondernemingen moeten er vanaf boekjaar 2024 aan voldoen. Vanaf boekjaar 2025 moeten ook alle grote ondernemingen rapporteren. De standaarden die bepalen op welke manier je moet rapporteren (European Sustainability Reporting Standards, ESRS's) zitten nog in de ontwerpfasen. De sectoragnostische normen zullen naar verwachting medio 2023 worden goedgekeurd.

De Europese regels hebben niet alleen ingrijpende gevolgen voor de direct betrokken bedrijven die onder het toepassingsgebied vallen. Ze zullen noodzakelijkerwijs ook een doorsijpeleffect hebben op de kleinere bedrijven die deel zijn van de waardeketen van de grote ondernemingen.

MEER WETEN?

Scan de QR-code of neem contact op met onze 'ESG legal'-experten: Leen Lefevere (leen.lefevere@bdo.be) en Timon Sohier (timon.sohier@bdo.be).



IK WIL MIJN PARTNER-AANDEELHOUDER UITKOPEN. HOE DOE IK DAT?



Alexi Vangerven, Partner BDO Financial Advisory

Al gehoord van een 'Owner Buy Out' (OBO)? Dat is een operatie waarbij een of meer aandeelhouders met behulp van externe investeerders hun eigen onderneming overnemen door een overnameholding op te richten. Dankzij de OBO kun je de uitstap van een aandeelhouder financieren en/of derden (medewerkers van de onderneming,

investeringsfondsen, enz.) aantrekken om de ontwikkeling van het bedrijf op lange termijn verzekeren.

Zo'n OBO kan zonder jouw persoonlijk vermogen te mobiliseren. De overnameholding neemt de vennootschap over en betaalt hiervoor de marktwaarde van de onderneming, door een deel van de ontvangen gelden in kapitaal of via een achtergestelde lening in te brengen in de overnameholding. De aandelen van de uittredende partner financiert de holding via een banklening en via middelen van externe investeerders na hun intrede in het kapitaal van holding.

De voordelen van een OBO voor de uittredende aandeelhouder zijn legio. Zolang de operatie deel uitmaakt van het normale beheer van zijn privévermogen, is de meerwaarde die hij of zij realiseert belastingvrij.

Voor de nieuwe aandeelhouders is het belangrijk om in de statuten van de holding en via een aandeelhoudersovereenkomst de voorwaarden met betrekking tot onder meer het bestuur en de liquiditeit van de aandelen vast te leggen en te organiseren. Die documenten bepalen de rechten en plichten van elke partij en maken het gemakkelijker om een gedeelde visie af te spreken.

MEER WETEN?

Scan de QR-code of neem contact op met Alexi Vangerven (alexi.vangerven@bdo.be), expert binnen ons Financial Advisory-team.



TOT WANNEER KAN IK MIJN VENNOOTSCHAPSSTATUTEN IN REGEL BRENGEN MET HET NIEUWE WETBOEK?



Leen Lefevere, Senior Manager BDO Legal

In mei 2019 trad het nieuw Wetboek van Vennootschap en Vereniging (WVV) in werking. Toen werd voorzien in een 'overgangperiode' van een goede vier jaar waarin alle vennootschappen hun statuten moesten aanpassen aan het nieuwe wetboek. Die periode loopt nu af op 31 december 2023.

Het niet updaten van de statuten vanaf die datum kan de bestuurdersaansprakelijkheid in het gedrang brengen... en toch hebben veel vennootschappen nog niets ondernomen.

Voor sommige vennootschapsvormen, zoals een naamloze vennootschap, zijn



Annemie Wittemans, Senior Manager BDO Legal

de vereiste aanpassingen minimaal (tenzij een van de nieuwe bestuursvormen in de nv worden verkozen). Toch zullen ook die vennootschappen hun statuten moeten updaten.

De statuten van andere vennootschapsvormen, zoals de besloten vennootschap (vroegere bvba), moeten grondiger worden aangepast omdat de nieuwigheden daar belangrijker en omvangrijker zijn (o.a. het kapitaalbegrip valt hier weg).

Er zijn ook vennootschapsvormen die écht fundamenteel veranderen. De vorm van een coöperatieve vennootschap bijvoorbeeld

mag enkel nog worden gebruikt door vennootschappen bij wie het 'coöperatieve gedachtengoed' centraal staat. Ten slotte zijn er vennootschapsvormen die helemaal verdwijnen. De commanditaire vennootschap op aandelen is daar een voorbeeld van. De laatste twee categorieën van vennootschappen riskeren in grote rechtsonzekerheid te belanden als zij niet vlug actie ondernemen.

Welke vorm jouw vennootschap ook heeft, het is hoog tijd om de statuten onder de loep te nemen – mocht je dat al niet hebben gedaan – en indien nodig bij te sturen. Voor je het weet is het 31 december!

MEER WETEN?

Scan de QR-code of neem contact op met de experts van ons 'Legal'-team: legal@bdo.be



MOET MIJN BEDRIJF 15% MINIMUMBELASTING BETALEN OF NIET?

Uiterlijk 31 december 2023 moeten de EU-lidstaten de EU-richtlijn 2022/2523 omzetten die een wereldwijde minimumbelastingniveau voor multinationals garandeert.

Het effectieve belastingtarief moet per jaar en per rechtsgebied worden vastgesteld. Bedraagt het effectieve belastingtarief minder dan 15% dan moet er een aanvullende belasting worden berekend. Dat gebeurt in beginsel door de woonstaat van de moedermaatschappij van de groep. De lidstaten kunnen echter een regel invoeren waarbij de staat waar de laagbelaste entiteit is gevestigd, de aanvullende belasting mag heffen. Wellicht opteert België voor dat laatste.

Over de Europese richtlijn 2022/2523

► Waarom?

Met de richtlijn zet Europa het OESO-akkoord over de fiscale uitdagingen van de digitale economie – onderschreven door bijna 140 landen – om in EU-wetgeving. Dat OESO-akkoord volgt uit het BEPS-actieplan (Base Erosion and Profit Shifting) dat de OESO in 2013 publiceerde.

► Doelstellingen?

De richtlijn wil voorkomen dat multinationale ondernemingen hun winsten verschuiven naar landen met lage belastingen om zo de totale belastingdruk (vennootschapsbelasting) voor de groep te verlagen. De richtlijn harmoniseert binnen de Europese Unie de mondiale OESO-regels tegen grondslaguitholling (GloBe).

► Reikwijdte?

Multinationale (en zuiver binnenlandse) groepen met een wereldwijde geconsolideerde jaaromzet van minstens 750 miljoen EUR in ten minste twee van de vier jaren die aan het betrokken verslagjaar voorafgaan, vallen onder de regels. Er zijn wel uitzonderingen voor internationale organisaties, organisaties zonder winst oogmerk en bepaalde pensioen- of beleggingsfondsen.

► Zijn er uitsluitingen?

Er wordt geen aanvullende belasting geheven als tijdens het belastingjaar cumulatief aan de twee volgende voorwaarden wordt voldaan:

- 1 De gemiddelde kwalificerende opbrengsten van alle groepsentiteiten in het rechtsgebied bedraagt minder dan 10 miljoen EUR;
- 2 Het gemiddelde kwalificerende inkomen of verlies van alle groepsentiteiten in het rechtsgebied is minder dan 1 miljoen EUR. Het gemiddelde wordt berekend op basis van de kwalificerende opbrengsten en het kwalificerende inkomen of verlies van het verslagjaar en de twee voorgaande verslagjaren.

Wat moet jouw bedrijf weten over de richtlijn?

Om het bedrag van de aanvullende belasting vast te stellen, zal de overheid rekening houden met de loon- en materiële activa in het betrokken rechtsgebied. Daarom zal de aanwezigheid van reële substantie in het rechtsgebied het bedrag van de te heffen aanvullende belasting verminderen.



Olivier Michiels, Partner BDO Tax

Is je bedrijf in Europa gevestigd en onderworpen aan de 'Country-by-Country'-rapportering, dan onderzoek je best of je binnen het toepassingsgebied van de richtlijn valt en bereid je je voor op de wereldwijde minimumbelasting van 15%.

De minimumbelasting zal een grote impact hebben op de onderworpen ondernemingen, zowel wat de vennootschapsbelasting zelf betreft, als op het vlak van administratie en compliance. Bedrijven checken dus best nu al of hun huidige dataprocessen en -systemen de vereiste informatie op een vlotte en efficiënte manier kunnen aanleveren.

MEER WETEN?

Scan de QR-code voor details over de wereldwijde minimumbelasting en de verschillende stappen die nodig zijn om de heffing van de bijkomende belasting te bepalen. Of neem contact op met de experts van ons 'Tax'-team: tax@bdo.be



CAMPAIGN

WEG MET HET STOFFIGE IMAGO VAN DE BOEKHOUDER

BDO lanceert samen met zeven sectorgenoten de campagne 'Accountants Van Morgen'

'Word de belangrijkste influencer van ondernemers'. Dat is de slogan van de Vlaamse campagne 'Accountants Van Morgen' die het beroep van accountant terug op de kaart wil zetten bij jongeren. Want accountancy is vandaag veel meer dan alleen saai cijferwerk.

Tot op heden brengt een job als accountant vaak een stoffig imago en een pak andere vooroordelen met zich mee. Daarbovenop zijn er momenteel op de arbeidsmarkt vier keer zoveel vacatures als accountants die afstuderen. Terwijl een accountant veel meer doet dan jaarrekeningen controleren of facturen opstellen én je er ook met een financiële achtergrond voor kunt solliciteren.

Redenen genoeg dus om dit imago op te krikken en te tonen dat accountancy wel degelijk een interessante en aantrekkelijke sector is. Dat is dan ook het hoofddoel van de campagne 'Accountants Van Morgen',

gelanceerd door BDO en zeven andere accountancy- en consultancybedrijven: Baker Tilly, Decupere & Partners, Moore, SBB, Vandelanotte, Van Havermaet en VGD.

ACCOUNTANTS ALS SPARRINGPARTNERS VAN BEDRIJVEN

De accountants van vandaag (en morgen) zijn meer dan ooit vertrouwenspersonen van bedrijven. Het zijn partners die persoonlijk advies geven gebaseerd op data. Dat weet ook Dirk Vandendaele, Managing Partner Accounting & Reporting bij BDO Belgium: "De accountancysector zit vol misvattingen.

Hoewel sommige experts beweren dat boekhouding een sombere toekomst heeft in de digitale wereld van morgen, weerspiegelt dit niet de werkelijkheid.

De digitale transformatie en de automatisering van tijdrovende taken hebben juist nieuwe mogelijkheden geopend om als betrouwbare en strategische zakenpartner voor onze klanten te fungeren. Zo kunnen we ons als accountant meer richten op het begeleiden van onze klanten met een multidisciplinaire aanpak. Ondernemers waarderen onze nabijheid en vandaag kunnen we hen zowel financiële als niet-financiële expertise bieden."

MIJN Bockie De Repper
BELANGRIJKSTE
VOLGER?

DAT IS MIJN
ACCOUNTANT.



ONZE BELANGRIJKSTE LIKE?

Nour & Fatma



DIE VAN ONZE ACCOUNTANT.

INFLUENCERS TO THE RESCUE

Om de campagne aantrekkelijk te maken en te promoten bij jongeren werd de hulp van verschillende ambassadeurs ingeschakeld. Een van die boegbeelden is 'Bockie De Repper' of Jonas Van Boxstael. Als ondernemer, digital creative en deelnemer/jurylid van de televisiequiz De Slimste Mens is Bockie alom bekend bij jongeren. Dé geschikte persoon dus om het beroep van accountant mee in de kijker te zetten. Als promo voor de campagne werd een YouTube-video opgenomen waarin Bockie samen met zijn eigen accountant, Bert Van der Veken, op stap gaat in Vlaanderen. Op zoek naar de verloren btw-bonnetjes van Bockies vele restaurantbezoeken.

De andere gezichten van de campagne zijn Nour en Fatma Daghbouj. Twee zussen met meer dan een half miljoen volgers op sociale media, een miniserie op VTM GO en een kledingcollectie bij JBC. Ook zij kennen de toegevoegde waarde en brachten dit knelpuntberoep in beeld. Samen met hun accountant, Jill Van Landeghem, filmde ze een promofilmje, naar het voorbeeld van hun andere TikTok-filmpjes, om aan te tonen dat een job als account wel boeiend is en impact creëert.

VAN IT-BEDRIJF TOT MUZIEKGROEP

Niet alleen grote multinationals hebben nood aan de expertise en het advies van een accountant. Heel wat bedrijven hebben hier

baat bij. Zowel qua grootte, van start-ups over kmo's tot corporates, als qua sector, van contentmakers zoals Bockie De Repper tot IT-bedrijven.

"Accountants bieden zowel financiële als niet-financiële expertise."

Naast de ambassadeurs van de campagne, vind je op de website van 'Accountants Van Morgen' nog een reeks andere verhalen terug. Bedrijven, ondernemers en accountants geven er hun blik op het beroep van accountant en wat het voor hen betekent. Zo doet Jan Verlinden van Ritchie zijn verhaal over het heruitbrengen van zijn vaders Belgische limonades met behulp van zijn accountant. Of lees je er hoe de Belgische muziekgroep Goose door de jaren heen de juiste financiële beslissingen gemaakt heeft dankzij het advies van hun accountant. ■

BENIEUWD NAAR DE ANDERE VERHALEN DIE HET BELANG VAN EEN ACCOUNTANT AANTONEN?

Neem zeker eens een kijkje op de website van de campagne 'Accountants Van Morgen' op www.accountantsvanmorgen.be

YOUNG BDO

KENNIS, FUN & JOB

Young BDO koppelt klantbezoek aan recruitment

De young professionals van BDO maken van een nood een deugd. En koppelen hun klantbezoeken aan de zoektocht naar nieuwe collega's. Elke Young BDO'er mag een vriend(in), familielid, kennis op het bezoek uitnodigen. Zo slaat Young BDO drie vliegen in één klap: de jonge generatie krijgt echt voeling met de klant, de klant leert de mens achter de consultant kennen en de genodigde proeft van de BDO-cultuur.

Young BDO wil de verbondenheid tussen collega's stimuleren. Maar leerde uit de praktijk dat hun initiatieven nog waardevoller worden wanneer ze ook de klanten in het verhaal betrekken. Door die kruisbestuiving krijgen de young professionals immers beter voeling met de business van de klant en leert de klant op zijn beurt de mens achter de consultant kennen. Vandaag gaan ze nog een stapje verder en koppelt het jonge geweld hun bedrijfsbezoek aan employer branding. "Iedere Young BDO'er mag een vriend(in), kennis, familielid, ... meebrengen naar het bedrijfsbezoek", vertelt Katleen Coppens (BDO Strategy & Transformation). "Met als enige voorwaarde: een minimum aan interesse in ons vakgebied en onze manier van werken. Op die manier leren de genodigden BDO beter kennen, zowel

vanuit het standpunt van BDO als dat van de klant. Dat geeft de kennismaking een extra, waardevolle dimensie ... waarbij we natuurlijk hopen dat de vonk zal overslaan."

VUURDOOP BIJ KINEPOLIS BRUSSEL

Een bedrijfsbezoek van Young BDO aan Kinopolis Brussel werd de vuurdoop van het nieuwe concept. Op het programma? Een 'afterwork' met hapje en drankje, een keynote van Kinopolis over de jarenlange samenwerking met BDO. Onze experts ondersteunen de finance en andere afdelingen in de digitalisering binnen verschillende domeinen en in de verschillende landen waar Kinopolis actief is. Als afsluiter pikten we – wat had je verwacht? – een film mee.

"Een bedrijfsbezoek wordt de hefboom voor interne netwerking, klantenbinding en employer branding."

Katleen Coppens, Manager BDO Strategy & Transformation



“Wie elkaar leert kennen buiten de grenzen van het werk, zal sneller contact opnemen of hulp vragen.”

Léa Sonnet, Consultant BDO Legal

Elodie Michaux (BDO Audit): “De Brusselse vestiging van Kinepolis heeft als voordeel dat we collega’s uit het hele land kunnen sensibiliseren ... en dat de film in beide talen wordt ondertiteld.”

“We gaan natuurlijk niet actief rekruteren tijdens het bedrijfsbezoek”, zegt Wannes Rousseau (BDO Digital). “Maar op die manier krijgen de genodigden in een gezellige en ongedwongen sfeer voeling met onze bedrijfscultuur en hoe we die in de praktijk toepassen en uitdragen. Wat een extra stimulant kan zijn om zich kandidaat te stellen voor een van onze vacatures. Is het vandaag niet, dan misschien morgen of overmorgen.” Doel is alvast dat alle geïnteresseerden na het event worden uitgenodigd voor een gesprek met Human Resources waardoor we ons als organisatie top of mind willen zetten.

BUITEN DE KANTOORMUREN

Hoe dan ook blijft het hoofddoel van de ‘Know your Client’-events de ins en outs van de business van de klant beter doorgronden



Kinepolis Brussel kreeg 75 BDO young professionals uit het hele land over de vloer.

OPROEP AAN ALLE COLLEGA'S

Gezien het succes van het ‘Know your Client’-concept roept Young BDO de andere generatie-collega’s op om het concept ook toe te passen. “Waarom zouden we niet bij elk BDO-event overwegen om het te hosten op locatie bij een klant”, vraagt Léa Sonnet (BDO Legal) zich luidop af. “Dat vergt weinig tot geen extra moeite en de return on investment is zeker. Op voorwaarde natuurlijk dat het zinvol en kostenefficiënt kan.”

“Het zou ieders eerste reflex moeten worden om, waar haalbaar, bij elke activiteit na te denken op welke manier we de klanten kunnen betrekken”, besluit Léa. “Je zou er versteld van staan hoeveel activiteiten zich daartoe lenen. En hoe bereid de klanten zullen reageren. Doen dus!”

en voeling krijgen met de bedrijfscultuur. En tegelijk netwerken met de collega-professionals uit de verschillende disciplines van BDO en hun onderlinge verbondenheid stimuleren. Nick Huysmans (BDO Risk Advisory): “Nog te vaak kijken collega’s immers niet over de

grenzen van hun eigen businesspraktijk of komen ze nauwelijks buiten de eigen kantoor muren. Die ‘conservatieve reflex’ willen we stapje per stapje doorbreken. Immers, wie elkaar leert kennen buiten de grenzen van het werk, zal sneller contact opnemen of hulp vragen. Dat is heel menselijk.” ■

BEN JE BDO-KLANT?

Dan staan wij open om ook jullie young professionals bij BDO te ontvangen. Zodat we elkaar nog beter leren kennen. Interesse?

BEN JE BDO-MEDEWERKER?

Alle ideeën en suggesties om de ‘Young BDO’-community extra zuurstof te geven of naar een nog hoger niveau te tillen zijn meer dan welkom.

Neem contact op met de bezielers van Young BDO:

Nick Huysmans (nick.huysmans@bdo.be), Wannes Rousseau (wannes.rousseau@bdo.be), Katleen Coppens (katleen.coppens@bdo.be), Elodie Michaux (elodie.michaux@bdo.be) en Léa Sonnet (lea.sonnet@bdo.be).

INCLUSIVE DIVERSITY

HOE BDO PROACTIEF OUDERS KAN ONDERSTEUNEN

De 'Parent Journey', pijler van inclusieve diversiteit

In de 'Parent Journey' zoeken we naar oplossingen om ouders beter en proactief te ondersteunen in hun werkorganisatie. Waarom? Omdat we bij BDO Belgium geloven dat hoe diverser en inclusiever we talenten en ideeën kansen geven, hoe sterker we als organisatie antwoorden kunnen bieden op de uitdagingen van de huidige maatschappij.

In ons vorig nummer van To The Point (01/2023) vertelden we hoe BDO Belgium tikkert aan de weg naar inclusief en divers leiderschap. "De Parent Journey (het ouderschapstraject) is een essentieel onderdeel van onze ID-strategie en -cultuur (inclusieve diversiteit)", gaat Tessy Martens van start. Ze is Manager Inclusieve diversiteit en ESG Services Lead bij BDO. "Die reis begint trouwens al voor het eerste kindje er is omdat veel toekomstige ouders zich dan al zorgen maken of ze het ouderschap wel met de job zullen kunnen combineren." Intern onderzoek

toont trouwens aan dat collega's van midden 20 tot midden 30 het bedrijf verlaten als gevolg van de bezorgdheid om werk en gezin te combineren.

LEIDINGGEVENDEN ONDERSTEUNEN

Om de Parent Journey op de rails te zetten, werkten we nauw samen met de KU Leuven en met BDO Nederland dat al tonnen ervaring heeft. Tessy: "Om goed te begrijpen welke uitdagingen en obstakels werkende ouders moeten overbruggen, organiseerden

we een interne bevraging. We zochten naar de onderliggende oorzaken en de kritieke valkuilen in zo'n ouderschapstraject. Op die manier konden we tal van stressfactoren identificeren, zoals deadlines, het niet kennen van mogelijkheden inzake flexibiliteit, werkdruk, de uitdaging om het werk los te laten en productiviteits- en budgettaire druk. Opvallend ook: de perceptie van kinderloze medewerkers of toekomstige ouders rond de mogelijkheid om het werk te combineren met een gezin was significant negatiever dan die van ouders (perceptie vs. realiteit)."



Om (toekomstige) ouders niet af te schrikken van de combinatie carrière en ouderschap is het proactief communiceren van een doordachte visie en de flexibiliteitsmogelijkheden uitermate belangrijk.

WAT HEBBEN WE AL GELEERD?

- 1 Overschakelen van reactief naar proactief. Het aanmoedigen van een open cultuur om te praten over ouderschap(splannen) en uitdagingen is essentieel.
- 2 Werk en leven integreren is een uitdaging voor ouders. Een aangepaste en persoonlijke aanpak is nodig om iedere persoon in staat te stellen zich zo optimaal mogelijk te organiseren binnen de specifieke context.
- 3 De toekomst van werk: er is een trend (en een nood) om meer te telewerken en gebruik te maken van andere programma's die flexibiliteit bieden.
- 4 Gebrek aan duidelijkheid (schriftelijke procedures, richtlijnen, best practices en beleid) is een belangrijk obstakel richting inclusieve diversiteit. Informatie over moederschaps- en vaderschapsverlof, ouderschapsverlof, de financiële impact als zelfstandige, de mogelijkheden naar flexibiliteit binnen de organisatie en tips van andere BDO-ouders moeten deel zijn van die informatiestroom.

Om op een effectieve manier antwoord te bieden op die uitdagingen, concreet dan voor de BDO-context, organiseerden we focusgroepen waar 20 collega's input gaven rond de parent journey, de kritieke momenten in die 'reis' en welke prioriteiten BDO moet leggen om ouders verder te ondersteunen.

gesprek te starten, wat ze beter niet dan wel vragen, welke thema's ze kunnen aan kaarten en welke niet ... Om een open dialoog aan te moedigen, ontwikkelen we zogenaamde 'conversation starters' zowel voor (toekomstige) ouders als voor onze leidinggevenden."

Aan de hand van de inclusie-index meet en volgt BDO de evolutie van inclusieve diversiteit binnen BDO Belgium op de voet. "We groeien, maar we zijn er nog niet!", besluit Tessy. ■

“Met ons ID-beleid willen we barrières wegnemen voor iedereen – niet alleen voor de focusgroepen.”

Tessy Martens, Manager inclusieve diversiteit en ESG Services Lead BDO Belgium

Om (toekomstige) ouders niet af te schrikken van een carrière is het belangrijk een doordacht beleid uit te stippelen, duidelijk te informeren over de visie van BDO en over de mogelijkheden en best practices die we als organisatie bieden. Die informatie kan trouwens ook van collega-ouders komen die als een soort ambassadeurs hun ervaringen delen hoe zij de uitdagingen om werk met ouderschap te combineren, aanpakken. "Zonder uit het oog te verliezen dat iedere situatie heel persoonlijk is en er geen 'one size fits all'-oplossingen bestaan."

Daarnaast is het uitermate belangrijk om ook de leidinggevenden te ondersteunen om hun rol van gesprekspartner in de Parent Journey in te vullen. "Er kan een terughoudendheid zijn over hoe en wanneer een

EMPATHIE EN 'EMPOWERMENT'

Volgens Tessy beschouwen te veel mensen inclusieve diversiteit nog altijd als een verhaal van 'zij' en 'wij', discriminatie en racisme. Terwijl het echt gewoon gaat over het overstijgen van onbewuste vooroordelen, het verwijderen van barrières in de processen en het creëren van empathie en 'empowerment'. "Het is essentieel om het thema voortdurend bij iedereen onder de aandacht te brengen en die aandacht op een constructieve manier vast te houden. Zo praten we vandaag bij BDO Belgium over 'carrière loving parents'. We willen onze collega's ondersteunen om een evenwicht te vinden dat voor hen persoonlijk werkt, om gelijkwaardigheid deel te maken van onze organisatie en om alles wat de evolutie naar een DE&I-organisatie (Diversity, Equity & Inclusion) in de weg staat aan te pakken."

WIL JE MEER WETEN OVER ONZE INTERNE 'SUSTAINABILITY'-STRATEGIE WAAR INCLUSIEVE DIVERSITEIT EEN VAN DE MATERIËLE TOPICS IS?

Lees dan BDO's 'Sustainability Report' of onze brochure 'ESG Services':



CORPORATE PUBLICATIES

De BDO-bibliotheek bevat nieuwsbrieven, brochures, artikels ... over heel gevarieerde onderwerpen.

Je kunt de publicaties downloaden op de BDO-website: www.bdo.be/publicaties

MODERNE MOBILITEIT, KWESTIE VAN SCHAKELN

De transitie naar duurzame, alternatieve mobiliteit brengt risico's én vooral heel wat mogelijkheden met zich mee. Daarbovenop heeft mobiliteit een impact op alle schakels van je businessmodel van de financiële tot de HR-afdeling, van de productie, over de klantenservice en leveranciers tot de belastingen die je organisatie moet betalen.

In ons nieuwe e-book 'Moderne mobiliteit, kwestie van schakelen' brengen we alle risico's en mogelijkheden in kaart en geven we je nuttige tips en tricks over volgende onderwerpen:

- ▶ Nieuwe autofiscaliteit vanaf 2023: de vier fasen in een helder overzicht.
- ▶ Stap voor stap naar een duurzame vloot met het handige draaiboek dat steunt op eigen ervaringen en best practices bij BDO-klienten.
- ▶ Mobiliteitsbudget of cafetariaplan, wat zijn jouw slimme beleidsopties?
- ▶ Elektrificatie of niet: voorbeeldscenario's en alternatieven als proef op de som.

Maak van je transitie naar duurzame mobiliteit een succes, scan de QR-code en download het e-book 'Moderne mobiliteit, kwestie van schakelen'.



VOLG BDO TAX & LEGAL BELGIUM OP LINKEDIN!

Voor zij die BDO Belgium volgen via LinkedIn is dit wellicht geen nieuwtje maar... we hebben sinds kort een LinkedIn pagina gewijd aan al het fiscale en juridische nieuws: BDO Tax & Legal Belgium!

Vanaf nu vind je alle tax & legal nieuwsflashes, tools en tips op deze aparte pagina in plaats van op onze algemene BDO Belgium-pagina.



Wat voor content zullen we hier posten:

- ▶ Nieuws en info heet van de naald over (inter) nationale fiscale en juridische onderwerpen.
- ▶ Links naar artikels op onze website over belangrijke wijzigingen in wet- en regelgevingen.
- ▶ Events georganiseerd door onze Tax & Legal-collega's.
- ▶ Hulp om de juiste BDO-expert voor je organisatie te vinden.

Scan de QR-code volg 'BDO Tax & Legal Belgium' en blijf altijd op de hoogte van al het fiscale & juridische nieuws.



IN THE PICTURE

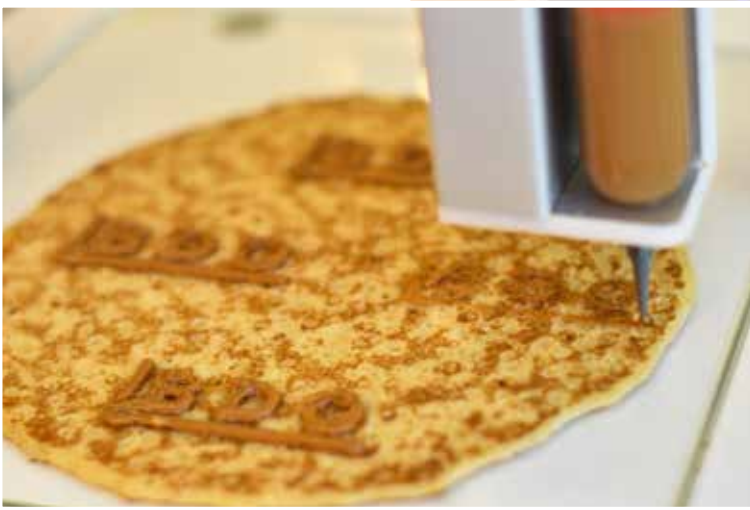
BDO ADVISORY'S SHORTSKI

Naar goede jaarlijkse gewoonte gingen onze Advisory-collega's in februari op shortski. Normaal per team, nu voor het eerst allemaal samen. Maar liefst 79 collega's zakten af naar Caprun, Oostenrijk om samen de bergen af te dalen. Het weer zat niet volledig mee, maar de feestelijke après-ski maakte dat volledig goed! Iedereen kwam heelhuids terug en met heel wat toffe herinneringen in de rugzak.



TEDxUHASSELT 2023

Op zaterdag 15 april vond TEDxUHasselt 2023 plaats op de UHasselt campus Diepenbeek. Een avond gevuld met (inter)nationale sprekers die keynotes gaven over intrigerende en inspirerende ideeën. Als een van de hoofdsponsors was BDO ook aanwezig met onze eigen innovatieve lekkernij: pannenkoekjes met 3D-printed toppings!



BDO DINING OUT

Tijdens BDO Dining Out kregen meer dan 200 studenten de kans ons bedrijf te leren kennen op een informele, toegankelijke en gezellige manier. Op het programma: een viergangenmenu waar deelnemers elke gang konden doorbrengen met andere collega's van onze verschillende departementen. En met een gastverschijning van onze CEO Peter Van Laer in Leuven. Opnieuw een succesvol event dat perfect het gevoel van de BDO Family stimuleert.



MEER LEUKE FOTO'S?

Neem zeker een kijkje in de highlights van ons Facebook- en Instagramprofiel (@bdo_belgium).



JOBS

KEN JE MENSEN DIE GOED BIJ ONS PASSEN?

Maak hen zeker attent op deze jobs!

Bij BDO zijn we altijd op zoek naar nieuwe collega's. Naar gedreven talenten die perfect passen in onze BDO Family. Ken je iemand in je netwerk die snakt naar verandering? Die je al helemaal ziet openbloeien in een bedrijf waar werk wordt gemaakt van welzijn, flexibiliteit en doorgroeimogelijkheden? Maak die dan zeker attent op deze opportuniteiten.

SENIOR CONSULTANT ACCOUNTANCY

Heb je een sterk analytisch vermogen, houd je van een gevarieerd takenpakket en wil je klanten begeleiden en adviseren bij het financieel beheer van hun bedrijf? Kom je talenten dan verder ontplooiën als Senior Consultant Accountancy bij BDO.

Als Senior Consultant Accountancy beheer je zelfstandig een aantal dossiers in samenspraak met de Manager en/of Partner, naar wie je regelmatig terugkoppelt. Voor je klanten werk je de boekhouding bij, stel je interim-balansen op en doe je het nodige voor btw-aangiftes.

Je bent van a tot z betrokken bij de dossiers die je voorbereidt, inplant, opvolgt, laat nakijken en indient. En je spendeert hiervoor een groot deel van je tijd op kantoor of thuis, maar ook klantenbezoeken staan regelmatig op de agenda natuurlijk.



ERP IMPLEMENTATION CONSULTANT

Onze collega's van BDO Digital geven deskundig advies op het raakvlak tussen business en ICT. Om het Enterprise Solutions team te versterken, zijn we op zoek naar een bijkomende ervaren ERP Implementation Consultant.

Als Implementation Consultant analyseer je de problematiek van de klant en sta je in voor het configureren en optimaliseren van business ondersteunende softwaretools, zoals Netsuite, Globis of Clarity. Met volle overtuiging duik je in een van deze tools met als doel de operaties van je klant zo efficiënt en effectief mogelijk te maken. Zo zorg je voor de functionele en technische configuratie, bouw je rapporten en automatisatieprocessen binnen de tools, geef je demo's en luister je naar de noden van de klant.



SENIOR AUDITOR

Om de groei van onze business practice Audit & Assurance te ondersteunen, zijn we op zoek naar een Senior Financiële Auditor.

Als auditprofessional verleen je auditadvies aan talrijke klanten zoals kmo's maar ook aan grote internationale en beursgenoteerde ondernemingen in diverse sectoren. Je leidt en volgt projecten op, begeleidt medewerkers en rapporteert naar managers. Daarbovenop ben je ook de eerste contactpersoon voor de klant.

Je bent verantwoordelijk voor de zelfstandige afhandeling van belangrijke dossiers op gebied van audit. Zo zorg je onder andere voor de uitvoering en coördinatie van financiële auditopdrachten en draag je bij aan de uitwerking van auditprogramma's.



KLINKEN DEZE VACATURES ALS DE GEKNIPTE JOBS VOOR IEMAND DIE JE KENT?

Check de details via de QR-codes en stuur die gerust door naar je vrienden en kennissen.

BDO in België: 12 kantoren



BDO ANTWERPEN

Uitbreidingstraat 72/1
B-2600 Antwerpen
T. +32 (0)3 230 58 40

BDO ANTWERPEN-NOORD

Ceka Center
Noorderlaan 79
2030 Antwerpen

BDO BRUSSEL (AIRPORT)

The Corporate Village
Da Vincilaan 9, Box E.6
B-1930 Zaventem
T. +32 (0)2 778 01 00

BDO BRUSSEL (CENTRUM)

de Stassartstraat 35
B-1050 Elsene
T. +32 (0)2 640 07 96

BDO GENT

Brusselsesteenweg 92
B-9090 Melle
T. +32 (0)9 210 54 10

BDO HASSELT PRINS BISSCHOPS

Prins Bisschopssingel 36/3
B-3500 Hasselt
T. +32 (0)11 28 60 60

BDO HASSELT HERKENRODE

Cynex
Herkenrodesingel 10
B-3500 Hasselt
T. +32 (0)11 30 22 70

BDO LA HULPE

Nysdam Office Park
Avenue Reine Astrid 92
B-1310 La Hulpe
T. +32 (0)2 352 04 90

BDO LIÈGE

Rue Waucomont 51
B-4651 Battice
T. +32 (0)87 69 30 00

BDO MOESKROEN

Gustave Fachedreef 1
B-7700 Moeskroen
T. +32 (0)56 85 61 61

BDO NAMUR – CHARLEROI

Parc Scientifique Créalys
Rue Phocas Lejeune 30
B-5032 Isnes
T. +32 (0)81 20 87 87

BDO ROESELARE

Westwing Park
Kwadestraat 153/5
B-8800 Roeselare
T. +32 (0)51 26 08 40

BDO & TomorrowLab presenteren:

VISION 2030



19 september 2023



De nieuwe innovatiecampus
van Living Tomorrow

Ontdek de toekomst van de bedrijfswereld tijdens dit exclusief C-level event!

- ▶ Ervaar de laatste nieuwe technologieën in experience rooms
- ▶ Volg boeiende sessies over de impact van deze innovaties op de bedrijfswereld
- ▶ Wissel ideeën uit met peers en verwerf inzichten tijdens workshops over de mogelijke implementatie van deze innovatieve technologieën in jouw organisatie

Interesse in wat de nieuwste technologieën en innovaties kunnen betekenen voor jouw bedrijf?

Scan de QR-code en laat zeker je gegevens achter.

