



ANNUAL STATEMENT 2015
**PASSIONATE ABOUT DELIVERING
EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE**



FOR YOU WE RUN THE EXTRA MILE

Een organisatie die kracht uitstraalt, wint aan zelfzekerheid. En gezonde zelfzekerheid geeft aanleiding tot ambitie.

BDO is een krachtige organisatie, gebouwd op stevige fundamenten van menselijk respect en zin voor verantwoordelijkheid. Een kluwen van gesmeerde tandwielen die hun kracht netjes op elkaar overbrengen.

Bij BDO hebben wij alle redenen om zelfzeker te zijn. Wij zijn een sterke ploeg. En met die ploeg kunnen wij onze ambitie waarmaken. Zonder overmoedig te worden: onze conditie is op peil, en wij zijn klaar om voor iedere cliënt de *extra mile* te lopen!

Hans Wilmots
Chief Executive
Officer

André Killesse
President of the Shareholders
Meeting & Supervisory Board

When an organisation feels strong it grows in confidence. And confidence breeds ambition.

BDO is a strong organisation, established on the firm foundations of mutual respect and shared responsibility. We are a cluster of well-oiled gears, perfectly intermeshed.

At BDO, we have every reason to be confident. We are a strong team, and with that team we will realise our ambitions. So it is not foolhardy of us to say : we are in good condition, and more than ready to run the *extra mile* for you!

Une organisation qui inspire la force gagne en confiance en soi. Et une saine confiance en soi fait naître l'ambition.

BDO est une organisation forte, érigée sur les fondations solides du respect de l'autre et du sens des responsabilités. Un ensemble de rouages soigneusement huilés qui se renforcent mutuellement.

Chez BDO, nous avons toutes les raisons d'avoir confiance en nous. Nous formons une équipe solide, avec laquelle nous pouvons réaliser nos ambitions. Sans prétention, nous pouvons affirmer que notre condition est au top et que nous sommes prêts à courir l'*extra mile* pour chaque client.

VAN VISIE NAAR STRATEGIE

BDO is een ambitieus en dynamisch bedrijf dat aantrekkelijk wil zijn voor ondernemers en medewerkers. Dit betekent dat BDO wil erkend worden als een integere en kwalitatieve dienstverlener die cliënten op een professionele, pragmatische, persoonlijke en passievolle manier helpt om hun doelstellingen te realiseren. Maar BDO wil ook erkend worden als een werkgever die medewerkers een ideale werkomgeving biedt om zich met passie professioneel en persoonlijk te ontwikkelen.

FROM VISION TO STRATEGY

Ambitious and dynamic, BDO aims to stay attractive to entrepreneurs and its employees. In other words, BDO wishes to be seen as an honourable, high-quality service provider and employer, a company that helps its clients achieve their goals in a professional, pragmatic, personal and passionate way and one that gives its employees the ideal working environment to personally and professionally develop themselves, with passion.

D'UNE VISION À UNE STRATÉGIE

BDO est une entreprise ambitieuse et dynamique qui se veut attractive pour les entrepreneurs et ses collaborateurs. Autrement dit, BDO veut être reconnue comme un prestataire de services intègre et de qualité qui, par son approche professionnelle, pragmatique, personnelle et passionnée, aide ses clients à atteindre leurs objectifs, mais aussi comme un employeur qui offre à ses collaborateurs un environnement de travail idéal pour s'épanouir avec passion sur le plan professionnel et personnel.

BDO PEOPLE ARE PASSIONATE ABOUT DELIVERING EXCEPTIONAL CLIENT SERVICE

Bij BDO staat de cliënt centraal. Die moet voelen dat wij iedere dag een *extra mile* voor hem willen gaan. En onze mensen moeten zich gewaardeerd voelen voor wat zij doen – zo leggen zij die *extra mile* met de glimlach af.

Als dit lukt, is de toekomst van onze organisatie op lange termijn verzekerd. Maar dit is niet eenvoudig, want die *extra mile* van vandaag is niet dezelfde als die van vijf jaar geleden. Het verwachtingspatroon van de cliënt is nu – terecht – veel hoger dan in het verleden.

De technologie (die ook onze beroepen met een ongeziene snelheid beïnvloedt), maakt dat de verwerking van gegevens lang geen *rocket science* meer is. Ze neemt een deel van ons werk over. Bij BDO zien wij deze evolutie niet als een bedreiging, maar als een opportuniteit. Door gebruik te maken van de technologie, kunnen wij meer tijd investeren om te luisteren naar de noden van de cliënt, en met hem *sparren* over de dingen waar hij echt van wakker ligt.

BDO places its clients centre stage. Day in, day out, we want them to feel we will go that extra mile for them. And we want our people to feel appreciated for what they do - so they can go that extra mile.

If we succeed, the long-term future of our organisation is assured. But this is far from simple, because today that extra mile is not what it was five years ago. Client expectations are much higher than they used to be, and rightly so.

With today's technology (which has very rapidly impacted our professions), data processing is no longer rocket science, and it takes over some of our work. At BDO we don't see this evolution as a threat, but rather as an opportunity. The latest technologies allow us to invest more time listening to our clients, sitting down with them and solving the problems that keep them awake at night.

Chez BDO, le client est au centre de nos préoccupations. Il doit sentir que nous sommes prêts à fournir chaque jour un effort supplémentaire, cet *extra mile* qui fera toute la différence pour lui. Et si nos collaborateurs se sentent valorisés dans leur travail, ils fourniront cet *extra mile* avec le sourire.

Si nous y parvenons, l'avenir de notre organisation est assuré à long terme. Ce n'est toutefois pas si simple, car l'effort supplémentaire à fournir aujourd'hui n'est pas le même qu'il y a cinq ans. Les attentes du client sont désormais (et à raison) beaucoup plus grandes que par le passé.

Grâce à la technologie, qui influence aussi nos métiers avec une rapidité sans précédent, le traitement des données n'est plus si complexe. La technologie prend en effet en charge une partie de notre travail. Chez BDO, nous voyons cette évolution comme une opportunité. En recourant à la technologie, nous pouvons consacrer davantage de temps à écouter les besoins du client et à l'épauler sur les questions qui le préoccupent vraiment.





BDO

for you, we run
the extra mile
www.bdo.be

VAN DE NEUS IN DE PAPIEREN NAAR OPEN DE OREN

Door de beslissing van vijf jaar geleden om onze waaier van producten en diensten in de breedte en de diepte uit te breiden, staan wij klaar om deze uitdaging aan te gaan.

Twee jaar geleden hebben wij beslist om aan onze organisatie een andere structuur te geven. Want je benadert recurrente werkzaamheden helemaal anders dan de ontwikkeling van tools. En de manier van werken van een generalist is anders dan die van een specialist met grotere projecten.

De ommezwaai van een organisatie van vrije beroepers naar een raderwerk dat voornamelijk denkt vanuit de behoefte van de cliënt, is gigantisch. Dit is een proces dat veel energie en uitgesproken leiderschap vraagt.

FROM PAPERWORK TO ACTIVE LISTENING

Our decision taken five years ago, to expand and deepen our range of products and services, has prepared us well for this challenge.

Two years ago we decided to restructure our organisation. After all, one approaches repetitive work entirely different than the development of tools. And the way a generalist works differs greatly from how a specialist handles bigger projects.

The turnaround from an association of independent professionals to a mechanism, mainly driven by customer needs was radical. A process that requires a lot of energy and distinct leadership.

DE PLONGÉ DANS LES DOSSIERS À TOURNÉ VERS LE CLIENT

Grâce à la décision prise il y a cinq ans d'étendre et approfondir notre gamme de produits et de services, nous sommes prêts à relever ce défi.

Il y a deux ans, nous avons décidé de doter notre organisation d'une structure différente. En effet, les activités récurrentes s'appréhendent différemment que le développement des outils, et la méthode de travail d'un généraliste diffère de celle d'un spécialiste chargé de projets plus conséquents.

La mutation d'une organisation de professions libérales vers un assemblage de rouages davantage tourné vers les besoins de ses clients est gigantesque. Il s'agit d'un processus qui demande beaucoup d'énergie et un leadership bien marqué.

VAN VOORZICHTIGHEID NAAR LEIDERSCHAP

Leiderschap is minstens gelijk aan "*het respecteren van de basiswaarden, alles in het werk stellen om de gezamenlijke doelstellingen te realiseren, hiervoor middelen ter beschikking stellen, positief kritisch en transparant communiceren, en kennis aan de volgende generatie overdragen*".

Leiden is bovendien gelijk aan "luisteren, overleggen en beslissen". Bij BDO verwachten wij van alle medewerkers verantwoordelijkheidszin en betrokkenheid in het geheel. Dit klinkt eenvoudig maar dat is het niet. Mensen hebben soms de neiging om te zeggen dat ze iets gaan doen, en dan doen ze het vaak om goede en minder goede redenen toch niet.

Leiderschap is ook zelf het goede voorbeeld geven, en anderen motiveren tot het nemen van veelvuldig initiatief. Cliënten en collega's uitnodigen om letterlijk en figuurlijk voortdurend in beweging te blijven. Permanent aandacht hebben voor fitheid en gezondheid. Want wie de *extra mile* met de glimlach wil afleggen, moet een goede conditie hebben.

FROM CAUTION TO LEADERSHIP

Leadership boils down to "*respecting core values, doing what it takes to achieve the common goals, finding the necessary resources, issuing constructively critical and transparent communication and handing down know-how to the next generation*".

Leading people and an organisation means "listening, consulting and deciding". At BDO, we expect all employees to feel responsible and involved in the organisation as a whole. It sounds simple, but it isn't. Sometimes people say they are going to do something, but then for one reason or another they don't.

Leadership is also about setting a good example and motivating others to frequently take initiative. About inviting clients and colleagues to keep moving, both literally and figuratively. About keeping health and fitness top of mind. Because if you are going to run that extra mile and are going to do it with a smile, you will need to be in peak condition.

DE PRUDENCE À LEADERSHIP

Le leadership, c'est au minimum « *respecter les valeurs fondamentales, tout mettre en oeuvre pour réaliser les objectifs communs, mettre pour ce faire les moyens nécessaires à disposition, communiquer dans un esprit de critique positive et de transparence, et transmettre les connaissances à la génération suivante* ».

Mais le leadership c'est aussi « *écouter, discuter et décider* ». Chez BDO, nous attendons de tous les collaborateurs le sens des responsabilités et l'implication globale. Contrairement aux apparences, c'est loin d'être simple. Il nous arrive parfois de dire que nous allons faire quelque chose, mais nous n'agissons pas, pour de bonnes et de moins bonnes raisons.

Enfin, le leadership c'est également donner soi-même le bon exemple, motiver les autres à prendre diverses initiatives, inviter les clients et les collègues à rester constamment en mouvement (au sens propre comme au figuré) et veiller à la bonne santé des collaborateurs. Car pour fournir l'effort supplémentaire, cet *extra mile*, avec le sourire, il faut avoir une bonne condition.





SAMENGEVAT : VAN ANALYSE NAAR CLIC

BDO onderscheidt zich via de CLIC methode, die staat voor:

CULTUUR (respect voor iedereen)

LEIDERSCHAP (verantwoordelijkheidszin van de mensen)

INNOVATIE (zowel in tools, in producten, in interne organisatie als in marktbenadering)

CLIENT (die centraal staat in onze filosofie).

Eens de cliënten de KLIK hebben gemaakt, slagen wij erin ze met deze aanpak voor de lange termijn aan BDO vast te KLIKKEN.

TO SUMMARISE: FROM ANALYSIS TO CLIC

BDO distinguishes itself by applying the CLIC method, which stands for:

CULTURE (respect for all)

LEADERSHIP (a sense of responsibility)

INNOVATION (in tools, products, internal organisation and market approach)

CLIENT (central to our philosophy).

Once a client 'CLICKS' we will succeed to 'RIVET' ourselves together for the long terme.

EN RÉSUMÉ : DE L'ANALYSE AU CLIC

BDO se démarque en appliquant la méthode CLIC, dont les lettres signifient :

CULTURE (respect de tous)

LEADERSHIP (sens des responsabilités)

INNOVATION (tant dans les outils, les produits et l'organisation interne que dans l'approche du marché)

CLIENT (au coeur de notre philosophie).

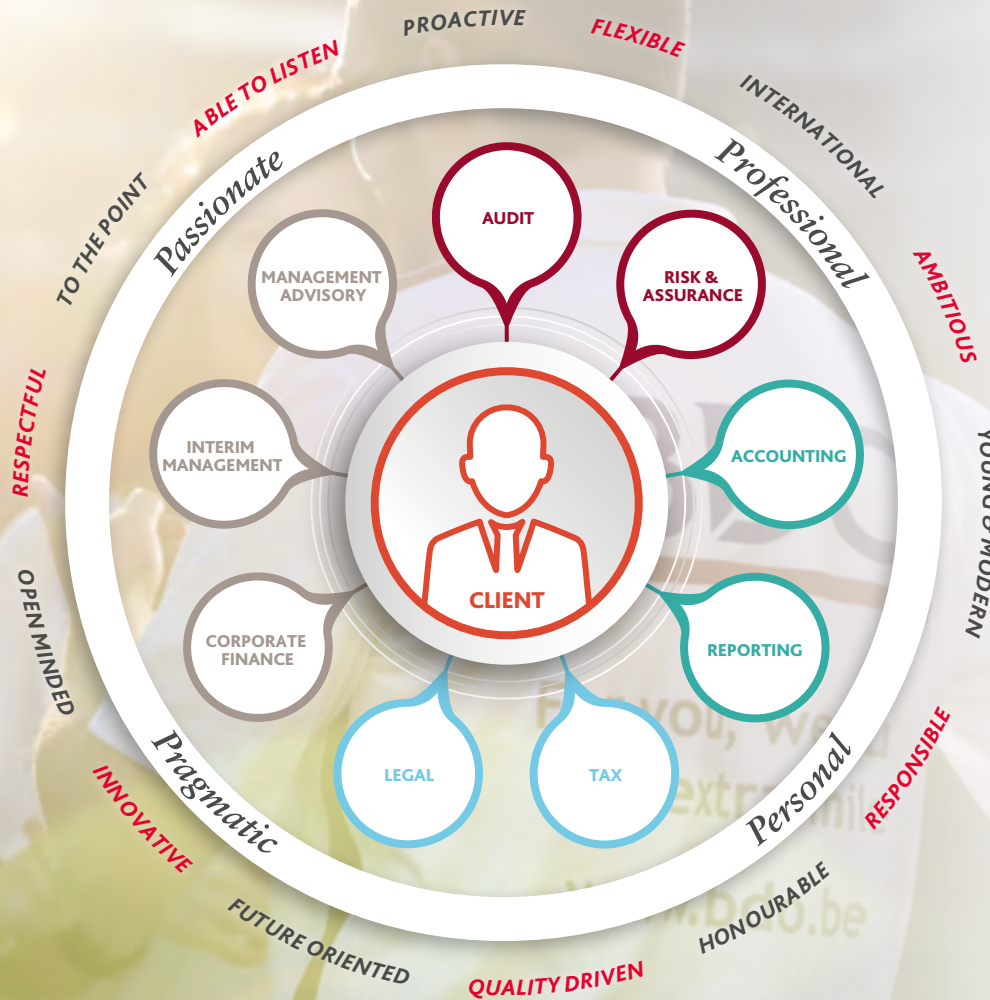
Une fois que les clients CLIQUENT, ils ont le DÉCLIC et nous parvenons, grâce à cette approche, à les fidéliser à long terme.

OUR VISION

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

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

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



ONZE CLIËNTEN AAN HET WOORD ...

Onze cliënten staan voor ons steeds centraal, en we streven ernaar om zo pragmatisch en proactief mogelijk hun vragen te beantwoorden. Daarom geven we onze cliënten ook in ons jaarverslag een centrale plaats, en hebben we hen om hun mening gevraagd over de diensten en oplossingen die we aanbieden.

Om onze cliënten nog beter te kunnen ondersteunen, is het essentieel dat BDO blijft evolueren, en de meest recente ontwikkelingen volgt.

Maar beantwoorden we ook écht aan hun noden? Omdat deze vraag zo belangrijk is, hebben we ze dan ook persoonlijk aan een aantal cliënten voorgelegd!

In de volgende testimonials krijgt u de mening van onze cliënten, en leest u meer over ons uitgebreid aanbod.

Hun korte getuigenis toont aan dat *for them, we run the extra mile*.

And so we do for YOU!

We bedanken de cliënten die aanvaard hebben om in deze versie van het jaarverslag opgenomen te worden:

Bio-Racer, Centre de Santé des Fagnes, Delitrateur, Desco, Jan De Nul, Rezidor, Sprimoglass, Techspace Aero, Telenet en Waak

OUR CLIENTS TAKE THE FLOOR ...

Our clients are our main focus, and we continuously aim to meet their needs. Consequently, it almost seems natural, that we offer our clients a prominent place in our annual report, and that we ask their opinion about the services and solutions we offer.

To support our clients to the fullest, it is vital that BDO constantly evolves, and actively anticipates on the most recent evolutions.

But do we really meet their needs? Because this question is so important, we have presented it personally to a number of clients!

The following testimonials will give you the personal opinion of our clients, and you will be able to read more about our service offering.

Their short statement shows that *for them, we run the extra mile*.

And so we do for YOU!

We would like to thank the following clients who have accepted to be part of this annual report:

Bio-Racer, Centre de Santé des Fagnes, Delitrateur, Desco, Jan De Nul, Rezidor, Sprimoglass, Techspace Aero, Telenet and Waak

NOS CLIENTS ONT LA PAROLE...

Parce que nos clients se trouvent au centre de nos préoccupations et que nous cherchons sans cesse à rencontrer leurs besoins, nous avons voulu entendre ce qu'ils pensaient de nos services et des solutions que nous leur apportons.

Il est primordial pour BDO de rester en constante évolution pour toujours mieux répondre aux attentes de nos clients.

Et à ce titre, répondons-nous à leurs besoins ? Pour en avoir le coeur net, nous leur avons posé directement la question !

Vous trouverez dans les pages qui suivent un aperçu succinct de l'étendue de nos talents... et de ceux des quelques sociétés que nous mettons ici en avant !

A travers leur témoignage, nos clients apportent la preuve que *for them, we run the extra mile*.

And so we do for YOU!

Nous remercions les clients qui ont accepté de se prêter à l'exercice :

Bio-Racer, Centre de Santé des Fagnes, Delitrateur, Desco, Jan De Nul, Rezidor, Sprimoglass, Techspace Aero, Telenet et Waak.

BIORACER uit Tessenderlo werd in 1986 opgestart door Raymond Vanstraelen. Vandaag zijn ze uitgegroeid tot een internationale speler met vestigingen in Spanje, Nederland, Duitsland, Roemenië, Zweden en Noorwegen waarbij een team van 150 mensen ten dienste staat van de atleten. Wielrenners, schaatsers, triatleten, en (hard)lopers kunnen dankzij de expertise van BIORACER hun prestaties verbeteren, met producten en oplossingen d.m.v. toepassingen in de biomechanica. BIORACER produceert innovatieve (sport)kleding op maat van de clubs, met een exclusieve lijn beschikbaar in welbepaalde verkooppunten, of zelfs aerodynamische kleding op maat gemaakt voor de professionele atleten. Als wereldspeler in dit nichesegment zijn ze vandaag o.a. structurele partner van de Belgische, Nederlandse en Duitse wielervederatie.

“Vanuit onze contacten met het audit team hebben wij snel toegang tot de andere expertisedomeinen van BDO. Bioracer is sterk groeiend en dit vooral in een internationale context. BDO slaagt erin op een efficiënte manier de noodzakelijke internationale contacten te organiseren en dit aan tarieven die voor ons als KMO haalbaar zijn. De adviesverlening vanuit de verschillende domeinen is steeds to the point en zeer bruikbaar in de praktijk. Ondanks de meer controlerende functie van het audit team, ontvangen wij toch steeds veel toegevoegde waarde in de management terugkoppeling na de verschillende fasen van het audit proces.”

Raymond VANSTRAELEN
CEO - BIORACER



Raymond VANSTRAELEN
CEO - BIORACER

Gert MARIS
Partner - BDO

Peter CROONEN
Sales & Marketing
Manager - BIORACER

Le CENTRE DE SANTÉ DES FAGNES, situé à Chimay, est au service de l'ensemble de la population de la Thiérache franco-belge et de ceux qui fréquentent la région. Offrir aux patients des services médicaux et hospitaliers de qualité est l'objectif premier de l'hôpital. Le réaménagement, la modernisation et l'extension de l'hôpital ces dernières années s'intègrent dans cet objectif.

"Au cours des dernières années, la sécurité de l'information au sein du monde hospitalier est devenue un sujet de plus en plus sensible, aussi bien d'un point de vue légal qu'au niveau de l'image. Étant donné le développement de nouveaux outils pour la gestion des données de nos patients, obtenir une meilleure compréhension des risques est devenu une nécessité absolue. Grâce à son approche pragmatique, BDO a pu évaluer de manière précise les différents risques auxquels notre institution est exposée. Le développement d'un plan d'action défini par BDO va donc nous permettre de répondre de manière efficace aux défis liés à la sécurité de l'information."

Jean-Paul LEVANT

Directeur général - CENTRE DE SANTÉ DES FAGNES

Alain VANMEERHAEGHE
Manager - BDO

Jean-Paul LEVANT
Directeur général - CSF



Filiale d'une grande enseigne de la grande distribution en Belgique qu'est le Groupe Louis Delhaize, DELITRAITEUR est un magasin de proximité spécialisé dans les solutions « repas » et propose aujourd'hui plus de 350 plats préparés différents. Avec ses 36 magasins (dont 30 franchisés) et ses horaires d'ouverture élargis, ce commerçant de qualité se distingue aussi par ses produits exclusifs et son accueil raffiné.

"Au cours des dernières années, DELITRAITEUR est passé d'une dizaine de personnes à 30 personnes au niveau du staff et, avec ça, l'augmentation du chiffre d'affaires et les complexités de l'entreprise. Il était donc important pour nous de mettre en place des indicateurs de performances et des tableaux de bord afin de mieux suivre la performance de l'entreprise dans ses différents axes stratégiques. BDO a vite compris les spécificités de notre métier et a eu une écoute attentive à nos besoins spécifiques. L'intelligence de BDO est de savoir se placer à la taille de l'entreprise et d'en comprendre la complexité. On a reçu les réactions et la dynamique nécessaires pour répondre à nos besoins et aboutir à des résultats satisfaisants."

Alexandre TERLINDEN
Administrateur délégué - DELITRAITEUR

Alexandre TERLINDEN
Administrateur délégué -
DELITRAITEUR

Christophe DE VILLE
Senior Manager - BDO

DESCO is reeds van in 1947 een familiebedrijf en ondertussen het levenswerk van vier generaties. DESCO is nog steeds een autonome, 100% Belgische onderneming met meer dan 350 medewerkers. Wij zijn dé trouwe partner van meer dan 7.000 vaklui. Steeds meer klanten tonen hun waardering voor onze no-nonsense aanpak: 'groeien en toch klein blijven' is onze leuze. Groeien, omdat economische slagkracht belangrijk is. Klein blijven, omdat we een persoonlijke aanpak belangrijk vinden.

"Voor onze onderneming zijn onze medewerkers van heel groot belang: zij zijn het eerste aanspreekpunt voor onze cliënten en onze leveranciers. Wij streven dan ook naar een optimale werkomgeving waarin de kwaliteiten van iedereen zo goed mogelijk aangewend worden en onze arbeidsorganisatie zo veel mogelijk afgestemd wordt op de noden van onze cliënten, zowel particulieren als professionelen. Met de complexe regelgeving is dat niet altijd even makkelijk, en het is voor ons een groot comfort dat we daarbij beroep kunnen doen op de ondersteuning en deskundigheid van BDO Legal Social. In hen vinden we een gesprekspartner die met ons meedenkt vanuit onze Desco-filosofie en die samen met ons zoekt naar de beste oplossingen binnen het bestaande juridische kader. Zij voelen zeer goed aan wat onze noden zijn en zorgen voor een pragmatische oplossing die aansluit bij onze werkwijze en de mentaliteit van onze onderneming. Voor sommige van deze oplossingen hebben we zelf alles in huis om dit in te voeren, voor andere regelingen ondersteunen en begeleiden ze ons met de praktische uitwerking. Einddoel is altijd een positief en constructief sociaal klimaat te behouden en samen met BDO Legal Social slagen we daar in!"

Frank DEDECKER
Zaakvoerder - DESCO

Frank DEDECKER
Zaakvoerder - DESCO

Eva DEDECKER
Aankoopdirecteur - DESCO

Ria MATTHIJSENS
Partner - BDO

Kennis, innovatie en duurzaamheid. Dat is de kracht die JAN DE NUL Group vooruit stuwt. Dankzij de gedrevenheid en betrokkenheid van haar werknemers en de hypermoderne vloot is de groep marktleider in bagger- en maritieme werken, alsook in gespecialiseerde diensten voor de offshore markt van olie, gas en hernieuwbare energie. JAN DE NUL Group is bovendien een belangrijke speler in de civiele bouwsector en de milieusector.

De professionele en innovatieve oplossingen van de groep genieten het vertrouwen van de industrie. Of het nu gaat om de bouw van nieuwe sluisen in het Panamakanaal, om de aanleg van een nieuw havencomplex in West-Australië of om de herontwikkeling van een historisch vervuild bedrijventerrein, samen met zijn klanten bouwt JAN DE NUL Group op een verantwoorde manier mee aan verdere economische ontwikkeling.

“Ons jaarverslag is de neerslag van een amalgaam van civiele en maritieme werken, naast milieuactiviteiten, uitgevoerd in zowel nationale als internationale context, soms stand-alone, dikwijls ook in joint-venture en tijdelijke handelsverenigingcombinaties. En dit zowel via succursalen als via branches van de moedermaatschappij met hun eigen internationale reporting standaarden. BDO slaagt er goed in met deze uitdaging om te gaan, op een professioneel evenwichtige manier én binnen het tijdsframe opgelegd door onze globale consolidatie- en reportingvereisten. Dit kan alleen door een gedegen kennis van onze interne vigerende processen en een strakke voorbereiding van de audit binnen een gemeenschappelijk overeengekomen werkplanning. Verder primeert een goede wederzijdse en continue dialoog op de diverse werkniveaus. Zowel binnen onze JAN DE NUL ploeg als bij externe partijen wordt deze pragmatische en anticipatieve aanpak dan ook sterk gesmaakt.”

Paul LIEVENS
CFO - JAN DE NUL

Veerle CATRY
Partner - BDO

Paul LIEVENS
CFO - JAN DE NUL



REZIDOR HOTEL GROUP, membre du Carlson Rezidor Hotel Group, est l'un des groupes hôteliers les plus dynamiques au monde. REZIDOR HOTEL GROUP est présent en Belgique avec ses différentes enseignes d'hôtels : 6 hôtels Radisson Blu, 4 hôtels Park Inn, et bientôt l'ouverture d'un hôtel Radisson Red, leur nouvelle enseigne.

"Il y a quelques années encore, tous nos hôtels en Belgique avaient leur propre département comptabilité en interne, ce qui devenait problématique lors du départ de certains Directeurs financiers.

Afin de s'assurer une qualité constante et de sécuriser la tenue professionnelle de la comptabilité dans nos hôtels, nous avons opté pour une solution d'externalisation, comme c'était déjà le cas dans les hôtels du groupe dans d'autres pays.

Le passage d'une organisation interne vers une externalisation peut se révéler challenging et demande un temps d'adaptation. BDO, au-delà de son professionnalisme, a su s'adapter aux spécificités de notre secteur et surtout démontrer rapidement sa valeur ajoutée aux équipes de chaque hôtel.

Nous sommes très satisfaits de la contribution de BDO et de la relation entre nos hôtels et leurs collaborateurs. Un grand merci à Mme Toussaint, Mme Polinard et toute l'équipe de BDO."

Guillaume VERCHERE

Regional Financial Controller Benelux - REZIDOR HOTEL GROUP

Sophie BUTTY

Area Director Finance & Control West Europe – North & West Africa - REZIDOR HOTEL GROUP

Anne-Catherine POLINARD
Manager - BDO

Sonia TOUSSAINT
Partner - BDO

Guillaume VERCHERE
Regional Financial
Controller Benelux -
REZIDOR HOTEL GROUP

Sophie BUTTY
Area Director Finance
& Control West Europe
- North & West Africa -
REZIDOR HOTEL GROUP



SPRIMOGLASS est une entreprise 100% belge active, depuis plus de 120 ans, dans la transformation de verre plat. Avec l'aide de quelque 300 personnes, elle réalise environ 1 million de volumes par an, et ce pour tous types de vitrages : isolant, solaire, anti-effraction, ... ce qui représente 43 millions d'euros de chiffre d'affaires et environ 8,5 millions d'euros d'EBITDA. SPRIMOGLASS apporte un service de haute qualité à ses clients et peut prétendre, sans fausse modestie, être une valeur sûre dans le secteur du verre en Belgique.

"Après plus d'un siècle d'activité au sein du secteur de la transformation du verre plat, nous avons décidé, en tant qu'actionnaires et managers de notre groupe familial, de conclure un partenariat afin d'assurer la continuité du groupe Sprimoglass, de maintenir son ancrage régional et national, et de contribuer à son développement sur le long terme. Le choix de la famille a été guidé par la volonté de conserver la position de leader sur le marché national.

Frédéric De Gucht et Chris Lebeer, qui bénéficiaient tous deux d'une riche expérience industrielle et financière, ont donc rejoint l'actionnariat et le nouveau comité de direction du groupe Sprimoglass depuis novembre 2014. Nous avons pu compter sur la présence de BDO afin de mener à bien cette étape importante pour notre entreprise, notre personnel, nos familles. Durant ce processus long et intense que constitue la structuration d'un nouvel actionnariat, les parties et BDO ont pu, à tout moment, préserver l'esprit d'entreprendre et la confiance nécessaires à la transaction et à la réussite actuelle de notre nouvelle équipe."

Vincent, Pierre et Philippe PREGARDIEN
Directors - SPRIMOGLASS



Frédéric DE GUCHT
Executive Director -
SPRIMOGLASS

Johan HATERT
Partner - BDO

Pierre PREGARDIEN
Director - SPRIMOGLASS

Chris LEBEER
Chairman - SPRIMOGLASS

Philippe PREGARDIEN
Director - SPRIMOGLASS

TECHSPACE AERO (groupe Safran) conçoit, développe et produit des sous-ensembles, des équipements et des bancs d'essais pour les moteurs aéronautiques et spatiaux. Avec ses produits de haute technologie, TECHSPACE AERO équipe le lanceur Ariane 5 ainsi que la plupart des moteurs d'avions commerciaux dans toutes les gammes de poussée : des plus gros équipant les longs courriers aux turboréacteurs destinés aux moyens courriers, aux petits moteurs de l'aviation régionale et plus récemment de l'aviation d'affaires. Implanté à Liège en Belgique, TECHSPACE AERO combine le savoir-faire de 1.450 personnes sur un site intégré de 65.000 m².

"Cela fait maintenant deux ans que BDO accompagne Techspace Aero comme partenaire fiscal. Les équipes pluridisciplinaires de BDO réalisent différentes missions qui vont de l'impôt des sociétés, aux matières sociales en passant par des dossiers de TVA ou relatifs aux aspects douanes. Au-delà des compétences très pointues dans les différents domaines de la fiscalité, nous avons pu apprécier le professionnalisme du personnel de BDO ainsi que ses capacités d'écoute et d'enthousiasme pour trouver les solutions à nos interrogations."

Diego DE VIARIS

Directeur des Affaires Économiques et Financières -
TECHSPACE AERO

Diego DE VIARIS
Directeur des Affaires
Économiques et
Financières -
TECHSPACE AERO

Laura DEWEZ
Senior Manager - BDO

TELENET levert breedbandinternet, vaste en mobiele telefoniediensten, analoge en digitale kabeltelevisie aan residentiële klanten in Vlaanderen en Brussel via een hybride fiber-coaxnetwerk. TELENET levert eveneens professionele communicatiediensten aan bedrijven in België en Luxemburg. TELENET is gevestigd in Mechelen, maar beschikt ook over contactcenters in Herentals, St-Truiden en Aalst en over regionale sites voor het verlenen van technische bijstand, verspreid over heel Vlaanderen. Het Mechelse kabelbedrijf telt 2300 werknemers. De hoofdaandeelhouder van TELENET is de internationale kabelgroep Liberty Global.

"In de context van de verdere groei van Telenet en de uitdagingen waarmee de organisatie vandaag geconfronteerd wordt, doet het finance departement op regelmatige basis beroep op BDO Interim Management. Dit kan gebeuren in het kader van het tijdelijk invullen van een gap binnen het departement, maar tevens ook om bepaalde specifieke expertise aan te trekken.

We appreciëren in de samenwerking met BDO vooral de snelle reactietijd op onze aanvragen, de goede matching van de voorgestelde profielen met onze specifieke behoefte, maar zeker ook de systematische opvolging en monitoring van de projecten.

Er worden maandelijkse opvolgmeetings georganiseerd om de lopende projecten kort op de bal op te volgen, zowel naar algemene samenwerking toe als naar inhoud en scope ervan. Oplossingen worden constructief aangebracht, indien dit nodig blijkt. Het is deze betrokkenheid naar zowel Telenet als naar de interim manager zelf, die we erg op prijs stellen. Kortom, een uitstekende business partner!"

Birgit CONIX
CFO - TELENET

Birgit CONIX
CFO - TELENET

Veerle VASTMANS
Manager - BDO

WAAK is een maatwerkbedrijf uit Kuurne met 1700 medewerkers. Zonder compromissen kwaliteit realiseren op een efficiënte manier door het werk zo te organiseren dat mensen met een afstand tot de reguliere arbeidsmarkt maximaal kunnen bijdragen, dat is de essentie van WAAK.

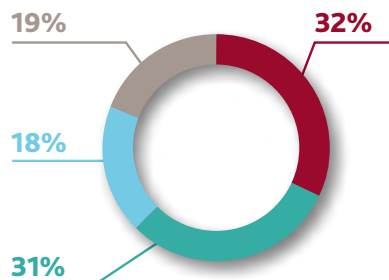
"Om onze doelstellingen te realiseren hebben we begeleiders nodig die een grote expertise hebben op het vlak van productieprocessen, maar die tegelijkertijd de nodige feeling moeten hebben om mensen met een arbeidsbeperking te begeleiden. Dit verwachten we ook van adviseurs die ons ondersteunen. Toon, Jessica, Kjeld en Marieke hebben tijdens het POP project heel wat doelgroepmedewerkers begeleid om een Persoonlijk Ontwikkelplan (POP) op te maken. Daarnaast hebben zij ook begeleiders opgeleid zodat zij in de toekomst zelf POPs kunnen maken voor de doelgroepmedewerkers. Tijdens het project hebben we gemerkt dat het BDO team zich snel kon inwerken in onze organisatie en zowel met de doelgroepmedewerkers als met de omkadering een goede band heeft opgebouwd."

Tim VANNIEUWENHUYSE
Algemeen Directeur - WAAK

Tim VANNIEUWENHUYSE
Algemeen Directeur - WAAK

Michaël TACK
Partner - BDO

BDO BELGIUM



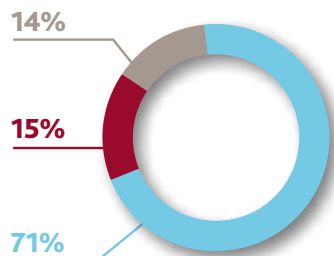
TURNOVER PER BUSINESS LINE

(Million EUR)

- > Audit & Assurance
- > Accounting & Reporting
- > Tax & Legal
- > Special Advisory Services

> TOTAL

	2015	2014
> Audit & Assurance	22.8	22.7
> Accounting & Reporting	21.7	21.9
> Tax & Legal	13	12.4
> Special Advisory Services	13.4	10.2
> TOTAL	70.9	67.2



PARTNERS & STAFF

(Average FTE)

- > Partners
- > Professional staff
- > Support staff

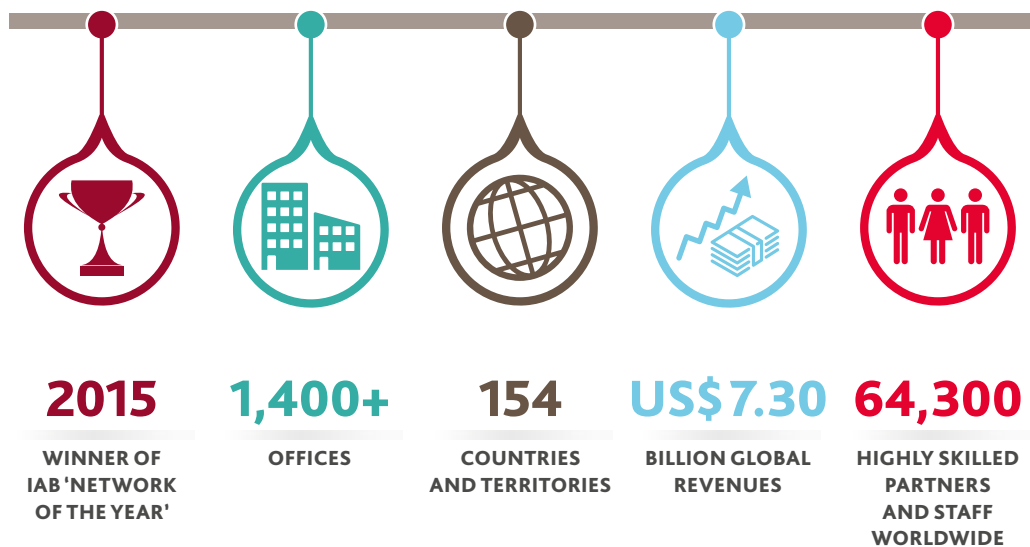
> TOTAL

	2015	2014
> Partners	72	74
> Professional staff	366	345
> Support staff	79	72
> TOTAL	517	491

OTHER STAFF-RELATED INFORMATION

	2015	2014
Revenue per staff	137.100	137.000
Staff retention % (weighted average)	85,9%	84,1%
Number of staff October 1 st (headcount)	567	548

BDO INTERNATIONAL - OUR NETWORK



TURNOVER

(Million EUR)	2015	2014
Turnover	6,374	5,173
Fee Split (%)		
Audit/Accounting	59%	58%
Tax Advice	20%	21%
Advisory	21%	21%

PARTNERS & STAFF

(Average FTE)	2015	2014
Partners & Staff	64,300	59,428
Number of Offices	1,408	1,328
Number of Countries	154	151

EXECUTIVE COMMITTEE

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

SUPERVISORY BOARD

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

PARTNERS

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

HONORARY PARTNERS

Rolf ADRIAENSSENS | Luc ANNICK | Bart BEHEYDT | Dirk CHEVALIER | Gérard DELVAUX | Michel GRIGNARD | Pierre JACQUET
Thierry JANSSENS | Guy JORION | Dirk OSAER | François PARENT | Bertin POUSEELE | Jean-Marie RUIDANT | Frans SAMYN
André SEMPELS | Jean-Louis SERVAIS | Thierry SERVAIS | Patrik VAN CAUTER | Frank VAN DE PUTTE | Edward VAN RIJSWIJCK
Guido VISSER



ANTWERPEN

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

BRUSSELS AIRPORT

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

BRUSSELS CENTRE

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

GENT

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

HASSELT

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

LA HULPE

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

LIÈGE

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

NAMUR-CHARLEROI

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

ROESELARE

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

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

► Follow us    

► www.bdo.be

