

De overheid: een opdracht?

Rust- en ziekenhuizen, administratieve centra, scholen, sporthallen ... B&R Bouwgroep bouwt letterlijk mee aan de overheid. Vraag is of het omgekeerde ook geldt. Is werken voor de overheid voor een bedrijf als B&R Bouwgroep constructief? Sam Daems opent de deuren en geeft inzicht.

B&R Bouwgroep staat voor Bruyninckx en Ravago Plastics. "Onze holding kwam tot stand toen we in 1993 met twee familiale bedrijven de handen in elkaar sloegen", legt Sam Daems, directeur en schoonzoon van afgevaardigd bestuurder Eddy Bruyninckx, uit. "We namen de algemene bouwonderneming Hooyberghs over en bleven groeien. Vandaag omvat onze groep een twintigtal vennootschappen."

De vennootschappen van B&R Bouwgroep zijn grosso modo actief op drie vlakken. Sam Daems: "Er is het bouwen an sich. Er is de afwerking: elektriciteit, vloer- en tegelwerken etc. En er is de residentiële en niet-residentiële projectontwikkeling via specifieke constructies als publiek-private samenwerkingen (PPS) en Design, Build, Finance, Maintenance (DBFM)."

"Wat kan ik voor u betekenen?"

Minimaal 50 % van de omzet van de holding werd en wordt nog steeds gerealiseerd via deelname aan openbare aanbestedingen. Een vijftal jaar geleden maakte B&R Bouwgroep een evaluatie van het werken voor de overheid. "De overheid heeft de financiën, maar niet altijd de knowhow", aldus Sam Daems. "Werken uitgevoerd na een klassieke openbare aanbesteding leveren soms geen optimaal resultaat op, omdat het dossier van overheidswege soms hiaten - lees: niet de nodige vereisten - bevat. Als privéspelers en publieke actoren samen nadenken over hoe iets beter kan, valt zoiets te ondervangen. De praktijk heeft ons dat geleerd."

B&R Bouwgroep focust daarom met een dedicated team van technische en administratieve medewerkers ook op wat Sam Daems consequent 'alternatieve aanbestedingen' noemt. "Dan heb ik het over PPS- en DBFM-projecten. Ze zijn niet alleen interessant omwille van het betere eindresultaat. Ze genereren ook een respectabele profit; bij klassieke aanbestedingen is de concurrentie immers groot en zijn de marges klein. En ze zorgen ervoor dat er een band ontstaat met de overheid in kwestie, precies omdat je meerwaarde creëert. Dat is heel belangrijk, want de overheid is één groot netwerk en één geslaagd project opent vaak meerdere deuren."

Anticiperen loont

Business doen met de overheid via PPS of DBFM is arbeidsintensief. Dat beaamt ook Sam Daems: "Het komt erop aan te anticiperen. Wij komen overal in het land en houden onze ogen en oren open. We hebben ook mandaten bij de Confederatie Bouw en VOKA. Zo kom je uiteraard snel dingen te weten en weet je al gauw wat er op stapel staat. De overheid blijft natuurlijk gebonden door wetten en regels. Zij zet de lijnen uit. Maar het spreekt voor zich dat een goede voorbereiding, een historiek en de nodige referenties geen kwaad kunnen."



Eén geslaagd project opent vaak meerdere deuren.

SAM DAEMS,
DIRECTEUR B&R BOUWGROEP



Goede afspraken maken goede vrienden ...

Zowel alternatieve aanbestedingen, zoals PPS- en DBFM-projecten, als de 'klassieke' gunningsprocedures zijn onderworpen aan de nieuwe wet overheidsopdrachten, die in werking trad op 1 juli 2013 (nvdr: zie het artikel over de belangrijkste wijzigingen van deze nieuwe wetgeving). De nieuwe wet heeft dan ook een impact op de holding. En die impact is groot, zo blijkt. "Het juridische aspect is heel belangrijk geworden", legt Sam Daems uit. "De wet legt de afspraken voor samenwerking vast. 'Goede afspraken maken goede vrienden' luidt het spreekwoord. Maar als je goede vrienden wilt zijn, moet je de afspraken wel eerst kennen."

B&R Bouwgroep nam in dat verband een drastisch besluit. "Opdat onze projectleiders de rechten en plichten omschreven in de nieuwe wet zouden kennen, laten we hen vier sessies van drie uur volgen bij een Antwerps advocatenkantoor. Nadien gaan we na wat ze ervan opgestoken hebben."

De projectleiders worden projectmanagers. "Ze moeten niet alleen technisch, maar ook financieel en juridisch onderlegd zijn en veel meer verantwoordelijkheden op zich nemen. Dat veranderde profiel heeft ook gevolgen naar rekrutering toe. We zoeken nu een ander soort projectleiders dan vroeger."

Onderwijs en sociale sector nu ook onder wet

De nieuwe wet overheidsopdrachten is uitgebreid tot het onderwijs en de sociale sector: private en semi-private ziekenhuizen, hogescholen en universiteiten, het vrij gesubsidieerd onderwijs, vele vzw's in de zorgsector. In hoeverre verandert dat iets voor B&R Bouwgroep? "We doen aan projectontwikkeling in de zorgsector. We zijn dus zeker en vast betrokken partij. De zorgsector werkt met erkenningen om de toekomstige uitbating van de centra te subsidiëren. Momenteel zijn deze erkenningen on hold geplaatst. Zo lang dat het geval is, is er ook weinig hoop op andere opdrachten. Eigenlijk staat alles al anderhalf jaar on hold."

“Een aanbesteding is en blijft een wedstrijd. En bij een wedstrijd zijn er altijd winnaars én verliezers.



PRO'S EN CONTRA'S VAN WERKEN MET DE OVERHEID

- +** → Stabiele en solide financiële partner
- Markt met groot potentieel
- Nieuwe reglementering sinds 1 juli 2013
- Gereguleerde betalingsvoorwaarden
- Mooie referenties voor de onderneming
- Breed netwerk

- → Grote concurrentie en dus kleine marges bij aanbestedingen
- 'Zware' procedures
- Normale verkoopvoorwaarden zijn niet van toepassing
- Lang tijdsverloop tussen het lanceren van de overheidsprocedure, de gunning en de uiteindelijke facturatie



B&R BOUWGROEP

- Oppericht in 1993
- Hoofdzetel Arendonk
- Activiteit Bouw - Afwerking - Projectontwikkeling
- www.benrgroep.be

En wat met de scholenbouw? “In 2009 lanceerde de overheid ‘Scholen voor Morgen’. Ondertussen zijn de eerste scholen aanbesteed. Vaak zijn de doorlooptijden echter lang. Het duurt dikwijls tien jaar voor scholen subsidies ter beschikking hebben. Daar proberen wij een mouw aan te passen door te werken met overbruggingskredieten. Zo hoeven scholen niet te wachten op subsidies en winnen ze tien jaar.”

Tips

Het wordt stilaan duidelijk. In een publieke omgeving met kleine marges bij klassieke aanbestedingen en subsidies die op zich laten wachten, komt het erop aan om te anticiperen en creatief te zijn. Sam Daems heeft nog een andere tip in huis voor ondernemers: “Durf over de bedrijfsgrenzen heen te kijken. Durf samen te werken met bedrijven met gelijkaardige belangen. Wij deden het in het verleden al met Jan De Nul en het legde ons geen windeieren.”

Ook voor de overheid heeft Sam Daems tot slot nog advies in petto: “Denk vooraf goed na of een klassieke aanbesteding of een PPS- of BDFM-project het meest aangewezen is. En hou er rekening mee dat een aanbesteding een wedstrijd is en blijft. En bij een wedstrijd zijn er altijd winnaars én verliezers. Denk ook eens aan de verliezers. Zorg ervoor dat een bedrijf de kosten van deelname aan een aanbesteding kan inschatten. Gebruik dezelfde leidraden, fiches ... Neem dit mee bij een volgende aanpassing van de wet, want de recente nieuwe regelgeving komt daar niet aan tegemoet.”