

To the POINT

EDITIE 02 | 2022 – BDO MAGAZINE

1173 ZIEGLER 1173

CORPORATE
AI-GUST

Alles door en voor de accountant

YOUNG BDO

Ken je klant!

Young BDO trekt op leerrijk klantenbezoek

TESTIMONIAL

“Douane is het smeer van onze economie”

Ziegler Group als poortwachter tussen
expediteur en douane

BDO

LEVENSLANG KENNIS DELEN

Zoals een Chinees spreekwoord luidt: 'Het beste moment om een boom te planten was 20 jaar geleden. Het volgende beste moment is vandaag.' Proactief en duurzaam zijn versterkt je weerbaarheid tegen de drijvende krachten van verandering, opent nieuwe businesskansen, leidt tot betere resultaten en verhoogt in fine de waarde van je onderneming. Je bedrijf of organisatie voorbereiden op de toekomst kan alleen als je bereid bent om levenslang te leren en je kennis te versterken – liefst nog meer en beter dan de conculega's. In ons coververhaal getuigt Ziegler Group hoe levensnoodzakelijk kennis werven en delen is voor hun douane-experten en klanten. Ik citeer: "Zonder grondige kennis van zaken loopt elk bedrijf, groot of klein, vroeg of laat tegen de lamp."

Kennis werven en delen is altijd meerwagsverkeer.

En laat die les nu ook voor ons als consultant een drijfveer zijn om te starten met AI-GUST, een kennisplatform dat de accountant digitaal en proactief ondersteunt. De kracht van het platform schuilt in de som van de kennis en data die de individuele leden delen en die externe experts inbrengen. Kortom, we verzamelen zoveel mogelijk talent, kennis, expertise en data om via artificiële intelligentie dat enorme potentieel te ontsluiten voor accountants en hun klanten.

En zo kan ik nog een rist initiatieven opsommen waarmee we voortdurend onze expertise aanscherpen

om maximaal ten dienste te staan van ons cliënteel. Ze krijgen extra aandacht in deze To The Point.

Kennis werven en delen is trouwens altijd meerwagsverkeer. Samenwerken werkt efficiënter en duurzamer in een wereld waar we almaar zuiniger en vooral slimmer moeten omspringen met de beschikbare resources: middelen, tijd, ... maar dus ook talent. Bewijs daarvan ons recente partnership met GUBERNA waarmee we de good governance van de raden van bestuur bij kmo's naar een hoger niveau helpen tillen. Of met Living Tomorrow waarmee we samen 'InnovationLab' ontwikkelden, een tweedaagse workshop om je bedrijf strategisch én praktisch voor te bereiden op de toekomst.

Dat alles binnen een visie waarin duurzaam ondernemen centraal staat. Op dat vlak is iedereen nog volop lerende. Wij ook. Meer dan 50 duurzaamheidsexperten uit 22 BDO-kantoren startten daarom een wereldwijd 'Sustainability Center of Excellence'. Een bron boordevol expertise, ervaring en best practices ten dienste van ... de klant. Had je anders verwacht?



Werner Lapage

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



“Gedaan met tijdrovende, manuele routineberekeningen. De accountant kan zijn klanten realtime, snel en accuraat services en adviseren.”

Tim Bottelbergs,
CEO AI-GUST

- 4 Duurzaam pompoenen kweken
- 5 Ziegler Group als poortwachter tussen expediteur en douane
- 8 Ins en outs van CSRD
- 13 AI-GUST: alles voor en door de accountant
- 16 Jij vraagt, wij antwoorden
- 18 BDO en GUBERNA bundelen krachten voor de kmo
- 20 Young BDO trekt op leerrijk klantenbezoek
- 22 Lighthouse Invest: "Alle aandeelhouders kennen nu duidelijk de doelstellingen"
- 26 BDO opent NWOW-kantoor hartje Brussel
- 29 BDO InnovationLab @ Living Tomorrow
- 32 BDO Global Sustainability Center of Excellence
- 35 Vision 2030: wat brengt jouw toekomst?
- 36 Tax & Legal fysiek rond de tafel
- 37 Let the games begin
- 38 Vacatures: ken je mensen die goed bij ons passen?

Colofon: To The Point is een uitgave van BDO • Editie 02 | 2022 • 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 Galusera, Werner Lapage, Mieke Loncke, Gert Maris, Tessy Martens, Vanessa Scheen, Dirk Vandendaele, Peter Van Laer, Johan Van Praet, Cynthia Verschueren • Fotografen: Danielle Rombaut Fotografie – www.daniellerombautfotografie.be, Tom Wilmuis - info@wilmuismedia.com • Realisatie: www.propaganda.be

© BDO 2022: 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.



OPINIE

DUURZAAM POMPOENEN KWEKEN

Lijd jij aan het 'not invented here'-syndroom? Wat je niet op eigen kracht hebt uitgevonden, zou per definitie minder goed zijn. Zo werkt het anno 21^{ste} niet meer. De (business)wereld is zo complex geworden, verandert zo snel dat samenwerken noodzakelijk is om echte meerwaarde te creëren. Ik las ooit hoe zo'n coöperatief innovatiemodel werd uitgelegd aan de hand van pompoenen*. Stel, bedrijf A bedacht een oplossing voor realtime accounting, bedrijf B voor cyberbeveiliging. Beide oplossingen gebruiken een verschillende component van dezelfde vrucht, de pompoen. A gebruikt de pitten, B de schil. Beide bedrijven willen echter de wereld domineren en eisen het alleenrecht op de volledige pompoen. Een zinloze eis. Toch? Waarom voor de volledige pompoen betalen als je enkel de schil nodig hebt. Bovendien belemmer je zo bedrijf A om de pit te gebruiken. En de pompenboer (bedrijf C) om het vruchtvlees te verkopen. Samenwerking tussen A en B zal sneller tot meer innovatie leiden, ook voor derden.

“Een coöperatief model werkt efficiënter en duurzamer in een wereld waar we zuiniger moeten omspringen met de beschikbare resources.”

Zo'n coöperatief model werkt bovendien efficiënter en duurzamer in een wereld waar we almaar zuiniger en vooral slimmer moeten omspringen met de beschikbare resources: middelen, tijd, ..., maar dus ook talent. Kennis en expertise delen en samen investeren in oplossingen die we gezamenlijk kunnen aanbieden zonder in elkaars concurrentieel vaarwater te komen? Dat noem ik duurzaam samenwerken. Dat is het kennisplatform AI-GUST.

WACHTEN IS GEEN OPTIE

Wij hebben er heel diep over nagedacht, het concept gewikt en gewogen, en ... we doen het! Met AI-GUST lanceren we ons eigen fintechbedrijf. Een platform waar accountants en hun klanten-bedrijven administratieve ondersteuning en strategisch advies krijgen, van a tot z onderbouwd door een berg data verzameld binnen de professionele community (je leest meer op p. 13). 'Wordt BDO nu ook een ontwikkelaar van boekhoudsoftware?', hoor ik je denken. Ook al hebben we daar de expertise voor in huis, het is in se niet het doel. Anderen en beter. Wel is het de bedoeling om die anderen aan boord te halen. En op die manier zoveel mogelijk talent, kennis, expertise en data te centraliseren en vervolgens dat enorme potentieel via artificiële intelligentie te ontsluiten voor accountants en hun klanten die op zoek zijn naar performante en innovatieve oplossingen voor de technologische en businessuitdagingen waarmee ze dagelijks worden geconfronteerd.

Langer wachten was geen optie. We moeten meer, beter, proactief en gericht advies kunnen geven aan onze klanten. Dat lukt vandaag alleen als we een beroep doen op artificiële intelligentie die onze accountants ondersteunt bij het formuleren van die sterk onderbouwde adviezen. Samen met de transitie naar een nieuw en duurzamer samenwerkingsmodel of platform is dat een uitdaging die we als verantwoordelijke stakeholders aangaan voor onszelf, voor onze klanten en voor de maatschappij. Het is een uitdaging die we moeilijk nog alleen aankunnen of willen. Er liggen trouwens nog meer uitdagingen op de loer: de toenemende dreiging van cybercriminaliteit, de druk van de digitalisering, ... Bovendien is morgen niet vandaag en zijn veranderingen in de wereld en de sector onvoorspelbaar en komen ze aan een ongelooflijke snelheid op ons af.

De krachten bundelen is de boodschap. De pompoenen zullen groeien als kool!

Peter Van Laer
CEO BDO Belgium

* Lees de casestudy 'imec' in onze publicatie 'Business 4.0' op www.bdo.be

TESTIMONIAL

“DOUANE IS HET SMEERMIDDEL VAN ONZE ECONOMIE”

Ziegler Group als poortwachter tussen expediteur en douane

Ondernemingen actief in de internationale handel worden geconfronteerd met een complexe douaneregelgeving die veel compliance-risico's en efficiëntievraagstukken met zich meebrengt. Zo zette het nieuwe handelsverdrag tussen Europa en het Verenigd Koninkrijk de nood aan snelle, efficiënte en pragmatische opleiding duidelijk op scherp. Zonder grondige kennis van zaken loopt elk bedrijf, groot of klein, vroeg of laat tegen de lamp. Kennis werven en delen is de corebusiness van de douane-experten van Ziegler Group.

Auteur: Luc Sambre, Partner BDO Tax, Customs & Excise Solutions

“Compliance is de grootste kracht en tegelijk het grootste risico van elke grensoverschrijdende handels-transactie.”

Dirk Pottilius, Head customs & fiscal representation Belgium
Ziegler Group



Per maand verwerkt het team van **Dirk Pottilius** wel tot 8.000 expedities voor ruim 400 klanten. Van de meest eenvoudige tot uiterst complexe douanedocumenten passeren de revue. En dat vergt een pak expertise. Expertise in – uiteraard – de douanebusiness, maar even zo goed op het vlak van fiscaliteit, digitale processing, screening en rapportage, vergunningsregels, projectmanagement, enz. Dirk is Head customs & fiscal representation Belgium bij multimodaal expeditiebedrijf Ziegler. Hij kent na 35 jaar trouwe dienst alle ins en outs van het douanevak.

1 Die ervaring is geen overbodige luxe in een wereld van douane en accijnzen die almaar complexer wordt in een al even snel veranderende wereld?

Dirk: “Na de nieuwe Europese douanewetgeving van 2016 (Union Customs Code, kortweg UCC) is de complexiteit alleen maar toegenomen door de geo-economische trends en spanningen. Denk aan de brexit, de groeiende reflex naar meer protectionisme in de internationale handel, het sanctiebeleid n.a.v. handelsconflicten en oorlogen, het groeiend aantal bilaterale vrijhandelsakkoorden, de professionalisering van malafide en criminele praktijken, enz. Met als gevolg dat ook de spelregels en douaneverplichtingen voortdurend veranderen, versnipperen en verstrengen. Sinds een aantal jaar is ‘compliance’ dan ook de grootste kracht en tegelijk het grootste risico van elke grensoverschrijdende handelstransactie.”

2 Wat bedoel je met ‘risico’?

“Veel bedrijven blijven liever zo ver mogelijk weg van de douane omdat de regelgeving en processen zo complex of ondoorzichtig zijn. Waardoor ze onbewust, maar te goeder trouw fouten maken, bijvoorbeeld door goederen aan te kopen die niet voldoen aan de waardebepaling van de EU of een verkeerde goederencode te hanteren. Of ze onderschatten de impact van een foutieve aangifte. Weet dat de douane tot drie jaar terug invoerrechten, btw en andere toeslagen kan vorderen. Dat betekent vaak een financiële adering die zelfs tot het faillissement van een bedrijf kan leiden.”

“Ziegler Group verwerkt in België alleen al maandelijks tot 8.000 douanedeclaraties.”

LEREN IS WINST

3 Omgekeerd kan kennis van zaken leiden tot een win(st)verhaal?

“Klopt. Het probleem van de Belgische bedrijven vandaag is dat alles wat met douane te maken heeft binnen de bedrijven

ZIEGLER GROUP IN VOGELVLUCHT

- ▶ **Opgericht in 1908 in België**
- ▶ **Familiebedrijf met hoofdkwartier in Brussel**
- ▶ **Corebusiness:** internationale (gespecialiseerde) logistieke diensten, douane en multimodaal transport via weg, zee, lucht en spoor. Tot 600.000 douaneaangiftes of -declaraties per jaar.
- ▶ **Medewerkers-experten:** 3.200
- ▶ **Operationele kantoren:** 154 in 15 landen
- ▶ **Wereldwijd actief in:** 195 landen

www.zieglergroup.com



gefragmenteerd is, waardoor ze bijvoorbeeld niet precies weten hoeveel euro's ze betalen aan invoer- en uitvoertaksen of hoe hoog ze de marktprijs van hun product in een bepaald land moeten zetten om winst te maken. Pas als bedrijven zien hoeveel euro's er precies omgaan in hun hele douanegebeuren en dat combineren met de mogelijkheden die de UCC-wetgeving ondernemingen biedt, wordt het potentieel van een slimme douanestrategie helder. Praktische voorbeelden, zoals 'tariefcontingenten' of 'actieve veredeling', geven aan dat bedrijven soms minder of geen rechten moeten betalen waardoor ze hun producten goedkoper aan de consument kunnen aanbieden."

4 Wat je niet weet kun je ook niet toepassen?

"Dat is net een van Zieglers grootste troeven. Ons douaneteam van zowat 25 experts beheerst de markten en hun regelgeving en volgt elke evolutie op de voet. Dat is een proces van levenslang leren waarbij de online BDO Customs Academy een waardevolle ondersteuning biedt op maat van iedere expert. In die mate dat we onze eigen klanten vaak doorsturen naar de specifieke awarenessstraining opdat ze op zijn minst de werking en het

BDO ACADEMY – PROGRAMMA 'DOUANE'

"Expertise over douane is een noodzaak voor elk bedrijf", bevestigt Luc Sambre, Head of Customs & Excise Solutions bij BDO Belgium. Daarom bouwde BDO Customs zijn dienstverlening holistisch uit en voorziet het doorlichting, advies, begeleiding en opleiding op maat. "Ons 'Douane'-programma biedt een 'learning journey' om de kennis en competenties van je medewerkers te verbeteren. Daarbij koppelen we competentiescreening aan leerdoelen, want elke onderneming of douanemedewerker heeft zijn eigen specifieke opleidingsnoden, van elementaire basiskennis tot diepgaande gespecialiseerde expertise."

De incompanyformules omvatten zowel op maat gemaakte e-learningtrajecten in de bedrijfseigen look-and-feel als klassikale incompany sessies, of een combinatie hiervan. Daarnaast kun je bij het team van Luc terecht voor on demand training waarbij elke topic op maat kan worden ingevuld en georganiseerd. "Onze experts leggen de problematiek en de nieuwe douaneformaliteiten uit in mensentaal. Zo concreet dat de deelnemers er dezelfde dag nog mee aan de slag kunnen."

www.bdo.be – zoek 'douaneopleiding'



Van links naar rechts: Marijn Defour (Ziegler), Sophie Verberckmoes (BDO), Dirk Pottilius (Ziegler), Luc Sambre (BDO) en Xavier Vanwynsberghe (Ziegler)

"Onze academy koppelt competentiescreening aan leerdoelen, want elke douanemedewerker heeft zijn eigen specifieke opleidingsnoden."

Luc Sambre, Head of Customs & Excise Solutions bij BDO Belgium

belang van de douane correct zouden inschatten en tegelijk de businessmogelijkheden ervan leren ontdekken. De douane is het smeermiddel van onze economie, en dat is geen understatement!"

5 Anders gezegd, douane is veel meer dan wat grensformaliteiten afhandelen?

"Het is met kennis van zaken en op een proactieve manier risico's ontmythen en opportuniteiten aanreiken. Met de nadruk op proactief en met kennis van zaken. Want laat dat vandaag een van de grootste uitdagingen zijn in ons vak. Onder andere door de 'war for talent' is er een tekort aan onderlegde douanevertegenwoordigers. Er zijn twee manieren om dat op te vangen: 'training on the job' of externe expertise inschakelen. Ziegler combineert beide. Vooral het onlineaanbod van de BDO Customs Academy valt in de smaak bij onze medewerkers. Ze organiseren zelf waar, wanneer en in hoeveel sessies ze een training volgen. Zo hebben ze een vol jaar de tijd om de opleiding af te ronden. Als leidinggevende krijg ik bovendien niet alleen de eindscore te zien, maar wordt er vooral gewezen op de 'zwakke' plekken. Op die manier kan ik doelgericht bijsturen." ■

JE KENNIS BIJSPIJKEREN OVER ALLE INS EN OUTS VAN DE DOUANE?

Compliancefouten vermijden en businesskansen ontdekken? Zoek je een doelgericht trainingsprogramma voor jouw expediteurs? Neem contact op met de specialisten van ons 'Customs'-team: luc.sambre@bdo.be



SUSTAINABILITY

INS EN OUTS VAN CSRD

Rapporteren van niet-financiële informatie wordt binnenkort de norm voor bedrijven

De cijfers uit onze recente poll liegen er niet om: het gros van de bedrijven (+70%) beschouwt de Europese CSRD als een driver vóór verandering. De impact, risico's en opportuniteiten die deze verplichte transparantierichtlijn meebrengt, zijn immers niet te onderschatten. Zelfs al wordt voorzien dat niet-beursgenoteerde kmo's niet moeten rapporteren vóór 2027, het doorsijpeleffect – de druk van investeerders, banken, overheden, leveranciers, klanten en andere stakeholders – zal al vroeger zijn werk doen. Net omdat CSRD een gamechanger wordt voor elke business, vinden we het belangrijk om onze klanten en markt proactief te informeren over het 'waarom', 'voor wie', 'wanneer' en 'wat' van de nieuwe richtlijn.

Auteur: Mieke Loncke, Marketing & Communication Director BDO Belgium

“Transparantie rond ESG-performantie biedt investeerders, banken, overheden, klanten en andere stakeholders, accurate informatie om hun beslissingen om te investeren of om samen te werken te funderen. Die ESG-informatie is als het ware de missing link die het verhaal compleet maakt.”

Tessy Martens, Sustainability Services Lead BDO Belgium

Juni 2022: de Europese Raad en het Europees Parlement bereiken een (voorlopig) politiek akkoord over de ‘Corporate Sustainability Reporting Directive’ (CSRD). Daarmee wil Europa, in het kader van de Europese Green Deal, de transparantie verhogen. De nieuwe richtlijn is een update van de huidige richtlijn niet-financiële rapportage (Non-Financial Reporting Directive of NFRD). Die NFRD is vandaag van toepassing op ongeveer 12.000 organisaties actief binnen de EU-regio. De nieuwe CSRD is echter van toepassing op een veel groter aantal ondernemingen – een ruwe schatting telt er zo’n 49.000 – bedrijvig in alle sectoren. Daarnaast zal deze informatie aan de hand van een eenduidige standaard moeten worden gerapporteerd in het managementrapport. Er zal eveneens een verplichte (beperkte) ‘assurance’ gelden. Dat betekent dat er wordt verzekerd dat de rapportage nauwkeurig, volledig en consistent gebeurt.

Roularta Media Group – “CO₂-neutraliteit in 2040”

Roularta Media Group stuurt de duurzaamheidsstrategie aan op vier prioritaire SDG’s en wil zo meerwaarde creëren voor al zijn stakeholders en de samenleving. *“Als mediagroep zetten we sterk in op ‘brainprint’: met betrouwbare, onafhankelijke content zetten we aan tot bewustwording en duurzamer gedrag. Investeren in duurzame economische groei, in onze mensen en hun welzijn is een belangrijke focus. We engageren ons tot continu verbeteren van energieverbruik in zowel de kantoor- als productieomgeving. In onze aankoop en samenwerking met leveranciers maken we een expliciete keuze m.b.t. efficiënt gebruik van grondstoffen en vermindering van afval. We streven dan ook naar een significant kleinere ecologische voetafdruk, in het bijzonder CO₂-neutraliteit in 2040.”*
– Ingeborg Locy, Sustainability Officer Roularta Media Group

WAAROM RAPPORTEREN?

Hoewel de CSRD slechts een rapportageverplichting lijkt, is de richtlijn bedoeld om bedrijven de fundamenten te verschaffen om daadwerkelijk duurzamer te worden en hun veerkracht op lange termijn te versterken. Het nauwgezet definiëren van de ESG-doelstellingen (milieu, sociaal en governance) en de rapportage over de bereikte resultaten worden zo een essentiële aanvulling op de financiële prestaties. De CSRD biedt een kader om die niet-financiële rapportage te harmoniseren, zodat de informatie relevant, vergelijkbaar, betrouwbaar en gemakkelijk toegankelijk en bruikbaar wordt. “Een transparante rapportage biedt bedrijven een houvast om hun prestaties en ambities op het gebied van duurzaamheid effectief en consistent te meten en te verbeteren”, legt Tessy Martens uit. Zij is Sustainability Services Lead en bouwt samen met Pierre Poncelet het ‘Sustainability Center of Excellence’-team uit binnen BDO Belgium. “En het biedt investeerders, banken, regulatoren, klanten, leveranciers en andere stakeholders bijkomende informatie om hun beslissingen te funderen. Ten slotte beperkt het ook het risico op greenwashing.”

WIE EN WANNEER RAPPORTEREN?

De implementatie van de CSRD verloopt in drie fasen. De schaal-grootte van je onderneming bepaalt in welke fase jouw bedrijf aan de richtlijn moet voldoen. Onderstaande figuur zet duidelijk in kaart wie wanneer in regel moet zijn.

Bepaalde dochterondernemingen zijn vrijgesteld wanneer de niet-financiële informatie is opgenomen in het duurzaamheidsverslag van de moederonderneming en voldoet aan de EU-normen of gelijkwaardige normen.



NFRD-BEDRIJVEN

In 2024, verslag in 2025

Bedrijven die al onderworpen zijn aan de **NFRD**. Het gaat om bedrijven die voldoen aan de definitie van een organisatie van openbaar belang (OOB) en meer dan 500 werknemers hebben.



GROTE BEDRIJVEN

In 2025, verslag in 2026

Grote bedrijven overschrijden minstens 2 op 3 criteria:

- ▶ Meer dan 250 medewerkers
- ▶ Meer dan 40 miljoen euro omzet
- ▶ Meer dan 20 miljoen euro totale activa



BEURSGENOTEERDE KMO'S

In 2026, verslag in 2027

Beursgenoteerde kmo's, kleine en niet-complexe kredietinstellingen en captives. Sommige beursgenoteerde bedrijven zijn vrijgesteld van de CSRD, zoals beursgenoteerde micro-ondernemingen.

BDO Belgium – “Het goede voorbeeld tonen”

BDO juicht toe dat er een Europese eengemaakte richtlijn komt en wil zelf het goede voorbeeld geven door sneller de richtlijn te volgen dan verplicht is. *“Het is namelijk onze overtuiging dat we transparant moeten zijn richting alle stakeholders over de koers die we varen, de acties die we ondernemen en de vooruitgang die we boeken op onze materiele thema’s. Eind 2022 publiceren we met BDO Belgium reeds ons derde ESG-rapport.”* – Aubry De Pauw, Internal Sustainability Lead BDO Belgium

Voor niet-Europese ondernemingen geldt de verplichting om een duurzaamheidsverslag in te dienen voor alle ondernemingen met een netto-omzet van 150 miljoen EUR in de EU en die ten minste één dochteronderneming of bijkantoor in de EU hebben.

Niet-beursgenoteerde kmo’s kunnen op vrijwillige basis aangepaste en evenredige normen toepassen. Voor kmo’s zal tijdens een overgangperiode een opt-out mogelijk zijn. Dat betekent dat ze tot 2028 vrijgesteld zijn om de richtlijn toe te passen.

WAT RAPPORTEREN?

Vandaag rapporteren veel bedrijven al niet-financiële gegevens op basis van een vrijwillig ‘framework’ of standaard. Leen Lefevere, Legal Sustainability Advisor bij BDO Belgium: “Ze baseren zich daarbij op het Global Reporting Initiative (GRI), de Sustainability Accounting Standards Board (SASB) of de International Business Council (WEF IBC) van het Wereld Economisch Forum of een van de andere 400+ standaarden/frameworks. Met de CSRD komt er ook een nieuwe, eenduidige Europese standaard, de zgn. European Sustainability Reporting Standards (ESRSs).”



Environment

- ▶ Klimaatverandering
- ▶ Vervuiling
- ▶ Water en mariene hulpbronnen
- ▶ Biodiversiteit en ecosystemen
- ▶ Gebruik van hulpbronnen en circulaire economie



Social

- ▶ Eigen werknemers
- ▶ Werknemers in de waardeketen
- ▶ Betrokken gemeenschappen
- ▶ Consumenten en eindgebruikers



Governance

- ▶ Bestuur, risicobeheer, interne controle
- ▶ Bedrijfspolicy’s

“Bedrijven die nog niet moeten rapporteren, zullen druk ondervinden van hun stakeholders om alsnog vroeger te starten.”

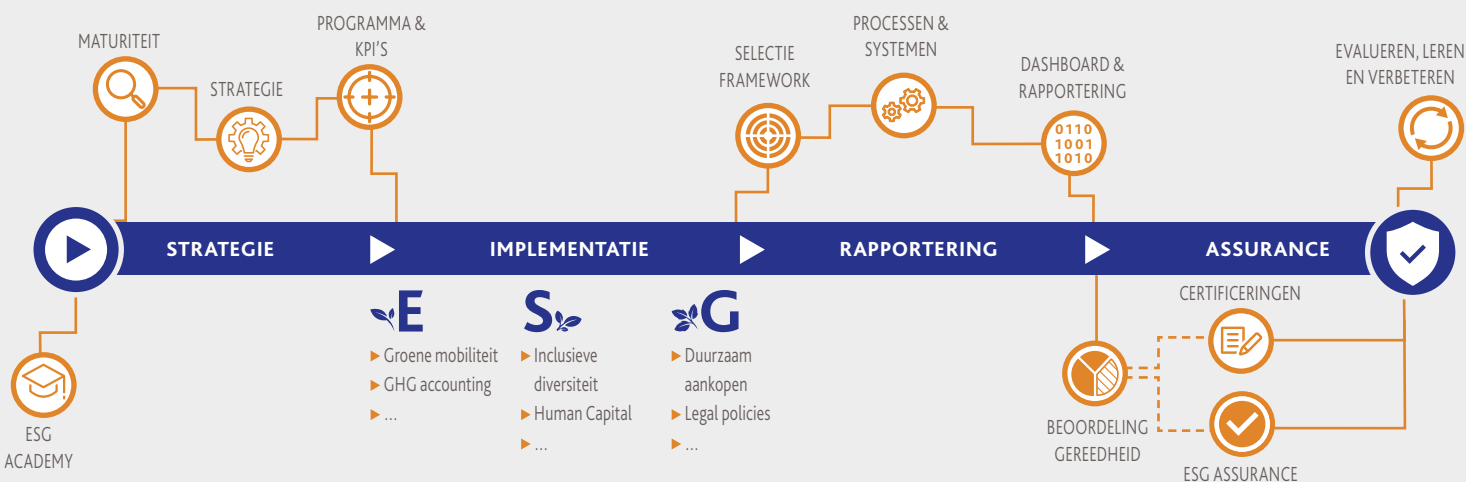
3d investors – “Winnaars van morgen”

Als familiale investeerder draagt 3d investors duurzaam ondernemen al meer dan 20 jaar hoog in het vaandel. “We zijn ervan overtuigd dat duurzame waardecreatie start bij zorg dragen voor medewerkers, klanten en de maatschappelijke context waarin we ondernemen. Een groot aanpassingsvermogen aan de veranderende maatschappelijke en regelgevende context is daarbij essentieel. Bedrijven die binnen die visie opereren, zullen ook de winnaars van morgen zijn. Er is niets zo stabiel als verandering. We willen ons portfolio bedrijven maximaal ondersteunen om hun ESG-aanpak verder te professionaliseren en ons investeringsbeleid verder aanscherpen.” – Hans Swinnen, Partner 3d investors

Zonder al te veel vooruit te lopen op de zaken, zal de informatie die je moet bekendmaken betrekking hebben op de ESG-thema’s. Die topics zullen later nog worden verfijnd op maat van de sectoren en er zal ruimte zijn voor bedrijfsspecifieke topics. “Voor relevante (material) ESG-topics zullen bedrijven moeten rapporteren over hun strategie en ambitie, hoe ze die implementeren en de bijbehorende performantie-indicatoren. Er zal dus zowel kwalitatieve als kwantitatieve data worden opgevraagd, zowel uit het verleden als toekomstgericht.”

HOE BEGIN JE ERAAN?

Bijna 90% van de deelnemers aan onze poll tijdens ons eerste CSRD-webinar van juni ll. zegt dat ze in een volgende stap de uitdagingen op het gebied van duurzaamheidstransitie en -rapportage (verder) zullen aanpakken, zowel intern als met andere stakeholders. “Dat betekent alvast dat het bewustzijn groeit”, zegt Tessy.



Rapporteren is niet de eerste stap in de duurzaamheidsreis voor bedrijven. (Lees ook het artikel "Leren van elkaar, voor elkaar, wereldwijd!", p. 32). Die start bij het definiëren van de focus en strategie, samen met de belangrijkste stakeholders. Daarnaast betekent rapporteren over duurzaamheidsinformatie voor veel bedrijven nieuwe uitdagingen omdat hun informatiesystemen vaak nog niet zijn ingericht om dat soort informatie te verzamelen en te verwerken. "Mijn advies? Wacht niet! En onderschat de voorbereiding niet. Net zomin als het mogelijke effect van de CSRD op je businessmodel, strategie, risicobeheer, kostenstructuur, enzovoort."

Besef ook dat bedrijven die nog niet moeten rapporteren druk zullen ondervinden van hun stakeholders om alsnog vroeger met de rapportage te starten. "We noemen dat het doorsijpeleffect (lees ook het artikel 'Goed bestuur is geen optie meer', p. 18). Proactief zijn en duurzaamheid integreren in je businessmodel versterkt je weerbaarheid tegen de drijvende krachten van verandering, opent nieuwe businesskansen, leidt tot betere resultaten en verhoogt in fine de waarde van je onderneming. Duurzaamheid integreren in het businessmodel is zowel het juiste als slimme om te doen." ■

MEER WETEN?

- ▶ Meer details over de nieuwe CSRD-regels en de context ervan lees je in onze fact sheet 'What about non-financial reporting for companies?' (in het Engels). Scan de QR-code om het te lezen.
- ▶ Eind 2022 organiseren we een tweede webinar over de impact van de nieuwe CSRD en zoomen we in op de recente aanpassingen na de finale goedkeuring van de richtlijn door de Europese Raad en het Europees Parlement. Houd onze website in het oog voor de juiste datum van het webinar. Of stuur ons een mail (tessy.martens@bdo.be) en we brengen je op de hoogte.
- ▶ Benieuwd hoe wij bij BDO 'sustainability' benaderen? En hoe we jou daarbij kunnen helpen? Lees onze '2-pager' 'Your journey towards sustainable business management' (in het Engels).
- ▶ Nog meer info vind je op www.bdo.be > Innovation > Duurzaam ondernemen. Of contacteer een van de duurzaamheidsconsultants van ons 'Sustainability Center of Excellence': Tessy Martens (tessy.martens@bdo.be) of Pierre Poncelet (pierre.poncelet@bdo.be).



CORPORATE

AI-GUST: ALLES VOOR EN DOOR DE ACCOUNTANT

BDO lanceert eigen fintech

Nog te vaak moeten accountants zich focussen op de correcte naleving van de cijferverwerking van klanten. En verliezen ze handenvol kostbare tijd die ze niet kunnen investeren in degelijk advies, advies dat put uit die enorme bron aan data van de klanten. Nu de digitalisering in sneltempo toeneemt en technologische ontwikkeling het mogelijk maakt uit gegevens adviezen te distilleren, gooit BDO de reddingsboei: AI-GUST, een kennisplatform dat de accountant digitaal en proactief ondersteunt.

Auteur: Mieke Loncke, Marketing & Communication Director BDO Belgium

VALORISEER ONDERBENUTTE DATA

Welkom in de wereld van de financiële gegevensverwerking en accounting 2022.

Steeds vaker krijgen accountants vragen over meer dan cijfers alleen. Nu de digitalisering in sneltempo toeneemt, neemt ook de beschikbare data toe. Die data kan

met nieuwe technologieën, waaronder artificiële intelligentie, een enorme bron vormen voor betere adviesverlening naar de klanten. “Nu we die goudmijn aan – tot op vandaag onderbenutte – data kunnen ontginnen, wordt het als accountant mogelijk om op een proactieve manier advies te geven aan je klanten-bedrijven en -organisaties”, zegt **Tim Bottelbergs**. Hij is de CEO van het recent gelanceerde innovatieve fintech-kennisplatform AI-GUST.

“De kracht van het platform schuilt in de som van de kennis en data die de individuele leden delen en die externe experts inbrengen.”

Peter Van Laer, CEO BDO Belgium

‘AI-GUST 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.’ Zo luidt bondig het missionstatement van AI-GUST. “De kracht van het platform schuilt in de som van de kennis en data die de individuele leden delen en die externe experts inbrengen”, verduidelijkt **Peter Van Laer**, CEO van BDO Belgium, één van de stuwende krachten achter het onafhankelijke platform. “Hoe



Vooraan: Tim Bottelbergs, CEO AI-GUST
Achteraan: Peter Van Laer, CEO BDO Belgium



Van links naar rechts: Tim Bottelbergs (AI-GUST), Philip Lodewyckx (BDO) en Peter Van Laer (BDO)

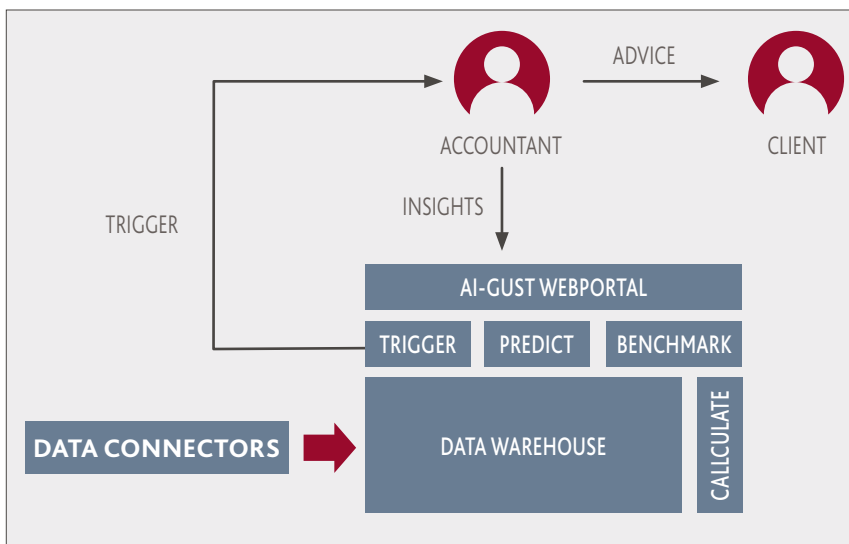
meer accountants, softwareleveranciers, experts, ... aansluiten bij de community, hoe performanter het platform wordt. Vandaar ook de bewuste keuze om van bij de start twee zwaargewichten uit de accountancysector – Van Havermaet en Vandelanotte – te betrekken en AI-GUST samen op te starten.”

“Daarnaast wordt bekeken om ook andere spelers actief in de sector te laten toetreden”, pikt Philip Lodewyckx in. Hij is Partner bij

BDO Belgium en net als Peter bezieler van AI-GUST: “Het is trouwens niet de bedoeling dat we bestaande fintechapplicaties zelf opnieuw gaan bouwen – ook al hebben we daarvoor de expertise in huis. Wel om ze te integreren en op een neutrale, onafhankelijke manier, digitaal aan te bieden in een steeds groeiend ecosysteem dat voor onze klanten op termijn een bijkomende toegevoegde waarde zal betekenen.”

TRENDS VOORSPELLEN EN BENCHMARKS UITROLLEN

De AI in de naam AI-GUST verwijst naar artificiële intelligentie, de motor van het platform. Tim legt uit hoe het platform concreet werkt. “Een accountant sluit aan en deelt zijn data via zijn bestaande boekhoudpakket en op een geanonimiseerde en beveiligde manier in het datawarehouse (vergelijk het met de cloud). Op die data laten we onze algoritmes los. 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 AI-GUST.”





Van links naar rechts: Hein Vandelanotte (Vandelanotte), Kristof Meesters (Van Havermaet), Bart Coelmont (AI-GUST), Johan Vandenbroeck (BDO), Tim Bottelbergs (AI-GUST), Jan Maurissen (Van Havermaet), Peter Van Laer (BDO) en Nikolas Vandelanotte (Vandelanotte)

Tegelijk kan hij gebruikmaken van de 'best in class' softwareapplicaties en accountancy-oplossingen die het platform (via de aangesloten 'connectors') aanbiedt. Tim: "Dat bevordert de standaardisering van het databeheer en versterkt de digitalisering en automatisering van processen waardoor de accountant zijn klanten in realtime, snel en accuraat kan services en adviseren en zelf geen kostbare tijd meer verliest met tijdrovende, manuele routineberekeningen."

“Gedaan met tijdrovende, manuele routineberekeningen. De accountant kan zijn klanten realtime, snel en accuraat services en adviseren.”

Tim Bottelbergs, CEO AI-GUST

AI-GUST speelt het trouwens nog intelligenter. Dankzij de enorme database kan het platform 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)"

LICENCE FOR COMPLIANCE'

Peter is meer dan enthousiast: "De ambities van AI-GUST reiken (heel) ver. Vandaag focust het platform op het ondersteunen van de accountant om de klanten van advies te voorzien. Zodra de tijd rijp is, wil AI-GUST ook de eindklant rechtstreeks toegang geven tot specifieke tools en data, met respect voor de business van de accountant. AI-GUST wil op termijn zelfs de motor zijn achter een

community-werking waar verschillende partijen kunnen samenkomen om op een efficiënte manier ondernemingen te ondersteunen. Hoe ver we ook willen springen, zaak is om alles compliant te doen en die 'licence' hebben we als BDO."

Ten slotte wijst Peter nog op de kracht van de community als innovatiehefboom (lees ook zijn opiniestuk op p. 4). "De partners en connectoren die aansluiten bij AI-GUST

versterken hun innovatievermogen door het delen van kennis en samen te investeren in innovatieve oplossingen die ze onder de paraplu van het platform kunnen aanbieden zonder in elkaars concurrentieel vaarwater te komen. Samen kunnen ze oplossingen aanreiken voor heel complexe uitdagingen waarvoor geen enkel bedrijf of organisatie alleen de middelen, laat staan de kracht, heeft."

Door de krachten te bundelen, wint iedereen: de accountant, de partners, de connectoren en de bedrijven en organisaties als eindgebruikers. En bottomline ook de samenleving. Want kennis delen betekent ook duurzaam omgaan met het schaars beschikbare talent. ■

AI-GUST ...

... vaart als onafhankelijke onderneming een eigen koers
 ... focust het eerste jaar op de ontwikkeling van het platform
 ... biedt vanaf eind 2023 licenties aan
 ... zetelt in Leuven
 ... is een gezamenlijk initiatief van BDO Belgium, Van Havermaet en Vandelanotte
www.ai-gust.io

VRAGEN OVER HOE JE DEEL KUNT WORDEN VAN AI-GUST OF ALS ACCOUNTANT KUNT AANSLUITEN?

Neem contact op met Tim Bottelbergs:
tim.bottelbergs@ai-gust.io

FAQ

JIJ VRAAGT, WIJ ANTWOORDEN

De attente To the Point-lezer heeft het al opgemerkt. Onze rubriek FAQ steekt in een nieuw concept. In plaats van één thema aan de hand van tien concrete vragen uit te spitten, brengen we nu aan de hand van één vraag, verschillende thema's onder je aandacht. Niet lukraak, maar op basis van de vragen die we recent kregen van onze klanten.

KAN MIJN WERKNEMER NOG ALTIJD ZOMAAR VANUIT EENDER WELK BUURLAND TELEWERKEN?

Telewerk of thuiswerk werd het 'nieuwe normaal'. Tijdens de COVID-19-pandemie werden heel wat werknemers verplicht of kregen ze de kans om van thuis te werken. Veel werknemers zetten het telewerk nu gewoon verder. Wanneer er echter wordt gewerkt in een relatie tussen België en de buurlanden, dan kan dat voortaan belangrijke fiscale en juridische gevolgen hebben voor zowel de werknemer als de werkgever.

Tijdens de COVID-19-pandemie sloot België met zijn buurlanden wederzijdse COVID-19 akkoorden. Die akkoorden zorgden, onder voorwaarden, voor een zgn. 'fictie' voor de dagen waarop de werknemer thuis werkte: die dagen mocht men gelijkstellen met dagen gewerkt in het oorspronkelijke land van tewerkstelling. Op die manier waren er in de meeste situaties geen fiscale gevolgen verbonden aan het telewerken in een buurland tijdens de pandemie. Maar dat is veranderd!

De COVID-19-overeenkomsten werden namelijk definitief stopgezet op 30 juni 2022. Daarmee verdween ook de fictie en zijn de telewerkdagen vanaf 1 juli 2022 belastbaar in het land waar de werknemer woont. Dat heeft uiteraard ook gevolgen op tal van andere domeinen, waaronder arbeidsrecht, sociale zekerheid, loonadministratie, ... Op vlak van de sociale zekerheid verzag de Europese Administratieve commissie echter nog in een overgangperiode tot en met 31 december 2022. Dat neemt niet weg dat ook tijdens deze periode bepaalde formaliteiten moeten worden vervuld.

MEER WETEN?

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



WAT ZEGT HET NIEUWE VERBINTENISSENRECHT (BOEK 5 VAN HET BURGERLIJK WETBOEK)?

Het nieuwe Boek 5 treedt in werking op 1 januari 2023. En is dus van toepassing op alle contracten vanaf die datum afgesloten. Doel? Het verbintenissenrecht toegankelijker maken door rekening te houden met twee eeuwen jurisprudentie. Inhoudelijk veranderen de regels dus niet bijster veel, op enkele belangrijke nieuwigheden voor particulieren en bedrijven na.

Op contracten die vóór 1 januari 2023 datum zijn gesloten (met inbegrip van de latere addenda) blijft het 'oude' wetboek van toepassing, tenzij de partijen akkoord zijn om de bepalingen van het nieuwe Boek 5 toe te passen.

Nieuw is dat een contractpartij onder bepaalde voorwaarden kan vragen om bepaalde afspraken opnieuw te onderhandelen. Bijvoorbeeld vanwege een onvoorziene verandering of omdat de context danig is gewijzigd. Lukt de heronderhandeling niet, dan kunnen de partijen de rechter vragen om het contract te wijzigen of te beëindigen.

Enkele andere nieuwigheden zijn:

► de '**vervroegde ontbinding**': een contract kan voortaan niet alleen worden ontbonden in geval van ernstige niet-nakoming door een partij van haar verbintenissen, maar ook wanneer duidelijk is dat de schuldenaar zijn verbintenissen niet tijdig zal nakomen;

► een nieuwe sanctie: de '**prijsvermindering**'. In geval van een niet-nakoming die onvoldoende ernstig is om de ontbinding te rechtvaardigen, kan de schuldeiser van de verbintenis in rechte de prijsvermindering eisen.

MEER WETEN?

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



HOE EN WAAROM DE TCO VAN BEDRIJFSWAGENS BEREKENEN?

De Total Cost of Ownership (TCO) is een schatting van de totale kosten van een voertuig gedurende zijn volledige levenscyclus (rekening houdend met aankoopprijs, belastingen, verzekeringen, onderhoud/herstellingen, brandstof en/of elektriciteit, fiscale en sociale implicaties ...).

De berekening is belangrijk om **vier redenen**:

- 1** om de totale nettokosten van verschillende wagens en modeltypes binnen je wagenpark te vergelijken;
- 2** om op basis van verschillende behoeften (zoals rijbereik, voorkeuren ...) te beslissen welke wagens het meest geschikt zijn;
- 3** om het wagenparkbudget optimaal te beheren, gelet op de hervorming van de autofiscaliteit (en de progressieve vermindering van de aftrekbaarheid van autokosten);
- 4** om de samenstelling van bovengenoemde elementen te analyseren en hierover te beslissen.

De TCO van een wagen ligt niet vast en kan variëren in functie van de veranderende aankooprijzen, restwaarden en brandstofprijzen. Het is vooral de nieuwe autofiscaliteit (vanaf 1/1/2023) die de investering in voertuigen met CO₂-uitstoot zal ontmoedigen, die de autokosten de hoogte injaagt.

De TCO wordt berekend op basis van de verschillende autokosten en de fiscale impact ervan. Onze experts ontwikkelden een tool waarmee we je een berekening op maat kunnen bieden.

MEER WETEN?

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



Lees ook de testimonial van Sopadis 'Duurzame mobiliteit is geen zwart-witverhaal'.



WAT KOSTEN ONBETAALDE FACTUREN?

Vanaf 1 februari 2022 mag de contractueel bedongen betalingstermijn voor b2b-facturen niet meer dan 60 dagen tellen. Langere betalingstermijnen die bijvoorbeeld een economisch sterkere partij aan de economisch zwakkere partij oplegt, zijn niet langer wettelijk. De wettelijk betalingstermijn (als niets in de overeenkomst is vastgelegd) blijft 30 dagen.

Het uitstel van betaling dat je als ondernemer aan een klant geeft, heeft behalve een reële weerslag op de cashflow, ook effect op jouw resultaten en marges. Neem nu Raf die een schoonmaakbedrijf heeft met een jaarlijkse omzet van twee miljoen EUR. Of 40.000 gefactureerde uren aan gemiddeld 50 EUR. Hij krijgt het nieuws dat een vordering van 50.000 EUR verloren gaat.

	Initiële situatie	Impact verlies vordering	Inspanning om initiële situatie te herstellen
Omzet (EUR)	2.000.000	1.950.000	2.050.000
Vaste kosten (EUR)	600.000	600.000	600.000
Variabele kosten (25 EUR/uur)	1.000.000	1.000.000	1.050.000
Resultaat (EUR)	400.000	350.000	400.000

Rekening houdend met onze hypothesen, moet Raf een extra omzet realiseren gelijk aan het dubbele van de verloren vordering om zijn resultaat te herstellen. Hoe hoger de variabele kosten van het schoonmaakbedrijf (bv. lonen, verplaatsingskosten, e.d.), hoe groter de inspanning. Of nog: hoe lager het (variabele) margepercentage, hoe groter de inspanning om het verlies te compenseren.

Een ondernemer heeft er dus alle belang bij om in deze onzekere tijden al bij het werven van een nieuwe klant de vorderingen preventief onder controle te houden. Dat kan door de financiële situatie van de klant te screenen, de opdracht duidelijk te omschrijven of klare verkoopvoorwaarden af te spreken. In het dagelijks beheer is snel factureren essentieel. Zijn er bij het innen van de factuur alsnog problemen, dan is het vinden van een compromis belangrijk.

MEER WETEN?

Neem contact op met de experts van ons 'Accountancy'-team: accountancy@bdo.be

PARTNERSHIP

GOED BESTUUR IS GEEN OPTIE MEER

BDO en GUBERNA bundelen krachten voor de kmo

Goed bestuur als een sterke stimulans voor duurzame groei en ondernemerschap. Dat klinkt evident, maar nogal wat kmo's lijden aan uitstelgedrag. De operationele business gaat immer voor. Begrijpelijk, maar onderschat het belang van goed bestuur niet. Om jouw raad van bestuur een extra duwtje te geven, bundelen GUBERNA en BDO hun expertise. Praktisch en doelgericht.

Auteur: Mieke Loncke, Marketing & Communication Director BDO Belgium

Deugdelijk bestuur gaat verder dan je 'zaken op orde' hebben en businessrisico's minimaliseren. 'Good governance' betekent ook uit de dagdagelijkse business breken om zo opportuniteiten op lange termijn te ontdekken. Steeds meer kmo's – zeker nu een jongere generatie het roer overneemt – zijn overtuigd dat een verdere professionalisering enkel kan met een professioneel en evenwichtig samengestelde raad van bestuur of raad van advies die voorbij de horizon kijken en de eigenaar-aandeelhouder durven te challengen. Alleen onbreekt het nog te vaak aan resources en kennis om er echt werk van te maken.

Secretaris-generaal Liesbeth De Ridder. "Omdat het Belgisch economisch weefsel voor ruim 80% wordt gedragen door kmo's. Maar bovenal omdat duurzaam ondernemen vandaag onmogelijk is zonder goed bestuur. Sterker, het is er inherent deel van."

"Duurzaam ondernemen betekent ook ESG-compliant (Environment, Social en Governance) zakendoen", pikt Catherine Delanghe in. Zij is binnen GUBERNA verantwoordelijk voor het Centrum kmo Governance. "De druk van de overheid neemt toe. Denk aan de Europese richtlijn 'Corporate Sustainability Reporting Directive' (CSRD) die beursgenoteerde en grote

"Goed bestuur versterkt de kmo-veerkracht in een BANI-wereld (Brittle, Anxious, Non Linear, Incomprehensible)."

Liesbeth De Ridder, Secretaris-generaal GUBERNA

Die expertise en kennis vind je bij GUBERNA, het instituut voor bestuurders dat al decennialang good governance bepleit en begeleidt bij beursgenoteerde en grotere bedrijven. "Die strategie verbreden we sinds enkele jaren richting de kmo-markt", vertelt

ondernemingen verplicht om vanaf 2024 bijkomende niet-financiële gegevens – zoals de CO₂-voetafdruk – te meten en openbaar te maken." Verwacht wordt dat dit tegen 2026 ook voor kleinere en niet-beursgenoteerde bedrijven zal gelden, al zullen kmo's



Van links naar rechts: Gert Maris (BDO), Karen Keuleers (BDO), Liesbeth De Ridder (GUBERNA), Catherine Delanghe (GUBERNA), Sandra Gobert (GUBERNA) en Peter Van Laer (BDO)

Het partnerschap BDO Belgium – GUBERNA werkt als vliegwiel richting governance anno 21^{ste} eeuw.

vroeger al worden geconfronteerd met het doorsijpeleffect van grotere partners in de keten. En druk ervaren van andere stakeholders, zoals klanten, medewerkers en leveranciers die goed bestuur als essentieel beschouwen voor duurzame waardecreatie. “Op die manier wordt goed bestuur ook een hefboom voor de employer branding en reputatiemanagement.”

NATUURLIJKE MATCH

Op zoek naar een partner die de kmo-markt als zijn broekzak kent en begrijpt, kwam GUBERNA als vanzelf bij BDO Belgium. Gert Maris, Partner bij BDO: “We spreken de taal van de kmo, kennen haar uitdagingen en valkuilen, maar beschikken tegelijk over de expertise en het netwerk om ‘goed bestuur’ op een digitale en vooral ook haalbare

manier te faciliteren en bestaande raden van bestuur verder te professionaliseren.” Het is als kmo niet evident om zich van de dag-tot-dagbusiness los te maken, maar met een ervaren coach of adviseur kun je al heel wat bereiken. “Het verschil tussen ‘bestuur’ en ‘goed bestuur’ zit vaak in heel kleine dingen”, benadrukt Gert. “Maar je moet eraan beginnen, uitstel is niet langer een optie.” ■

HOE BEGIN JE ERAAN? DRIE HANDS-ON TOOLS

Over goed bestuur zijn boekenkasten vol geschreven. Doen(!) is de boodschap. Samen met GUBERNA bieden we drie tools aan:

- 1 De **Governance Maturity Scan** (beschikbaar op www.guberna.be). Via een vragenlijst kom je te weten hoe ‘governance’-matuur het huidige bestuursmodel van jouw kmo is. En waar voor jou de uitdagingen liggen.
- 2 De **Board Resilience Test** (gratis beschikbaar vanaf 2023). Aan de hand van deze test brengen we de veerkracht, duurzaamheid en innovatievermogen van jouw bestuursorgaan in kaart.
- 3 De **Board Self Evaluation Tool** (beschikbaar vanaf 2023). Deze praktische evaluatieoefening neemt negen governancecriteria onder loop.

VRAGEN HOE JE ALS KMO DE WERKING VAN DE RAAD VAN BESTUUR NAAR EEN HOGER NIVEAU KUNT TILLEN?

Interesse in de ‘Governance Maturity Scan’? Neem contact op met Gert Maris (gert.maris@bdo.be) of Jan Oosterlinck (jan.oosterlinck@bdo.be).

YOUNG BDO

KEN JE KLANT!

Young BDO trekt op leerrijk klantenbezoek

De young professionals van BDO willen de verbondenheid tussen collega's stimuleren. Maar leerden uit de praktijk dat hun initiatieven nog waardevoller worden wanneer ze ook de klanten in het verhaal betrekken. Door die kruisbestuiving krijgt Young BDO immers beter voeling met de business van de klant en leert de klant op zijn beurt de mens achter de consultant kennen. Hoe sterk kan een win-winverhaal zijn!

Auteur: Mieke Loncke, Marketing & Communication Director BDO Belgium

Belofte maakt schuld. Toen Nick Huysmans (Risk Advisory), Katleen Coppens (Strategy & Transformation) en Wannes Rousseau (Digital) vorig jaar Young BDO lanceerden (lees alles over het opzet op www.bdo.be) engageerden ze zich om minstens eens per kwartaal een (multidisciplinaire) workshop, evenement of keynote te organiseren. Om een sterker gevoel van verbondenheid tussen collega's te creëren, en met de organisatie als een geheel. "We voegden daar nu nog een dimensie aan toe", vertellen Wannes en Katleen. "Door onze activiteiten zoveel als mogelijk op locatie bij klanten te organiseren, leren we ook hen en de business nog beter kennen en omgekeerd. Fun is een belangrijke factor, maar het persoonlijke contact en de voeling met het businessverhaal is minstens zo motiverend."

'KNOW YOUR CLIENT'

Het concept kreeg de naam 'Know your Client-events'. En bleek meteen een schot in de roos toen zo'n 160 BDO-jongeren in juni verspreid op bezoek gingen bij Plopsaland De Panne (Studio 100), het Wijnkasteel Vandeurzen in Linden (bij Leuven) en de

"Met de 'Know your Client'-events koppelt Young BDO het aangename aan het nuttige."

Katleen Coppens, Junior Manager BDO Strategy & Transformation

microbrouwerij La Ferme des Loups in Trooz. "Het is zo belangrijk voor de multidisciplinaire aanpak van BDO dat we als collega's heel goed begrijpen wat de job van ieder van ons inhoudt", benadrukt Gert Maris, Partner bij BDO Belgium en een van de mentoren



Dik 160 BDO-jongeren gingen verspreid op bezoek bij Plopsaland (De Panne), het Wijnkasteel Vandeurzen (Linden) en de microbrouwerij La Ferme des Loups (Trooz).

van het project. "En pas als je bij manier van spreken voelt en ruikt wat de business van de klant is, kun je hen ook degelijk en businessbreed advies geven en indien relevant de steun inroepen van collega-experten in domeinen waarin je zelf minder beslagen bent. Door dicht bij de ondernemer te gaan staan en zijn business te doorgronden, maken wij als BDO het verschil."

"Bovendien spreiden we de events over het hele land en kiezen we klanten waar we complementaire diensten bieden." Daarmee bedoelt Wannes dat "we erover waken dat diensten die we leveren verschillen bij elke klant. Zo komen de BDO-jongeren uit

uiteenlopende vakgebieden in aanraking met de praktijk binnen verschillende businesslines en sectoren".

MOOIE MEERWAARDE

Staan op hun beurt de klanten open voor dat soort events? "We kregen nog nooit een neen op onze vraag", lacht Katleen. "Ook voor hen betekent ons bezoek een mooie meerwaarde, leerden we uit de afgelopen events. Het wordt echt wel gewaardeerd dat BDO niet enkel over de vloer komt wanneer de klant een vraag heeft of in functie van het zakendoen. Alleen al het feit dat BDO-jongeren buiten hun werkuren tijd maken om de klant beter te leren kennen, komt heel positief en betrokken over."

"Het is duidelijk een win-winverhaal", gaat Wannes verder. "Wij krijgen beter gevoel met de wereld van hun business terwijl zij de menselijke bedrijfscultuur van BDO aan den lijve ondervinden en de mens achter de consultant leren kennen. Hoe dichter we bij de klant staan, hoe meer we ons onderscheiden van de conculega's." Uit de reacties van de collega's

die deelnamen, mag Young BDO 'zelfs nog wat meer klemtoon leggen op de businesskant van het event'. Om er maar eentje uit te pikken, de reactie van Aubry De Pauw: 'Het event was een geslaagde manier om nauwer netwerken mogelijk te maken, met de collega's én met de klant. De idee om het fundamenteel van het event te koppelen aan de businesscase is sterk, maar kan nog leerrijker worden mochten we de klant stimuleren om zijn businessmodel en -strategie toe te lichten.' Een belangrijke 'lesson learned' die Young BDO meeneemt naar de toekomst. ■



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 Wannes 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 Katleen. "Je zou er verstoeld van staan hoeveel activiteiten zich daartoe lenen. En hoe bereid de klanten zullen reageren. Doen dus!"

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? Neem contact op met de bezielers van Young BDO:

nick.huysmans@bdo.be,
wannes.rousseau@bdo.be,
katleen.coppens@bdo.be,
elodie.michaux@bdo.be en
lea.sonnet@bdo.be

TESTIMONIAL

“ALLE AANDEELHOUDERS KENNEN NU DUIDELIJK DE DOELSTELLINGEN”

Lighthouse Invest steunt generatiewissel op familiecharter

Al vier generaties zit ondernemen in het bloed van de familie De Jonckheere. Wat begin jaren 30 begon als een kruidenierswinkeltje is anno 2022 uitgegroeid tot een bloeiende immobiliën- en horecabusiness aan de kustlijn van Nieuwpoort-Bad. Vandaag staat het familiebedrijf op de drempel van een nieuwe fase in zijn lange geschiedenis. De volgende generatie bestuurders staat klaar om het roer in handen te nemen. Een familiecharter vormt de basis van deze overgang. Wij gingen in gesprek met huidig bestuurder Koen De Jonckheere.

Auteur: Lion De Clerck, Copywriter Marketing & Communication BDO Belgium



CHEZ MARTHE

MASTERCLASS NEXT GENERATION

De overdracht binnen een familiebedrijf naar de volgende generatie kan een complex proces zijn. Zeker als je continuïteit wil garanderen op lange termijn. Tijdens de zes sessies 'Masterclass Next Generation: klaar voor een rol binnen het familiebedrijf' van BDO-expert Jan Oosterlinck kom je als familielid van zaakvoerders van een familiebedrijf te weten hoe je toekomstige rol in het bedrijf eruit kan zien. Je leert hoe je deel kan uitmaken van een succesvolle generatiewissel aan de hand van praktijkgetuigenissen met veel ruimte voor vragen en het delen van ervaringen.

1 Hoe ziet jullie familiebedrijf er vandaag uit en wat is jouw rol daarin?

Koen De Jonckheere: "Vandaag telt het patrimonium van Lighthouse Invest twee restaurants op de zeedijk van Nieuwpoort-Bad, een hotel en een nieuw project The CORNR Hotel. Met dat project herrees een viersterrenhotel op de grond waar mijn overgrootmoeder jaren 30 van vorige eeuw haar kruidenierswinkeltje Chez Marthe begon. Ik ben de vierde generatie in het bedrijf en huidig financieel bestuurder. De winkel werd later een hotel waar ik als kind vaak over de vloer kwam bij mijn oom-uitbater. Hoewel het zakendoen mij wel prikkelde, was het nooit mijn doel om in de zaak te stappen."

"Voor familiebedrijven is het belangrijk om een goede balans te vinden tussen de actieve en passieve aandeelhouders."

Koen De Jonckheere, bestuurder Lighthouse Invest

2 Hoe veranderde de structuur van het bedrijf door de jaren heen?

Koen: "Van een familiebedrijf met één bestuurder aan het hoofd evolueerde de onderneming de voorbije decennia naar een structuur met meerdere kapiteins en aandeelhouders. De standpunten op één lijn krijgen en houden was lang niet meer zo evident als vroeger, maar daarom niet minder noodzakelijk. De management- en bestuursorganisatie werd generatie na generatie complexer. Wat heel erg geholpen heeft om een beter inzicht te krijgen in hoe de verschillende partijen en actoren

binnen een familiebedrijf kunnen worden gestructureerd was de Masterclass van BDO Partner Jan Oosterlinck. Persoonlijk vond ik de psychologie van zakendoen met familieleden of de complexe fiscale en juridische systemen bijzonder interessant. Even leerrijk en inspirerend waren de getuigenissen en best practices van collega-familiebedrijven die voor een gelijkaardige generatiewissel stonden."



Koen op schoot bij zijn oom Yves De Jonckheere in de voormalige winkel.



Marthe Dumarey (de overgrootmoeder van Koen) samen met haar zoon Gustave De Jonckheere in de winkel.



Het prille begin van Lighthouse Invest: 'Maison De Jonckheere' met Marthe, zoon Gustave en Théophile De Jonckheere.



3 Waarom is een familiecharter zo belangrijk voor jullie?

Koen: "Voor familiebedrijven is het belangrijk om een goede balans te vinden tussen enerzijds de actieve aandeelhouders die nauw betrokken zijn bij het bedrijf, en anderzijds de passieve aandeelhouders. Elke aandeelhouder heeft daarbij zijn eigen waarden, met zijn eigen rechten en plichten. Om die verhouding binnen de familie en de algemene werking van het bedrijf beter te structureren, startte we een traject om een familiecharter uit te werken. BDO nam hier de rol van neutrale derde op zich om zo op een onafhankelijke manier de situatie te analyseren, en te bemiddelen tussen de verschillende actoren binnen de familie met hun specifieke belangen. Dat werd sterk gewaardeerd bij discussies rond gevoelige, vaak persoonlijke kwesties."

"Wat vanzelfsprekend is binnen het bedrijf is dat voor de jongere generatie vaak nog helemaal niet."

4 Wat willen jullie graag nog verbeteren?

Koen: "Wat voor mijn oom Yves De Jonckheere – van wie Koen de bestuurdersfakkel doorgegeven krijgt - vanzelfsprekend is binnen het bedrijf is dat voor de jongere generatie vaak nog helemaal niet. Daarom moet de kennis- en informatieoverdracht naar de aanstormende generatie nog beter en toekomstgerichter worden gestructureerd. Doel is dat op aandeelhoudersvergaderingen enkel de topics die op de agenda staan worden behandeld."



Vandaag wordt die agenda nog te vaak doorkruist met individuele punten. Op termijn moet dat ook uitmonden in een stabielere en meer periodiek opvolgingssysteem.”

5 Wat zijn jullie ambities voor de toekomst?

Koen: “Op termijn mikken we op een stevige groei van onze horeca- en immoactiviteiten. Vooral op immovlak is er nood aan meer diversiteit, zowel inzake geografische spreiding als in type projecten. Voor de werking en structurering binnen het bedrijf hoop ik dat wanneer het familiecharter af is, afspraken beter geformaliseerd worden en er meer structuur ingebouwd wordt in de werking waardoor de aandeelhouders eenduidig begrijpen wat de doelstellingen zijn en wat van hen wordt verwacht.” ■

JE ZOEKT ADVIES OP MAAT VOOR DE TRANSITIE VAN JOUW FAMILIEBEDRIJF?

Nood aan een onafhankelijke, neutrale derde? Of je wilt je inschrijven voor een masterclass? Neem dan contact op met BDO Partner Jan Oosterlinck: jan.oosterlinck@bdo.be

VIERSTERRENHOTEL

In juni 2022 opende het nieuwe CORNR Hotel van Lighthouse Invest. Een viersterrenhotel in een modern gebouw voorzien van alle faciliteiten met als doel een uitstekende service en klantvriendelijkheid bieden om zorgeloos te kunnen genieten.



Yves, Koen en Dries De Jonckheere aan de ingang van het gloednieuwe CORNR Hotel.

CORPORATE

PROXIMITEIT PRIMEERT

BDO opent NWOW-kantoor hartje Brussel

Begin juli openden we een nieuw kantoor in de Stassartstraat in centrum Brussel. Niet zomaar een kantoor, maar een aangename werk- en ontmoetingsplek, gemakkelijk te bereiken met het openbaar vervoer, hip ingericht met aandacht voor het nieuwe werken (NWOW) en de wellbeing van onze medewerkers en klanten. 'Stassart' – zo rolt de naam over de tongen - vormt een nieuwe schakel in ons kantorennetwerk waarmee we het hele land coveren, dicht bij de klant.

Auteur: Lion De Clerck, Copywriter Marketing & Communication BDO Belgium



“De werkomgeving als ontmoetingsplaats en de inplanting van het bedrijf zijn cruciale troeven in de war for talent.”

Stephan Vandewiele, Operations en Facilities Director
BDO Belgium



AANGEPAST AAN HET NIEUWE WERKEN

Het nieuwe kantoor is een warme ontmoetingsplek voor onze klanten en collega's en tegelijk ingericht om gefocust te kunnen werken. Midden het centrum van de hoofdstad en toch gemakkelijk te bereiken met het openbaar vervoer. Weg met de idee dat kantoren per se langs invalswegen of in een bedrijvenpark moeten liggen. “Stassart werd ontworpen tijdens de eerste en de tweede coronagolf en speelt maximaal in op de veranderde mindsets van werkgevers en werknemers over het nieuwe werken (New Way of Working of NWOW)”, zegt Stephan Vandewiele, Operations en Facilities Director bij BDO Belgium. “We merken dat vooral jongere medewerkers tijdens de middag of na de werkuren wat willen shoppen of een hapje gaan eten met collega's. Met dit kantoor bieden we die extra beleving tussen en na de werkuren.”

RUIMTE VOOR CREATIVITEIT EN PRODUCTIVITEIT

Louter landschapskantoren vind je niet meer bij BDO in Brussel. Veel medewerkers raken namelijk te snel afgeleid en kunnen zich moeilijk concentreren in open ruimtes met aparte werkplekken. Als je binnenkomt springt de achthoekige tafel centraal in de ruimte meteen in het oog. Op maat gemaakt biedt ze plaats aan evenveel werkplekken. Moet er worden gebrainstormd dan kan dat in een aparte, afgesloten ruimte waar zelfs op de muren kan worden 'geklad'. Gedaan met de flipchart. Nog op de 1.000 m² vloeroppervlakte werden twee inhammen met lange werktafels ingericht. De medewerkers schuiven in waar en wanneer ze willen.

DUURZAAM EN AANGENAAM

Eén van de doorslaggevende elementen om voor het centrum van Brussel te kiezen, is de bereikbaarheid met het openbaar vervoer. Op wandelafstand liggen zowel een metrohalte als het station Brussel-Centraal. Een eigen parking voor auto's is er niet. Op die manier ontraden we het autogebruik in de stad, wat volledig past in ons duurzaamheidsbeleid (lees ook het coverartikel 'Van ego naar eco' in onze vorige editie van To The Point). Wie met de fiets of step komt kan die veilig parkeren in de fietsenstalling. Mobiliteitskeuzes troef dus. Stephan: “De nieuwe generatie(s) medewerkers op zoek naar een job hechten steeds meer belang aan de waarden en normen die de potentiële werkgever uitdraagt. Duurzaamheid, in de breedste zin van het woord – weegt zwaar door in de keuze. Net zoals de sfeer van de werkomgeving als ontmoetingsplaats en de inplanting van het bedrijf in een levendige en bruisende stadsomgeving cruciale troeven zijn geworden in de war for talent.”

De centrale ligging in de buurt van de sfeervolle Guldenpieslaan waar altijd wel wat valt te beleven, is volgens Stephan een extra troef. “Probeer in een bedrijvenpark maar eens een gezellige plek te vinden om na de werkdag nog wat te happen of te tappen met de collega's of

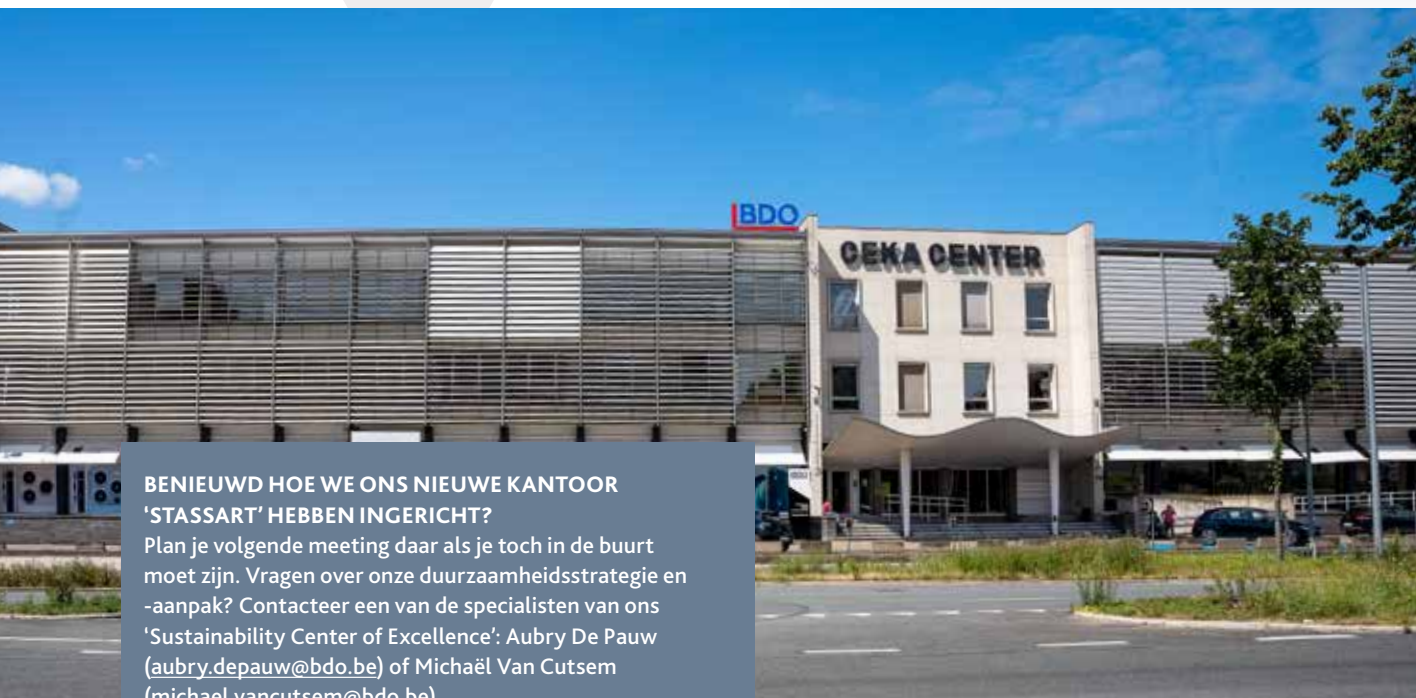


“Om onze proximiteit in het voetlicht te zetten, krijgen onze kantoren in Moeskroen en Antwerpen-Noord een logo waar je niet naast kunt kijken.”

een glas te gaan drinken met een klant. Alles ligt zo dichtbij dat je over de middag gemakkelijk een uurtje kunt gaan shoppen. Kortom, met de nieuwe inplanting breken we met een kantoorconcept dat anno 2022 minder aansluit bij de nieuwe manier van leven en werken.”

DRIE VLIEGEN IN ÉÉN KLAP

Als we in de toekomst nieuwe kantoren openen, zullen we nog meer focussen op kleinere, maar goed verspreide kantoren. Het nieuwe kantoor Antwerpen-Noord (voorheen Beirens en Wellens) dat april 2021 in onze BDO-groep integreerde was een eerste, duidelijke stap in die richting. De nieuwe BDO-vestiging – waarvoor je niet door de Kennedytunnel moet – is een troef voor de ‘employer branding’ en fungeert als een soort hub of baken om klanten en medewerkers uit de omliggende regio aan te trekken. De inplanting van het kantoor bij de haven van Antwerpen past op die manier perfect binnen de uitbouw van een fijnmazig, flexibel netwerk en de proximiteitsvisie van BDO. Stephan: “We willen het pendelen voor verafgelegen collega’s en lange verplaatsingen voor klanten vermijden. Daarom zetten we in op een radius van ca. 25 à 40 kilometer om collega’s en klanten naar kantoor te laten komen. Zo verliezen we met z’n allen minder tijd, bevorderen we live ontmoetingen en werken we ecologischer.” ■



BENIEUWD HOE WE ONS NIEUWE KANTOOR 'STASSART' HEBBEN INGERICHT?

Plan je volgende meeting daar als je toch in de buurt moet zijn. Vragen over onze duurzaamheidsstrategie en -aanpak? Contacteer een van de specialisten van ons 'Sustainability Center of Excellence': Aubry De Pauw (aubry.depauw@bdo.be) of Michaël Van Cutsem (michael.vancutsem@bdo.be).

PARTNERSHIP

BDO INNOVATIONLAB
@ LIVING TOMORROW

Niemand kan de toekomst voorspellen. Maar iedereen weet dat je je organisatie of onderneming moet voorbereiden wil je ook morgen nog relevant zijn – lees: overleven – in de markt. Vraag is hoe jouw bedrijf dat best doet? Tijdens een tweedaagse InnovationLab-workshop ontwikkel je samen met experts van BDO en TomorrowLab strategische doelen om die vervolgens in een praktische en haalbare roadmap vorm te geven.

Auteur: Koen Claessens, Partner BDO Advisory

"Innovation is the ability to see change as an opportunity, not as a threat."

Steve Jobs

De quote van Jobs spreekt boekdelen. Verandering is een gegeven, en de snelheid van verandering versnelt voortdurend en zet de levensduur van bedrijven zwaar onder druk. Nieuwe producten vervangen 'oude' producten nog voor ze 'einde gebruik' zijn. Succesvolle bedrijven worden in de hoek gedrukt door de 'new kids on the block'. Oorzaak? Digitale disruptie? Ja soms. Maar vaker nog omdat we te lang vasthouden aan een verouderd businessmodel. We beschouwen verandering te veel als een risico, te weinig als een kans.

HET INSPIRERENDE 'ZETJE'

Dat de nood aan meer toekomstgericht denken snel groeit bij Belgische ondernemingen blijkt uit het succes van het 'Vision 2030'-event, dat BDO samen met TomorrowLab organiseerde op de Living Tomorrow campus – bekijk de aftermovie op www.bdo.be en de fotoreportage op p. 35. "Op dit event namen onze BDO-experts de deelnemers op sleeptouw naar de toekomst en verkenden ze samen hoe organisaties er binnen tien jaar uit zullen zien, en duiden ze de rol van technologie in die evolutie", vertelt Koen Claessens, Partner bij BDO Advisory en bezieler van Vision 2030.

“Als het gedrag en de verwachtingen van je klant veranderen, dan moet je je bedrijfsmodel in vraag durven stellen.”

Koen Claessens, Partner BDO Advisory

Daarna was het tijd om aan de hand van een aantal direct inzetbare strategische modellen, zoals het 'Business Model Canvas' en 'Scenario Planning' te demonstreren hoe bedrijven en organisaties zich kunnen voorbereiden op die toekomst. “Geen evidente oefening”, weet Koen. “Veel deelnemers lieten immers verstaan dat ze overtuigd zijn van de noodzaak van innovatie en toekomstgericht denken, maar er maar niet toe komen vanwege tijdsgebrek en operationele besommeringen. Daarom is er een 'inspirerend zetje' nodig om echt van start te gaan.”

INNOVATIEWORKSHOP OP MAAT

Dat 'zetje' hebben we vertaald naar een tweedaagse workshop in het BDO InnovationLab op de Living Tomorrow campus. Hoe zouden de markt en mijn organisatie er in 2030 kunnen uitzien? En welke stappen kunnen we vanaf vandaag zetten om ons voor te bereiden op die toekomst? Tijdens een tweedaagse innovatieworkshop zoeken de experts van BDO en TomorrowLab samen met jou en je managementteam naar antwoorden op vragen als:

- ▶ Wat is de impact van de digitalisering op mijn onderneming en sector?
- ▶ Welke technologieën kunnen ons meerwaarde leveren en waarmee zijn mijn concurrenten bezig?
- ▶ Zullen onze producten en markten aantrekkelijk blijven op langere termijn?
- ▶ Moeten we ons businessmodel bijsturen om onze markt- en concurrentiepositie te vrijwaren en onze rentabiliteit te verzekeren?
- ▶ Hoe halen we meer uit data? Is data deel van ons businessmodel?

“We organiseren de tweedaagse bewust op de innovatiecampus van Living Tomorrow, een omgeving die innovatie ademt en waar we bovendien de mogelijkheden van nieuwe technologieën die zinvol zijn voor de deelnemers heel concreet kunnen illustreren”, beklemtoont Koen. “Lijkt een tweedaagse niet haalbaar, dan passen we de formule of het programma aan tot bijvoorbeeld één dag.”

De innovatieworkshop – in zijn onaangepaste formule – telt twee luiken:

In het **eerste luik** verkennen we de impact van algemene trends (business, socio-demografisch, economisch en technologisch) op jouw sector en organisatie. Daarnaast ontwikkelen we mogelijke scenario's hoe jouw organisatie kan evolueren richting het toekomstige businessmodel, en identificeren en prioriteren we een aantal mogelijke strategische initiatieven.



Na een degelijke voorbereiding werken we die strategische objectieven verder uit tijdens het **tweede luik** op dag 2. Dat kan bijvoorbeeld de uitrol van een technologische innovatie zijn aan de hand van 'use cases' en best practices in gelijkaardige organisaties.

Vervolgens toetsen we de strategische visie en nieuwe inzichten en ideeën aan een grondige realitycheck. We gaan na hoe haalbaar alles wel is. Financieel, technologisch, ... maar ook op het vlak van menselijke resources en aanwezige knowhow, kennis en ervaring. Alle resultaten verwerken we samen tot een werkbaar strategisch plan en roadmap. ■

TIP! - 'WAAROM INNOVATIE FAALT' Win je exemplaar

Wie nog meer wil leren over het belang van innovatie, raadt Koen het recente boek 'Why innovation fails' van Joachim De Vos, CEO van Living Tomorrow, aan. Joachim leert je niet alleen waarom innovatie belangrijk is, hij onthult ook veelvoorkomende valkuilen in een innovatieproces, en hoe die te omzeilen. De eerste tien lezers die de leaflet 'BDO InnovationLab' op www.bdo.be downloaden en hun gegevens achterlaten, ontvangen een gratis exemplaar.



KLAAR OM IN ACTIE TE SCHIETEN? OM WERK TE MAKEN VAN JE TOEKOMSTPLAN?

Wil je een vrijblijvend gesprek over een innovatieworkshop voor jouw organisatie? Neem dan contact op met Koen Claessens: koen.claessens@bdo.be

De belangstelling voor 'Vision 2030' was zo groot, dat we beslisten om er een jaarlijks event van te maken. Volgend jaar inspireren we je meer dan ooit in het gloednieuwe gebouw van Living Tomorrow. Noteer alvast dinsdag 13 juni 2023 in je agenda.



SUSTAINABILITY

“LEREN VAN ELKAAR, VOOR ELKAAR, WERELDWIJD!”

BDO Global Sustainability Center of Excellence

Duurzaam ondernemen is een bijzonder complex en breed verhaal. En dat maakt het voor bedrijven moeilijk om te weten welke stappen eerst te zetten, op het juiste moment, met de juiste focus, in de juiste richting. Als duurzaamheidsadviseurs willen we maximaal waardevolle impact hebben en onze klanten ondersteunen in hun noden binnen hun specifieke context en ambitie. Daarom is het voor ons cruciaal om binnen een ecosysteem van experts te werken waar ervaring en knowhow worden gebundeld en uitgewisseld. Meer dan 50 duurzaamheidsexperten uit 22 BDO-kantoren startten een wereldwijd 'Center of Excellence' duurzaam ondernemen. Een bron boordevol expertise, ervaring en best practices ten dienste van de klant.

Auteur: Mieke Loncke, Marketing & Communication Director BDO Belgium

“**W**e can play a big part in changing the world. With over 90,000 people plus 900,000 clients across the world, plus the clients' value chain, we have a lot of influence and can drive change.” Met die woorden zet Trond-Morten Lindberg de toon en duidt hij als CEO EMEA bij BDO Global tegelijk het belang en de ambitie van ons wereldwijde 'Sustainability Center of Excellence'.

“‘Sustainable’ of duurzaam ondernemen is vandaag niet langer een optie maar een must wil je als organisatie relevant blijven. Belangrijk is om, samen met je stakeholders, te focussen op die ESG-topics (milieu, sociaal en governance) die relevant zijn voor jouw sector en bedrijfscontext”, zegt Tessy Martens. Zij is Sustainability Services Lead en bouwt samen met Pierre Poncelet het 'Sustainability Center of Excellence'-team uit binnen BDO Belgium. “Zo'n duurzaamheidsstraject is een incrementeel proces om almaar beter te doen op een manier die in lijn ligt met de bedrijfsambitie en -strategie.”

Je wordt geen duurzaam bedrijf van vandaag op morgen. Vandaar dat onze adviseurs erop hameren om met de juiste focus, stakeholder en methodologie de duurzaamheids transitie te starten of verder uit te bouwen. Rekening houdend met jouw specifieke bedrijfscontext en ambitie kunnen ze klanten pragmatisch en impactvol advies op maat geven. Dat kan nog beter door ervaring en knowhow te bundelen en te leren van elkaar in een ecosysteem. Tessy: “Dat was het doel van de eerste BDO Global Sustainability Workshop, het versterken van een wereldwijd 'Center of Excellence' op het vlak van duurzaam ondernemen, om onze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen bij hun specifieke noden en vragen. Want, terwijl bedrijf X focust op energie-efficiëntie of circulariteit zal bedrijf Y of Z andere strategische klemtonen leggen, zoals een duurzaam aankoopbeleid, groene mobiliteit, diversiteit/gelijkheid/inclusie, ...”

IN LIJN MET DE NODEN

Londen, juni 2022. Meer dan 50 duurzaamheidsexperten uit 22 BDO-kantoren wisselen drie dagen al hun kennis en ervaring uit daarna al die kennis in te zetten om een effectieve duurzaamheids transitie te activeren en te stimuleren van de klanten. “Het zou te gek zijn en een verspilling van energie mochten we onze knowhow niet delen. Daarom is het zo belangrijk om de krachten te bundelen binnen een ecosysteem”, benadrukt Tessy die na de creatieve driedaagse terug 'thuis' kwam met een rugzak vol ideeën, best practices en hands-on tips en tricks.

“Je wordt geen duurzaam bedrijf van vandaag op morgen. Kennis delen is een versneller. Vandaar het belang van een ecosysteem van expertise.”

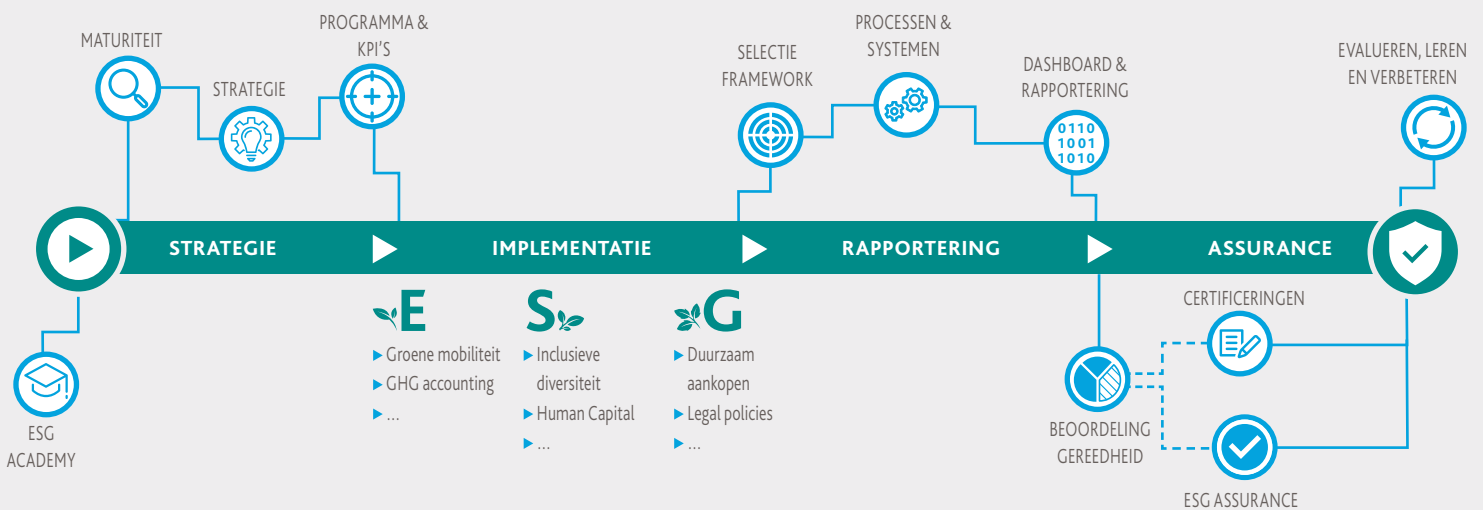
Tessy Martens, Sustainability Services Lead BDO Belgium

“Er bestaat niet zoiets als een ‘one size fits all’-oplossing om duurzame bedrijfsvoering te verbeteren”, weet Tessy uit ervaring. “De toepassing en uitvoering zullen in geen twee bedrijven hetzelfde zijn. De behoefte aan ondersteuning evenmin. Zaak is dat ze ieder op basis van eigen kunnen en kennen zijn strategie en cultuur op een holistische manier aanpast.”

Dat maatwerk is een van de pijlers van de unieke, en pragmatische aanpak van BDO Belgium. “Wij zijn als het ware de ‘zero sugar’ in de markt”, vergelijkt Tessy. “Wij bieden ‘the same taste’, maar met minder calorieën – die je trouwens toch niet nodig hebt. Een oplossing in lijn met de echte behoeften of noden van de onderneming. Rekening houdend met de bedrijfscontext, de maturiteit, de cultuur, het businessmodel en de strategie.”



Duurzaamheidsexperten uit de hele wereld wisselden drie dagen al hun kennis en ervaring uit. Rechts in de groep Tessy Martens van BDO Belgium.



DUURZAAMHEIDSREIS

Of je nu van start gaat met een duurzaamheidsstraject of een bestaand programma wil boosten, elk bedrijf moet een aantal stappen zetten om op een impactvolle manier duurzaam te ondernemen. "We noemen dat de 'sustainability journey', een reis richting duurzaam ondernemen in verschillende golven: van de strategiebepaling en implementatie hiervan over rapportage tot assurance", legt Tessy uit. "De volgorde hangt af van zowel de specifieke context, maturiteit en ambitie als de vraag van de stakeholders. Het is essentieel dat elke golf wordt doorlopen, waarbij elke stap in elke golf als het ware je kennis en kunde op een hoger duurzaamheidsniveau tilt."

"Doel van de eerste BDO Global Sustainability Workshop? De creatie van een wereldwijd 'Center of Excellence' voor duurzaam ondernemen."

Hoewel duurzaamheid intrinsiek van binnenuit jouw bedrijf moet komen, kan BDO teams bijstaan en de juiste vaardigheden, tools en methodologieën aanreiken om duurzaam te groeien. Op maat, rekening houdend met de sector, de schaalgrootte, maturiteit en duurzaamheidsdoelstellingen van jouw onderneming of organisatie. ■

WIL JE MEER WETEN HOE TE STARTEN MET SUSTAINABILITY/ESG?

Schrijf je nu in voor een gratis sessie met onze duurzaamheidsadviseurs: landing.bdo.be/sustainability-awareness-session

Lees ons duurzaamheidsrapport 2021 op www.bdo.be

Of contacteer een van de specialisten van ons 'Sustainability Center of Excellence': Tessy Martens (tessy.martens@bdo.be) of Pierre Poncelet (pierre.poncelet@bdo.be).

CORPORATE

VISION 2030: WAT BRENGT JOUW TOEKOMST?

Heb jij al nagedacht over de toekomst van jouw bedrijf? Iedereen die aanwezig was op Vision 2030 alvast wel. Samen met TomorrowLab organiseerde BDO op de campus van Living Tomorrow een innovatief event met oog op de toekomst van de bedrijfswereld. Deelnemers konden zich laten inspireren via infosessies gegeven door BDO- en TomorrowLab-experts verspreid over drie verschillende tracks: strategisch, technologisch en financieel. Het werd een dag vol inspiratie voor de toekomst met ook een keynote van Joachim De Vos, CEO van Living Tomorrow.



Joachim De Vos, CEO Living Tomorrow



Alexander Veithen, Financial Advisory BDO Belgium



Koen Claessens, Risk Advisory BDO Belgium



Walter Vanherle, Digital Advisory BDO Belgium



CORPORATE

TAX & LEGAL FYSIEK ROND DE TAFEL

Na een verplichte pauze door de coronacrisis vond dit jaar de BDO Tax & Legal Day terug in levenden lijve plaats. Deze keer in de groene omgeving van Louvain-La-Neuve. Onze Tax & Legal-collega's konden volop bijpraten en recent nieuws uit de Business Practice met de groep delen. Na een boeiende keynote van mental coach Anneleen De Lille over 'growing mindset' werden er workshops georganiseerd rond duurzaam ondernemen en over meer technische, vakgerelateerde thema's.



CORPORATE

LET THE GAMES BEGIN

In juni organiseerden we de eerste BDO Games bij de Koninklijke Mechelse Tennis en Hockey Club (KMTHC) in Mechelen. Een hele dag namen teams uit alle Belgische BDO-kantoren het tegen elkaar op in een reeks sportieve en minder sportieve activiteiten waaronder een ritje op de rodeo bull, een hindernissenparcours of 'bubble voetbal'. De winnaars mochten één collega kiezen als BDO-afgevaardigde voor de Memorial Van Damme - Equal Rights Run.



MEER LEUKE FOTO'S?

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

VACATURES

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.



STRATEGY & TRANSFORMATION – MANAGEMENT CONSULTANT

Ons Strategy & Transformation team maakt deel uit van BDO Advisory. Deze experts helpen onze cliënten om (kosten)efficiënter te werken en om klant-, mens- en resultaatgerichter te worden. Ze willen hun team uitbreiden met een Management Consultant.

Wat doet zo'n Management Consultant? In deze functie help je onder andere mee bij het optimaliseren van processen en organisatiestructuren, denk je mee strategische plannen uit en begeleid je managers & teamleiders in hun traject. Je switcht tussen vier verschillende domeinen: strategie, customer excellence, operational excellence en organisatie- en personeelstransformatie. Je collega's rekenen op jou om de organisaties meer agile te maken. Enkele jaren ervaring met het optimaliseren van processen is dan ook mooi meegenomen.



BDO DIGITAL – NETSUITE IMPLEMENTATION CONSULTANT



Onze collega's van BDO Digital begeleiden en realiseren digitale transformaties bij onze klanten. Ze zijn op zoek naar een Netsuite Implementation Consultant voor hun Enterprise Solutions team.

Zo'n Netsuite Implementation Consultant analyseert de problematiek van de klant. Die staat ook in voor het configureren en optimaliseren van de business ondersteunende softwaretool Oracle Netsuite.

Ken je een IT'er die kickt op het bouwen en optimaliseren van tools, uitschrijven van test scenario's en demo's geven bij de klant. Geef die dan zeker een seintje over deze job.



BDO DIGITAL TECHNOLOGIES – SOLUTION CONSULTANT/DEVELOPER



BDO Digital Technologies maakt deel uit van de BDO Digital afdeling. Deze collega's bedenken ICT-oplossingen die voor onze klanten nieuwe perspectieven openen en bestaande processen verbeteren. Analyses? Implementaties? Adviezen? Keer op keer ontpoppen ze zich tot pragmatische partners. Er is bij deze toppers nog een plaatsje vrij voor een Solution Consultant/Developer.

Als Solution Consultant/Developer sta je in voor het uitwerken en ontwikkelen van oplossingen voor conceptuele en technische vraagstukken van een klant. Je vertaalt een business-uitdaging in een werkbare ICT-oplossing. Samen met het team zorg je er vervolgens ook voor dat die oplossing wordt geïmplementeerd. Heel uitdagend en echt iets voor nieuwsgierige 'problem solvers'!



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

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

INNOVATIONLAB @LIVING TOMORROW

Bedenk

hoe de toekomst er kan uitzien

Ontdek

hoe dit werkelijkheid kan
worden in de praktijk

Bereid je voor op de toekomst



Een tweedaagse workshop in het InnovationLab van BDO om antwoord te krijgen op de volgende vragen:

- ▶ Hoe zal ons bedrijf er binnen 5-10 jaar uitzien?
- ▶ Is ons bedrijf klaar voor de toekomst?
Hoe kunnen we ons hier op voorbereiden?
- ▶ Moeten we ons bedrijfsmodel veranderen
om onze marktpositie te behouden?
- ▶ En zullen onze producten en doelsectoren
aantrekkelijk blijven?
- ▶ Welke impact zal digitalisering hebben op ons
bedrijf en sector? Zullen we digitaal ontwricht
worden?
- ▶ Wat kan nieuwe technologie ons bieden en
wat doen onze concurrenten?
- ▶ Hoe gaan we de veranderingen waarmaken?

WIE TE CONTACTEREN

WALTER VANHERLE ▶ walter.vanherle@bdo.be

JO WYNS ▶ jo.wyns@bdo.be



BDO Belgium BV/SRL, a Belgian limited liability company, 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.

