

*“Diversiteit bespreekbaar maken, daar begint alles mee”*

# KAREN KEULEERS EN HANS WILMOTS



**RESPECTIEVELIJK PARTNER EN CEO**

BDO Belgium



**Bij BDO maakt het niet uit of je man of vrouw bent. Wel dat je de juiste persoon op de juiste plek bent. Dat bewijzen Karen Keuleers, Partner en hoofd van de juridische afdeling, en Hans Wilmots, CEO. “Het zijn je passie, je inzet, je talent, je professionaliteit en je ambitie die meetellen en het verschil maken.”**

“BDO is een internationale speler en de vijfde grootste accountant- en adviesorganisatie ter wereld”, stelt Hans BDO voor. “Het bedrijf is actief in 160 landen, en heeft in België 30 vennoten en 800 medewerkers. Ondanks het grote karakter van het bedrijf, blijft de mens er

centraal staan. Man of vrouw, het maakt niet uit. Binnen BDO wordt continu gewaakt over de ontwikkeling van elk individu met een juist evenwicht tussen werk en privé.”

Ook Karen ervaart dat zo. “Ik ben een vrouw en kan dat niet veranderen. Niet dat ik dat

zou willen (*lacht*). Vanuit mijn persoonlijke ervaringen, heb ik nooit enig obstakel ervaren omdat ik een vrouw ben. Het heeft mij ook niet weerhouden om de stap te zetten naar een leidinggevende functie. BDO heeft mij sterk aangemoedigd en altijd in mij geloofd. Het is een en-en-verhaal. Als je de nodige steun en vertrouwen krijgt vanuit je organisatie én vanuit je privé, dan kan je bergen verzetten. Dat geluk heb ik gehad.”

### **Een nieuwe wereld**

“Voor ik bij BDO terecht kwam, werkte ik in de kleine, beschermde notariswereld. Dat was niet mijn ding, ik was blij wanneer ik kon overstappen naar BDO. Al was het wel even wennen natuurlijk, het is een compleet andere wereld. Samen met enkele andere juristen, kreeg ik de kans om mee het juridische departement van BDO uit te bouwen. Een unieke ervaring. Dat ik nu aan het hoofd van de afdeling sta, is de kers op de taart.”

“Ikzelf ben meer per toeval bij BDO terecht gekomen”, blikte Hans terug. “Na mijn studies stuurde ik wel veertig sollicitatiebrieven uit, voordat ik in contact kwam met Frans Samyn, de stichter van BDO Belgium. We hebben de eerste keer zeker twee uur met elkaar gepraat, waarna hij me in dienst nam als bedrijfsrevisor. Mede dankzij hem ben ik kunnen doorgroeien tot CEO. Ik zie hem nog altijd als mijn professionele vader.”

### **Quota en competenties**

“Vroeger was ik me niet bewust dat vrouwen misschien wel minder kansen krijgen dan mannen”, geeft Hans toe. “Daarom zetten we bij BDO sinds een paar jaar sterker in op diversiteit en gelijkheid. Vrouwelijke én mannelijke collega’s mogen hun plaats opeisen. Eén enkel chromosoom bepaalt niet of iemand een bepaalde functie kan uitoefenen of niet. We willen voor iedereen gelijke kansen creëren en mogelijke ongelijkheden bespreekbaar maken. Want daar begint alles mee.”

“Ik ben er zelf van overtuigd dat een vrouw soms meer kwaliteiten heeft om een organisatie te leiden”, vertelt Hans. “Maar

een vrouw heeft vaker een duwtje in de rug nodig om ervoor te gaan”, pikt Karen in. “Ja, quota of targets kunnen helpen, alleen vind ik het jammer dat hierdoor competenties soms in twijfel worden getrokken. Als iemand capabel is, dan zou het ook zonder die quota moeten lukken. De quota of targets zijn voor mij vooral een middel om versneld een kritische massa aan vrouwelijke kwaliteiten in organisaties te brengen. En die kunnen we in deze snel evoluerende maatschappij heel goed gebruiken.

---

## **“JE PASSIE, INZET, TALENT, PROFESSIONALITEIT EN AMBITIE MAKEN HET VERSCHIL”**

---

### **De 4 P's**

BDO is gefundeerd op 4 P's. Eigenschappen die niet alleen het bedrijf, maar ook elke werknemer in zich draagt. “Die 4 P's zijn Persoonlijk, Pragmatisch, Professioneel en Passievol”, vertelt Karen. “We werken graag persoonlijk en houden op een regelmatige basis face-to-face contact met onze klanten. Diezelfde klanten helpen we op een pragmatische manier. En professioneel? Dat spreekt voor zich. We vinden kwaliteit ontzettend belangrijk en passen dat toe bij het leveren van al onze diensten. Daarnaast zijn we allemaal gepassioneerd door ons werk. We spelen kort op de bal en geven elke klant het gevoel dat hij de enige is. Op die manier maken we echt het verschil en bouwen we stevige vertrouwensrelaties op. Het fundament voor elke succesvolle onderneming.”