



Annual Report 2004

BDO Atrio

AuditorsAccountantsAdvisors



BDO Atrio
AuditorsAccountantsAdvisors

It might have come as a surprise to you that the cover of this Annual Report no longer makes reference to "BDO Belgium". BDO Atrio, our new name, refers to the three A's, BDO AuditorsAccountantsAdvisors.

BDO in Belgium realised a modest growth during the financial year 2003-2004. The first quarter of the year (being the last quarter of the calendar year 2003) was the least strong, and the revival in the economy was only felt from the middle of 2004 onwards.

Entrepreneurs began to plan again for future growth and development, and cost-cutting became of secondary importance. However, we at BDO in Belgium have not simply followed the ups and downs of the economy. By using our organisation's dynamics to best advantage, we were able to increase our business contacts and to gain a substantial amount of new work. This will certainly be reflected in the growth potential for the coming financial year.

Our growth, therefore, is purely organic - and realised in a difficult market place. This growth strengthens our belief in the values that we stand for - and that apparently appeal to our clients, and to a large number of businesses and organisations throughout the country. Some consider values to be trendy 'buzz words' with no real substance - but if they form the keystone of an organisation's longer term strategy, then they are fundamental and important.

For many years BDO Atrio has stood for the same set of values - although, today, their social relevance may differ from that of, say, five years ago. It is our values, and the way we uphold them, that makes us attractive to businesses, reliable, and successful in the long run - and they provide us with a unique position in the market place.

BDO stands for integrity

Notwithstanding the apparent increase in the number of new accountancy scandals and fraud being reported, it is true that these problems continue to arise. The general public no longer tolerates obscure business transactions and related criminal acts, but is demanding clarity and respect for basic ethics. A number of advisers, both within and outside the accountancy profession, have not paid enough attention to these demands over the last few years, and have suffered from bad publicity as a result.

In Belgium, BDO consistently sticks to its own ethics and values, even though that might have meant at times missing out on certain opportunities. On the other hand, we have never deceived our clients, nor abused the trust that they have shown in us. The relationships newly established over the past year are, for us, the ultimate proof that businessmen and public servants are constantly in search of a partner who respects integrity equally.

Integrity is the credo for all our staff members. Integrity is safeguarded by a set of procedures in our organisation - that do not, however, impede open communications with our clients, nor our ability to listen to them carefully. Integrity enforces our positive attitude. We are completely clean - but not sterile.



BDO stands for proximity

Proximity has different meanings. First of all, it implies being nearby and accessible. The BDO offices in Belgium are spread throughout the country, and each of them is very accessible. Proximity also refers to short communication lines, and being close to each other. Nowadays almost everybody can be reached at any time thanks to advanced communication tools. But real communication with the right person cannot always be guaranteed.

The enriching process of questions and answers is the backbone of real communication: making contact with the decision maker adds value to any communication. At BDO in Belgium, our clients can count on the optimal availability of our staff members, and the permanent assistance of our secretaries, and can rely to an even greater extent on the availability of the account managers. It is the account manager who communicates with the client on behalf of the whole team, nationally and world wide.

Successful business cooperation starts with good personal relations.

BDO stands for a pragmatic and flexible approach

At BDO in Belgium we have developed good listening skills and can provide our clients with clear, sound and appropriate solutions. Our advice is tailor-made, which allows the client to detect immediately the added value they gain from the product. In some cases descriptive and extensive memoranda are released, in others an executive summary is what the client requires. In any event, the client will never find themselves with too many unanswered questions at the end of the day.

Quality also means delivering on time. At BDO we adapt our agenda to our clients' needs.

BDO: your choice

BDO is an organisation with a human face - not just locally, but also internationally.

The BDO staff member is a professional who gives their utmost attention to the needs and expectations of his or her clients. Their ambitions reach far further than delivering sound, technical advice. The BDO staff member develops a dynamic profile that allows him or her to play an important social role in today's society.

The blend of these skills is what makes a BDO staff member valuable, both to our clients and to our organisation. It is at the crossroads of expectations, needs, questions and answers that BDO can create value for you, our clients.

BDO: our future

Some of you may also have discerned a different house style within this Annual Report. From now on, BDO Atrio will focus on the values that make us different from our competitors.

BDO Atrio represents a professional and dynamic organisation, with access to the necessary resources that will enable us to fulfil the professional aspirations of our clients and business partners.

Our future is certainly bright enough to achieve our set goals.

Het zal u opgevallen zijn dat de naamgeving op de cover van dit jaarverslag niet meer verwijst naar "BDO Belgium". "BDO Atrio" staat voor "BDO, een trio van A's" : BDO AuditorsAccountantsAdvisors. In de toekomst zullen wij ons in België onder deze naam verder kenbaar maken.

Het boekjaar 2003-2004 sluit BDO Atrio af met een bescheiden groei. Het eerste kwartaal van het boekjaar, zijnde het laatste kwartaal van het kalenderjaar 2003, was relatief zwak. Pas medio 2004 begon de herleving van de economie zich te laten gevoelen. Opnieuw begonnen bedrijfsleiders plannen te maken voor groei en uitbreiding, en werd het kosten-snoeimes terug in de lade gelegd. BDO Atrio is niet aan de kant blijven staan om de op- en neergaande golven van het economisch gebeuren lijdzaam te ondergaan. Nog meer dan vroeger heeft onze organisatie haar dynamiek weten te behouden waardoor er veel nieuwe contacten werden gelegd en veel nieuwe contracten werden afgesloten. Het volgende boekjaar zal het effect van deze dynamiek zich uitdrukkelijker manifesteren in de groeicurve van BDO Atrio.

Onze groei is uitsluitend autonome groei binnen een moeilijke dienstverleningsmarkt. Wij zijn er steevast van overtuigd dat de waarden waarvoor BDO Atrio staat, aansluiten bij de verwachtingen van onze bestaande cliënten, maar ook een grote aantrekkingskracht hebben op vele andere ondernemingen en organisaties in België.

Waarden mogen geen modetrends zijn en hebben voor een organisatie slechts zin als zij het draagvlak vormen voor haar lange termijn visie. BDO Atrio staat reeds vele jaren voor dezelfde waarden, hoewel de maatschappelijke relevantie van onze waarden in de huidige context anders kleurt dan dit het geval was pakweg vijf jaren geleden. Deze waarden en het handelen conform dit waardenkader maken ons uniek, aantrekkelijk en betrouwbaar naar de markt toe, en ongetwijfeld succesvol op langere termijn.

BDO staat voor integriteit

Niettegenstaande het feit dat de schandalengolf in de accountantswereld over zijn hoogtepunt heen lijkt te zijn, blijven links en rechts problemen opduiken. De maatschappij tolereert niet langer malafide praktijken en onduidelijkheid betreffende zakelijke transacties, maar verkiest klaarheid en het respecteren van ethische basisprincipes. Vele dienstverleners, zowel binnen als buiten de accountantswereld, hebben te weinig oog gehad voor de waarden en zijn geconfronteerd geworden met negatieve publiciteit. BDO Atrio heeft altijd zijn eigen, strikte deontologische principes gevolgd. Hierdoor hebben wij naar alle waarschijnlijkheid opportuniteiten gemist. Van de andere kant hebben wij door onze consistente houding in deze het vertrouwen van onze cliënten en relaties niet beschaamd. En zelfs meer : de vele nieuwe contacten tonen aan dat de meerderheid van de bedrijfsleiders en de ambtenaren op zoek is naar een integere partner.

Integriteit is het credo van alle medewerkers van BDO Atrio. Via een geheel van coherente en sluitende procedures wordt dit credo gevrijwaard in de hele organisatie zonder dat de cliënt hierbij een onprettig gevoel krijgt bij de contacten met ons. Integriteit is geen belemmering op onze luistervaardigheid maar versterkt onze positieve besluitvaardigheid. Wij zijn kiemvrij doch niet steriel.

BDO staat voor bereikbaarheid

Bereikbaarheid duidt op diverse aspecten. Vooreerst is er de fysieke nabijheid en gemakkelijke toegang. Door de nationale spreiding van ons kantorennet en de goede ligging van onze kantoren is het eenvoudig om bij BDO langs te komen.

Daarnaast is er de communicatieve bereikbaarheid. Bijna iedereen is tegenwoordig permanent bereikbaar via de meest moderne communicatiemiddelen. Dit op zich wil echter niet per definitie zeggen dat men steeds tot echte communicatie komt. Vraag en antwoord geven het communicatieproces pas inhoud. Het contact met de decision maker geeft de echte toegevoegde waarde aan communicatie. Bij BDO Atrio is er niet alleen de inzet van de secretaresse, de beschikbaarheid van de medewerker, maar ook het luisterend oor van de account managers. Als team communiceren zij met de cliënten en de relaties en dit zowel op nationaal als internationaal vlak.

Zelfs in een zakelijke relatie is een leuke babbel nog steeds het cement van de samenwerking.

BDO staat voor een flexibele en pragmatische aanpak

Meedenken met de cliënt en oplossingen aanleveren op een duidelijke en doelgerichte manier is waar BDO sterk in is. Onze adviseurs zijn dermate op de behoefte van iedere cliënt uitgerikt, dat naast de technische kwaliteit van het advies de gebruikers ervan de specifieke meerwaarde voor zichzelf onmiddellijk herkennen. De cliënt heeft hierbij steeds de keuze tussen de uitwerking in extenso van een bepaalde problematiek of een samenvattende verslaggeving. In beide gevallen moeten er voor de hem zo weinig mogelijk vragen onbeantwoord blijven.

Degelijkheid betekent eveneens snelheid. Direct op de bal spelen is het motto van onze adviseurs.

BDO uw keuze

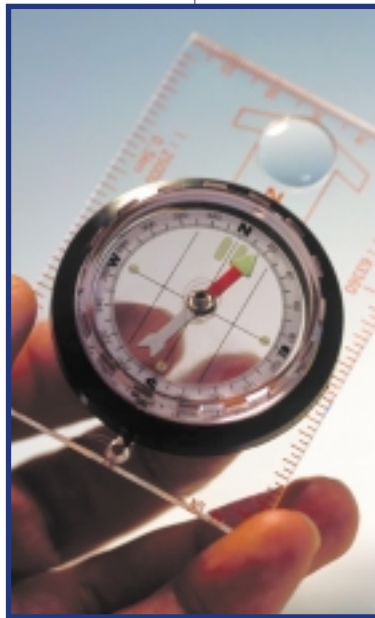
BDO, zowel lokaal als internationaal, is een organisatie op mensenmaat. De BDO medewerker is een professionele beroepsbeoefenaar met ruime aandacht voor de behoeften en de verwachtingen van anderen. De BDO medewerker heeft ruimere ambities dan het bereiken van summum op technisch vlak. Hij of zij heeft de dynamiek om zich ook op sociaal en maatschappelijk vlak te ontplooiën. Door deze attitude en deze kwaliteiten is elke BDO medewerker een waardevol element voor onze organisatie, en evenzeer voor onze cliënten en onze relaties.

Het is op dit kruispunt van behoeften, vragen, antwoorden en verwachtingen dat onze organisatie uw keuze voor BDO valoriseert.

BDO onze toekomst

De getrouwe lezer van ons jaarverslag zal in dit jaarverslag een wat andere stijl in de lay-out hebben menen te ontdekken. BDO Atrio focust zich inderdaad vanaf nu op zijn waarden die het onderscheiden van de concurrenten. BDO Atrio is een dynamisch en zeer beslagen team dat beschikt over de nodige middelen om de professionele toekomstverwachtingen van al zijn cliënten en relaties succesvol in te vullen.

Onze eigen positieve toekomstverwachtingen zullen ons toelaten om deze doelstellingen te realiseren.



Vous aurez sans doute remarqué que la raison sociale qui figure sur ce rapport a été modifiée de BDO Belgium en BDO Atrio. En effet, BDO est associé à un "triple A" : BDO AuditorsAccountantsAdvisors. A l'avenir, nous adopterons ce nouveau logo dans notre communication en Belgique.

L'exercice social 2003-2004 de BDO Atrio s'est clôturé le 30.09.04 en affichant une croissance modeste. Le premier trimestre de l'année comptable, qui est aussi le dernier trimestre de l'année civile 2003, était relativement faible.

Dès les premiers mois de l'année 2004, un début de relance de l'économie s'est fait sentir et les entrepreneurs ont, à nouveau, mis à l'étude de nouveaux projets de développement.

Pendant cette période, BDO n'est pas resté passif à observer les fluctuations économiques. En effet, encore davantage que par le passé, notre organisation a su conserver une dynamique optimale grâce à laquelle elle a noué de nombreux contacts et conclu d'importants nouveaux contrats.

C'est au cours de l'exercice prochain que les conséquences de cette dynamique se manifesteront dans la courbe de croissance de BDO Atrio.

Bien que modeste, la croissance de 2003-2004 doit être mise en perspective avec un marché des prestations de services difficile et il convient de remarquer qu'il s'agit d'une croissance interne. Cette situation nous convainc que les valeurs que nous défendons rencontrent les attentes de nos clients.

Le choix des valeurs que nous défendons ne suit pas un phénomène de mode, mais ces valeurs ont été identifiées par BDO Atrio dans le cadre d'une vision à long terme de notre organisation.

De même, ces valeurs que nous suivons depuis de nombreuses années prennent une connotation un peu différente dans le paysage financier actuel par rapport à la situation d'il y a environ cinq ans.

BDO opte pour l'intégrité

Bien que les scandales qui sont apparus dans le monde comptable ne soient plus à leur apogée, certains problèmes remontent encore à la surface ci- et là. Le monde économique ne tolère plus les pratiques malhonnêtes et l'opacité dans les transactions d'affaires, mais, au contraire, opte pour la transparence et le respect des principes de base de l'éthique.

De nombreux prestataires de services, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur du monde comptable, n'ont pas suffisamment suivi les normes et les valeurs et ont été confrontés, à tort ou à raison, pour certains, à une publicité négative.

BDO Atrio a toujours suivi de manière stricte les principes déontologiques. Si cette attitude nous a vraisemblablement privé de certaines opportunités intéressantes, cette position constante nous a permis de ne pas trahir la confiance de nos clients et de nos relations.

Bien au contraire, les nouveaux contacts concrets démontrent tous les jours que la grande majorité des dirigeants d'entreprises et des responsables des pouvoirs publics recherchent des partenaires parfaitement intègres. L'intégrité est et reste le credo de BDO Atrio. Ce credo est garanti, dans toute notre organisation, au départ de procédures cohérentes et contraignantes pour nous, sans jamais que notre client n'en ressente un malaise à l'occasion des contacts avec nos équipes.



BDO opte pour la proximité

La disponibilité que nous défendons vise plusieurs aspects. Tout d'abord, la proximité physique et ensuite, l'accessibilité aisée. En effet, grâce à la dispersion idéale de notre réseau de bureaux sur le territoire national et à l'excellente situation géographique de nos cabinets, il est vraiment facile de trouver le chemin de BDO.

Ensuite, l'accessibilité aisée en matière de communications. En effet, tant les entreprises que la plus grande partie des ménages sont actuellement joignables en permanence via les moyens de communications modernes.

Cela n'est pas pour autant que l'on puisse entrer directement en communication avec la personne adéquate ! Seul, le contact avec la personne recherchée donne la valeur ajoutée à la communication.

Chez BDO Atrio, en plus de la voix agréable de la réceptionniste ou la main secourable du collaborateur, il y a aussi et surtout l'oreille attentive de l'Account Manager. Tous forment une équipe au service du client, tant au point de vue national qu'au point de vue international. En effet, dans les relations d'affaires comme ailleurs, la collaboration est toujours favorisée par une discussion conviviale.

BDO opte pour une approche pragmatique

La force de BDO réside dans le fait d'accompagner les clients dans leurs réflexions afin de proposer des solutions claires et concrètes. Le client a toujours le choix entre l'exposé académique d'une problématique ou la synthèse de l'avis qu'il a sollicité. De toute façon, ce qui est important, c'est qu'aucune question ne reste sans réponse. En outre, il faut agir avec célérité : le mot d'ordre des conseillers est de toujours être « prompt sur la balle ».

BDO votre meilleur choix

BDO, tant au niveau national qu'international, est et reste une organisation à taille humaine. Les collaborateurs de BDO sont des professionnels qui défendent leurs propres valeurs, mais qui sont également attentifs aux valeurs des autres. Les collaborateurs de BDO vont plus loin dans leur approche que la seule problématique technique.

Les clients sont considérés comme des personnes et pas comme des membres d'une organisation impersonnelle cliente de BDO.

C'est par sa manière de répondre à vos besoins, à vos questions et à vos valeurs que l'organisation de BDO justifie votre choix pour BDO.

BDO notre avenir

Les fidèles lecteurs de notre rapport annuel auront détecté cette année une adaptation du style dans la communication de BDO. BDO Atrio se concentre en effet, à partir de maintenant, sur des valeurs spécifiques qui nous différencient

de nos confrères. BDO Atrio est une équipe qui gagne et qui dispose des moyens nécessaires pour rencontrer, avec succès, tous les besoins de ses clients et de ses relations. Ce message, nous voulons aussi l'exprimer de manière visuelle. Notre conviction dans l'avenir nous permet de croire en la réalisation de ces objectifs.

BDO Atrio, Key Figures September 30, 2004

Financial Position September 30, 2004

(Millions EUR)	
Fixed assets	2,35
Current assets	8,53
Cash and bank-balances	1,35
Total assets	12,23

(Millions EUR)	
Capital	1,68
Reserves	1,48
Financial debts	6,20
Current liabilities	2,87
Total liabilities	12,23

Results

(Millions EUR)	2004	2003
Fee income	22,62	22,35
Operating cash flow	4,19	3,89
Result before distribution	0,85	0,64

Statistics

Production (Millions EUR)	2004	2003	Growth %
Audit	8,1	7,8	
Accountancy	7,2	6,9	
Tax	5,2	4,6	
AOS	1,9	2,0	
	22,4	21,3	+5

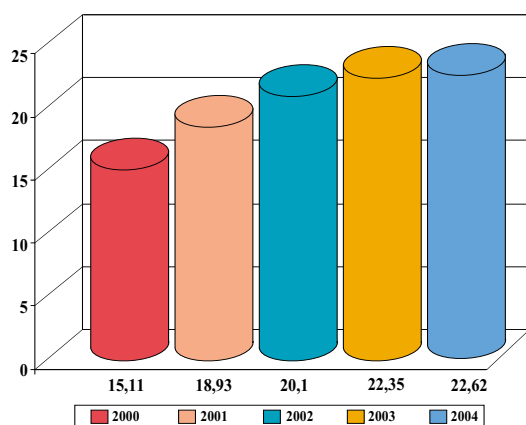
Partners & Staff

	2004	2003
Partners-Directors	11	11
Partners	24	23
Staff office	194	188
	229	222

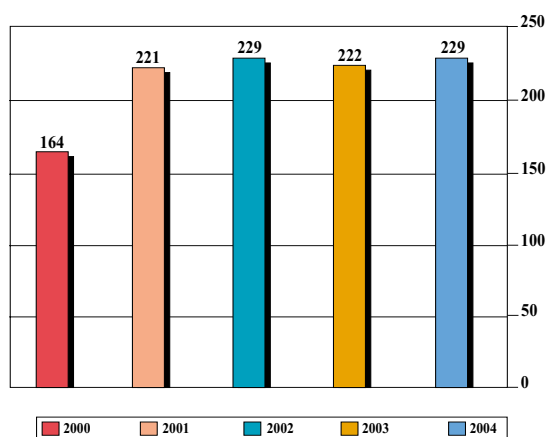
Average age 33,16 33,63

Number of offices 6 6

Turnover (Millions EUR)



Partners & Staff



BDO Global Coordination B.V., Key Figures 2004

CEO : Frans Samyn

Turnover

(Millions EUR)	2004	2003
	2.447	2.301

Fee split (%)

Audit/Accountancy	58	59
Tax advice	21	21
Other	21	20

Partners & Staff

	2004	2003
Partners	2.177	2.142
Partners & Staff	25.188	23.226

Number offices 621 573

Number countries 105 99

BDO Atrio
AuditorsAccountantsAdvisors

Boulevard de la Woluwe, 60, Woluwedal
1200 Brussels
Tel. 32.2.778.01.00 Fax 32.2.771.56.56

bdobrussel@bdo.be

www.bdo.be

BDO Bedrijfsrevisoren
Reviseurs d'Entreprises

BDO Experts-Comptables - Accountants

BDO Fiscale en Juridische Adviseurs
Conseillers Fiscaux et Juridiques

BDO Adviseurs Openbare Sector
Conseillers Secteur Public

Executive Committee

Patrik VAN CAUTER
Michel GRIGNARD
Koen DE BRABANDER
Hans WILMOTS

Partners-Directors

André KILESSE - Chairman Board of Directors
Patrik VAN CAUTER - CEO
Koen DE BRABANDER
Johan DE COOMAN
Peter DE SMET
Félix FANK
Michel GRIGNARD
Dirk OSAER
Johan VANDENBROECK
Marc VERBEEK
Hans WILMOTS

Partners

Rolf ADRIAENSSENS
Luc ANNICK
Bart BEHEYDT
Veerle CATRY
Pascal CELEN
Patrick CHRISTIAENS
Gert CLAES
Dirk CHEVALIER
Bruno DUBOIS
Fabrice FOGLI
Hennie HERIJGERS
Thierry JANSSENS
Werner LAPAGE
André MATHONET
Paul PAUWELS
André SEMPELS
Michel TEFNIN
Walter VAN ACKER
Frank VAN DE PUTTE
Jan VANDERHOEGHT
Dirk VAN WAL
Jan VERCAUTEREN
Guido VISSER
Ron VOS