

---

**“Wij werken met meer ervaren experts dan ondersteunende medewerkers. Die groeien met hun klanten mee”**

---



**Baker Tilly:** 140 specialisten om kmo's te helpen groeien

30 JAAR  
OPGERICHT  
IN 1988



## Internationaal netwerk, sterke Oost-Vlaamse verankering

*Wat in 1988 begon als een aantal verschillende vennootschappen, gespecialiseerd in accountancy, auditing, corporate consulting en corporate finance, is nu één sterke onderneming met 13 vennoten en 140 medewerkers. "Vlaamse kmo's groeien en internationaliseren, wij hebben ons steeds aan onze klanten aangepast", vertellen Peter Weyers en Yves Coppens.*

Het verhaal van Baker Tilly Belgium is er één van samenwerkingen. Het begon met enkele vennoten, gebaseerd in Melle en Aalst, en groeide stap voor stap, fusie voor fusie. Baker Tilly International is sinds 2002 de naam van het internationale netwerk waar de Belgische onderneming, als onafhankelijke partner, deel van uitmaakt. De naam Baker Tilly Belgium wordt gebruikt sinds 2005 en in de jaren die daarop volgden, werden alle activiteiten onder deze naam ondergebracht.

"De naam benadrukt onze internationale contacten en expertise", vertelt vennoot Peter Weyers. "Maar onze roots liggen in Oost-Vlaanderen en kmo's blijven onze belangrijkste klanten. Met onze kantoren in Aalst, Melle, Zele, Brussel en Luik zijn we lokaal verankerd. En onze accountancy activiteiten maken nog steeds zowat 60% van onze dienstverlening uit. Maar we voelden dat de bedrijfsleiders nood hadden aan een totaalpakket in verschillende expertisedomeinen, met een vast aanspreekpunt. Dat zijn we dan ook gaan aanbieden."

### Boeiende carrières, weinig verloop

"Meer en meer zien we dat Vlaamse kmo's internationaal actief zijn", zegt Yves Coppens, individual tax partner bij Baker Tilly Belgium. "Via één contactpersoon krijgen ze bij ons het nodige advies en ondersteuning. Vandaar het belang van ons internationale netwerk, met 33.600 medewerkers in 147 landen." Baker Tilly Belgium kan dan ook in elke case en voor elk type klant de kwaliteit en de kracht van een internationale speler combineren met het persoonlijk maatwerk en de kostprijs van een lokale speler.

"Een bedrijfsleider wil niet keer op keer een nieuwe junior medewerker als gesprekspartner", vertelt Peter Weyers.

"Wij werken met meer ervaren experts dan ondersteunende medewerkers. De medewerkers groeien met hun klanten mee. Dankzij die langetermijnrelatie hebben zij echt inzicht in hun klant en zijn bedrijfscultuur. We bieden onze mensen een boeiende loopbaan, daardoor kennen we ook weinig verloop."

### Pakketje aangevuld met opvolging en overname

In 2015 startte Baker Tilly Belgium ook met een apart corporate finance team. "Veel bedrijven moeten nadenken over hun toekomst", geeft Peter Weyers aan. "Je zaak overlaten, of overnames realiseren, is een werk van lange adem en je hebt er heel veel goede, geverifieerde informatie en advies bij nodig. Om aan die vraag te beantwoorden, hebben we ons corporate finance team gestart. Ze zijn gespecialiseerd in overnames, opvolging, management buy-ins en buy-outs en schuld- en aandelenfinanciering."

Na het mooie parcours van dertig jaar groei is de ambitie van Baker Tilly Belgium nog steeds sterk. "We kijken uit naar mogelijkheden om in andere provincies uit te breiden", vertelt Peter Weyers. "Kleine kantoren komen steeds meer onder druk te staan door digitalisering en toenemende complexiteit van de wetgeving. Ze zoeken aansluiting tot een groter geheel. We zullen de komende jaren zeker nog verder groeien!"

WWW.BAKERTILLYBELGIUM.BE

**jubilee**  
2018