

Wahlen 2012



Zögern Sie nicht,
diese Seiten auf
www.belfius.be/elections2012
aufzurufen.

Mit Blick auf die Kommunal- und Provinzwahlen am 14. Oktober 2012 haben wir für unsere Kunden des öffentlichen Sektors eine Mini-Website entwickelt. Sie beinhaltet eine Reihe einschlägiger Informationen, die Überlegungsansätze zu den großen Herausforderungen der nächsten Legislaturperiode aufzeigen.

Mit dieser Initiative verfolgen wir zwei Ziele: Einerseits möchten wir unseren finanziellen Sachverstand anhand verschiedener themenbezogener Studien an Sie weitergeben und andererseits Ihre Debatten bereichern, indem wir Erfahrungsberichte verschiedener Akteure vor Ort wiedergeben. Diese Erfahrungsberichte - Ihre Erfahrungsberichte - bieten Ihnen die Möglichkeit, sich zu äußern, sich untereinander auszutauschen und nicht nur Ihre Meinungen, sondern auch Ihre Sichtweise unserer gesellschaftlichen Herausforderungen miteinander zu vergleichen.

Abgesehen von diesen beiden Rubriken mit themenbezogenen Analysen und Erfahrungsberichten beinhaltet diese Website, die wir Ihnen bereitstellen, Informationen zu Konferenzen oder Debatten, an denen wir teilnehmen und die Sie interessieren könnten.

Diese Informationen bieten Ihnen somit einen umfassenden Überblick der Termine, die Sie unbedingt vormerken sollten.



Follow us on [facebook.com/Belfius](https://www.facebook.com/Belfius)

twitter.com/Belfius

Find us on [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/belfius)

 **Belfius**
Bank & Versicherungen

Kontakt⁰⁵

JULI 2012

Das Magazin für öffentliche Behörden, Organisationen des Social Profit-Sektors und Unternehmen

IMBLICKPUNKT
ZOO und Planckendael
im Wandel

IHRE HERAUSFORDERUNGEN
Der Ring um Gent ist
(bald) abgeschlossen

Econocom
und die Belfius Bank
Partner der
Krankenhäuser
von morgen

 **Belfius**

(EX)CHANGE
02 Econocom und Belfius Bank Partner der Krankenhäuser von morgen

06
IHRE HERAUSFORDERUNGEN
Der Ring um Gent ist (bald) abgeschlossen

Verwalten Sie Ihr Betriebskapital effizienter mit der Belfius Bank

KNOWING YOURSELF
14



16
IMBLICKPUNKT
ZOO und Planckendael im Wandel



ZU IHREN DIENSTEN! 10
Belfius Classics

MAKROÖKONOMISCHE ANALYSE 20
Kann die Eurozone eine Rezession vermeiden?



NEWS
22

@ Entdecken Sie die elektronische Fassung von Kontakt in der Rubrik „Public Banking & Social Banking“, und „Corporate“ unserer Website www.belfius.be.

Kontakt ist eine Publikation von Belfius Bank AG, boulevard Pacheco 44, 1000 Brüssel – RJP Brüssel MwSt. BE 0403.201.185 – Versicherungsmakler FSMA-Nr. 19649 A – Verantwortlicher Herausgeber: Dirk Smet
Layout: Chris Communications, www.chriscom.be
An dieser Ausgabe waren beteiligt: Alain Beernaert, Joeri Behets, Laurent Casu, Diana Collinet, Hilde Crevits, Guy De Ceuster, Stefaan Danhieux, Joost Declerck, Philippe Dedobbeleer, Tom Dejonghe, Caroline Delcommenne, Henk Deraedt, Chantal Devrieze, Koenraad Dooms, François Franssen, Christian Genot, Francis Hayen, Dries Herpoelaert, Karoy Hornyák, Hugues

Jochem, Caroline Lambert, Frank Lierman, Sylvain Louis, Wim Loyaerts, Michel Luttgens, Jan Peeters, Jean-Louis Pennequin, Annick Pierard, Wim Serruys, Jean-Pierre Smeyers, Koen Wuyts, der Dienst publikationen von Belfius Bank.
Urheberrecht: Der Herausgeber hat sich bemüht, sich mit allen Personen mit urheberrechtlichen Ansprüchen in Bezug auf die Abbildungen in dieser Publikation in Verbindung zu setzen. Die Anspruchsberechtigten, die feststellen sollten, dass Abbildungen ohne ihr Einverständnis reproduziert worden sind, mögen sie sich bitte mit dem Herausgeber in Verbindung setzen.
Foto's: Stefan Martens, Thomas Vanhoute, Getty Images.

Die Redaktion hat sich um korrekte Informationen bemüht, kann jedoch nicht garantieren, dass alle Informationen vollkommen vollständig, korrekt und verlässlich sind. Sie übernimmt in dieser Hinsicht keinerlei Haftung. Die Artikel dieses Magazins dienen der reinen Information. Sie können also nicht als spezifische Angebote oder Anlageempfehlung betrachtet werden.
Redaktionsdatum: 18-06-2012

Gesellschaftlich engagiert auch in Taten!

PHILIPPE STEVERLYNCK, VERTRIEBSDIREKTOR CORPORATE BANKING

Als wir vor einigen Monaten unseren neuen Namen Belfius Bank & Versicherungen bekanntgegeben haben, haben wir uns zu drei Dingen verpflichtet. Wir wollen eine lokal verankerte Bank sein, deutlich und transparent kommunizieren und unserer Gesellschaft einen Mehrwert bieten.

In dieser fünften Kontakt-Ausgabe – der ersten seit unserer Namensänderung – widmen wir uns dem letzten Punkt. Oder besser: Sie tun das. In diesem Magazin berichten Sie durchgängig, wie Sie in der Belfius Bank einen finanziellen Partner für die Umsetzung eines Projektes mit einem deutlichen gesellschaftlichen Mehrwert gefunden haben.

Lesen Sie dazu beispielsweise unseren Artikel über die Fertigstellung der Genter Ringstraße. Sobald dieses Projekt abgeschlossen ist, wird es die Lebensqualität der Einwohner deutlich verbessern. Außerdem schafft es Chancen für die wirtschaftliche und räumliche Entwicklung. Das Projekt wurde über eine öffentlich-private Zusammenarbeit finanziert, und die Belfius Bank gehörte zu den Geldgebern.

Oder lesen Sie unseren Artikel über das Unternehmen Econocom, das maßgeschneiderte Informatikprodukte und -dienstleistungen für den medizinischen Sektor entwickelt hat. Dazu zählen zum Beispiel Lösungen, die den Komfort des Patienten erhöhen und die Arbeit des Pflegepersonals und der Chirurgen erleichtern. Wie bleiben diese Investitionen bezahlbar? Econocom bietet sie über unsere Leasingformel Vendor Lease an.

Unser gesellschaftliches Engagement äußert sich auch in unseren kulturellen Aktivitäten. So haben wir in diesem Jahr die 47. Auflage unseres Wettbewerbs für Schüler der Akademien für Musik und Deklamation, der fortan Belfius Classics heißt, organisiert. Damit bringen wir bereits seit Jahr und Tag neue Talente ins Rampenlicht. Die Begeisterung war unvergleichlich, wie unserem Rückblick in diesem Magazin zu entnehmen ist.

Wir kommen unserer Verpflichtung somit über Sie nach. Indem wir Sie begleiten und Sie bei Ihren Projekten mit einem gesellschaftlichen Mehrwert, die Sie tagtäglich umsetzen, unterstützen.

Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre!

“Wir sagen nicht nur, dass wir der Gesellschaft einen Mehrwert bieten wollen, sondern wir bemühen uns auch Tag für Tag, den Worten Taten folgen zu lassen.“



Econocom und Belfius Bank Partner der Krankenhäuser von morgen

“Dadurch, dass wir mit Finanzpartnern arbeiten, können wir ein schnelleres, konsequenteres und stabileres Wachstum vollziehen.

CHANTAL DE VRIEZE,
COUNTRY MANAGER
BENELUX, ECONOCOM



Im Rahmen ihres Business to Government-Ansatzes hat die Belfius Bank eine Reihe finanzieller Werkzeuge und Lösungen entwickelt, um den Finanzierungsbedarf der Unternehmen, die ihre Aktivitäten auf den öffentlichen Sektor ausweiten, zu decken. Econocom ist eines dieser Unternehmen. Dieser wichtige Kunde der Corporate-Sparte der Belfius Bank profiliert sich als führende unabhängige europäische Gruppe für die Verwaltung von Informatik- und Telekommunikationsinfrastrukturen und bietet einer breitgefächerten Kundschaft ein Angebot an innovativen Lösungen. Seit 2009 hat die Gruppe auf Initiative von Laurent Casu eine Business Unit für den medizinischen Sektor geschaffen. Vor diesem Hintergrund hat Econocom beschlossen, seine Partnerschaft mit der Belfius Bank und Belfius Lease über das Werkzeug Vendor Lease weiter zu vertiefen. Gehen wir nun näher auf diese hochtechnologische Partnerschaft ein.

KONTAKT: Chantal De Vrieze, Sie sind Country Manager für die Benelux-Staaten. Können Sie uns erklären, worin die Hauptaktivität von Econocom besteht, und wie Sie sich dem medizinischen Sektor nähern?

CHANTAL DE VRIEZE: „Econocom begleitet die Unternehmen mit einem Angebot an innovativen Lösungen und seinem zusätzlichen Sachverstand (Vertrieb, Finanzierung, Dienstleistungen, Telekommunikation) bei der Umstellung ihrer Informationssysteme. Der Aspekt Innovation nimmt eine zentrale Stellung in unserem Unternehmen ein. Inzwischen bildet die Informatik in den meisten Sektoren den Dreh- und Angelpunkt, und das gilt natürlich auch für den medizinischen Bereich. Mit der Schaffung der BU für den medizinischen Sektor haben wir eine innovative Lösung gefunden, um diesem spezifischen Sektor einen Support, Assistenzleistungen und technologische Präzision bereitzustellen.“

KONTAKT: Laurent Casu, Sie sind Medical Business Unit Manager auf europäischer Ebene bei Econocom. Welche Beweggründe hatten Sie, diesen Markt zu erschließen, und welche Lösungen bieten Sie diesem Sektor?

LAURENT CASU: „Uns hat überzeugt, dass es für den medizinischen Sektor bislang kein Angebot dieser Art gab. Wir haben unser Dienstleistungs- und Lösungsangebot während mehrerer Jahre entwickelt, und im Endeffekt haben wir die Business Unit 2009 ins Leben gerufen, weil wir den Markt damals für reif hielten. Unser medizinisches Angebot setzt sich aus 5 großen Pfeilern zusammen. Der erste umfasst eine Reihe spezifischer Hardware-Produkte, die verschiedenen medizinischen Kriterien wie Hygiene oder Ernährung genügen. Anschließend sei der Pfeiler ‚Hospitality‘ erwähnt, der alle Lösungen für den Komfort des Patienten beinhaltet, so zum Beispiel TV on Demand, Internet sowie einen Direktzugang im Zimmer zum Informatiksystem

“Innovation nimmt bei Econocom eine zentrale Stellung ein.



Von Links nach Rechts: Joeri Behts (Belfius Bank), Chantal De Vrieze (Econocom), Laurent Casu (Econocom), Christian Genot (Econocom), Guy De Ceuster (Belfius Lease).

des Krankenhauses für das Pflegepersonal. Diese Lösung bietet die Möglichkeit, sowohl den Komfort des Patienten zu erhöhen als auch die Arbeit des Pflegepersonals zu optimieren.

4 000

Personen arbeiten im Durchschnitt für ca. tausend Betten im Krankenhausumfeld.

Beim dritten Pfeiler handelt es sich um die Verwaltung des Operationstraktes mit Schwerpunkt Multimedia-Anwendungen, vor allem was die Bilderfassung und die Verbesserung der nicht invasiven Chirurgetechniken angeht. Außerdem sei der Pfeiler der wechselseitigen Informationsnutzung erwähnt. Es ist zu bedenken, dass in einem Krankenhaus mit ca. tausend Betten ungefähr 4 000 Personen arbeiten. Somit ist es undenkbar, für jede Personalgruppe ein gesondertes Informatiksystem vorzusehen. Aus diesem Grunde haben wir eine „Access and Identity Management“-Lösung eingerichtet, mit der sich die Versorgung des Patienten nachvollziehen lässt. Der letzte Pfeiler wiederum bezieht sich auf die Geolokalisierung für die Rückverfolgbarkeit des Patienten. So kann man Patienten lokalisieren, die dazu neigen, sich zu verirren. Das ist beispielsweise der Fall in psychiatrischen oder geriatrischen Abteilungen.



„In Belgien haben wir bereits große Fortschritte verbucht, aber es liegt auf der Hand, dass wir uns erst am Anfang befinden. Das bedeutet, dass uns in den nächsten Jahren eine Menge Arbeit und große Änderungen bevorstehen.“

LAURENT CASU, MEDICAL BUSINESS UNIT MANAGER, ECONOCOM

KONTAKT: Christian Genot, Sie sind für die finanziellen Aspekte der Leasing-Aktivitäten von Econocom zuständig. Welche Beziehung unterhalten Sie in diesem Zusammenhang zur Belfius Bank?

CHRISTIAN GENOT: „Alle von Laurent dargelegten Lösungen sind mit erheblichen Investitionen verbunden. Aus diesem Grunde haben wir Leasing-Verträge zur zeitlichen Staffelung der Ausgaben aufgestellt und Dienstleistungen entwickelt, mit denen die Kunden bemessen können, welche Eigenmittel für das jeweilige Projekt zu veranschlagen sind und welche Rendite diese Technologien abwerfen. Das Besondere an unseren Leasing-Formeln ist, dass diese Projekte nicht von uns finanziert werden, sondern dass wir dazu mit einem Finanzpartner arbeiten, der das finanzielle Risiko trägt. Und hier kommen die Belfius Bank und Belfius Lease ins Spiel. Unsere Zusammenarbeit ist seit jeher hervorragend verlaufen, weil Belfius außerordentlich schnell reagiert, und das ist für uns von entscheidender Bedeutung. Wenn wir mit einem Kunden über einen Leasing-Vertrag verhandeln, benötigen wir eine schnelle Antwort in Bezug auf die Finanzierungsmöglichkeiten. Aufgrund der Reaktionsschnelligkeit der Belfius Bank können wir effiziente Verhandlungen führen.“

KONTAKT: Guy De Ceuster, Sie sind CEO bei Belfius Lease. Bitte erklären Sie uns das Produkt Vendor Lease. Warum ist es für ein Unternehmen wie Econocom so interessant?

GUY DE CEUSTER: „Vendor Lease bietet den Anbietern von Ausrüstungsgütern die Möglichkeit, ihrer spezifischen Kundschaft (öffentlicher

„Informatik und Medizin sind heute mehr und mehr miteinander verwoben.“

Sektor oder Krankenhaussektor) eine passende Leasing-Lösung anzubieten, ohne sich an der Finanzierung der gestaffelten Zahlungen beteiligen zu müssen und ohne als Leasing-Gesellschaft anerkannt zu werden. Als Finanzpartner des Anbieters – in diesem Fall Econocom – wird Belfius Lease im Gegenzug zu den übertragenen Geldforderungen somit Eigentümer des Gutes. Die Vorteile – zusätzlich zu den bereits genannten – bestehen darin, dass der Lieferant seinen Kunden somit ein umfangreicheres Spektrum anbieten kann, ohne seine Barbestände in Anspruch nehmen zu müssen. Der Kunde wiederum kommt in den Genuss einer Komplettformel. Betrachtet man den Fall Econocom, das in den letzten Jahren einen erheblichen Zuwachs verbucht hat, kann man sagen, dass dieser Zuwachs genau dieser Formel zu verdanken ist.“

GUY DE CEUSTER: „Was Vendor Lease betrifft, so sei auf zwei überaus wichtige Punkte hingewiesen: Erstens kommt es auf die Kenntnis des Sektors an. In dieser Hinsicht ist Belfius bestens mit dem Krankenhaussektor vertraut. Zweitens stellen wir von unseren Mitarbeitern jeweils eine Person pro Unternehmen ab, das gemeinsam mit uns das Vendor Leasing betreiben möchte. Konkret bedeutet das Folgendes: Wenn wir eine Anfrage von einem Unternehmen erhalten – in diesem Fall Econocom – reagiert stets umgehend derselbe Ansprechpartner. Er kennt das Dossier, die Bedingungen und die Schwerpunkte des Unternehmens. Dadurch können wir schnell reagieren.“

KONTAKT: Was macht den medizinischen Sektor zu einem derart wichtigen Zukunftsfaktor für Econocom?

LAURENT CASU: „Informatik und Medizin sind heute mehr und mehr miteinander verwoben. Alle neuen Technologien brechen wie ein Tsunami über die Krankenhäuser herein, und das Ganze muss verwaltet und kontrolliert werden, denn einige von ihnen können sich auf die Gesundheit auswirken. Beispielsweise sind Wi-fi-Netze im Krankenhaus oder Kommunikationswerkzeuge in der Nähe des Patienten vorzusehen. Zumal es die meisten Menschen angesichts der weiten Verbreitung der sozialen Netzwerke nicht mehr ertragen können, von der Welt abgeschnitten zu sein. Mittelfristig müssen die Krankenhäuser alle diese Änderungen einbinden. Da Belgien in den Genuss hervorragender Gesundheitsleistungen kommt,

unterscheiden sich die Krankenhäuser künftig anhand von Hospitality-Aspekten. Dabei bedenke man außerdem die kommenden Generationen, die mit diesen Technologien auf die Welt kommen und Isolation nicht kennen. Das ist der erste Teil der Revolution, die derzeit im Gange ist. Der zweite bezieht sich auf das medizinische Personal, das künftig dort über die Informationen verfügen will, wo sich der Patient befindet.“

KONTAKT: Wie gehen Sie an die Krankenhäuser heran, und wie zahlen sich Ihre Arbeiten aus?

LAURENT CASU: „In Belgien zählen wir derzeit zwischen 3 000 und 3 500 installierte Systeme im „Hospitality“-Bereich. Im Bereich der Operationssäle haben wir ca. ein Dutzend Full-Media-Installationen fertiggestellt, und weitere dreißig sind in Vorbereitung. Zur Beschleunigung des Entscheidungsprozesses haben wir einen Showroom installiert, in dem sich die Entscheidungsträger von Anfang an ein Bild der von uns angebotenen Lösungen machen können. Das bedeutet, dass wir hier echte medizinische Akten haben und dass wir über ein echtes medizinisches Bilderfassungssystem verfügen.“

In Belgien haben wir bereits große Fortschritte verbucht, aber es liegt auf der Hand, dass wir uns erst am Anfang befinden. Das bedeutet, dass uns in den nächsten Jahren eine Menge Arbeit und große Änderungen bevorstehen.“



i VENDOR LEASING IST DIE RICHTIGE LÖSUNG FÜR SIE, WENN SIE

- Ihren Umsatz steigern möchten, indem Sie Ihren Kunden einen zusätzlichen Service bieten
 - Ihre Barmittelbestände freisetzen möchten, während Sie zugleich eine Leasing-Komplettformel anbieten
 - Sie den Sachverstand von Belfius Lease im Bereich von Finanzierungslösungen nutzen möchten
- Möchten Sie weiterführende Auskünfte erhalten? So setzen Sie sich telefonisch unter der Rufnummer 02 222 37 08 oder über die nächstgelegene Belfius-Geschäftsstelle mit Belfius Lease (Place Rogier 11 - 1210 Brüssel) in Verbindung.



ECONOCOM IN EINIGEN ZAHLEN:

- In 17 Ländern angesiedelt
- 3700 Mitarbeiter
- Verdreifachung des Umsatzes in 6 Jahren
- 1 584 Millionen Euro Umsatz im Jahre 2011
- Nr. 1 in Europa im Bereich der Informatik- und Telekommunikationsinfrastrukturen

DIE 5 PFEILERN DES MEDIZINISCHEN ANSATZES:

- Hardware
- Hospitality
- Verwaltung des Operationstraktes
- Allgemeine Bereitstellung der Informationen
- Access & Identity Management

Der Ring um Gent ist (bald) abgeschlossen



“Das größte Risiko liegt nicht wie im Falle traditioneller Finanzierungsformen bei den öffentlichen Behörden, sondern bei den privaten Parteien. So sind diese am besten in der Lage, diese abzusichern.”

HILDE CREVITS, FLÄMISCHE MINISTERIN FÜR MOBILITÄT UND ÖFFENTLICHE ARBEITEN



→ **WORIN BESTEHEN DIE ARBEITEN?**
 Worin bestehen die Arbeiten? In entgegengesetzter Richtung fehlt ein 2,5 km langes Teilstück der Ringstraße. Zum Anlegen dieser Straße werden drei Brücken, fünf Kreisverkehre und zwei Tunnel benötigt. Ferner kommen noch vier Fahrradtunnel und eine Fahrradbrücke hinzu. Insgesamt ist die Rede von sage und schreibe fünfzehn Baustellenbereichen.

Anfang März 2012 haben die Arbeiten für die Fertigstellung der Ringstraße R4 um Gent begonnen. Sie werden weniger als drei Jahre in Anspruch nehmen. Für die Umsetzung wurde eine öffentlich-private Zusammenarbeit auf die Beine gestellt, wobei Belfius Bank & Versicherungen als einer der Geldgeber auftritt. Wer sind die anderen Akteure, und welche Arbeiten stehen an?

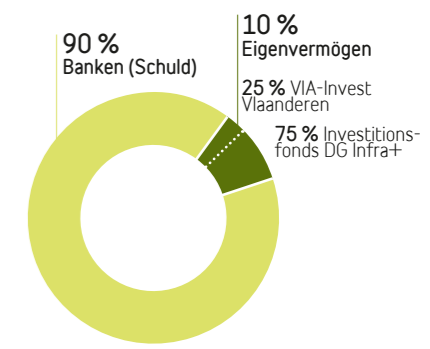
90 Gut und gern **Millionen Euro**

Gut und gern 90 Millionen Euro
 Das ist der gesamte Kostenpunkt der Arbeiten im Rahmen der Fertigstellung der Genter Ringstraße. Dieser Betrag wird auf alternative Weise über eine öffentlich-private Zusammenarbeit finanziert.
 Bei einer öffentlich-privaten Zusammenarbeit bündeln der öffentliche und der private Sektor ihre Kräfte für die Umsetzung eines Projektes – in diesem Fall für die Anlage einer neuen Straßeninfrastruktur. Dies erfolgt auf der Grundlage einer deutlichen Aufgaben- und Risikoverteilung.
 Die Initiative geht von den Behörden aus. In diesem Fall ist dies über VIA-Invest Vlaanderen geschehen, eine Arbeitsgemeinschaft

zwischen der Beteiligungsgesellschaft Flandern (*Participatiemaatschappij Vlaanderen - PMV*) und der Agentur Straßen und Verkehr der Flämischen Region (*Agentschap Wegen en Verkeer van het Vlaams Gewest - AWV*). VIA-Invest Vlaanderen hat den Auftrag erhalten, die Ausschreibungen für die Arbeiten zu organisieren.
 Einerseits wurde ein Vertragspartner für den Entwurf, den Bau und die Wartung der Straßeninfrastruktur für einen Zeitraum von 30 Jahren gesucht. Dabei stellte sich das Bauunternehmerkonsortium THV R4-Gent als bester Bewerber heraus. Dabei handelt es sich um eine Arbeitsgemeinschaft zwischen namhaften belgischen Bauunternehmungen.

WIE SETZT SICH DIE FINANZIERUNG ZUSAMMEN?

- Die beiden Banken (Belfius Bank und BNP Paribas Fortis) übernehmen gemeinsam 90 % der Finanzierung in Form einer Schuld.
- Bei den übrigen 10 % handelt es sich um Eigenvermögen, das von DG Infra+ (75 %) und Via-Invest Vlaanderen (25 %) eingebracht wird.



“Alle Parteien ziehen Nutzen aus einer öffentlich-privaten Zusammenarbeit.

DIE BELFIUS BANK BETEILIGT SICH AM BAU DES RINGS!

Belfius Bank & Versicherungen möchte eine lokal verankerte Kundenbank mit einem Mehrwert für die Gesellschaft sein. So ist es nur normal, dass wir uns an der Finanzierung der öffentlich-privaten Zusammenarbeit für die Fertigstellung der Genter R4 beteiligen.

Karoy Hornyák vom Investitionsfonds DG Infra+ fasst seine Erfahrung mit uns zusammen:

- **Wir haben signalisiert**, dass wir eine klare Vision des Projektes und des Kontextes, innerhalb dessen es zustande kommt, haben.
- **Wir haben die Risiken aufgezeigt** und eine flexible Finanzierungslösung angeboten, die diese in einem möglichst vertretbaren Maße absichert und die sowohl für das Finanzierungskonsortium als auch für die Behörden interessant war.
- **Wir sind überaus lösungsorientiert** vorgegangen.



Andererseits war eine Ausschreibung für die Finanzierung organisiert worden. Letztendlich sind das Finanzierungskonsortium des Investitionsfonds DG Infra+ NV sowie die Banken BNP Paribas Fortis AG und Belfius Bank & Versicherungen als Geldgeber ausgewählt worden.

Warum eine öffentlich-private Zusammenarbeit?

„Weil sie jeder Partei zugutekommt. Beginnen wir mit der Behördenseite. Diese hat die Gewähr, ab einem bestimmten Datum verhältnismäßig schnell über eine neue öffentliche Infrastruktur zu verfügen, die für eine bestimmte Dauer – in diesem Fall 30 Jahre – gewartet wird und damit anhaltend vorab festgelegten Qualitätsanforderungen genügen wird. Das ist vertraglich mit den Bauunternehmern festgelegt worden. Außerdem kennen die öffentlichen Behörden den Kostenpunkt dieser Arbeiten, denn auch der Preis ist im Vertrag mit dem Finanzierungskonsortium festgelegt worden. Sollten Mehrkosten anfallen, können diese nicht auf die öffentlichen Behörden abgewälzt werden“, so Koen Wuyts, einer der beteiligten Berater der Structured Finance-Abteilung von Belfius Bank & Versicherungen.

„Auch die Geldgeber profitieren von einer öffentlich-privaten Zusammenarbeit“, fährt er fort. Die Banken haben praktisch die Gewähr, dass die Darlehen zurückgezahlt werden, die Anteilseigner erhalten mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit eine Rendite. Die Rückzahlung der Darlehen und die Rendite werden mit der Verfügbarkeitsvergütung finanziert, die die öffentlichen Behörden während des gesamten Wartungszeitraums – hier 30 Jahre – zahlen. Zumindest wenn die Infrastruktur ausreichend verfügbar bleibt und damit ordnungsgemäß unterhalten wird und „wenn die Arbeiten termingerecht und mit dem vorgesehenen Budget fertiggestellt werden. Und das ist praktisch immer der Fall“, so Karoy Hornyák, Senior Investment Manager von DG Infra+.

Und schließlich zieht auch das Bauunternehmerkonsortium Nutzen aus einer öffent-

lich-privaten Zusammenarbeit. Stefaan Danhieux, Projektdirektor des Konsortiums, erklärt: „Einer der Gründe für unsere Teilnahme ist, dass wir bei derartigen Ausschreibungen mehr Mitspracherecht beim Design haben. Bei einer gewöhnlichen öffentlichen Ausschreibung muss man hauptsächlich das ausführen, was andere erdacht haben.“

Dass die Bauunternehmer in den nächsten 30 Jahren aufgrund der Verfügbarkeitsvergütung der öffentlichen Behörden eine feste Einkommensquelle genießen, fällt Stefaan Danhieux zufolge weniger ins Gewicht. „Für unsere Projekte stecken wir mehrere Millionen Euro in detaillierte Kostenschätzungen“, und trotzdem wissen die Bauunternehmer nie genau, wie viel die Arbeiten und die Wartung im Nachhinein effektiv kosten werden und damit auch nicht, ob die ihre Gewinnspanne aufrechterhalten können.

Und dann?

„Mit dem Bau der R4 Süd beginnt die Anlage des dritten von insgesamt sechs fehlenden Gliedern, die die flämischen öffentlichen Behörden in dieser Legislaturperiode über eine alternative Finanzierung in Angriff nehmen wollen“, so Crevits. „Dabei geht es um Arbeiten, die die Kapazität des Straßennetzes verbessern und den Komfort der Verkehrsnutzer erhöhen“, so die Agentur Straßen und Verkehr (*Agentschap Wegen en Verkeer - AWW*).

Bei den ersten großen Infrastrukturarbeiten handelte es sich um den Bau eines neuen Viaduktes für die Erschließung des nördlich vom Flughafen von Zaventem gelegenen Gebietes. Am 13. März ist es von der flämischen Ministerin eröffnet worden. Zwei weitere Arbeiten, und zwar die Anlage einer Nord-Süd-Verbindung in den Kempen und die Fertigstellung des Genter Rings, werden derzeit ausgeführt. Die letzten drei sind in Vorbereitung: Die Anlage einer Nord-Süd-Verbindung in Limburg, die der Ringstraße N60 um Ronse sowie die Umgestaltung der Hafenumgehungsstraße Süd (A11) nach Zeebrugge. Es gibt also noch einiges zu tun!



Am 1. März hat die flämische Ministerin für Mobilität und öffentliche Arbeiten Hilde Crevits im Beisein der Bürgermeister von Gent und der Nachbargemeinde Merelbeke den Startschuss für die Fertigstellung des Genter Südrings gegeben.



INTERESSE AN UNSEREM ANGEBOT FÜR DIE ÖFFENTLICH-PRIVATE ZUSAMMENARBEIT?

Erfahren Sie mehr über unsere Lösungen für die öffentlich-privaten Zusammenarbeit und über die Vorteile, die Sie genießen, wenn Sie mit uns zusammenarbeiten, auf www.belfius.be/pps.

Weiterführende Auskünfte über die Fertigstellung des Genter Rings?

Möchten Sie mehr über die Fertigstellung der Genter Ringstraße, die 15 Baustellenbereiche und die etwaigen Arbeitsbehinderungen erfahren? So besuchen Sie www.r4verbindt.be.

GESELLSCHAFTLICHER MEHRWERT

Kennzeichnend für ein über eine öffentlich-private Zusammenarbeit umgesetztes Projekt ist sein gesellschaftlicher Mehrwert. Minister Hilde Crevits geht näher darauf ein: „Für die Bewohner ist die Fertigstellung des Genter Rings eine deutliche Verbesserung ihrer Lebensqualität. Der Durchgangsverkehr und der Verkehr zwischen Wohnung und Arbeitsplatz werden dadurch zügiger und sicherer. Der schwere Durchgangsverkehr wird von den Wohngebieten auf die R4 umgeleitet. Dadurch wird sich die Verkehrssicherheit erhöhen. Darüber hinaus schafft die R4 Süd Chancen für die wirtschaftliche und räumliche Entwicklung. Die derzeitigen und noch zu entwickelnden Unternehmensgelände im Süden von Gent und die Universitäts- und Hochschulcampus werden ebenso wie die Gemeinde Merelbeke schneller erreichbar sein.“ „Auch für das neue Artevelde-Stadion, die Heimatbasis der Fußballmannschaft AA Gent, ist die Fertigstellung der Ringstraße von großer Bedeutung“, so der Genter Bürgermeister Daniël Termont ergänzend. Und schließlich wird auch an der Sicherheit für Radfahrer gearbeitet: „Der Fahrradverkehr wird nach Möglichkeit vom übrigen Verkehr abgetrennt“, so Crevits.

Da dieses Projekt so viele offensichtliche Vorteile für die Bewohner bietet, genießt es eine breite gesellschaftliche Unterstützung. „Deshalb ist die Vorbereitung recht zügig vorangetrieben“, so Investitionsmanager Wim Loyaerts von VIA-Invest Vlaanderen rückblickend.

Belfius Classics, seit nahezu einem halben Jahrhundert das „Gedächtnis“ der Akademien

Im Rahmen ihres gesellschaftlichen Auftrages hat sich Belfius Bank u.a. zwei Zielen verschrieben: Kultur zu fördern und sie jedem zugänglich zu machen. So organisiert sie seit 1965 in enger Zusammenarbeit mit den Lokalbehörden einen Wettbewerb für die Schüler der Akademien für Musik und Deklamation. Die diesjährige und nunmehr 47. Auflage des Wettbewerbs hat einen nie dagewesenen Zulauf erlebt. Ein gelungener Abschluss der Dexia Classics, bevor im nächsten Jahr das neue Kapitel Belfius Classics aufgeschlagen wird.

Kernauftrag der Akademien

Es war der perfekte Anlass: Die Erinnerung an den Wettbewerb Dexia Classics, der bei seiner nächsten Auflage in einem neuen Gewand, bzw. mit einem neuen Namen erscheinen wird, und zu gleicher Zeit die Hervorhebung der Rolle der Gemeinden auf dem Gebiet des künstlerischen Unterrichtswesens in Form von Abendkursen.

Diesen beiden Initiativen liegt nämlich dieselbe Motivation zugrunde: Kultur jedem zugänglich zu machen.

+20%

mehr Bewerbungen im Vergleich zur zurückliegenden Auflage.

So bietet das Netz der Akademien jedem, der dies wünscht, die Möglichkeit, zu demokratischen Bedingungen eine hochwertige künstlerische Ausbildung zu absolvieren. Einem jungen Künstler bietet diese Formel zahlreiche Vorteile. Einerseits wird er in den Kodex der jeweiligen Fachrichtung und in die Regelmäßigkeit, die die Ausübung einer Kunst voraussetzt, eingewiesen. So lernt er, die erforderlichen Techniken zu meistern, verschiedene Repertoires zu beherrschen und sie sich zu eigen zu machen. Andererseits werden die Grundsätze des Zuhörens und des gegenseitigen Respekts hervorgehoben, damit sich der junge Künstler in ein Ensemble fügen und dem Publikum damit ein angenehmes Erlebnis bereiten kann.

Und die Formel funktioniert, der Beweis: Ein weiteres Zeichen für den Erfolg der Akademien ist der große Zulauf bei der (sowohl zeitlich als auch namentlich) letzten Auflage des Wettbewerbs Dexia Classics, wie Jean-Pierre Smyers, Kulturattaché der Belfius Bank,

erklärt: „Die Akademien üben inzwischen eine nie dagewesene Anziehungskraft aus: In den Bereichen Musik und Deklamation werden jedes Jahr über 180 000 Schüler verbucht, davon ca. 50 bis 60 % im Bereich Musik, 10 bis 15 % im Bereich Deklamation und der Rest in den Bereichen Tanz und plastische Kunst (dieser Disziplin wird ein anderer Wettbewerb gewidmet: Belfius Art). Bei der diesjährigen Auflage der Dexia Classics sind 185 Bewerbungen eingegangen, was angesichts der Teilnahme verschiedener Ensembles einer effektiven Zahl von 204 Bewerbern entspricht. Gegenüber der vorherigen Auflage macht dies einen Anstieg von 20 % aus.“

Belfius Classics als Sprungbrett

Belfius Classics ist ein echtes Barometer für die Qualität des künstlerischen Unterrichtswesens in den Gemeinden, und sein Ziel ist es nicht nur, jungen Künstlern ein Sprungbrett zu bieten, sondern auch, die Arbeit der Akademien zur Geltung zu bringen und damit vor dieser direkt und konkret von den Gemeinden abhängenden Unterrichtsform den Hut zu ziehen. „Uns fällt vor allem die Qualität – und Bescheidenheit – der Lehrpersonen auf, die wirklich hervorragende Bewerber zu uns schicken“, so Jean-Pierre Smyers weiter.

In den 47 Jahren seines Bestehens hat dieser Wettbewerb über 2 500 Jugendliche präsentiert, die darin die Krönung ihres Kurses erfahren haben. So hat er bereits oft ein Sprungbrett für eine höhere Ausbildung und eine echte Laufbahn gebildet. Zu den Preisträgern zählen einige große Namen wie Emmanuel Pahud (international renommierter Solist und Soloflöötist an der Berliner Philharmonie), Anneleen Lenaerts (erste Harfenistin des Philharmonischen Orchesters Wien), Anne Catherine Gillet (von den großen Opern eingeladene Sopranistin), Manu Comté (Akkordeonspieler, der das Ensemble Soledad gegründet hat) oder aber die Kolacny-Brüder (herausragende Pianisten und Leiter des Frauenchors Scala & Kolacny Brothers).

„Die Akademien sind zum Bersten gefüllt, die Wartelisten sind bisweilen lang. Mit dem Klischee einer untätigen und rastlosen Jugend hat das wenig zu tun.“

Zur Weiterführung dieser Liste großer Talente werden verschiedene Kanäle genutzt – so zum Beispiel die Belfius-Website – um potenzielle Bewerber auf den Wettbewerb aufmerksam zu machen. Um diesen Teil kümmern sich vor allem die Direktoren und Lehrer der Akademien. „Was den Rest angeht, so haben wir kaum direkte Kontakte zu den Akademien“, so Jean-Pierre Smyers. „Unsere direkten Ansprechpartner sind die Inspektoren des von den Gemeinschaften abhängenden künstlerischen Unterrichtswesens. Und nachdem die Information von den Direktoren und den Lehrern weitergegeben worden ist, ist der Bewerber selber für seine Anmeldung zuständig. Da ein Bewerber nur einmal pro Disziplin antreten darf, wartet dieser in der Regel das Ende seines Ausbildungszyklus‘ ab. Das ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass wir bereits mehrmals hervorragende Bewerber hatten, die trotz eines zarten Alters von 11 oder 12 Jahren die besten Punkte abgeräumt haben.“

Eine große Neuheit

In diesem Jahr war Dexia Classics ebenfalls von einer Änderung der Bewerbungskriterien gekennzeichnet. „Ein wichtiges Element besteht darin, dass die Akademien keine Altersunterschiede machen, und das haben wir vor kurzem in die Teilnahmebedingungen der Wettbewerbe Belfius Classics und Belfius Art aufgenommen. Seit diesem Jahr kann sich also jeder unabhängig von seinem Alter zum Wettbewerb anmelden. Es ist übrigens interessant, dass größtenteils junge Menschen Musik- und Deklamationsunterricht nehmen, und dass dies in vielen Fällen ein Sprungbrett zu einer Hochschulausbildung (Konservatorien) darstellt, wäh-

rend die plastischen Künste eher ein älteres Publikum ansprechen, wozu regelmäßig „junge Rentner“ zählen.

Barometerrolle

Abgesehen von seiner Berufung, junge Künstler zu ermutigen und zu unterstützen, fühlt Belfius Classics jedes Jahr am Puls der Akademien. In 47 Auflagen hat sich der Wettbewerb somit zu einem echten Barometer für die Qualität des künstlerischen Unterrichtswesens im gesamten Land entwickelt. „Da wir über Tonarchive verfügen, können wir das heutige Niveau mit dem der ‚Ehemaligen‘ von vor zehn, zwanzig oder dreißig Jahren vergleichen. Und hier ist eines festzustellen: Die Qualität hat sich im Laufe der Zeit nicht verschlechtert, ganz im Gegenteil: Das allgemeine Vorbereitungs-niveau hat sich eher gesteigert. Im Gegensatz zu einer vielbeschworenen Redensart ‚war früher doch nicht alles besser‘“, kommentiert Jean-Pierre Smyers.

Als Zeuge der Entwicklung des künstlerischen Unterrichtswesens genießt Belfius Classics ebenfalls einen bevorzugten Blickwinkel für die Erfassung der sich abzeichnenden Trends. Jean-Pierre Smyers fährt in diesem Sinne fort: „Wir stellen fest, dass die Entwicklung des künstlerischen Unterrichtswesens eng mit der Beliebtheit bestimmter Formen des musikalischen Ausdrucks verknüpft ist: Erlernen alter, beliebter oder seltener Instrumente (z.B. Dudelsack oder Mandoline), Förderung der Kreativität (Komposition, Improvisation,



Multimedia), Zunahme der Bewerbungen im Bereich Jazz oder mit Blick auf die Bildung von Ensembles. Klavier, Gitarre, Saiteninstrumente (vor allem Geige oder Cello), Klarinette, Saxofon, Querflöte und Deklamation sind nach wie vor stark vertreten, aber seit einigen Jahren ist der Gesang auf dem Vormarsch, was ebenso für das Schlagzeug gilt.“ Auf lokaler Ebene sind weitere Feststellungen möglich „Es ist u.a. interessant zu sehen, dass die Beliebtheit bestimmter Instrumente gebietsabhängig ist: Wo es beispielsweise noch Harmonien und Blaskapellen gibt, bewerben sich mehr Personen für Blechblasinstrumente als andernorts. Und an Orten mit einer Chor- oder Gesangstradition bewerben sich mehr Sänger. Eine kleine Anekdote am Rande: Chöre oder Blaskapellen sind oftmals in ehemaligen Bergbauregionen vorzufinden, da diese Betätigung damals als Empfehlung ‚für die Reinigung der Lungen‘ galt.“

Kommunale und regionale Unterschiede

Als nationaler Wettbewerb bietet Belfius Classics ebenfalls die Möglichkeit, etwaige verbesserungswürdige Aspekte in den Gemeinden oder Regionen aufzuzeigen. „Leider ist eine gewaltige Kluft zwischen den Infrastrukturen der verschiedenen Gemeinden zu beobachten“, bemerkt Jean-Pierre Smyers. „Während viele von ihnen den Räumlichkeiten, den Infrastrukturen und dem Material große Aufmerksamkeit schenken, lassen andere sie bedauerlicherweise ein wenig verkommen.“

Eine weitere Feststellung, die Jean-Pierre Smyers teilt: „Die flämische Inspektion des künstlerischen Unterrichtswesens hat den Wettbewerb als eine Art ‚Pflichtetappe‘ bezeichnet. So ruft sie die Direktoren und Lehrer auf, die Schüler vorzustellen. Damit können sie sich ein Bild vom Niveau ihrer jungen Talente verschaffen. Auf französischsprachiger Seite überlässt man dies eher der freien Entscheidung und Eigenständigkeit der Schüler, der Lehrer und der Direktoren. Übrigens möchte ich diesen Anlass nutzen, die bemerkenswerte Arbeit der Lehrer zu betonen. Sie verdient es, stärker hervorgehoben zu werden.“

Die letzte Auflage der Dexia Classics hat am 10. März dieses Jahres bei dem fortan traditionellen Rezital-Parcours in der Monnaie in Brüssel einen krönenden Abschluss gefunden. So konnte die Öffentlichkeit die Preisträger bei ihren Auftritten in den verschiedenen Sälen dieses prestigeträchtigen Ortes kostenlos bewundern.

Im nächsten Jahr kehrt der Wettbewerb selbstverständlich – mit neuem Namen – zurück: Belfius Classics.

Dabei zeichnet sich bereits der nächste Höhepunkt ab – das 50-jährige Jubiläum des Wettbewerbs im Jahre 2015. Der ideale Anlass, ein außerordentliches langfristiges Engagement zugunsten der belgischen Gesellschaft zu feiern und die großartige Arbeit der Akademien zu würdigen.

„Junge Menschen haben ein deutlich größeres Interesse am künstlerischen Unterricht, als man meint.“

über **2500**
Jugendliche
präsentiert,
die darin die Krönung ihres Kurses
erfahren haben.





Verwalten Sie Ihr Betriebskapital effizienter mit der Belfius Bank

Unternehmer haben nie etwas gegen zusätzliche Barmittel und schon gar nicht in Zeiten der Finanzkrise. Kein Wunder also, dass die Betriebskapitalverwaltung ein aktuelles Thema ist und dass das Fachmagazin für Finanzdirektoren ‚CFO Magazine‘ am 29. November 2011 einen Thementag dazu organisiert hat. Als Experte auf diesem Gebiet durfte die Belfius Bank dabei nicht fehlen. Bei dieser Gelegenheit haben wir Lösungen angeboten, mit denen Sie Ihre Betriebskapitalverwaltung effizienter gestalten können.

An diesem CFO-Thementag haben unsere Mitarbeiter Francis Hayen und Diana Collinet von PWB-Product Management Electronic Banking & Funding einen einfachen und flexiblen Ansatz für die (internationale) Barmittelverwaltung dargelegt. Joost Declerck, Business to Government Promotor bei der Belfius Bank, hat eine Lösung präsentiert, um den großen Bedarf an Betriebskapital zu erfüllen, den Unternehmen erfahren, wenn sie Geschäfte mit öffentlichen Behörden machen, da

diese oftmals längere Zahlungsfristen auferlegen. In diesem Artikel fassen diese Experten die wichtigsten Punkte ihrer Ausführungen zusammen.

Dass die Bank stets von den täglichen Bedürfnissen des Kunden ausgeht zieht sich wie ein roter Faden durch ihre Lösungen. Unsere Mitarbeiter denken mit dem Kunden mit, begleiten ihn und zeigen ihm, was man anders machen kann“, so Joost Declerck. „So bemühen wir uns, uns von den anderen Banken abzuheben“, fügt Francis Hayen hinzu.



„Wer mit den öffentlichen Behörden arbeitet, hat u.a. die Gewähr, effektiv bezahlt zu werden.“

JOOST DECLERCK
BUSINESS TO
GOVERNMENT
PROMOTOR

Einfache und flexible Lösung für die Barmittelverwaltung

Als CFO sind Sie gewiss mit zahlreichen Konten, Krediten und Anlagen in Belgien und im Ausland konfrontiert. So sehen Sie oftmals vor lauter Bäumen den Wald nicht. Das muss sich ändern, denn nur wenn Sie eine gute Übersicht über Ihr Betriebskapital haben, können Sie es auch gut verwalten. Sie brauchen also einen umfassenden Ansatz Ihrer (internationalen) Barmittelverwaltung. Dazu bietet die Belfius Bank einen einfachen Ansatz sowie einfache Lösungen nach Maß an.

„Zunächst analysieren wir gemeinsam mit dem Unternehmen seine belgischen Bedürfnisse und Möglichkeiten im Bereich der Barmittelverwaltung. Auf der Grundlage dieser Analyse bemühen wir uns anschließend, die etwaigen Bedürfnisse des Kunden in Sachen internationale Barmittelverwaltung zu erfüllen. Vor diesem Hintergrund prüfen wir auch die Möglichkeiten des SEPA“, so Francis Hayen von PWB-Product Management Electronic Banking & Funding.

„Anschließend bietet die Belfius Bank eine passende Onlinelösung in Echtzeit an. In jedem Land, in dem das Unternehmen aktiv ist, kann es frei wählen, welche Bank seine Bedürfnisse vor Ort am besten erfüllt. Dabei sind wir ihm natürlich behilflich“, so seine Kollegin Diana Collinet weiter. Das veranschaulicht perfekt unseren Grundsatz, dass wir stets von den Bedürfnissen des Kunden ausgehen.

Für die öffentlichen Behörden arbeiten und zugleich Ihren Bedarf an Betriebskapital unter Kontrolle halten

„Wer mit den öffentlichen Behörden arbeitet, hat u.a. die Gewähr, effektiv bezahlt zu werden“, so Joost Declerck, Business to Government Promotor der Belfius Bank. Aus einer aktuellen Untersuchung des Inkassobüros Intrum Justitia geht jedoch hervor, dass der Staat kein schneller Zahler ist.

Joost Declerck erklärt dieses Problem. „Die Behörden arbeiten oftmals mit Zahlungsfristen von 60 bis 90 Tagen. Das ist nicht außergewöhnlich lang, wenn es dabei jedoch um einen hohen Betrag geht, fällt das lange Warten auf das Geld schon ins Gewicht, da das Unternehmen in der Zwischenzeit die Löhne und Rechnungen bezahlen muss. Aus diesem Grunde hat es einen hohen Barmittelbedarf. Die Belfius Bank ist bestens in der Lage, diesen Bedarf zu decken. Schließlich arbeiten wir bereits seit langem sowohl mit dem öffentlichen Sektor als auch mit Unternehmen zusammen.“

Die Belfius Bank bietet Unternehmen, die an öffentlichen Aufträgen interessiert sind, eine umfassende Begleitung. Für jedes Projekt arbeiten wir eine maßgeschneiderte Lösung für die kurzfristige Finanzierung aus. „Für uns kommt es dabei nicht so sehr auf die Qualität der Bilanz- und Erfolgsrechnung an. Wir stellen uns andere Fragen: Welches Projekt hat das Unternehmen mit der Behörde? Und kann es das zu einem guten Abschluss bringen?“ bemerkt Joost Declerck.

„Mit unserer Onlinelösung kann der CFO seine Konten bei uns und seinen anderen Banken verwalten.“

DIANA COLINET
PWB-PRODUCT MANAGEMENT
ELECTRONIC
BANKING & FUNDING



WORUM HANDELT ES SICH BEI DER BETRIEBSKAPITALVERWALTUNG?

„Dabei handelt es sich um die optimale Verwaltung der Schuldner, Gläubiger und der Bestände des Unternehmens. Sie soll dazu führen, dass der Bedarf an Betriebskapital auf ein Minimum reduziert wird und dass Gelddefizite oder -überschüsse optimal finanziert, bzw. angelegt werden“, so Henk Deraedt, Sales Manager Corporate Banking bei der Belfius Bank.

SIND SIE AN UNSEREM ANGEBOT INTERESSIERT?

Entdecken Sie unsere Lösungen für die (internationale) Barmittelverwaltung auf www.belfius.be > Corporate > Produits Services > Gestion Trésorerie, oder lesen Sie mehr über unsere B-2-G-Begleitung auf www.belfius.be > Corporate > B2Gov

Selbstverständlich können Sie sich auch jederzeit an Ihren Public Banker oder Corporate Banker wenden.



ZOO und Planckendael im Wandel!

GENERALDIREKTOR DRIES HERPOELAERT ÜBER DIE ZUKUNFT SEINER TIERPARKS

Wenn Sie in letzter Zeit den ZOO in Antwerpen oder Planckendael in Mecheln besucht haben, ist es Ihnen sicherlich nicht entgangen: Die Tierparks werden einer grundlegenden Erneuerung unterzogen. Dries Herpoelaert, Generaldirektor der unabhängigen Dachvereinigung ‚Koninklijke Maatschappij voor Dierkunde van Antwerpen‘ (KMDA - Königliche Tierkundegesellschaft von Antwerpen), hat große Pläne. „Unsere Tierparks müssen in Zukunft eine ausgewogene Mischung aus Bildung, Freizeitvergnügen und Artenerhalt bieten.“

„Einst haben wir 300 000 m³ Wasser pro Jahr verbraucht, nun sind es nur noch 60 000 m³.“

Zusammen mit seinen Mitarbeitern der KMDA ist Dries Herpoelaert für die beiden wichtigsten Tierparks unseres Landes, das soeben erneuerte Serpentarium in Blankenberge, den Königin-Elisabeth-Saal in Antwerpen und den Naturschutzpark De Zegge in Geel verantwortlich. So leitet er die Vereinigung, die derzeit als größter Tourismusakteur Belgiens gilt.

„Unsere starke Marktposition haben wir teilweise historisch erworben. Wollte man vor 30-40 Jahren einen Tagesausflug unternehmen, war die Auswahl nicht besonders groß: Wir waren eines der wenigen attraktiven Ausflugsziele in Belgien. Darüber hinaus ist der Antwerpener ZOO heute einzigartig in unserem Land“, so Dries Herpoelaert.

Große Zukunftspläne

Die KMDA ruht sich jedoch nicht auf ihren Lorbeeren aus: Sie investiert fortwährend in die Innovation ihrer Tierparks. Davon zeugen die Bagger, die wir hören, während wir uns im sonnüberfluteten Tierpark in Antwerpen mit Dries Herpoelaert unterhalten. Die KMDA arbeitet am ZOO von morgen.

Wie wird dieser aussehen?

„Unsere beiden Tierparks sollen schon bald die schönsten Europas sein und auch weiterhin eine ausgewogene Mischung aus Bildung, Freizeitvergnügen und Artenerhalt bieten. Die Menschen sollen hierher kommen, um etwas zu lernen und sich zu entspannen, und damit werden sie direkt oder indirekt zum Erhalt bestimmter Arten beitragen. Dieses Gleichgewicht zu finden – darin besteht die größte Herausforderung der nächsten Jahre.“

Wie wahren Sie das Gleichgewicht zwischen Bildung, Freizeitvergnügen und Artenerhalt?

„Indem dafür gesorgt wird, dass jeder, der sich um einen dieser drei Pfeiler kümmert, auch den beiden anderen genügend Beachtung schenkt. Man muss den Wissenschaftlern beispielsweise klar machen, dass wir nicht nur seltene Tierarten benötigen, sondern auch häufig vorkommende Arten mit einem hohen Niedlichkeitsfaktor.“

Wird der Tierpark der Zukunft außerdem von Grund auf umgebaut?

„Ja. Vor allem der ZOO wird in den kommenden zwei bis fünf Jahren einer Wandlung unterzogen.“

Wie sehen die Renovierungspläne konkret aus?

„Einerseits nehmen wir den östlichen Bereich des ZOO in Angriff. Ein großer Teil dieser Arbeiten ist bereits fertiggestellt. So haben wir im September 2011 einen neuen umzäunten Bereich in Betrieb genommen: Ein Stück Kalahari-Wüste, in der die Löwen hoffentlich friedlich mit Erdmännchen zusammenleben werden. Weitere Renovierungen im östlichen Bereich sind derzeit noch im vollen Gange.“

Andererseits wird der Eingangsbereich neu gestaltet. Er wird für alle zugänglich sein, auch für diejenigen, die keine Eintrittskarte haben und auf einer Terrasse einfach den Blick auf unseren Park genießen möchten. Aus diesem Grunde werden wir den offiziellen Eingang mit den Kassen weiter im Park, und zwar im derzeitigen Flamingo-Restaurant einrichten.



„Unsere beiden Tierparks sollen schon bald die schönsten Europas sein und auch weiterhin eine ausgewogene Mischung aus Bildung, Freizeitvergnügen und Artenerhalt bieten.“

DRIES HERPOELAERT,
KMDA

Über 2 Millionen

Das ist die Zahl der Besucher, die die KMDA jedes Jahr empfängt.



Es ist wichtig, dass die Besucher möglichst wenig durch die Umbauarbeiten belästigt werden. Bis zum Ende dieses Jahres wird der ZOO sogar baustellenfrei sein.“

Wie kommen die Pfeiler Bildung, Freizeitvergnügen und Artenerhalt im neuen Löwenbereich zum Tragen?

„Dieser Bereich fügt sich perfekt in die Pläne der KMDA, längerfristig an Zuchtprogrammen zum Schutz des Löwen teilzunehmen. So viel zum Aspekt Artenerhalt. Zu gleicher Zeit tun wir etwas für die Bildung: Wir erklären den Besuchern, was sie sehen. Damit wollen wir es freilich nicht übertreiben, damit das Freizeitvergnügen nicht ins Hintertreffen gerät: Die Tiere und ihr Lebensumfeld müssen in der Erlebniswelt des Besuchers im Mittelpunkt stehen.“

Achten Sie bei allen diesen Umbauarbeiten in besonderem Maße auf Nachhaltigkeit?

„Ja, das halten wir für einen natürlichen Reflex. Wir haben beispielsweise einen verhältnismäßig geringen Wasserverbrauch. Das verdanken wir u.a. unserer Wasseraufbereitungsanlage in Planckendael und geschlossenen Wasserkreisläufen im ZOO. Ferner haben wir unseren Stromverbrauch um ein Viertel reduziert, indem wir u.a. sparsamer heizen, für eine bessere Isolierung sorgen und Brennwertkessel angebracht haben.“



Die Renovierungsarbeiten kosten eine Menge Geld. Wie finanzieren Sie diese Arbeiten?

„Von den flämischen Behörden erhalten wir 32,5 Millionen Euro an Zuschüssen insbesondere für die Renovierung unserer monumentalen Gebäude. Den Rest des Investitionskapitals haben wir selber erwirtschaftet.“

Auf welche Bankdienstleistungen greifen Sie zurück?

„Wir berufen uns vor allem für unseren Zahlungsverkehr und für das Anlegen unserer Barmittelüberschüsse auf eine Bank. Diese häufen sich während besucherstarker Zeiten an, und in der Vor- und Nachsaison geben wir sie wieder aus.“

Seit Jahr und Tag nehmen wir diese Dienste bei der Belfius Bank in Anspruch. Schließlich benötigen wir eine überaus zugängliche Bank, die schnell reagiert, unkompliziert und flexibel ist und uns gut versteht.“



MARKETING-AKTIONEN: EINIGE ERFOLGSGESCHICHTEN

→ **Kai-Mook**, der erste in Belgien geborene Elefant: Auf einer Website der KMDA konnten Internetuser die Geburt 2009 live verfolgen. Der Erfolg war überwältigend: Am Wochenende des freudigen Ereignisses haben über 1,2 Millionen Menschen die Website besucht.

→ **Der intelligenteste Affe der Welt**: Im Sommer 2011 hat die KMDA eine Art Intelligenzwettbewerb zwischen den Schimpansen des ZOO und den Bonobos von Planckendael - beide Menschenaffen - organisiert. Auf diese Weise wollte die KMDA für bedrohte Menschenaffenarten und ihre Problematik sensibilisieren.

→ **Zoo of Love**: Vom 7. April bis zum 9. Juni wurde im flämischen Fernsehen die Serie Zoo of Love ausgestrahlt. Darin besuchten 10 Paare die Gegend, aus der ihr Lieblingstier - zugleich eine bedrohte Tierart - aus den Tierparks stammt. Dort entdeckten sie ein Projekt für den Artenerhalt, das von der KMDA unterstützt wird. Weiterführende Auskünfte? Besuchen Sie www.zoooflove.be.

“Der ZOO hat eine unglaubliche Geschichte, die wir durch die grundlegende Renovierung des Parks teilweise erneut zum Leben erwecken werden. Dabei achten wir die Vergangenheit, die Tiere und die Besucher.“

i MEHR ALS NUR TAGESAUSFLÜGE

Im Tierpark können allerlei Veranstaltungen stattfinden. Dries Herpoelaert: „Wir bieten Unternehmen interessante Event-Formeln an, angefangen bei einem Abendessen für 10 Personen mit einem nachfolgenden nächtlichen Rundgang durch den Park mit einer Produkteinführung mit 1.000 geladenen Gästen.“ Interessiert? So besuchen Sie www.zalenvandezoo.be

Kann die Eurozone eine Rezession vermeiden?



Die europäischen Staats- und Regierungschefs bemühen sich nach Kräften darum. Sie betreiben eine intensive Sparpolitik, um den Behörden, Familien und Unternehmen in den Euroländern aus ihrer Verschuldung herauszuhelfen. Doch zu gleicher Zeit werden auch die Stimmen für eine Konjunkturbelebungs politik immer lauter. Beim europäischen Wachstumsgipfel am 23. Mai haben sich die europäischen Staats- und Regierungschefs mit diesem Thema befasst

Sie stellen sich sicherlich die Frage, was die Zukunft auf wirtschaftlichem Gebiet bringen wird. Nehmen wir die Frühjahrsprognosen der Europäischen Kommission. Die Kommission erwartet, dass das BIP der Eurozone 2012 um 0,3 % schrumpft. Allerdings sieht sie auch einen möglichen Lichtblick: 2013 soll eine leichte Erholung von 1,0% eintreten.

Die Inflation wird dieses Jahr überaus langsam auf 2,4 % sinken und damit über der Norm von 2 % der

Europäischen Zentralbank bleiben. 2013 könnte die Inflation möglicherweise unter diese Norm sinken: Die Europäische Kommission erwartet einen weiteren Rückgang auf 1,8 %. Dadurch schneidet die Eurozone deutlich schlechter als die Vereinigten Staaten ab, die 2012 mit einem Wirtschaftswachstum von 2,0 % und 2013 von 2,1 % rechnen.

Wie verhält es sich mit der Weltwirtschaft insgesamt? Die Wachstumsländer sorgen dafür, dass diese noch

um 3,3 % zunehmen kann. Der spekulative Anstieg der Rohstoffpreise ist wahrscheinlich vorüber, und deren Rückgang ist keineswegs ausgeschlossen.

Belgien kann einer Rezession wahrscheinlich entgehen. Für 2012 erwartet die Europäische Kommission ein BIP von 0, und für 2013 ein BIP von +1,2 %. Die Inflation wird 2012 – ebenso wie in den letzten Jahren – allerdings deutlich höher (+2,9 %) ausfallen.

Die gelockerte Währungspolitik hat keine Erleichterung gebracht

Die lockere Währungspolitik der Europäischen Zentralbank mit einem Basiszinssatz von 1 % konnte die soeben geschilderten enttäuschenden Wirtschaftsleistungen nicht verhindern. Trotz allem ist diese Politik absolut notwendig. Ebenso wie die massive Liquiditätsspritze von gut 1 000 Milliarden Euro über 3 Jahre zum Zinssatz von 1 %, die von entscheidender Bedeutung ist, um einer möglichen Kreditklemme vorzubeugen, um die Rekapitalisierung des Finanzsektors zu erleichtern und um die Finanzierungskosten der Behörden abzufedern.

83 %

Die Staatsverschuldung der Eurozone ist von weniger als 60 % des BIP im Jahre 2000 auf 83 % des BIP im Jahre 2011 gestiegen.

Mit dem am 1. Juli 2012 in Kraft tretenden Europäischen Stabilitätsmechanismus wird die Europäische Zentralbank ihre Belebungs politik fortsetzen. Dieser ständige finanzielle Rettungsfonds wird u.a. EU-Mitgliedsstaaten mit finanziellen Problemen Anleihen gewähren.

Überall Ausgabenkürzungen zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit

Die Sparpolitik in der gesamten Eurozone ist einschneidend, aber unabdingbar, um der Verschuldung nicht nur der Behörden, sondern auch der Familien und Unternehmen Einhalt zu gebieten.

Die Außenstände der Eurozone sind von weniger als 60 % des BIP im Jahre 2000 auf 83 % des BIP im Jahre 2011 gestiegen. Die Gesamtschuld ist in diesem Zeitraum von ca. 200 % auf gut 250 % angestiegen.

So ist die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums unausweichlich, da das Verbrauchervertrauen eher nachlässt, die Arbeitslosigkeit weiter ansteigt, die Unternehmen Umstrukturierungen durchführen, der Steuerdruck wächst und die sozialen Leistungen und eine Reihe von Prämien sinken oder eingefroren werden.

Langfristig soll diese „interne“ Abwertung die Wettbewerbsfähigkeit der Eurozone erhöhen, damit diese Ländergruppe auch in einer globalisierten Welt, in der das Gewicht der Wachstumsländer immer weiter zunimmt, ein vollwertiger internationaler Handelspartner bleiben kann.

Immer lautere Stimmen für eine Konjunkturbelebungs politik

Die einseitige Betonung der oben dargelegten Politik – die durch den Regierungsvertrag mit dem überaus wichtigen „Fiskalpakt“ von Anfang März 2012 einen offiziellen Charakter erhalten hat – trifft bei der Bevölkerung auf wachsenden Widerstand. Die Stimmen für eine Konjunkturbelebungs politik werden immer lauter, da die Menschen bessere Zukunftsperspektiven wollen. Die Ausichtslosigkeit der Sanierungspolitik muss durchbrochen werden.

Beim informellen europäischen Wachstumsgipfel am 23. Mai haben die europäischen Staats- und Regierungschefs an einer Antwort gearbeitet. Allerdings sind noch keine Beschlüsse gefasst worden. Sinn und Zweck war es, die Einigkeit zwischen den Staats- und Regierungschefs zu erhöhen, damit der reguläre Gipfel von Ende Juni eine umfassende Wachstumsstrategie hervorbringen kann. Es sieht ganz danach aus, dass das Europa 2020-Programm die Grundlage für konkrete Vorschläge bilden wird, um Infrastrukturarbeiten in die Wege zu leiten, KMU zu finanzieren, die Beschäftigung voranzutreiben, Innovation zu fördern usw.

Faktisch nichts Neues

Die Geschichte scheint sich zu wiederholen, wenn auch in einem viel schwierigeren Kontext. Als die Eurozone Ende der neunziger Jahre in Arbeit war, wurde der Wachstums- und Stabilitätspakt ins Leben gerufen. Deutschland legte damals vor allem Nachdruck auf Haushaltsdisziplin, Frankreich vor allem auf Wachstum. Der Wachstumsaspekt wurde durch die Lissabon-Agenda erfüllt. Die Erwartungen waren hoch, die effektiven Ergebnisse jedoch überaus enttäuschend. Hoffentlich ziehen die heutigen politischen Verantwortlichen die notwendigen Lehren aus der jüngeren Vergangenheit.



Langfristig soll die „interne“ Abwertung die Wettbewerbsfähigkeit in der Eurozone erhöhen, damit diese Ländergruppe auch in einer globalisierten Welt, in der das Gewicht der Wachstumsländer immer weiter zunimmt, ein vollwertiger internationaler Handelspartner bleiben kann.

“Die Europäische Kommission sieht auch einen möglichen Lichtblick: 2013 könnte eine leichte Erholung von 1,0 % eintreten.



PREIS FÜR SOZIALE INNOVATION: BEGINN DER ABSTIMMUNG!

Am 30. Juni ist die Phase der Anmeldungen zum Preis für soziale Innovation abgeschlossen worden, aber nun können Sie mit der Abstimmung beginnen.

Am 30. Juni ist die Phase der Anmeldungen zum Preis für soziale Innovation abgeschlossen worden, aber nun können Sie mit der Abstimmung beginnen. Dieser vom UNIPSO in Zusammenarbeit mit der Belfius Bank ins Leben gerufene Preis richtet sich an die Unternehmen des sozialen Sektors, die Dienstleistungen oder Produkte entwickeln, die den Bedürfnissen der wallonischen Bürger in den Bereichen Bildung, soziales Vorgehen, Gesundheit und Kultur gerecht werden. Drei Preise von 10 000, 5 000 und 2 500 Euro werden am 13. Dezember auf der Grundlage einer Rangliste, die durch die Stimmen der Internetuser und einer unabhängigen Jury zustande kommt, verliehen. Sobald die Anmeldungen abgeschlossen sind, werden die Abstimmungen zwischen dem 15. Juli und dem 15. September für die Internetuser eröffnet.



**AUSKÜNFTE UND
ANMELDUNGEN AUF**
www.prixinnovationsociale.be

Ausstellung GOLDEN SIXTIES in Lüttich

Nach „SOS Planet“ und „J'avais 20 ans en 45“ widmen sich die Veranstalter dieser erfolgsverwöhnten Ausstellungen nun der faszinierenden Zeit der „Golden Sixties“.

Diese Jahre waren geprägt von Wachstum und Revolutionen, vom wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Wandel.

Getreu ihren Gewohnheiten haben die Veranstalter mit einer dynamischen, abwechslungsreichen, spielerischen und lehrreichen Ausstellung ein breites Publikum im Auge.

Kurzum: Eine möglichst vielen zugängliche Ausstellung. Das erklärt, warum sich die Belfius Bank dieser schönen Initiative anschließen wollte.

Diese Ausstellung findet vom 16.06.2012 bis zum 28.04.2013 am prestigeträchtigen und futuristischen Bahnhof von Lüttich Guillemins statt.

Weiterführende Auskünfte finden Sie auf www.expo-goldensixties.be



Wir verschenken 35 x 2 Karten für diese Ausstellung. Versuchen Sie Ihr Glück auf www.belfius.be/goldensixties, und beantworten Sie die beiden Fragen.



Belfius Bank in ihrer Rolle als Kassenführer der DEUTSCHSPRACHIGEN GEMEINSCHAFT bestätigt

Mit der Unterzeichnung eines neuen Kassenführungsvertrages für die drei nächsten Jahre hat die von ihrem Ministerpräsidenten Karl-Heinz Lambertz vertretene Deutschsprachige Gemeinschaft am 6. Februar dieses Jahres ihr Vertrauen in die Belfius Bank erneuert. Inzwischen ist die Bank seit über 15 Jahren der exklusive Kassenführer der Deutschsprachigen Gemeinschaft.

Dieser Kassenführungsvertrag stellt eine Verpflichtung der Belfius Bank dar, der Deutschsprachigen Gemeinschaft eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen anzubieten, wie zum Beispiel die Führung

der Finanzkonten, die Transaktionen im Zuge der Einkassierung der Einnahmen und der Zahlung der Ausgaben, die Barmittelverwaltung usw.

Abgesehen von diesen Dienstleistungen bietet die Bank ebenfalls einen Onlinebanking-Support sowie eine Unterstützung im Schulungs- und Verwaltungsbereich.

Dieser exklusive Kassenführungsvertrag der Deutschsprachigen Gemeinschaft hebt abermals das Know-how der Belfius Bank als bevorzugter Finanzpartner - und langfristig - der öffentlichen Lokalakteure in Belgien hervor.



Erfolg der Regionalsitzungen in Bezug auf die Entmaterialisierung von Inhaberpapieren

Im Januar und Februar, haben wir mehrere Regionalsitzungen für die Gesellschaften, die Kunden unserer Bank sind, organisiert. In Zusammenarbeit mit einem externen Partner haben wir uns mit den Auswirkungen der neuen Haushaltsmaßnahmen befasst. Bei dieser Gelegenheit haben wir u.a. das Thema der Steuer auf die Entmaterialisierung von Inhaberpapieren zur Sprache gebracht.

Bei diesen Sitzungen haben die Teilnehmer deutliches Interesse an diesem Thema gezeigt, da die Zeit allmählich knapp wird. Alle Inhaberpapiere müssen bis zum 31. Dezember 2013 aus dem Verkehr gezogen sein. Zur Unterstützung und Beschleunigung dieses Entmaterialisierungsprozesses haben die öffentlichen Behörden eine Steuer von 1 % im Jahre 2012 und von 2 % im Jahre 2013 eingeführt.

In dieser Hinsicht sind die Emittenten von Inhaberpapieren verpflichtet, einen Prozess in mehreren Etappen zu befolgen. Zu den wichtigsten zählt die Wahl zwischen namentlichen Wertpapieren und entmaterialisierten Wertpapieren. Belfius kann den Emittenten bei dieser Wahl

zur Seite stehen und ihnen die notwendigen Ratschläge mit auf den Weg geben. Im Anschluss daran bietet unsere Bank ihnen jegliche Hilfe, die sie für die konkrete Umsetzung der Umwandlung von Inhaberpapieren in entmaterialisierte oder namentliche Wertpapiere benötigen.

Wenn sich die emittierende Gesellschaft für entmaterialisierte Wertpapiere entschieden hat, kann sie uns als Zentralisierungseinrichtung bestimmen („Spitze der Pyramide“). In diesem Fall informieren wir den Markt offiziell darüber, und wir können automatisch materielle Wertpapiere anderer belgischer Banken erhalten und bearbeiten.

Im Falle einer Entmaterialisierung müssen sowohl der Emittent als auch der Inhaber verschiedene Schritte unternehmen. Der Prozentsatz der Entmaterialisierungssteuer hängt vom Datum ab, an dem die Wertpapiere mit Blick auf ihre Umwandlung bei der Bank abgegeben werden.

Der Inhaber der Wertpapiere wiederum muss die Inhaberpapiere auf einem Wertpapierkonto hinterlegen. Wenn er dies tut, gehen wir davon

aus, dass die emittierende Gesellschaft bereits im Vorfeld alle notwendigen Schritte unternommen hat.

Über den Entmaterialisierungsprozess wahrt der Emittent die Interessen der Inhaber von Wertpapieren. Wenn der Betriebsleiter/die Betriebsleiterin zu gleicher Zeit der (die) Eigentümer(in) ist (was in Familienbetrieben häufig der Fall ist), ist es außerdem in seinem/ihrer Interesse, sowohl auf betrieblicher als auch auf privater Ebene die notwendigen Schritte zu unternehmen. Derartige Familienbetriebe kommen in Belgien häufig vor, und als Bank kann Belfius eine zweifache Beratungsrolle spielen.



Weiterführende Auskünfte finden Sie in unserem Dossier zum Thema „Entmaterialisierung“ auf unserer Website www.belfius.be. Oder aber Sie vereinbaren einen Termin mit Ihrem Finanzberater.

LÜTTICH 2017

Lüttich bewirbt sich für die Weltausstellung 2017: ein föderales und vereinendes Projekt

Die Weltausstellungen sind ein einzigartiger Anlass, die Weltgemeinschaft rund um ein gemeinsames Ziel zu mobilisieren. Mit dieser Bewerbung bringt Belgien seine Dynamik, seine Kreativität und seine Weltoffenheit zum Ausdruck.

Rund um das Thema „Verbindung der Welt und der Menschen, besseres Zusammenleben“ mit Schwerpunkt Informationstechnologien betrachtet sich die Ausstellung 2017 als Plattform für

den Austausch und den Dialog, die Belgien und seinen Partnern die Möglichkeit bietet, wirtschaftliche, diplomatische, wissenschaftliche und kulturelle Arbeitsgemeinschaften zu schaffen und zu vertiefen.

An einem nachhaltigen und gut zugänglichen 25 ha großen Standort am Maasufer kommt das gesamte Know-how unseres Landes zum Tragen, um die 160 teilnehmenden Länder in gebührender Form zu empfangen.



i Wenn Sie ebenso wie Belfius die Bewerbung von Lüttich für die Weltausstellung 2017 unterstützen möchten, besuchen Sie die Website <http://www.liege-expo2017.com>.



i WEITERFÜHRENDE
AUSKUNFTE ÜBER MY
PORTAL | BELFIUSWEB?

Besuchen Sie die Website www.belfius.be

Verwalten Sie Ihre Karten, und bestellen Sie schnell Bargeld – online via **BelfiusWeb**

Zweifellos nutzen Sie bereits My Portal | BelfiusWeb, unsere benutzerfreundliche und leistungsstarke Onlinebanking-Lösung nach Maß. Auf zwei Optionen gehen wir näher ein: die Verwaltung Ihrer Karten und die Bestellung von Bargeld. Mit diesen Onlinediensten können Sie die Effizienz Ihrer Behörde, Einrichtung oder Ihres Unternehmens maximieren.

Ungeachtet der von Ihrer Einheit genutzten Kartenarten (Debet-, Kredit-, Einzahler- oder Prepaid-Karte) – mit unserer Onlinebanking-Lösung My Portal | BelfiusWeb können Sie sie umfangreich verwalten:

- Rufen Sie die Liste der an die Konten Ihrer Einheit geknüpften Debet- und Kreditkarten sowie die Einzelheiten pro Karte auf (die aktiven Dienste auf Debetkarten, die finanziellen Limits, das daran geknüpfte Konto...).
- Spezifisch für ÖSHZ: Rufen Sie die Liste der Prepaid-Karten mit den entsprechenden Einzelheiten auf (daran geknüpftes Konto, Erstellungsdatum, Betrag, ob die Karte vom Begünstigten verwendet worden ist oder nicht).
- Rufen Sie die Verrichtungen mit jeder Debet- und Kreditkarte auf einer übersichtlichen Seite auf (für Kreditkarten: pro Abschlussdatum).
- Bestellen Sie Karten (Debet-, Einzahler- oder Prepaid-Karten; gilt nicht für Kreditkarten).

Online Bargeld bestellen: Nichts leichter als das

Daneben können Sie via My Portal | BelfiusWeb online Bargeld bestellen, auf Wunsch auch in spezifischen Stückelungen, in Geldscheinen und Münzen.

Flexibilität lautet die Devise:

- Sie wählen frei, von welchem Konto Sie Bargeld bestellen.
- Die Karte braucht nicht an dieses Konto geknüpft zu sein.
- Sie wählen selber, in welcher Belfius Bank-Geschäftsstelle Sie die Bestellung in Empfang nehmen.
- Sie können Ihre laufenden Bestellungen online verfolgen und zurückliegende Bestellungen in der Übersicht zurückfinden.
- Das bestellte Geld ist sofort verfügbar, sofern Sie keine spezifische Stückelung oder nicht mehr als 2 500 Euro bestellen. Andernfalls erhalten Sie eine Mitteilung, wenn das Geld verfügbar ist.
- Münzen werden am Schalter in Empfang genommen, Geldscheine an einem Geldautomaten im Self-Service Banking-Bereich.
- Der Self-Service Banking-Bereich ist täglich von 6 bis 24 Uhr zugänglich.
- Solange Ihre Bestellung in Arbeit ist, können Sie sie online annullieren.