

Contact⁰⁸

DECEMBER 2013

Het magazine voor openbare besturen, socialprofitorganisaties en ondernemingen

IN DE KIJKER

De overheid:
een opdracht?

KNOWING YOURSELF

Interactive City:
de openbare ruimte
wordt interactief

UW UITDAGINGEN

De **nieuwe**
wet overheids-
opdrachten

02

INFOGRAFIE

Overzicht van de aanbestedende overheden van het land



04

UW UITDAGINGEN

Uitdagingen van de nieuwe wet overheidsopdrachten



20

IN DE KIJKER

De overheid: een opdracht?



26

TOT UW DIENST

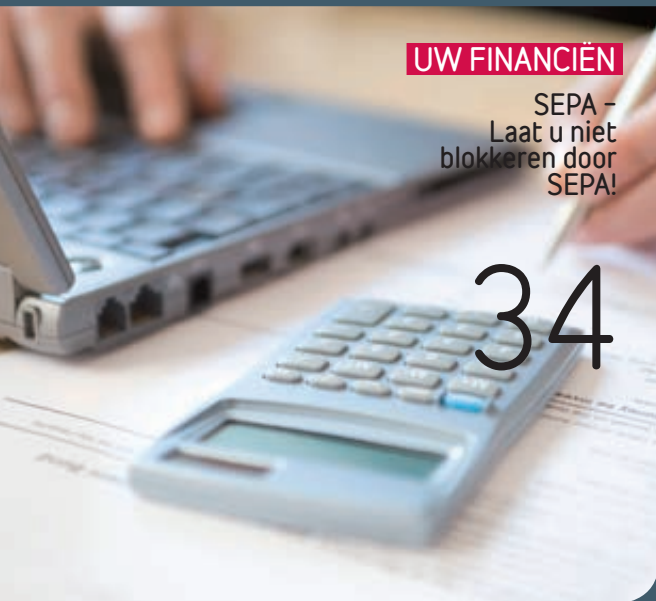
Overheidsopdrachten: nieuwe wetgeving sinds 1 juli 2013



UW FINANCIËN

SEPA - Laat u niet blokkeren door SEPA!

34



KNOWING YOURSELF
Interactive City: de openbare ruimte wordt interactief

38

NEWS

41



Ontdek de elektronische versie van Contact op de pagina's 'Public & Social Banking' en 'Corporate' van www.belfius.be.

Contact is een uitgave van Belfius Bank NV, Pachecolaan 44, 1000 Brussel - RPR Brussel BTW - BE 0403.201.185 - Verzekeringsagent FSMA nr. 19649 A - Verantwoordelijke uitgever: Dirk Smet

Belfius Bank respecteert uw privacy (Wet 08-12-1992). Wenst u toegang tot of verbetering van uw gegevens, of wenst u dit magazine niet langer te ontvangen, dan kunt u dat laten weten via bovenvermeld adres of op het nummer 02 222 12 02.

Lay-out: Chris Communications Agency, www.chriscom.be

Werkten mee aan dit nummer: Alain Beernaert, Yves Besseling, Boris Bogaert, Diana Collinet, Carl Corens, Christian

Croon, Sam Daems, Joost Declerck, Ludivine Dedonder, Tom Dejonghe, Pascale Deneff, Jenne De Potter, Henk Deraedt, Wim Derkinderen, Izabel De Winne, Koenraad Doods, François Franssen, Francis Hayen, Steven Knuts, Laurence Maudoux, Olivier Onclin, Els Pannecoucq, Jean-Louis Pennequin, Dominique Pireyn, Jean-Marc Plumyrs, Dominique Scherpenbergs, Geoffroy Simon, Thibaut Stevens, Joke Vanlangenaeker, An Van Moer, Nicolas Vierlinck, Katie Willems, Maryse Wilmet, de dienst Publicaties van Belfius Bank.

Copyright: De uitgever heeft getracht alle rechthebbenden op copyright van de illustraties in deze publicatie te bereiken. De rechthebbenden die zouden vaststellen dat buiten hun

medeweten illustraties gereproduceerd werden, worden verzocht contact op te nemen met de uitgever.

Foto's: Stefan Martens, Getty Images.

De redactie streeft correcte informatie na, maar kan desondanks niet garanderen dat alle informatie absoluut volledig, juist en betrouwbaar is. Ze kan hiervoor dan ook niet aansprakelijk worden gesteld. De artikels in dit magazine zijn louter informatief, wat betekent dat ze niet moeten gezien worden als een specifiek aanbod of een advies om in te tekenen.

Redactedatum: 06-12-2013

Doe zaken met de Overheid, en geef uw omzet een boost!

OLIVIER ONCLIN, DIRECTEUR MARKETING PUBLIC & WHOLESALE BANKING

Nog altijd mijden veel bedrijfsleiders overheidsopdrachten. Hun redenen daarvoor: de complexiteit ervan, de strikte vormvereisten van de procedure, de lange betalingstermijnen ... Maar overheidsbestellingen bieden, met hun stabiel en aanzienlijk financieel volume, een geweldige veiligheidsbuffer in de huidige economisch moeilijke tijden. Jaarlijks wordt door de overheid meer dan 50 miljard euro besteed aan de uitvoering van werken, de levering van producten en het verlenen van diensten.

De nieuwe reglementering op de overheidsopdrachten die op 1 juli 2013 in werking trad en de uitbreiding van haar toepassingsgebied tot privé-instellingen uit de non-profitsector waren de ideale gelegenheid om in dit laatste nummer van het jaar de balans op te maken van deze markt, die voor alle ondernemingen echt forse groei kan opleveren.

In dat verband snijden we twee onderwerpen aan. Enerzijds het programma Belfius Accelerator, een reeks tools en diensten die de ondernemingen moeten helpen hun omzet in de publieke en sociale markt op te krikken. Anderzijds geven we een overzicht van de voornaamste wijzigingen in de nieuwe regelgeving op de overheidsopdrachten.

Ook de medische sector komt in deze editie aan bod, met de laatste resultaten van de Maha-studie (Model for Automatic Hospital Analyses) die al 19 jaar alle private en overheidsziekenhuizen in België doorlicht en de financiële situatie en de uitdagingen van de sector analyseert.

Verder herinneren we er u aan dat u op 1 februari 2014 helemaal klaar moet zijn voor de eengemaakte Europese SEPA-betalmarkt. Denkt u dat dit het geval niet zal zijn? We overlopen voor u de SEPA-betalingsnormen en we leggen u uit hoe we u kunnen helpen om er toch nog op tijd naar over te schakelen.

Daarna richten wij de schijnwerper op Interactive City: een innoverende, zuinige en milieuvriendelijke oplossing die gebaseerd is op het mobiele internet en de stad van morgen zal omvormen in

een 'intelligente' communicatieruimte om de levenskwaliteit van de burger te verbeteren.

In dit laatste nummer van het jaar bedanken we ook onze klanten voor hun vertrouwen. Om de ruime waaier van financieringsoplossingen te illustreren die we hen aanbieden, vermelden we op de eerste cover enkele van onze verwezenlijkingen op de markt van de kort- en langlopende uitgiften.

Tot slot wens ik u, met de eindejaarsfeesten voor de deur, een succesvol 2014! En hoop ik dat deze editie voor u en al uw medewerkers een bron van debat en inspiratie is. Veel leesplezier!

“

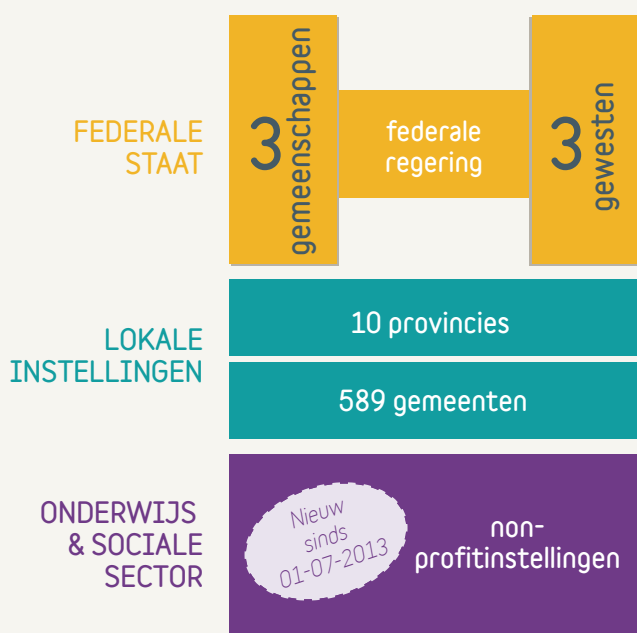
De nieuwe reglementering op de overheidsopdrachten kan voor alle ondernemingen echt forse groei opleveren.



Overheidsopdrachten



Wie zijn die aanbestedende overheden? Wat hebben ze nodig? Welk zakenpotentieel vertegenwoordigen die opdrachten voor de onderneming? Aan wie kunt u uw diensten aanbieden? Om u wegwijs te maken, hebben we een overzicht gemaakt van de ongeveer 20 000 entiteiten die samen de aanbestedende overheden van ons land vormen.



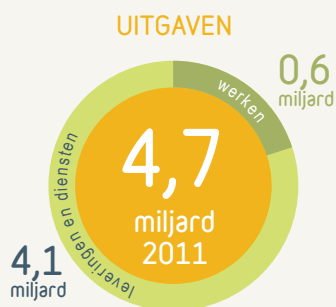
De nieuwe wet overheidsopdrachten trad in werking op 1 juli 2013. Het toepassingsgebied ervan werd uitgebreid tot non-profitinstellingen: private en semiprivate ziekenhuizen, hogescholen en universiteiten, gesubsidieerd vrij onderwijs, veel vzw's uit de zorgsector ... Deze nieuwe markten bieden businessopportunities voor alle ondernemingen.



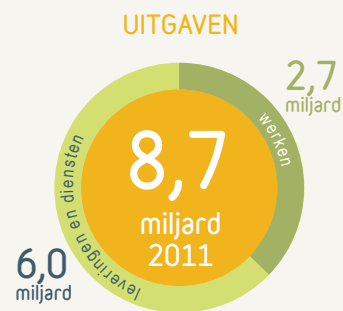
meer weten:
www.belfius.be/B2G

FEDERALE STAAT

Openbare bevoegdheden



GEWESTEN & GEMEENSCHAPPEN

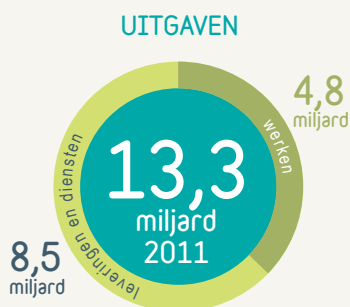


OVERHEIDSBEDRIJVEN

voorbeelden: bpost - NMBS - Nationale Loterij - MIVB - TEC - VRT/RTBF - Infrabel - Belgocontrol Astrid - SDRD - SRIW - De Lijn*

LOKALE OVERHEDEN

> AUTONOM OONDER TOEZICHT VAN DE GEWESTEN



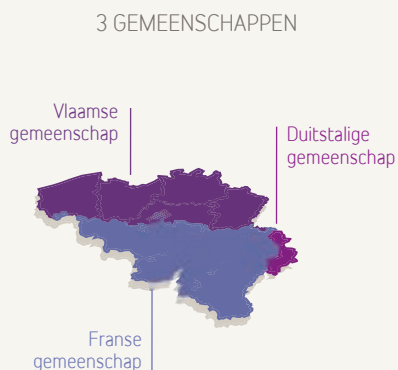
OVERHEIDSBEDRIJVEN (intercommunales ...)

energiesector - waterbeheer - afvalbeheer - economische ontwikkeling - sport- & cultuuraccommodatie*

ZIEKENHUIZEN

ONDERWIJS*

SOCIALE & CULTURELE SECTOR*



* Precieze cijfers niet beschikbaar.



Uitdagingen van de nieuwe wet overheidsopdrachten

Op 1 juli 2013 trad de nieuwe reglementering op de overheidsopdrachten in werking. Een van de nieuwigheden is de uitbreiding van het toepassingsgebied naar privé-instellingen uit de non-profitsector.

Welke gevolgen heeft dat? Hoe gaan de betrokkenen zich daaraan aanpassen? Wij vroegen enkele klanten naar hun visie op en ervaring met overheidsopdrachten.

De overheidsopdrachten vertegenwoordigen

50 miljard euro
aan jaarlijkse uitgaven.

De nieuwe wet overheidsopdrachten

Gezond voor ziekenhuizen?

De nieuwe wet overheidsopdrachten en de uitbreiding ervan doen bij heel wat socialprofitorganisaties het angstzweet uitbreken. Onterecht, zo blijkt. Wij voelden de temperatuur bij het openbare Ziekenhuis Oost-Limburg, dat al langer weet wat werken volgens deze wet inhoudt.

“De nieuwe wet vereist een mentaliteitswijziging in alle geledingen van de organisatie.

“Wij vielen als openbare verzorgingsinstelling vroeger al onder de wet overheidsopdrachten”, zegt juriste Joke Vanlangenaeker. “Alleen waren de drempelbedragen toen hoger. Vóór 1 juli 2013 moesten we enkel voor bedragen boven de Europese drempels (nvdv 5 000 000 euro voor werken en 200 000 euro voor leveringen en diensten) een overheidsopdracht publiceren. Sinds de aanpassing van de wet is dit het geval voor alle leveringen, diensten en werken vanaf 85 000 euro.”

Voor Steven Knuts, als bedrijfskundig directeur verantwoordelijk voor de aankoopdienst en de dienst technische zaken, voelt de nieuwe wet niet al te ingrijpend aan. “In elk geval niet zo ingrijpend als voor universitaire en privéziekenhuizen. Zij waren – met uitzondering van sommige gesubsidieerde opdrachten – niet verplicht om de wetgeving overheidsopdrachten te volgen. Wij gaan al langer zo te werk. Alleen is er nu een en ander veranderd.”

“De grootste moeilijkheid bij overheidsopdrachten is en blijft ‘weten wat je wilt’.

“In het kader van de wetgeving overheidsopdrachten is het belangrijk een duidelijke specificatie te geven van de functionaliteiten meer dan van het specifieke product. Ook voor kleine bedragen moeten we nu deze oefening maken.

JOKE VANLANGENAEKER EN STEVEN KNUTS,
ZIEKENHUIS OOST-LIMBURG

Zorgzame omkadering

Het ZOL maakte zich op diverse manieren vertrouwd met de ins en outs van de nieuwe wet. “We kregen ondersteuning van ICURO, de koepel van Vlaamse ziekenhuizen met publieke partners, en van Zorgnet Vlaanderen, de werkgeversorganisatie die initiatieven verenigt uit de social profit”, legt Joke Vanlangenaeker uit. “En een aantal ziekenhuizen waren en zijn ook vertegenwoordigd in de Commissie Overheidsopdrachten die in het leven geroepen werd door ICURO en Zorgnet Vlaanderen.”

Belangrijk in het hele verhaal is ook Hospilim. Steven Knuts: “Eind 2010 groepeerden 9 Limburgse ziekenhuizen en 3 psychiatrische centra zich in Hospilim. In de sector gebeurde dergelijke krachtenbundeling nooit eerder op zo’n schaal. Hospilim is een kenniscentrum en opdrachtcentrale. Het treedt op dit ogenblik op als opdrachtcentrale voor de gezamenlijke aankoop van de leden. Het stelt met input van de eraan verbonden zorginstellingen een lastenboek op. De closing van de opdrachten doen de ziekenhuizen en psychiatrische centra in kwestie zelf.”

Positieve injecties

De nieuwe wetgeving overheidsopdrachten brengt volgens Steven Knuts enkele positieve wijzigingen met zich mee: “Zo is het nu mogelijk om een raamovereenkomst af te sluiten met één of meerdere firma’s. Dat maakt het makkelijker. Na gunning van de raamovereenkomst kunnen de concrete opdrachten immers worden toegekend via een beperktere procedure.”



Ook de mogelijkheid om een ‘catalogus’ te maken wordt positief ervaren. “Het principe werkt als volgt: je schrijft een overheidsopdracht uit waarop meerdere bedrijven kunnen reageren. Zij komen dan in een zogenaamde catalogus terecht. Als je dan nood hebt aan iets omschreven in de overheidsopdracht, dan kan je een leverancier uit de catalogus pikken. Handig, vooral voor zaken zoals bureaustoelen, die niet altijd noodzakelijk in grote hoeveelheden besteld worden. Zo moeten we niet telkens opnieuw een heel dossier opstellen”, aldus Joke Vanlangenaeker.

Leitmotiv blijft

Ondanks de nieuwe wetgeving blijft volgens Steven Knuts en Joke Vanlangenaeker de grootste moeilijkheid bij overheidsopdrachten ‘weten wat je wilt’. “Als je een auto wilt kopen, dan hoef je als je naar de garage gaat nog niet te weten welke kleur, welke motor, welke opties ... je wenst. Hier is het net omgekeerd. Wij moeten alles wel op voorhand in het lastenboek opnemen. Ook voor kleine bedragen moeten we nu deze oefening maken.”

Een grondige voorbereiding is dus essentieel. “Met de nieuwe wet is een marktverkenning op voorhand nu gelukkig wel in de wet beschreven”, zegt Joke Vanlangenaeker. “Al mag dit uiteraard niet leiden tot vervalsing of uitsluiting. De nieuwe wet wil de mededinging immers ten volle laten spelen.”

Wel veranderende houding bij leveranciers

Groot verschil met vroeger is ook dat de leveranciers goed geschoold zijn. “In het verleden aanvaardden leveranciers de keuze van de gebruikers”, verduidelijkt Steven Knuts. “Nu is de keuze door de uitgebreide regelgeving dan wel in grote mate geobjectiveerd, toch blijft ze altijd voor een stuk subjectief. Dat subjectieve luik grijpen leveranciers tegenwoordig steeds vaker aan om een keuze aan te vechten: hetzij voor de Raad van State in het geval van openbare ziekenhuizen, hetzij voor de burgerlijke rechtbank in het geval van privéziekenhuizen.”



ZIEKENHUIS OOST-LIMBURG

→ Soort

openbare verzorgingsinstelling/
autonome verzorgingsinstelling

→ Oppericht in

1995 (resultaat van fusie
A. Dumontziekenhuis in Waterschei,
St.-Barbaraziekenhuis in Lanaken en
St.-Jansziekenhuis in Genk)

→ Activiteit

- 491 212 consulten van ambulante patiënten in poliklinieken
- 520 786 dagklinische behandelingen
- 33 181 ingrepen
- 2 213 bevallingen

→ Aantal medewerkers

230 geneesheren en 2 859 medewerkers

→ Capaciteit

811 bedden en 230 dagklinische bedden

→ www.zol.be

“Als we de geschillen tot een minimum willen beperken, dan moeten we de te maken keuze zo objectief mogelijk maken.”

Joke Vanlangenaeker knikt: “Er is inderdaad sprake van een veranderende houding. Vroeger vermeden leveranciers geschillenprocedures om de relatie met een ziekenhuis niet te besmeuren. Nu is dat niet langer het geval. Het spreekt voor zich dat dit de service niet altijd ten goede komt.”

Anders werken in alle geledingen

Belangrijkste gevolg van de nieuwe wetgeving is volgens Steven Knuts de vereiste mentaliteitswijziging. “Als we de geschillen tot een minimum willen beperken, dan moeten we de te maken keuze zo objectief mogelijk maken. Lees: de gunningscriteria zo goed mogelijk preciseren. We moeten echt een expert zijn op alle gebieden. Dat vergt een andere manier van werken, een mentaliteitswijziging in alle geledingen van de organisatie.”

“Een voorbeeld: als artsen vroeger medische apparatuur wensten, dan onderhandelden ze eerst met de producent ervan en vervolgens kwamen ze bij mij aankloppen met de onderhandelde offerte. Vandaag kan dat niet meer. En daarin moeten we hen sensibiliseren. Tegelijk moeten we hen betrekken, hen voldoende input vragen, zodat we een lastenboek kunnen samenstellen dat uiteindelijk resulteert in de levering van apparatuur die aan de noden van de artsen tegemoetkomt.”



“ We ontwikkelen momenteel een heuse tendermachine.

CARL CORENS, SALES MANAGER
PUBLIC SECTOR BELUX

Love me, tender

Er zit muziek in werken met de overheid

Voor CHG-MERIDIAN is de nieuwe wet overheidsopdrachten welkom. De toonaangevende leasemaatschappij voor ICT-oplossingen benadert het overheidssegment sinds kort immers actief. En daar heeft ze zo haar redenen voor.

CHG-MERIDIAN is één van 's werelds toonaangevende en bankonafhankelijke IT-leasemaatschappijen. Het bedrijf biedt een totaalpakket IT-infrastructuurdiensten aan, gaande van planning en financiering in functie van het toepasselijk fiscaal en belastingsregime, over inkoop en overname, tot inzameling en remarketing van apparatuur in specifieke centra voor verkoopbemiddeling en logistieke afhandeling.

Carl Corens, Sales Manager Public Sector Belux, geeft een idee van het belang van zijn bedrijf: “De lokale ICT-markt vertegenwoordigt ongeveer 4,2 miljard euro op jaarbasis. 800 miljoen euro daarvan is leasing. En van die 800 miljoen euro neemt CHG-MERIDIAN Belux jaarlijks meer dan 50 miljoen euro voor zijn rekening.”

Oude liefde, nieuwe move

CHG-MERIDIAN werkt al lang voor de overheid. "Behalve in de industrie zijn we inderdaad ook actief in de publieke sector", vertelt Carl Corens. "Onze klanten zijn onder meer steden en gemeenten, federale overheden, ziekenhuizen, universiteiten en hogescholen, publiekrechtelijke nv's, een aantal mutualiteiten, Europese instellingen en supranationale organisaties, zoals de EU."

Twee jaar geleden besliste CHG-MERIDIAN om de overheidssector gestructureerd te benaderen. Die approach kwam er doelbewust. Carl Corens: "De overheid wordt vaak beschouwd als een logge instelling die traag betaalt. Ik noem de overheid echter niet log, maar trouw. En ik spreek liever over een zekere betaler, dan over een trage betaler. Dat is essentieel - meer zelfs: vitaal - voor een bedrijf als het onze. Als leasemaatschappij zitten wij tussen de leverancier/integrator en de eindgebruiker in. Om onze verplichtingen tegenover leveranciers en klanten na te kunnen komen, is het cruciaal dat de overheid als eindgebruiker ook haar verplichtingen tegenover ons nakomt."

“Om zaken te doen met de overheid moet men goed voorbereid en op de hoogte zijn.



GREEN IT

In Vlaanderen bieden CHG-MERIDIAN en Belfius samen Green IT aan de publieke en sociale sector aan. Green IT is een soepele en op maat gesneden totaaloplossing voor het huren van IT-materiaal. CHG-MERIDIAN neemt als partner de analyse van de aanvraag en het IT-luik voor zijn rekening, terwijl Belfius zich bekommert om het financiële luik.

Contacteer voor meer info uw Public Banker.

Volgens Carl Corens valt het overigens wel mee wat trage betalingen betreft. "In België wil de overheid - onder impuls van Europa - sneller gaan betalen. En dankzij de elektronische mogelijkheden op dat vlak zijn al grote stappen gezet."

Toon interesse

Voor CHG-MERIDIAN is de nieuwe wetgeving op de overheidsopdrachten welkom. "Voor ons komt ze op het juiste moment, omdat we net nu de publieke markt gestructureerd beginnen te benaderen. We juichen het streven naar transparantie toe", legt Carl Corens uit.

In de praktijk blijkt het soms nog wat zoeken. "Sommige overheidsklanten zijn zelf heel erg goed op de hoogte van de recente wijzigingen. Bij hen kunnen we met heel wat vragen terecht. Andere moeten zelf nog wat hun weg vinden. Het hangt echt af van klant tot klant."

Bij CHG-MERIDIAN lieten ze niets aan het toeval over. "Bij EBP volgden we onder andere een seminarie over de nieuwe wet overheidsopdrachten. Ook bij onze partner Belfius, die heel wat kennis ter zake heeft, wonnen we informatie in. En ook bij ons Duits moederbedrijf konden we terecht. Er is immers een Europese uniformering aan de gang."

Vraag het aan ... de tendermachine

Waar CHG-MERIDIAN de publieke markt vroeger passief benaderde, hanteert ze nu een actieve approach. "We gaan actief en selectief de markt op en volgen alle aanbestedingsberichten op de voet", aldus Carl Corens.

CHG-MERIDIAN ontwikkelt momenteel overigens een heuse tendermachine. "In het kader van de recente wetgeving willen we een zo geautomatiseerd mogelijk antwoord op tenders kunnen geven. Bij een aanbesteding worden immers altijd een deel standaardvragen gesteld: de ondernemingsgegevens, de rechten van de directie om te tekenen, de erkenning als leasebedrijf ... In ons systeem bouwen we ook tijdlijnen in, gebaseerd op onze eigen ervaringen. Zo kunnen we meteen zien of een deadline voor een overheidsopdracht haalbaar is of niet."

Anticipeer!

Ondanks de actieve aanpak met automatisering gelooft Carl Corens sterk in overleg, in praten, als het over overheden en aanbestedingen gaat. "Zeker in onze branche", zegt hij. "In ICT zijn goederen snel gedateerd. Overheden willen echter vaak een aanbesteding op 3 of 5 jaar, om de kosten te spreiden. Dat is in onze sector een eeuwigheid. Bovendien speelt in ICT waardevermindering een grote rol. Verdoken kosten worden bij overheidsopdrachten doorgaans niet of nauwelijks in rekening gebracht. Wij zijn echter overtuigd van het nut om te vertrekken van een Total Cost of Ownership. Het loont de moeite om over zulke zaken met de overheid in kwestie te gaan praten nog vóór een aanbesteding gepubliceerd wordt."

Klanten of prospecten die aanbestedingen uitschrijven, zijn zich ook niet altijd bewust van de mogelijkheden die bestaan. "Vaak stap ik op hen af en zeg ik hen wat zij allemaal kunnen/mogen vragen in een aanbesteding", vertelt Carl Corens. "Dan gaan de ogen soms open. Ik zeg zoiets trouwens alleen als ook andere partijen hetzelfde kunnen bieden. Resultaat is dat door die inbreng aanbestedingen marktconformer worden en het resultaat voor de eindgebruiker beter is."

Waarom niet scoren bij nieuwe actoren ...

De nieuwe wet overheidsopdrachten werd uitgebreid tot het onderwijs en de sociale sector. Ook voor CHG-MERIDIAN heeft dat gevolgen. Carl Corens: "Bepaalde private instellingen, zoals private en semiprivate ziekenhuizen, hogescholen, universiteiten en tal van vzw's, moeten nu ook met tenders werken. Of anders gezegd: wij moeten vanaf bepaalde bedragen nu ook op deze manier werken voor hen. Enerzijds zorgt dat ervoor dat de doorlooptijd en het traject van een project langer worden. Anderzijds levert dat ook de nodige transparantie op. We krijgen eindelijk zicht op hoeveel er in die sectoren geïnvesteerd wordt."

Met name de zorgsector is voor CHG-MERIDIAN interessant. "Door de omgekeerde demografische piramide zijn de uitdagingen gigantisch, en de opportuniteiten bijgevolg ook. In het Medical-domein bijvoorbeeld, wordt voor elke 3 miljoen euro uitgegeven aan medical equipment 1 miljoen euro uitgegeven aan IT."

Klaar voor de première?

Het verhaal van CHG-MERIDIAN geeft het duidelijk aan: zakendoen met de overheid biedt opportuniteiten. Het komt erop aan goed voorbereid en op de hoogte te zijn en het nodige overleg te plegen. Carl Corens geeft nog een laatste tip: "Banken hebben een gigantisch netwerk in de overheid. Belfius is daar het allerbeste voorbeeld van. Maak gebruik van die contacten, van dat netwerk. De rode loper ligt er. Het komt er alleen op aan om de stap te zetten."

“Waar CHG-MERIDIAN de publieke markt vroeger passief benaderde, hanteert ze nu een actieve approach.



CHG-MERIDIAN

- Oppericht in 1979
- Hoofdzetel Weingarten (Duitsland)
- Belgische zetel Grimbergen
- Activiteit leasing van ICT-oplossingen
- Aantal medewerkers ruim 700 wereldwijd
- www.chg-meridian.be

CLOSE THE GAP & WORLDLOOP

CHG-MERIDIAN steunt de internationale non-profit organisatie Close the Gap. Bedrijven die via CHG-MERIDIAN ICT-materiaal leasen en het niet langer gebruiken, kunnen ervoor kiezen om dat materiaal aan de derde wereld te schenken. Zo helpen ze de digitale kloof te dichten. Als men het materiaal in de derde wereld ook niet meer gebruikt, neemt CHG-MERIDIAN het terug.

Worldloop voorziet in gegeerde e-resource certificaten waarbij de behandeling van e-waste naar duurzame, menselijke en economische resources wordt gegarandeerd

→ www.close-the-gap.org



MEER INFO?

Surf naar www.chg-meridian.be.
Of mail naar carl.corens@chg-meridian.com
of henk.mortier@chg-meridian.com.



“ Door de reglementering op overheidsopdrachten te hervormen heeft de overheid bedrijfsleiders het leven makkelijker willen maken. Dat moet hen stimuleren om meer te antwoorden op overheidsopdrachten.

YVES BESSELING, BURGEMEESTER
VAN DE GEMEENTE VAUX-SUR-SÛRE
EN GEWESTELIJK ONTVANGER VAN DE
GEMEENTE LÉGLISE

Aanbestedende
overheid en
onderneming

Overheids-
opdrachten
zijn voor elk
bedrijf een
prachtige kans

Yves Besseling is burgemeester van de gemeente Vaux-sur-Sûre en gewestelijk ontvanger van de gemeente Léglise. Hij legt ons de rol van de aanbestedende overheid uit en heeft het over de nieuwe reglementering op overheidsopdrachten die op 1 juli 2013 van kracht werd.

“We spelen een belangrijke rol bij het stimuleren van de bedrijfsactiviteit in ons land en in de strijd tegen werkloosheid ...

In deze tijden van crisis besteedt de overheid bijzonder veel aandacht aan overheidsopdrachten. Waarom precies?

Y.B.: De overheid is een grote klant. In België spenderen zowel het federale niveau als de gemeenschappen en gewesten, de lokale instellingen, de gemeenten, de provincies, de OCMW's ... jaarlijks miljarden euro's via overheidsopdrachten aan gewone en buitengewone uitgaven. Die duizenden aanbestedingen creëren meer dan een half miljoen jobs. Met die volumes kan de overheid uiteraard de economie reële impulsen geven! Onze eerste taak is de overheidsuitgaven helpen te beheersen. Maar als aanbestedende overheid spelen we ook een belangrijke rol bij het stimuleren van de bedrijfsactiviteit in ons land en in de strijd tegen werkloosheid ... In mijn gemeente, Vaux-sur-Sûre, houd ik mij ondanks de krappere budgetten aan mijn programma waarmee ik een aantal diensten en werken die noodzakelijk zijn voor de gemeenschap wil garanderen. Die geven tegelijk ook zuurstof aan tal van lokale bedrijven en zelfstandigen ...

De uitdagingen bij overheidsopdrachten zijn ook sociaal en milieugebonden ...

Onder impuls van de Europese Commissie hebben we allemaal dezelfde doelstelling: de sociale en milieuverantwoordelijkheden meer integreren in overheidsopdrachten. Als aanbestedende entiteit dienen we onze koopkracht te gebruiken voor de aankoop van producten en diensten die innovatie aanmoedigen, respect hebben voor het milieu, de opwarming van de aarde tegengaan en tegelijk de werkgelegenheid, de volksgezondheid en de sociale omstandigheden verbeteren. Een beleid dat nu al tot uiting komt in het feit dat mensen die buiten de arbeidsmarkt vallen vaker geïntegreerd worden via sociale clausules, in de structuren die op touw worden gezet om de meeste andersvaliden aan een job te helpen en in de ethische en rechtvaardige aspecten van overheidsopdrachten.

De aanbestedende overheid kan dus niet om het even wat en om het even hoe aankopen ...

Uiteraard niet! We moeten het overheidsgeld beheren, rekening houdend met het algemeen belang. We dienen vooral de juridische eisen die de wet overheidsopdrachten stelt, verzoenen met economische doeltreffendheid. We proberen dus altijd zo veel mogelijk voordeel te halen door de concurrentie te laten spelen en we trachten flink te besparen door de klassieke procedures voor offerteaanvragen of aanbestedingen of

de dialoog- en de onderhandelingsprocedures te hanteren, door onze aankopen te bundelen door aankoop- of opdrachtcentrales op te richten, en door gebruik te maken van nieuwe communicatietechnologieën, de digitalisering van procedures, elektronische veilingen ...

Wie mag ingaan op een procedure voor een overheidsopdracht?

Voor bedrijven die er een groeipool van willen maken, zijn overheidsopdrachten een prachtige kans. En elk bedrijf, ongeacht zijn grootte, kan bij een overheidsopdracht als beste uit de bus komen. Om een efficiënte concurrentie tussen de ondernemers, de leveranciers en de dienstverleners te verzekeren, moeten we elke inschrijver in aanmerking nemen die aan de financiële, economische en technische minimumvereisten uit de aankondiging van de opdracht voldoet, die zich niet in een toestand van uitsluiting bevindt zoals een faillissement, achterstal ten aanzien van de fiscus en de sociale zekerheid ... en die uiteraard een regelmatige en conforme offerte indient. We behandelen dus alle offertes met inachtneming van de principes van vrije toegang tot overheidsopdrachten, gelijke behandeling van de kandidaten en transparantie van de procedures ...

Het beleid komt onder andere tot uiting door de structuren die op touw worden gezet om de meeste andersvaliden aan een job te helpen.





VAUX-SUR-SÛRE

De gemeente Vaux-sur-Sûre ligt in de provincie Luxemburg.

→ **Bevolking** 5 236 inwoners

→ **Totale oppervlakte** 13 586 ha

→ **Budget 2012:**

• **Gewone dienst:**

Totaal ontvangsten: 8 549 972,14 euro

Totaal uitgaven: 7 106 502,65 euro

Boni op het eigen dienstjaar: 33 992,83 euro

Boni globaal: 1 443 469,49 euro

• **Buitengewone dienst:**

Totaal ontvangsten: 7 329 003,69 euro

Totaal uitgaven: 7 282 092,48 euro

Boni globaal: 46 911,21 euro

→ www.vaux-sur-sure.be

“Dat een bedrijf in de buurt ligt van de plaats waar de opdracht wordt uitgevoerd, verhoogt de kansen om de opdracht binnen te halen!

den met de realiteit op het terrein. Vroeger moesten we soms grote overheidsopdrachtprocedures doorlopen voor gewone terugkerende uitgaven ... De mogelijkheid om contracten af te sluiten voor een langere periode (maximaal 4 jaar) zal onze leveranciers ook in staat stellen rustig te investeren in het materieel dat ze nodig hebben voor een goede uitvoering van een opdracht, in de wetenschap dat hun aankoop meerdere jaren zal opbrengen ... Verder zullen de aanbestedende overheden – om het hoofd te kunnen bieden aan een reeks gemeentelijke beperkingen en verplichtingen – de overheidsopdrachten kunnen beheren via nieuwe plaatsingsprocedures zoals de concurrentiedialoog voor bijzonder complexe opdrachten, het dynamisch aankoopstelsel voor de leveringen en diensten voor courant gebruik, de elektronische veiling indien de prijs het enige gunningscriterium is ... Wordt een opdracht opgesplitst in percelen, dan kunnen we vanaf nu bovendien per perceel een andere gunningswijze toepassen en kunnen bedrijven een offerte voor één of meerdere percelen indienen.

De nieuwe reglementering op de overheidsopdrachten is sinds 1 juli 2013 van kracht ... Waarom die hervorming?

Wat in werking getreden is, zijn de wet van 15 juni 2006, de koninklijke besluiten voor de plaatsing van een overheidsopdracht en de algemene uitvoeringsregels ... Met deze langverwachte hervorming wou de staat het toepassingsgebied van de reglementering van overheidsopdrachten uitbreiden naar de non-profitsector, alles vereenvoudigen en een gunstige context en dito voorwaarden creëren voor de ontwikkeling van bedrijven.

Wat zijn de grote veranderingen in deze nieuwe reglementering?

Dat allemaal opsommen zou me te ver leiden, maar om te beginnen wil ik het hebben over de drempel van de onderhandelingsprocedure zonder bekendmaking, die we onder andere gebruiken voor de aankoop van levensmiddelen voor de crèche en de scholen, de zoutleveringen en het wegenonderhoud zoals het sneeuwvrij maken van de wegen in de winter. Die drempel stijgt van 67 000 naar 85 000 euro! Met deze beslissing heeft de wetgever wat meer rekening willen hou-

Heeft de nieuwe reglementering nog andere gevolgen voor de bedrijven?

Met deze nieuwe reglementering wil de overheid bedrijfsleiders het leven makkelijker maken. Dat moet hen stimuleren om meer te antwoorden op overheidsopdrachten. Ze zullen sneller kunnen begrijpen wat hen gevraagd wordt, hoe de aanbestedende overheid het dossier administratief beheert, de stand van zaken, de facturen en finaal ook de eindafrekening, de oplevering van de werken, de waarborgen ... Ook heel belangrijk: de betalingstermijnen werden voor de meeste opdrachten tot 30 dagen teruggebracht na een verificatietermijn van maximaal 30 dagen, met automatische verwijlinteressen indien de aanbestedende overheid haar verplichtingen niet nakomt ... Er zal evenmin nog een waarborg worden gevraagd voor opdrachten waarvan de waarde op minder dan 50 000 euro wordt geraamd ... Bovendien zal de uitbreiding van het toepassingsgebied van de nieuwe wet naar private en semiprivate ziekenhuizen, hogescholen en universiteiten, vzw's uit de sector van de gezondheidszorg enz. meer businessopportuniteiten bieden. En dan is er nog de digitalisering van opdrachten die aan belang wint ...

Zal de digitalisering van de overheidsopdrachten de procedures echt vergemakkelijken?

Dat denk ik wel. De aanbestedende overheden en bedrijven zullen de papiermolen kunnen vervangen door digitale documenten of procedures. Ze zullen de uitwisseling van elektronische gegevens ook van a tot z kunnen beveiligen. Door dat alles zal de termijn voor de offertes en de volledige procedure ingekort kunnen worden ... Als de digitalisering de manier van werken kan veranderen, wat de inzameling van informatie en de gebruikte kanalen betreft, zal ze ook alles efficiënter laten verlopen en besparingen opleveren.

Hoe verloopt de aankoop van goederen en diensten in uw gemeente concreet?

In september-oktober beslist ons college om de overheidsopdrachten voor het volgende jaar uit te schrijven. Neem nu het voorbeeld van de levensmiddelen voor de crèche en de scholen. Ik begin altijd met een rondvraag bij de mensen die de maaltijden verzorgen. Samen bekijken we of het voorbije jaar optimaal is verlopen, zowel qua bestellingen als qua leveringen. We hebben het ook over de productkwaliteit. Op basis van die gesprekken en na controle van de benodigde hoeveelheden stellen we een bestek op met de hulp van de bevoegde schepen. Het college neemt hiervan akte en beslist vervolgens om de overheidsopdracht uit te schrijven via een onderhandelingsprocedure, wat vaak het geval is voor gewone uitgaven. Drie leveranciers – idealiter vijf of zes – worden geraadpleegd. Na controle van de geldigheid van de ontvangen offertes beslist het college om de opdracht te gunnen aan het bedrijf dat de beste offerte met de grootste korting geeft.

Sommige overheidsopdrachten zijn daarentegen onderworpen aan strenge technische en reglementaire beperkingen en vergen doorgedreven competenties ...

Dat is dikwijls het geval als we beslissen om een weg te vernieuwen, een nieuwe school of crèche te bouwen ... Het college doet dan automatisch een beroep op een projectleider (een architect of onze provinciale technische dienst) aan wie we vragen een analyse, een opmeting, plannen en een nauwkeurig bestek te maken en daarbij te voorzien in een procedure voor een offerte-aanvraag met gunningscriteria of in een openbare aanbesteding. Zodra hij de technische voorwaarden en administratieve clausules heeft opgesteld, bespreken we die in de gemeenteraad, die in principe het bestek goedkeurt. Daarna laten we de procedure voor de overheidsopdracht elektronisch publiceren in het Bulletin der Aanbestedingen. Dan volgt de eigenlijke aanbesteding. We bepalen een procedure voor de openbare opening in aanwezigheid van alle bedrijven die willen deelnemen. Na een eerste administratieve analyse door onze gemeentelijke diensten om de conformiteit van de offerte en de geboden waarborgen te valideren, neemt

de projectleider er opnieuw alle voorstellen bij, en gaat hij na of ze effectief aan de kwalitatieve selectievoorwaarden voldoen en of ze op het gebied van technische voorschriften wel degelijk aan de vraag beantwoorden. De volgende stap is de prijscontrole en het gunningsrapport. Pas op dat moment beslist het college om de opdracht te gunnen aan het bedrijf met – in het kader van een aanbesteding – de meest voordelige offerte, of – in het geval van een offerteaanvraag – de offerte waarvan de verschillende offertecriteria het best beantwoorden aan onze behoeften.

Hoe kan een bedrijf zich kenbaar maken bij uw diensten?

De grootste vrees van een aanbestedende overheid die een opdracht uitschrijft, is slechts één of onvoldoende kwalitatief hoogstaande offertes te ontvangen. Haar grootste bekommernis is namelijk de concurrentie te laten spelen en de principes van de wet overheidsopdrachten te respecteren. Zodra een bedrijf of een zelfstandige zich in Vaux-sur-Sûre vestigt, raad ik dan ook aan zich zo snel mogelijk kenbaar te maken bij de gemeentediensten en zich te laten registreren. Wanneer ik iemand ontmoet, heb ik vaak zin om het volgende te zeggen: “U bent vlak bij de uitvoeringsplaats van de opdracht gelegen, speel dus kort op de bal en dien uw kandidatuur in als we een overheidsopdracht in uw vakgebied uitschrijven. Dat uw bedrijf in de buurt ligt, verhoogt uw kansen om de opdracht binnen te halen!”

Bedrijfsleiders ontmoeten, mag dat wel?

Sinds 1 juli 2013 hebben we officieel de toestemming om te prospecteren voor zover die prospectie plaatsvindt vóór het opstellen van de gunningsprocedure, ze geen enkele vorm van voorafgaande onderhandelingen met specifieke bedrijven met zich meebrengt en ze concurrentie niet verhindert of vervalst. De wereld van de overheidsopdrachten en het bedrijfsleven mogen geen afgescheiden universums zijn die enkel naar aanleiding van een procedure met elkaar in aanraking komen! De dialoog vóór de uitschrijving van een overheidsopdracht is essentieel, nuttig en verrijkend.

30 dagen

De betalingstermijnen voor de meeste opdrachten.

“De dialoog vóór de uitschrijving van een overheidsopdracht is essentieel, nuttig en verrijkend.”

Yvan Paque N.V.

Wij halen twee op drie overheidsopdrachten binnen!

Yvan PAQUE is marktleider voor verlichting, signalisatie en afbakening van infrastructuur in België. De overheden van de diverse gewesten van het land doen geregeld een beroep op de diensten van deze onderneming uit het Luikse voor het onderhoud en het plaatsen van elektrische, elektromechanische en elektronische uitrusting langs wegen, autosnelwegen, spoorlijnen, op luchthavens enz.

Als u de activiteit van Yvan PAQUE zou moeten omschrijven ...

Dominique Scherpenbergs, CEO van Yvan Paque (D.S.): Yvan Paque bouwde zijn bekendheid op rond 'licht': verlichting, signalisatie en afbakening zijn stuk voor stuk technieken die al vele jaren gebruikt worden voor het verlichten van wegen, autosnelwegen, tunnels, luchthavens, bruggen, waterwegen en kunstwerken in heel het land ...

Jean-Marc Pluymers, CFO van Yvan Paque (J.M.P.): Onze onderneming heeft twee soorten activiteit. Ten eerste het plaatsen en onderhouden van de elektrische, elektromechanische en elektronische installaties van infrastructuur. Daarnaast heeft het bedrijf rechtstreeks of via zijn dochterondernemingen diverse specialisaties zoals elektrische signalisatiewerkzaamheden aan spoorlijnen, het blazen en samenlassen van telefoonkabels of optischevezelkabels, het plaatsen en uitrusten van gsm-sites ...

Wanneer kreeg u het idee om uw kans te wagen op de markt van de overheidsopdrachten?

D.S.: Yvan PAQUE werd opgericht in 1972 toen de eerste openbare verlichting werd aangebracht op de grote verkeersassen in België. Sinds zijn ontstaan voert het

bedrijf enkel overheidsopdrachten uit. Yvan Paque, de stichter, had al erg snel heel het ontwikkelingspotentieel van die activiteit gezien. Hij begon piepklein in zijn eigen garage en groeide geleidelijk uit tot een onderneming die vandaag ongeveer 220 medewerkers telt, en een groot aantal uitzendkrachten om activiteitspieken het hoofd te kunnen bieden. Sinds 2005 vormen wij een onderdeel van de Franse groep BTP (Bâtiments Travaux Publics) Eiffage, de vierde grootste Europese marktspeler.

Bent u overal in België actief?

D.S.: Wij zijn nationaal actief, maar niet rechtstreeks ... Onze maatschappelijke zetel is gevestigd in Rocourt en wij hebben een exploitatiezetel in Vaux-sur-Sûre. Vanuit die twee steden bestrijken wij het volledige oostelijke deel van België: de provincies Luik, Luxemburg, Antwerpen en Limburg. Onze dochteronderneming VSE, die gevestigd is in Machelen, heeft ook een exploitatiezetel in Aalter en bestrijkt het Brusselse Hoofdstedelijke gewest, de provincies Namen en Henegouwen, en de rest van het Vlaamse gewest.

Wat zijn uw sterke punten?

D.S.: Yvan PAQUE is een echte installateur. Wij zijn dus geen soort van regisseur die de installatiewerkzaamheden uitbesteedt aan anderen. Met 80 % hoog-



“ Als een bedrijfs-leider geen mi-nimum aan tijd vrijmaakt om zich te informeren over de administratieve vormvereisten, heeft het geen zin om mee te doen aan overheidsopdrachten.

DOMINIQUE SCHERPENBERGS EN JEAN-MARC PLUYMERS, RESPECTIEVELIJK CEO EN CFO VAN YVAN PAQUE N.V.

80%

hooggekwalifi-ceerde arbeiders

gekwalificeerde arbeiders beschikken wij over onze eigen stoottroepen. Onze grote flexibiliteit en ons groot vermogen om op korte tijd heel wat middelen te kunnen inzetten, worden zeer op prijs gesteld door onze klanten. Bovendien beschikken wij over aanzienlijke technische middelen zoals vrachtwagens en hefzonnels.

J-M.P.: De dienstverlening aan onze klanten is bij ons een echte ingesteldheid. Wij hebben het geluk te werken met een personeelsbestand dat relatief stabiel is, dat goed opgeleid is en dat elke dag met ervaring, nauwgezet en professioneel een boeiend beroep uitoefent en onze talloze projecten realiseert.

In welke omstandigheden kan een aanbestedende overheid een beroep doen op uw diensten?

J-M.P.: Op het vlak van de toewijzing van overheidsopdrachten kennen wij vandaag grosso modo twee algemene gunningswijzen: de aanbesteding waarbij de opdracht enkel op basis van het prijs criterium wordt toegewezen en de offerteaanvraag waarbij de opdracht op basis van verschillende criteria wordt toegewezen zoals de prijs, de technische waarde, de veiligheid, de kwaliteit, het milieuaspect, de dienst-na-verkoop en de verstrekte waarborgen.

D.S.: Wij dienen tussen 100 en 150 offertes per jaar in en kunnen prat gaan op een uitstekend slaagpercentage dat vandaag rond de 70 % ligt!

U haalt dus twee overheidsopdrachten op drie binnen! Hoe verklaart u dat succes?

J-M.P.: In de eerste plaats dienen wij niet zomaar voor alles en nog wat offertes in ... Wat zeer bijzonder is bij Yvan PAQUE, is dat wij geen dienst 'Bestekken' hebben! Het is onze 'zaakgelastigde' die de offerte indient. Wij mikken dus op de opdrachten die wij willen volgen, omdat de ingenieurs het grootste deel van de tijd doorbrengen op het terrein en dus niet veel tijd hebben om bestekken te beantwoorden ... Terwijl de offertes voor de kleinere aanbestedingen van enkele tienduizenden euro slechts enkele uren van onze tijd in beslag nemen, zijn de andere echte, veel complexere dossiers die vaak maanden voorbereiding vergen ...

D.S.: Dankzij onze dagelijkse contacten met onze overheidsklanten zijn wij ook vaak al heel vroeg op de hoogte van hun toekomstige projecten ... Wij weten ook onmiddellijk wat we moeten kunnen aanbieden om concurrerend te zijn. Zo kunnen we snel de meest competente specialisten inzetten om een kwaliteitsvolle offerte op te maken en goede partnerships met onze leveranciers tot stand brengen ...

Hoe gaat het uitwerken van een offerte concreet in zijn werk?

J-M.P.: Zodra wij op de hoogte zijn van een interessante overheidsopdracht, moeten wij er natuurlijk op inschrijven. Maar let op, want er bestaan drie soorten procedures. Voor de zogenaamde ‘open’ procedures kunnen alle ondernemingen het bijzonder bestek krijgen en een offerte indienen. Daartegenover staat dat voor de zogenaamde ‘beperkte’ procedures het bestuur een selectie maakt van kandidaten die mogen meedingen naar de opdracht. De derde categorie ten slotte, die minder vaak voorkomt wat ons betreft, is die van de onderhandelde procedures, waarbij de aanbestedende overheid haar oor te luisteren legt bij de dienstverstrekkers en vervolgens met één of meerdere van hen onderhandelt over de voorwaarden van de opdracht. Het heeft dus geen zin om allerlei doorgedreven technische analyses te gaan maken als men nog niet geselecteerd is!

D.S.: Ongeacht het soort procedure moeten we altijd eerst het administratieve gedeelte van het dossier invullen: de informatiefiches over de onderneming. Bij Yvan PAQUE is één persoon verantwoordelijk voor de checklist van de documenten die bij de offerte moeten worden gevoegd. De helft van de ingediende kandidaturen wordt onmiddellijk verworpen, nog vóór de analyse, omdat er een document ontbreekt. Het loont dus de moeite om niets aan het toeval over te laten!

J-M.P.: Onze ploeg telt ongeveer vijftien gespecialiseerde ingenieurs. Samen met de inschrijvingsdienst en de technisch directeur bestuderen zij het bijzonder bestek, en op basis van onze ervaring en die van de technicus en van de prijs van de leveranciers, dienen wij een volledig dossier in.

Wat doet u als u een negatief antwoord krijgt?

J-M.P.: Afgewezen dossiers zijn altijd te wijten aan de te hoge prijs of aan de minder goede kwaliteit van het dossier. Wat dat laatste punt betreft, bekijken wij hoe wij ons nog kunnen verbeteren ...

D.S.: Wij kunnen altijd nog aankloppen bij het bestuur als wij het gevoel hebben dat wij benadeeld werden bij de toewijzing van een opdracht. Dat is één van de redenen waarom wij een eigen juridische dienst hebben opgericht.

Op 1 juli 2013 werd een nieuwe reglementering op de overheidsopdrachten van kracht ... Welke gevolgen heeft dat voor uw onderneming?

D.S.: De eerstkomende tijd vallen de meeste van onze lopende overheidsopdrachten nog onder de oude reglementering. Wij zitten dus in een overgangsfase. Daarom is het nog een beetje vroeg om nu al een duidelijk beeld te hebben van de gevolgen van dit nieuwe systeem. Uit een analyse van de teksten lijkt echter onder andere dat wij te maken zullen krijgen met nieuwe gunningswijzen, zoals de concurrentiedialoog, de kaderovereenkomst enz.

J-M.P.: Het toepassingsgebied van de nieuwe reglementering werd uitgebreid tot de non-profitsector, waardoor wij zullen kunnen inschrijven op opdrachten van nieuwe aanbestedende overheden. Dat kan onze toekomstige omzet alleen maar ten goede komen! Wij mogen hopen dat diverse principes die voortvloeien uit de nieuwe teksten, zoals de administratieve vereenvoudiging en de naleving van de betalingstermijnen, geen dode letter zullen blijven ...

Vele bedrijven die zich wensen te ontwikkelen, willen een overheidsopdracht toegewezen krijgen. Het is voor hen een gedroomde referentie ... Toch twijfelen nog heel wat van die bedrijven om hun kans te wagen in deze sector ...

J-M.P.: Overheidsopdrachten schrikken een beetje af voor wie er nog nooit mee te maken heeft gehad. Toch zijn er steeds meer kleine opdrachten die kunnen worden uitgevoerd door wie in deze sector van start gaat.

D.S.: Er liggen heel wat mooie kansen voor het grijpen, omdat de overheid jaarlijks voor miljarden euro aankoopt. Maar dan moet men wel de mechanismen begrijpen en heel wat vereisten inwilligen ...

Heel wat bedrijfsleiders vinden dat de overheid een slechte betaler is ...

J-M.P.: Dat is de reden waarom zij - terecht - menen een gezonde kaspositie te moeten hebben om te kunnen werken met de publieke sector. En hoewel de nieuwe reglementering de betalingstermijn heeft teruggebracht tot 30 dagen na factuurdatum, werd er toch een verificatietermijn van 30 dagen ingevoerd in de betalingsprocedure om de beschreven staat van de werken te controleren, er eventueel correcties in aan te brengen ... Dat zal de situatie uiteindelijk niet verbe-

50 %
van de ingediende kandidaturen wordt onmiddellijk verworpen.



“ Wij zitten in een overgangsfase. Daarom is het nog een beetje vroeg om nu al een duidelijk beeld te hebben van de gevolgen van dit nieuwe systeem.

DOMINIQUE SCHERPENBERGS,
CEO VAN YVAN PAQUE N.V.

teren ... Bij Yvan PAQUE worden we vaak laat betaald, pas 6 tot 7 maanden na de werken ...

D.S.: De schuldverklaring doet onze vordering ontstaan en zet de betalingstermijn in gang ... Gelukkig hebben wij bij Belfius Bank gekozen voor b2g-factoring, waardoor wij de opdracht kunnen voorfinancieren zodra de voortgangsstaat van de werken goedgekeurd is. Dat levert ons een winst van ongeveer twee maanden thesaurie op!

Zal de digitalisering van de overheidsopdrachten de procedures helpen versnellen?

J-M.P.: Bepaalde aanbestedende overheden werken vandaag enkel nog elektronisch. Vlaanderen heeft op dat vlak een lengte voorsprong ... Voor ons is het duidelijk: door de nieuwe technologie winnen we tijd en besparen we heel wat papier. De offerte kan sneller worden ingediend via een e-mail met enkele bijgevoegde documenten. Dat zal ook geheel in het voordeel zijn van de kleinere marktspelers met minder personeel ...

Welke raad zou u geven aan een ondernemer als hij meer kans wil maken om een overheidsopdracht binnen te halen?

J-M.P.: Ik zou beginnen met te zeggen dat een procedure die wordt uitgeschreven door een aanbestedende overheid niet op dezelfde manier werkt als in de privé-sector; het gaat om een heel specifieke procedure waarbij bepaalde regels strikt moeten worden gevolgd. Als een bedrijfsleider geen minimum aan tijd vrijmaakt om zich te informeren over de administratieve formaliteiten, heeft het geen zin om mee te doen. Dat zou dan enkel energie- en geldverspilling zijn ...

D.S.: Voorts zou ik hem zeggen niet te wachten tot hij de procedure in handen heeft om zich al te organiseren. Uit ervaring weten wij dat een goede voorbereiding (administratie, team, materieel ...) vóór de ontvangst van het bijzonder bestek de kansen om de opdracht binnen te halen, doet toenemen. Ik zou hem dus aanraden vooraf een dossier samen te stellen met daarin alle documenten die gevraagd kunnen worden door de aanbestedende overheid: een bankattest, de jaarbalansen van de voorbije drie afsluitingen, de erkenning als aannemer enz. Vervolgens moet hij zorgen voor de nodige instrumenten om tijdig de procedures voor de overheidsopdrachten te identificeren en zorgen voor de nodige referenties bij de diverse aanbestedende overheden ...

J-M.P.: Uiteraard moet hij een goede selectie maken van de overheidsopdrachten waarop hij wil inschrijven, rekening houdend met de omvang van zijn onderneming. Hij mag zeker niet te snel te hoog mikken, want als een opdracht slecht afloopt, kunnen de gevolgen rampzalig zijn ...

Het kandidatuurdossier is vaak de enige interface tussen uw onderneming en de overheid ...

J-M.P.: In de privésector houdt een kandidatuurdossier in dat een commercieel vertegenwoordiger de onderneming gaat voorstellen bij een mogelijke klant. Het

spreekt voor zich dat de commerciële vertegenwoordiger zijn beste beentje voorzet. Hetzelfde geldt voor het kandidatuurdossier dat men indient voor een overheidsopdracht: dat moet onberispelijk zijn. Daarvoor is een goede analyse van het voorwerp van de procedure nodig om op alle punten tegemoet te komen aan de vereisten van de aanbestedende overheid ...

D.S.: ... door tot in de kleinste details de strikte methodologie van de aanbestedende overheid te volgen. U hebt maar enkele weken tijd om in te schrijven op de opdracht. Het is dus zaak om snel, efficiënt te reageren en te bewijzen dat u hebt nagedacht en het probleem goed hebt begrepen.

J-M.P.: Voorzie ook voldoende kasmiddelen voor 4 maanden extra activiteit. Vooraleer u van wal steekt, moet u dus eerst met uw bankier onderhandelen om de nodige voorfinancieringen te vinden, hetzij voor uw schuldverklaringen, hetzij voor uw productie en voor de bankwaarborgen die vaak worden geëist door de aanbestedende overheid.

Hoe ziet u de toekomst van Yvan PAQUE?

D.S.: Wij denken dat de ontwikkeling van publiek-private samenwerkingen (PPS) de grote nieuwe trend wordt van de overheidsopdrachten in de sector van de openbare verlichting. Publiek-private samenwerkingen zijn overeenkomsten tussen partners uit de publieke sector en de privésector die worden gesloten met het oog op de totstandbrenging of het beheer van een project van openbaar nut en waarvoor een groot deel van de financiering en van de risico's wordt gedeeld. Wij bereiden ons daar nu al op voor, omdat dit een grote uitdaging vormt: als gevolg van de publieke-private samenwerkingen dreigt onze metier immers te evolueren van een 'gewone installateur' tot een 'globale projectbeheerder' met daarbij een groot aandeel aan studies, creatief werk, vernieuwende oplossingen ... en financiering. In dat verband wordt onze bankier een essentiële partner met het oog op de kwaliteit van de offerte!

J-M.P.: Zolang we die kmo-geest behouden in combinatie met het strikte karakter van een onderneming die tot een grote groep behoort, is succes gegarandeerd!

“Hoewel de betalingstermijn tot 30 dagen teruggebracht is, werd er toch een verificatietermijn van 30 dagen ingevoerd in de procedure!

JEAN-MARC PLUYMERS,
CFO VAN YVAN PAQUE N.V.



YVAN PAQUE N.V.

→ Omzet 2012	37 872 000 euro
→ % Overheidsopdrachten/ Omzet	100 %
→ Eigen vermogen	8 664 000 euro
→ Bedienden	47
→ Arbeiders	166

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.”



“Oorspronkelijk was het niet onze bedoeling om met de overheid samen te werken.

BORIS BOGAERT EN WIM DERKINDEREN, RESPECTIEVELIJK MANAGING DIRECTOR EN COMMERCIEEL DIRECTEUR VAN CARDWISE

Informaticastart-up Cardwise trekt de kaart van de overheid

De Mechelse start-up Cardwise creëert innovatieve oplossingen om uitgaven te controleren en te monitoren. De business met de overheid is belangrijk in de ontwikkeling van het bedrijf. Ook al was dat volgens Managing Director Boris Bogaert en Commercial Director Wim Derkinderen initieel totaal niet de bedoeling ...

Boris Bogaert en Wim Derkinderen werkten in een vorig professioneel leven bij Netlog, een sociaalnetwerksite voor jongeren. Ze stelden er vast dat Belgische en Europese jongeren via sms of met de kaart van pa betaalden. Een prepaidkaart was hier totaal niet gekend, terwijl die in de Verenigde Staten in de jaren '90 al alom in gebruik was. Dat inzicht leidde uiteindelijk tot de spin-off Cardwise in april 2011.

Vandaag - nauwelijks 2,5 jaar later - steunt de business van Cardwise op twee poten. “Enerzijds zijn

we gespecialiseerd in prepaidkaarten”, vertelt Boris Bogaert. “Dat kunnen zowel branded cards zijn - denk maar aan de Vikingcard van Mobile Vikings - als kaarten voor cashbacksystemen, platformen waarmee bedrijven hun kortingen creatiever kunnen geven aan eindklanten via de zogenaamde cash back prepaid MasterCard. Anderzijds spitsen we ons ook toe op expense management. Zo ontwikkelden we met Xpenditure een innovatieve mobiele toepassing voor het automatisch beheer van onkostennota's.”

“In de sector waarin wij actief zijn, biedt de overheid veel meer duplicieermogelijkheden dan de bedrijfswereld.



WIM DERKINDEREN,
COMMERCIAL DIRECTOR

Partnership belangrijk

Voor starters is het niet gemakkelijk om ergens voet aan de grond te krijgen. Ze moeten dan ook doordacht te werk gaan. Bij Cardwise geloven ze rotsvast in de kracht van partnerships. Wim Derkinderen: “Als beginnend bedrijf heb je een derde partij nodig die je contacten bezorgt, die je binnenloodst. Ook voor ons was dat het geval. We zijn dan ook snel op zoek gegaan naar partnerships. En dat werkt perfect als jouw product het eindproduct van de ander versterkt.”

Het was ook op die manier dat Cardwise met de overheid in contact kwam. “Achteraf klinkt het wat raar, maar oorspronkelijk was het niet onze bedoeling om met de overheid samen te werken”, aldus Boris Bogaert. “Via onze partners - waarvan Belfius een belangrijke is - kwamen we

echter toch met de overheid in contact. En we zagen al snel opportuniteiten. We merkten dat gemeenten upfront nog veel met cash werken, met alle rompslomp van dien. Dat kan beter, dachten wij. Daarom besloten we om gemeenten onze totaaloplossing voor te stellen.”

Contract met Stad Mechelen primeur

Enkele weken geleden pakte Cardwise uit met een primeur. “Medio september werd de Stad Mechelen de eerste stad in België die onze totaaloplossing gaat gebruiken”, legt Wim Derkinderen uit. “Het gaat zowel om prepaidkaarten als om het geautomatiseerd beheer van onkostennota’s via Xpenditure. Alle stadsdiensten en zelfs de schepenen zullen er een beroep op doen.”

Boris Bogaert licht toe hoe de deal tot stand kwam: “Onze partner Belfius heeft al jaren een sterke relatie met de Stad Mechelen. Zij hebben ons geïntroduceerd. Wij hebben vervolgens de stadsontvanger gezien en hem gesproken over onze prepaidkaarten en Xpenditure. Al snel was hij overtuigd van de meerwaarde ervan. Ik geloof heel sterk in ter plaatse gaan om een verhaal te vertellen, in vooraf overleggen. Ook als het een overheid betreft. Dat is zoveel sterker dan puur formulieren invullen.”

Onderschatte opportuniteiten

Het blijft opmerkelijk dat een starter resoluut de kaart van de overheid trekt. “De overheid wordt inderdaad vaak geassocieerd met late betalingen. Ik ben er echter van overtuigd dat het zwaarder is om een project binnen te halen dan om lang te wachten op je geld. Daar valt immers met prefinanciering en andere constructies een mouw aan te passen”, aldus Wim Derkinderen.

En wat dan met de verschillende administratieve procedures om een overheidscontract binnen te halen? “Geduld loont”, zegt Boris Bogaert resoluut. “Zaken doen met de overheid biedt voor ons als starter voordelen. Het geeft je bedrijf een bepaalde sérieux. En de duplicieermogelijkheden zijn enorm.”

Wim Derkinderen legt uit: “Steden en gemeenten bijvoorbeeld, zijn gelijkaardig qua structuur, werking en noden. Als we met Cardwise in één gemeente iets implementeren, kunnen we dat ook gemakkelijk in andere gemeenten doen. Gemeenten zijn immers geen concurrenten van elkaar. Dat is een groot verschil met bedrijven. Zij zijn dat wel en zijn onderling bovendien heel divers. In dat opzicht is werken met de overheid heel interessant.”

En de praktijk geeft Cardwise gelijk. Mechelen gaat zijn nieuwe Cardwise-totaaloplossing immers zelf voorstellen aan de andere centrumsteden. Succes lijkt dus verzekerd.

Smaakt naar meer

Na de geslaagde samenwerking met de Stad Mechelen heeft Cardwise de smaak te pakken. "We willen met de overheid blijven samenwerken", luidt het in koor. "Momenteel hebben we enkele projecten lopen waarover we wellicht binnenkort kunnen communiceren. We hoeven ons overigens niet te beperken tot steden en gemeenten. Ook ziekenhuizen, OCMW's, hogescholen, vrijwilligersorganisaties ... bieden mogelijkheden. We zullen elke opportuniteit afwegen en indien nodig met een geschikte partner in zee gaan. Want daar zweren we als starter bij. Het spreidt de risico's en het opent deuren."

CARDWISE

→ Oppericht in	2011
→ Hoofdzetel	Mechelen
→ Aantal medewerkers	13
→ Activiteit	Expense control
→ Belangrijkste producten	Xpenditure Prepaidkaarten
→ www.cardwise.be	

“Zakendoen met de overheid geeft je bedrijf een bepaalde sérieux.

XPENDITURE BY BELFIUS

Wilt u zakendoen, al dan niet met de overheid? Dan is het handig om over een toepassing te beschikken die onkostennota's, zoals btw-bonnetjes of kastickets, digitaliseert en automatisch verwerkt. Xpenditure, ontwikkeld door Cardwise, is zo'n app.

Ontdek meer over Xpenditure op <https://www.belfius.be/business>



BORIS BOGAERT,
MANAGING DIRECTOR



Overheidsopdrachten

Nieuwe wetgeving sinds 1 juli 2013

De nieuwe wetgeving overheidsopdrachten trad in werking op 1 juli 2013. Om u wegwijs te maken, hebben we de belangrijkste veranderingen voor u op een rijtje gezet.

1. Uitbreiding van het toepassingsgebied tot de non-profitsector

Voortaan vallen talrijke sociale instellingen (private- en semiprivate ziekenhuizen, hogescholen en universiteiten, gesubsidieerd vrij onderwijs, veel vzw's uit de zorgsector ...) voor alle bestellingen van leveringen van goederen, diensten of werken onder het toepassingsgebied van de nieuwe wet overheidsopdrachten.

2. Betalingstermijn opgesplitst in een verificatie- en een betalingstermijn van elk 30 dagen

De wettelijke betalingstermijn voor alle overheidsopdrachten die afgesloten worden na 16 maart 2013 bedraagt voortaan 30 dagen na de verificatietermijn. Voor overheidsdiensten

die gezondheidszorg verstrekken, geldt een uitzondering, namelijk 60 dagen.

Ook de verificatietermijn, die vroeger onbepakt was, bedraagt 30 dagen na de ontvangst van de schuldvordering, tenzij uitdrukkelijk anders is bepaald in het contract en in de eventuele opdrachtdocumenten.

3. Nalatigheidsinterest: basisrente plus 8 %

Voor de opdrachten die afgesloten worden na 16 maart 2013 hebt u als opdrachtnemer in geval van betalingsachterstand niet alleen recht op de wettelijk bepaalde rente (d.w.z. de basisrente verhoogd met 8 %), maar ook, van rechtswege en zonder ingebrekestelling, op een forfaitaire schadevergoeding van 40 euro voor de invorderingskosten.



4. Afschaffing van de borgtocht voor opdrachten van minder dan 50 000 euro en/of waarvan de uitvoeringstermijn niet langer is dan 45 dagen

Er wordt geen borgtocht meer geëist voor de opdrachten met een geschatte waarde van minder dan 50 000 euro (of 100 000 euro in de speciale sectoren). Tenzij het anders wordt bepaald, wordt er ook geen borgtocht meer geëist voor de opdrachten waarvan de uitvoeringstermijn niet langer is dan 45 dagen (i.p.v. 30 dagen vroeger).

5. Verplicht bankverklaringsmodel

De aanbestedende overheid kon vroeger al eisen dat u een bankverklaring zou voorleggen om uw financiële en economische draagkracht te bewijzen. Wat nieuw is, is dat die verklaring voortaan op voorhand moet worden opgesteld volgens een verplicht model dat een verklaring bevat die van de uitreikende bank een bijkomende verantwoordelijkheid eist: "Op basis van de gegevens waarover Belfius op dit moment beschikt, en zonder ons uit te spreken over de toekomst, bezit klant X momenteel de nodige financiële en economische draagkracht om bovenvermelde overheidsopdracht correct uit te voeren."

6. Percelen

Het is voortaan mogelijk ofwel een offerte in te dienen voor één of meer percelen, ofwel per lot een andere gunningswijze te gebruiken.

7. Een prijsherziening voor alle overheidsopdrachten

De herziening maakt het mogelijk de oorspronkelijke prijs van de opdracht te verhogen of te verlagen, om rekening te houden met de economische veranderingen die zich voordoen in de loop van de uitvoering van die opdracht. Voortaan moet er in een herziening worden voorzien voor alle categorieën van overheidsopdrachten (en niet langer alleen voor de aanneming van werken).

8. Marktverkenning

Marktverkenning is erkend als een praktijk die de aanbestedende overheid mag gebruiken, op voorwaarde dat ze plaatsvindt voordat de gunningsprocedure wordt opgesteld, niet gepaard gaat met enige vorm van voorafgaande onderhandelingen met specifieke ondernemingen en niet als gevolg heeft de concurrentie te beletten of te vervalsen.

“Er wordt geen borgtocht meer geëist voor de opdrachten met een geschatte waarde van minder dan 50 000 euro.

9. Nieuwe procedures - nieuwe plaatsingswijzen

→ **Concurrentiedialoog**: nieuwe gunningswijze (open voor iedere aannemer, leverancier of dienstverlener) die enkel toegelaten is voor bijzonder complexe opdrachten waarbij de aanbestedende overheid objectief gezien niet in staat is te bepalen welke technische middelen aan haar behoeften kunnen voldoen, of te evalueren wat de markt kan voorstellen op het gebied van technische, financiële of juridische oplossingen, en waarbij ze van mening is dat de toepassing van de open of beperkte procedures de plaatsing van de opdracht zal beletten.

→ **Dynamisch aankoopstelsel**: elektronisch proces dat een open aanbesteding of een offerteaanvraag begeleidt en beperkt is in de tijd (maximaal 4 jaar). Dit stelsel is enkel bedoeld voor gewone leveringen en diensten. Zolang het proces loopt, staat het open voor iedere leverancier of dienstverlener die voldoet aan de selectiecriteria en een indicatieve offerte heeft ingediend conform de vereisten van het bestek. Specifieke opdrachten worden gegund op basis van een vereenvoudigde aankondiging, waarna de toegelaten aannemers een definitieve offerte indienen.

→ **Raamovereenkomst**: overeenkomst tussen meerdere partijen (één of meer openbare besturen of overheidsbedrijven en één of meer aannemers, leveranciers of dienstverleners) om gedurende een welbepaalde periode (ten hoogste 4 jaar) de voorwaarden te bepalen op het vlak van te gunnen specifieke opdrachten, in het bijzonder wat de prijzen en, eventueel, de beoogde hoeveelheden betreft. De raamovereenkomst met meerdere deelnemers is nieuw.

→ **Elektronische veiling**: dit is een omgekeerde verkoop bij opbod. De economische operator die de opdracht in de wacht sleept, is diegene die op het einde van de biedingsprocedure de laagste prijs biedt. Deze formule

WETTELIJKE GRONDSLAGEN

De wettelijke grondslagen van de nieuwe reglementering op de overheidsopdrachten zijn de wet van 15 juni 2006, onder meer uitgevoerd door de Koninklijke Besluiten 'plaatsing' van 15 juli 2011 (klassieke sectoren) en 16 juli 2012 (speciale sectoren) en door het Koninklijk Besluit 'Uitvoering' van 14 januari 2013, dat al de uitvoeringsregels samenbrengt in één tekst.

is enkel toegelaten als de prijs het enige gunningscriterium is, voor zover de specificaties van de opdracht exact kunnen worden bepaald en de opdracht gewone leveringen en diensten betreft. De elektronische veiling kan worden gebruikt voor de inmededingingstelling van de partijen in een raamovereenkomst, en voor de opdrachten die geplaatst worden in het kader van een dynamisch aankoopstelsel.

10. De drempel van de opdrachten zonder formaliteit wordt verhoogd tot 8 500 en 17 000 euro zonder btw

Het nieuw Koninklijk Besluit (KB) van 14 januari 2013 voorziet in een verhoging van de drempels die bepalen of de nieuwe uitvoeringsregels van toepassing zijn. Tenzij de opdrachtdocumenten dat anders bepalen, ...

→ is het KB niet van toepassing:

- op de opdrachten met een geschatte waarde van minder dan 8 500 euro zonder btw voor de klassieke sectoren of 17 000 euro zonder btw voor de speciale sectoren;
- op de financiële diensten;

→ is het KB slechts gedeeltelijk van toepassing op de opdrachten met een geschatte waarde van minder dan 30 000 euro zonder btw.

11. De bekendmakingsdrempel wordt verhoogd van 67 000 tot 85 000 euro zonder btw

Wanneer een aanbestedende overheid een overheidsopdracht ter waarde van meer dan 85 000 euro zonder

btw (i.p.v. 67 000 euro) lanceert, moet ze een offerteaanvraag, een aanbesteding of een onderhandelingsprocedure met bekendmaking uitschrijven door een opdracht-aankondiging op Belgisch niveau te publiceren in het Bulletin der Aanbestedingen (BDA). Als de waarde hoger is dan 130 000 euro zonder btw (Leveringen en Diensten) voor overheidsopdrachten die geplaatst zijn door centrale overheidsautoriteiten, of hoger dan 200 000 euro zonder btw (Leveringen en Diensten) voor overheidsopdrachten die geplaatst zijn door andere aanbestedende overheden, of hoger dan 5 000 000 euro zonder btw (Werken), moet ze een aankondiging op Europees niveau publiceren in het Publicatieblad van de Europese Unie (PB S). Voor de speciale sectoren (water, energie, vervoer en postdiensten) gelden hogere bekendmakingsdrempels: 400 000 euro zonder btw (Leveringen & Diensten) en 5 000 000 euro zonder btw (Werken).

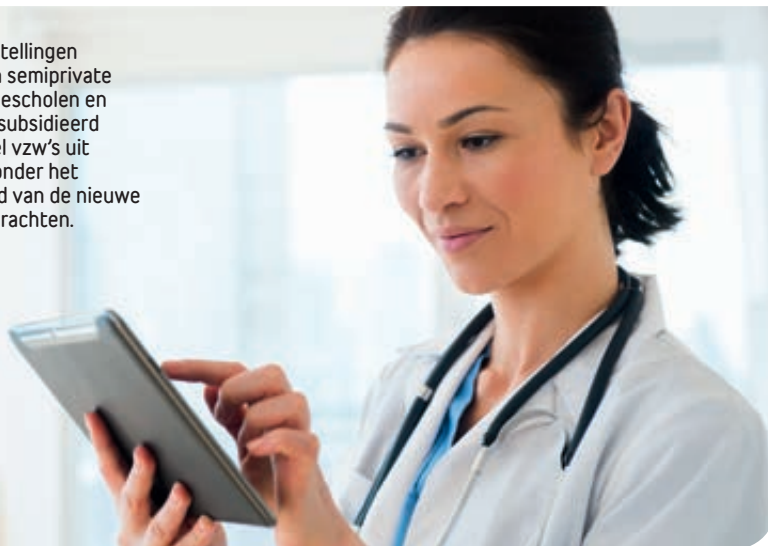
8 %

verhoogde basisrente per nalatigheidsinterest

12. Nieuwe terminologie - nieuwe concepten


Men spreekt niet langer van 'gunning' van overheidsopdrachten, maar van 'plaatsing' van overheidsopdrachten. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen de plaatsing (de hele gunningsprocedure), de gunning (de beslissing om de gegadigde inschrijver aan te wijzen) en de 'sluiting' (de totstandkoming van de contractuele relatie tussen de aanbestedende overheid en de begunstigde) van de overheidsopdracht. De 'algemene offerteaanvraag' heet voortaan 'open offerteaanvraag' en de 'openbare aanbesteding' wordt de 'open aanbesteding'.

Talrijke sociale instellingen vallen (private- en semiprivate ziekenhuizen, hogescholen en universiteiten, gesubsidieerd vrij onderwijs, veel vzw's uit de zorgsector ...) onder het toepassingsgebied van de nieuwe wet overheidsopdrachten.



i MEER INFO?

Ontdek alle wijzigingen op www.belfius.be/B2G.



Win uw overheidsopdrachten met Belfius!

Belfius Accelerator

Steunend op zijn jarenlange ervaring en beproefde deskundigheid in de publieke en sociale sector pakt Belfius uit met Belfius Accelerator: een reeks tools en diensten die de ondernemingen moeten helpen hun omzet in de publieke en sociale sector te verhogen. Een interview met Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking van Belfius Bank.

Door Belfius Accelerator te lanceren, wil Belfius de bevoorrechte partner worden van bedrijven die meer zaken willen doen in de publieke en sociale sector. "Overheidsopdrachten vormen een groep die nog te weinig wordt aangeboord door de Belgische ondernemingen - vooral de kmo's -, zelfs in crisistijden. Ons complete B2G-aanbod met zijn doordachte tools verhoogt hun kansen om overheidsopdrachten in de wacht te slepen", zegt Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking bij Belfius Bank. "Het is speciaal uitgekend om te voldoen aan de behoeften van de B2G-markt en geeft onze klanten toegang tot de financiële oplossingen en vormingen van Belfius en tot de rapporten en publicaties van onze experts over

de verschillende aanbestedende overheden. Daarnaast ontwikkelden onze gespecialiseerde B2G-partners een hele rist aanvullende diensten tegen voordelige tariefvoorwaarden."

Overheidsbestellingen duidelijk in de lift

Overheidsopdrachten spelen in tal van bedrijfstakken een belangrijke economische rol: openbaar vervoer, infrastructuurwerken, stedenbouw, diensten, kantooruitrusting, catering, afvalverwerking, evenementen ... "Ondernemingen hebben doorgaans geen idee van de verscheidenheid van die opdrachten en missen vaak de boot, omdat ze er a priori negatief tegenover staan of gewoon omdat ze zich onvoldoende informeren", aldus

VOLG ONZE GRATIS VORMINGEN

U zou graag inschrijven op de overheidsopdrachten volgens de nieuwe reglementering die op 1 juli 2013 in werking is getreden? U wilt uw kansen verhogen om een opdracht binnen te halen? Volg onze vormingen!

U zult er antwoorden krijgen op al uw vragen, zoals:

- welke zijn de verschillende spelers op het gebied van overheidsopdrachten en wat is het potentieel voor uw onderneming?
- hoe worden overheidsopdrachten georganiseerd?
- hoe verloopt de inschrijvings- en aankoopprocedure?
- hoe de klanten van de publieke sector werven en hen uw producten of diensten presenteren?
- welke opportuniteiten en troeven biedt de nieuwe wetgeving voor uw onderneming?
- welke oplossingen en welke hulp biedt Belfius wanneer u zaken doet met de publieke sector?

Tips, cases uit de praktijk en getuigenissen zullen u helpen nog meer profijt te halen uit het potentieel van de overheidsopdrachten.

Olivier Onclin. "Nochtans lanceren elk jaar meer dan 20 000 aanbestedende overheden in ons land duizenden offerteaanvragen voor werken, leveringen of diensten, goed voor nagenoeg 50 miljard euro aan overheidsbestedingen op jaarbasis. En sinds 1 juli 2013 vallen talrijke instellingen uit de sociale sector en het onderwijs ook onder het toepassingsgebied van de nieuwe wet overheidsopdrachten."

Imagoprobleem

Helaas hebben overheidsopdrachten nog te vaak een negatief imago bij ondernemingen. Olivier Onclin bevestigt dat: "Dat imago wordt gevoed door tal van hardnekkige misvattingen. Wanneer ik bedrijfsleiders daarover bezig hoor, uiten ze steevast dezelfde bezwaren: we moeten te lang op ons geld wachten, de procedures zijn te log, de mooie contracten gaan altijd

naar de grote ondernemingen of worden zelfs op voorhand gegund ..." De wet van 1 juli 2013 heeft nieuwe maatregelen ingevoerd om de overheidsopdrachten toegankelijker te maken voor kmo's: vereenvoudigde procedures, kortere betalingstermijnen, automatische sancties in de vorm van nalatigheidsinteressen en een forfaitaire schadevergoeding, opsplitsing van de opdrachten in percelen, start van het dematerialiseringsproces ... "Tegenwoordig is bij de aanbestedende overheden de reële wil aanwezig om de bedrijven nauwer te betrekken bij de overheidsbestellingen. Meer dan de helft van de overheidsopdrachten wordt toevertrouwd aan lokale economische spelers. Dat biedt dus mooie kansen voor ondernemingen die zich weten aan te passen aan de strikte methodologie van overheidsopdrachten en die in staat zijn te anticiperen op de behoeften van de aanbestedende overheden", verzekert Olivier Onclin.

Dematerialisering van de overheidsopdrachten

Het dematerialiseringsproces van de overheidsopdrachten dat al enkele jaren aan de gang is, moet het aanbod aan overheidsbestellingen zichtbaarder en aantrekkelijker maken voor de ondernemingen en de procedures verlichten. Er blijven nog wel een aantal hinderpalen, maar het proces begint nu toch duidelijk zijn vruchten af te werpen. "Sinds 2005 maakt de FOD Personeel en Organisatie werk van de dematerialisering van de overheidsopdrachten via de ontwikkeling van elektronische tools", gaat Olivier Onclin voort. "En op 1 juli 2013 werden nieuwe maatregelen ingevoerd om het gebruik van de e-Procurement-applicaties voor de overheidsopdrachten van de federale overheid te veralgemenen. De gevolgen van die maatregelen zijn niet te onderschatten. Voor alle procedures zullen de bedrijven de opdrachtdocumenten (bestekken ...) gemakkelijk vinden in 'e-Notification' ('Free-market' voor de 'onderhandelingsprocedures' en de 'opdrachten zonder bekendmaking'). Elektronische offertes voor opdrachten vanaf 31 000 euro zullen ze dan eenvoudig kunnen invoeren via 'e-Tendering'. Voor sommige opdrachten zullen ze hun offertes nog kunnen verbeteren in vergelijking met die van hun concurrenten door elektronische veilingen in te voeren via 'e-Auctions'."



“De FOD Personeel en Organisatie maakt werk van de dematerialisering van de overheidsopdrachten.

OLIVIER ONCLIN, DIRECTEUR
MARKETING PUBLIC & WHOLESALE
BANKING VAN BELFIUS BANK



Ondernemingen hebben doorgaans geen idee van de verscheidenheid van die opdrachten.

Bankwaarborgen en voorfinanciering

Het evenwicht en de ontwikkeling van een onderneming staan of vallen met haar thesauriebeheer. Dat geldt des te meer in het geval van overheidsopdrachten waarbij soms een lange termijn verloopt tussen uitvoering en betaling ... "Om de goede uitvoering van de binnengehaalde overheidsopdracht te verzekeren, moet een onderneming allerlei uitgaven doen (aankoop van grondstoffen, diensten, personeelskosten ...) die pas gedekt zullen zijn bij de inning van de factuur, tenzij de bank bijspringt. Voor sommige opdrachten moet ze soms zeven of acht maanden wachten voor ze wordt betaald. Als financieel partner doen we er alles aan opdat onze klanten hun thesaurie niet in gevaar zouden brengen. We bieden hen bijvoorbeeld de mogelijkheid de nodige bankwaarborgen te vestigen, en stellen hen een hele reeks aangepaste voorfinancieringsformules voor hun schuldvorderingen of hun productie ter beschikking", vervolgt Olivier Onclin. "Uw onderneming heeft schuldvorderingen op een overheidsinstelling? We kunnen de opeisbare schuldvorderingen voorfinancieren met onze B2G-factoring - wat vaak twee à drie maanden thesauriewinst oplevert - of met een straight loan of de 'Self Liquidating Line', een kortlopende kredietlijn. Uw bedrijf is gespecialiseerd in uitrustingsgoederen en in leveringen aan de industrie? Met 'Vendor Lease' kunt u uw overheidsklant een leasingformule voorstellen enzovoort."

Een netwerk van partnerondernemingen

Om zijn B2G-aanbod aan te vullen en de ondernemingen volledig op hun wenken te bedienen, heeft Belfius een netwerk van gespecialiseerde partners uitgebouwd. "Eendracht maakt macht, zegt het spreekwoord. Bij Belfius zijn we daarvan overtuigd", zegt Olivier Onclin enthousiast. "U wilt weten wie wat doet in een aanbestedende entiteit? Met zijn database

van 120 000 beleidsmakers (politieke mandatarissen, ambtenaren ...) en 17 500 organisaties biedt onze partner Pinakes u de mogelijkheid een contactpersoon in de publieke of de sociale sector te zoeken. U zou graag een bij uw bedrijfstak passende methode invoeren om de overheidsopdrachten op de voet te volgen? Onze partner EPB beheert een database van de overheidsopdrachten en stelt abonnementen voor waarbij u dagelijks een selectie ontvangt van overheidsopdrachten die uw onderneming kunnen interesseren. U zoekt juridische informatie? De database van onze partner Inforum bevat een schat aan gegevens over de Belgische wetgeving, de publicaties, de rechtspraak en praktische informatie over de openbare diensten ... U zou graag uw kennis van de overheidsopdrachten vergroten? Ontdek uitgever Politeia, onze partner die gespecialiseerd is in de publicatie van naslagwerken op dat gebied. U merkt het, alles is voorzien om onze klanten te helpen hun kansen om overheidsopdrachten in de wacht te slepen te vergroten", besluit Olivier Onclin.

MEER INFO?

Lees ons complete B2G-dossier op www.belfius.be/b2G.

GEÏNTERESSEERD?

Maak dan een afspraak met uw corporate banker. Hij zal u wegwijs maken in ons B2G-aanbod.



Maha

Nieuwe sectoranalyse 2013 van de algemene ziekenhuizen in België

Belfius Bank is in de loop der jaren de bevoorrechte partner geworden van de lokale overheden. Het is ook de referentiebank voor ziekenhuizen, rusthuizen, hogescholen en universiteiten, en sociale organisaties. Dat label heeft Belfius onder meer te danken aan zijn vermogen om met aangepaste producten en diensten tegemoet te komen aan de specifieke behoeften van die sectoren.

Gesterkt door die knowhow publiceert Belfius nu al voor de 19e keer zijn jaarlijkse Maha-analyse (Model for Automatic Hospital Analyses) die het ter beschikking stelt van de Belgische ziekenhuizen (zowel private als openbare ziekenhuizen). Daarin staan de resultaten van een doorgedreven analyse die de financiële situatie van de Belgische ziekenhuissector weergeeft.

Voor het vijfde opeenvolgende jaar heeft 100 % van de spelers in die sector vrijwillig aan de studie meegewerkt. Deze resultaten geven dus een volledig en getrouw beeld van de evolutie ervan tijdens de voorbije jaren.

Met een geconsolideerde omzet van bijna 14 miljard euro zijn de ziekenhuizen van groot economisch belang. **De sector groeit aanhoudend, zowel financieel als qua tewerkstelling.** De directe tewerkstelling in de sector van de algemene ziekenhuizen bedraagt 84 918 vte. Dat cijfer houdt geen rekening met de zelfstandige artsen die niet op de loonlijst van het ziekenhuis staan.

De Maha-analyse 2013 (boekjaar 2012): voornaamste vaststellingen

Voortzetten van investeringen

In 2011 stelden we vast dat de ziekenhuizen opnieuw meer waren gaan investeren (1,2 miljard euro), niet alleen voor de gewone onderhoudsbehoeften maar ook in grotere bouwprojecten, waarvan er in 2012 heel wat in gebruik werden genomen. Daardoor zijn ook de afschrijvingen toegenomen. **De nieuwe investeringen en de vervangingsinvesteringen zetten zich ook verder door.** In 2012 nam het bedrag daarvoor met 1,3 miljard euro toe.

Het investeringsniveau ligt nagenoeg even hoog in Vlaanderen, Wallonië en Brussel. We stelden dat, volgens hun afschrijvingen, de openbare ziekenhuizen, waarvan de infrastructuur meer verouderd is, meer hebben geïnvesteerd dan de privésector. Zij zijn duidelijk bezig aan een inhaalbeweging.

“Dankzij zijn expertise in de ziekenhuissector kan Belfius een echte meerwaarde bieden aan de ondernemingen die de ziekenhuizen bevoorraden.

Uit de balans is af te leiden dat de investeringen in de eerste plaats werden gefinancierd met financiële langetermijnschuld, die werd aangegaan bij **kredietinstellingen**. Daarnaast hebben de instellingen ook weer in belangrijke mate aan **autofinanciering** gedaan.

De omzet stijgt weinig terwijl de loonlast groot blijft

De **omzet** van de algemene ziekenhuizen groeide met 3,4 % in de sector. Tussen 2010 en 2011 was die groei nog 4,9 %. Die zwakke toename is vooral te verklaren door de evolutie van de **erelonen**, die slechts lichtjes hoger liggen. Het verschil in stijgingspercentage in vergelijking met de voorgaande jaren vloeit ook voort uit grote besparingen (130 miljoen euro) die de regering voor 2012 had opgelegd. Die werden grotendeels verwezenlijkt door de gedeeltelijke indexering van de erelonen.

Voor de **farmaceutische producten** stellen we vast dat de groei zich op een heel wat lager niveau stabiliseert sinds een reeks geneesmiddelen die vaak worden gebruikt voor gehospitaliseerde patiënten, ‘geformatiseerd’ zijn. De positieve – zij het kleiner geworden – marge die de algemene ziekenhuizen behalen via de apotheek (en de medisch-technische diensten) is nochtans belangrijk om de onderfinanciering van het budget financiële middelen (BFM) te compenseren.

De **loonkosten** in de sector blijven toenemen, met 5,3 %. De kosten per vte en ook het aantal vte zijn gestegen.

Het verschil tussen de omzetgroei (+3,4 %) en de loonkosten is de voornaamste factor in de verslechtering van het courant resultaat in 2012. Die evolutie vertaalt zich ook in een **grotere onderfinanciering van de verpleegdiensten** via het budget financiële middelen. Op 100 euro verliest een doorsneeziekenhuis 4,3 euro.

Het boekhoudkundig resultaat daalt geaggregeerd met 36 miljoen euro of een betekenisvolle 18,8 %. 17 ziekenhuizen boeken zo een negatief resultaat, tegen 13 het jaar daarvoor.

Groei in de ziekenhuisactiviteiten

Hoewel de daghospitalisatie in gunstige zin evolueerde, is het **aantal opnames in de klassieke hospitalisatiediensten** ook gestegen. Vooral de opnames in de diensten geriatrie en revalidatie namen toe, met respectievelijk 5,0 % en 8,5 %. Die stijging kan worden toegeschreven aan de vergrijzing van de bevolking.

De verblijfsduur blijft evenwel afnemen. Onder meer in de CD-dienst is die ingekort van 5,8 naar 5,6 dagen volgens het geaggregeerde gemiddelde.

De geneeskundige evolutie en de technologische vooruitgang blijven dus zorgen voor meer efficiëntie in de sector.

De grote uitdagingen van de ziekenhuissector

Het verouderende ziekenhuisbestand moet verder worden vernieuwd. Er zijn zeer grote investeringen nodig. Wij staan echter aan de vooravond van een aantal diepgaande veranderingen waarvan wij de impact nog niet helemaal kunnen inschatten.

→ In het kader van de zesde staats hervorming **worden bepaalde bevoegdheden en financieringsmechanismen die tot nu toe federaal waren, overgedragen naar de gefedereerde entiteiten.**

Twee onderdelen van het budget financiële middelen (i.v.m. de investeringen) van de ziekenhuizen zullen worden overgeheveld. Daarom kunnen de budgetten en de strategische keuzes in verband met de roerende en onroerende investeringen verschillen naargelang het gewest.

→ Tot op heden hing de financiering van de ziekenhuizen samen met het aantal uitgevoerde prestaties. Er zullen stappen worden ondernomen om over te gaan naar een ‘financiering op basis van pathologieën’, ook wel ‘all-infinanciering’ genaamd.

Als bevoorrechte partner van de ziekenhuissector zal Belfius deze evoluties op de voet blijven volgen, zodat we de ziekenhuizen nog altijd de meest geschikte producten en diensten zullen kunnen blijven aanbieden.



KORT

In 2012 is het courant resultaat van de algemene ziekenhuizen structureel gedaald. Toch blijft de financiële structuur van de algemene ziekenhuizen gezond. Ze beschikken over aanzienlijke liquide middelen en een goed autofinancieringsvermogen. De voorzieningen zijn gestegen tot meer dan één miljard euro.

In België blijven de ziekenhuizen een belangrijke economische speler op het vlak van tewerkstelling en investeringen.

SEPA

Laat u niet blokkeren
door SEPA!

“Op 1 februari 2014 moet iedereen binnen SEPA de nieuwe betaalstandaarden gebruiken.



Voor 34 % van de Europese bedrijven is de kans reëel dat ze dreigen niet op tijd klaar te zijn voor SEPA (Single Euro Payments Area) – de eengemaakte Europese betaalmarkt. Dat blijkt uit recent onderzoek van PricewaterhouseCoopers. Dankzij SEPA kunt u in heel Europa even gemakkelijk betalingen in euro uitvoeren en ontvangen als in België. Momenteel bestaat het betaalsysteem naast de nationale systemen. Maar vanaf 1 februari 2014 verdwijnen die laatste ... Bent u daarop voorbereid?

Op de Europese eengemaakte betaalmarkt, die vandaag een feit is, dient iedereen met dezelfde betaalstandaarden te werken: de nationale overschrijving wordt vervangen door de Europese overschrijving of de SEPA Credit Transfer, en de nationale domiciliëring door de Europese domiciliëring of de SEPA Direct Debit. De oude betaalstandaarden zijn nog bruikbaar tot eind januari 2014. Op dat moment moet uw instelling of bedrijf klaar zijn voor SEPA.

De tijd is dus meer dan rijp voor actie, indien u de SEPA-betaalstandaarden nog niet kunt gebruiken. We overlopen ze, en we vertellen u hoe we uw instelling of bedrijf kunnen helpen.



NIET OP TIJD KLAAR VOOR SEPA DIRECT DEBIT?

Zult u op 1 februari 2014 de *SEPA Direct Debit* nog niet kunnen gebruiken? Dan helpt onze SEPA Assist Tool u – weliswaar tijdelijk en tegen betaling – uit de nood. U stuurt ons uw bestanden met nationale domiciliëringen, wij zetten ze om in bestanden met SEPA Direct Debits, waarna u ze elektronisch ondertekent en wij ze verwerken. De rapportering is in CODA zodat uw software die perfect kan inlezen en verwerken.

Ondertussen hebt u de tijd om uw software aan te passen en definitief over te stappen. Dat blijft noodzakelijk, want anders kunt u niet van alle mogelijkheden van *SEPA Direct Debit* gebruik maken.

34%

Zoveel van de bedrijven loopt het risico niet tijdig klaar te zijn voor SEPA-betaalstandaarden.



UW BETALINGS- EN INVORDERINGSBESTANDEN IN XML!

Vanaf 1 februari 2014 dient u ook uw betalingsbestanden met overschrijvingen en domiciliëringen in XML-formaat aan te maken. Dat is perfect mogelijk via BelfiusWeb en BelfiusSoft. Maakt u uw bestanden aan in software die nog niet volgens het XML-protocol kan werken? Contacteer dan uw softwareleverancier voor de nodige aanpassingen.

Eén overschrijving: de SEPA Credit Transfer

De SEPA Credit Transfer of Europese overschrijving kent u ongetwijfeld al. Een verschil met de nationale overschrijving is dat u bij een Europese het rekeningnummer in het IBAN-formaat (International Bank Account Number) moet meegeven: BEXX XXXX XXXX XXXX. Verder moeten betalingen die u vanuit een extern boekhoudpakket in BelfiusWeb of Isabel importeert uiterlijk op 1 februari 2014 in het SEPA XML-protocol opgemaakt zijn. **Bestanden in oude nationale protocollen zullen worden geweigerd.**



TEST OF U KLAAR BENT VOOR SEPA

Doe onze online SEPA-test op www.belfius.be/sepa. De test geeft u ook concrete aanbevelingen.

Hoe helpen wij u?

De 'ibanisering', waarbij nationale rekeningnummers omgezet worden in het IBAN-formaat, zet zich steeds verder door, ook in onze elektronische kanalen.

- In BelfiusWeb wordt in de loop van november 2013 de lijst met begunstigden 'geibaniseerd'. Rekeningnummers van nieuwe begunstigden worden systematisch in het IBAN-formaat opgeslagen.
- Voor PaPyRuS-gebruikers voorzien we in de automatische 'ibanisering' van alle eigen rekeningen op 1 januari 2014. Van klanten die PaPyRuS niet gebruiken, wordt het rekeningnummer ten laatste op 1 februari 2014 geibaniseerd. Wilt u eerder de stap naar IBAN zetten? Dan gaan wij graag op uw verzoek in.
- De online in BelfiusWeb of BelfiusSoft aangemaakte overschrijvingen zijn nu al SEPA-compatibel.
- Op www.belfius.be/SEPA kunt u met onze simulator een nationaal rekeningnummer omzetten in een rekeningnummer in IBAN-formaat.
- Hebt u een bestand met nationale rekeningnummers? Dan zetten we die graag voor u om in rekeningnummers in het IBAN-formaat.
- Indien uw boekhoudsoftware niet tijdig klaar zou zijn om uw betalingsbestanden in het XML-protocol aan te maken, biedt Belfius Bank u met de SEPA Assist Tool een oplossing. Daarmee kunt u via BelfiusWeb vragen om uw bestand om te zetten in het XML-protocol, waarna u het omgezette bestand tekent voor uitvoering.

“Uw relatiebeheerder staat u bij elke stap met raad en daad bij, zodat u succesvol naar SEPA overschakelt.

Eén domiciliëring: de SEPA Direct Debit

Met de SEPA Direct Debit of Europese domiciliëring kunt u als schuldeiser facturen in euro innen als uw klanten u daarvoor een ondertekend mandaat hebben gegeven. Dit kan zowel voor een eenmalige invordering als voor terugkerende invorderingen.

Een belangrijke verandering is dat niet langer de bank van de schuldenaar, maar wel uzelf als schuldeiser de mandaten moet aanmaken, beheren en archiveren. Voor de bestaande domiciliëringen dient u echter geen nieuwe mandaten te laten ondertekenen.

Hoe helpen wij u?

- We bieden u een migratiebestand aan met daarin alle bestaande domiciliëringen.
- Via BelfiusWeb en BelfiusSoft kunt u invorderingsbestanden voor SEPA Direct Debits aanmaken.
- We helpen u het mandatenbeheer te vereenvoudigen of nemen het integraal van u over.
- Via BelfiusWeb kunt u de domiciliëringen in realtime opvolgen.

Elektronische rapportering: CODA versie 2 of XML

Velen onder u kiezen ervoor om gecodeerde dagafschriften te ontvangen. Die bevatten alle bewegingen op uw rekening gedurende één boekhouddag en kunnen automatisch worden ingelezen door uw boekhoudsoftware.

Vandaag bieden we al verschillende formaten voor reporting aan: CODA en XML, de Europese standaard die CODA opvolgt en die 100 % SEPA-compatibel is. Van CODA bestaan er twee versies. Versie 1 verdwijnt definitief op 1 februari 2014. Hoog tijd dus om over te stappen naar CODA versie 2 of XML als u versie 1 nog gebruikt.

Hoe helpen wij u?

- Belfius Bank biedt elektronische dagafschriften in CODA versie 2 en het XML-formaat aan.
- Aan het XML-formaat hebben we extra codes en velden toegevoegd die onze specifieke klanten nodig hebben.
- Via een gepersonaliseerd webformulier kunt u eenvoudig de migratie aanvragen voor de verschillende gebruikers.



VIJF VOOR TWAALF

Nog niet klaar voor de SEPA-betalstandaarden? We hebben de nodige knowhow en we staan klaar voor u, maar zoals we al schreven: het is vijf voor twaalf. Contacteer dus vandaag nog uw relatiebeheerder. Bij elke stap van de omschakeling staat hij of zij u met raad en daad bij, zodat u die met succes kunt maken.

i VRAGEN OVER SEPA?

Mail ons op sepa@belfius.be of bel onze SEPA Hotline op 02 222 05 10. En sla er ook ons SEPA-dossier op na, op www.belfius.be/sepa.



Interactive City De openbare ruimte wordt interactief

“Vandaag zoeken mensen in België in meer dan 50 % van de gevallen info lokaal op via een smartphone of tablet.

In samenwerking met TagTagCity stelt Belfius Interactive City voor: een innovatieve, spaarzame en groene oplossing die de stad omtovert tot een 'intelligent' communicatieplatform. Dankzij Interactive City kunt u via het mobiele internet uiteenlopende informatie raadplegen door gewoon een QR-code op een zelfklevende 'tag' te scannen. Zo worden ook Zottegem en Roeselare geleidelijk aan en op een bijna natuurlijke manier echt 'verbonden' steden ...

“Het gebruik van QR-codes explodeert. Het aantal smartphone- of tabletgebruikers in Europa dat QR-codes scant, is op één jaar tijd met 96 % toegenomen. Eind 2012 ging het om 17,4 miljoen mensen per maand. Dat alles blijkt uit een onderzoek van comScore, één van de wereldmarktleiders in het meten van het internetpubliek, uitgevoerd op de vijf grootste Europese markten*”, legt Olivier Onclin uit, directeur Marketing Public & Wholesale Banking bij Belfius Bank. En bijna drie op de vier keer werd een QR-code gescand om meer informatie over producten of diensten te krijgen!

De communicerende stad: een grote politieke uitdaging

De trend beperkt zich niet tot het commerciële domein. Integendeel! “Vandaag zoeken mensen in België in meer dan 50 % van de gevallen info lokaal op via een smartphone of tablet”, weet Geoffroy Simon, medeoprichter van TagTagCity. In die mate zelfs dat de communicerende stad een echte politieke uitdaging is geworden. “Onze oplossing Interactive City, ontwikkeld in samenwerking met TagTagCity, biedt een stad een geweldige kans om de dialoog met haar burgers aan te gaan en om hun deelname aan het openbare leven te bevorderen. Ze krijgen immers makkelijk mobiel toegang tot interactieve en gedetailleerde informatie van culturele, toeristische of praktische aard”, gaat Olivier Onclin verder.

Hoe werkt Interactive City?

Het principe van Interactive City is zeer eenvoudig: een bezoeker of inwoner van een gemeente die een tag ontdekt op een monument, de gevel van het gemeentehuis, het uitstalraam van een winkel ... scant de QR-code met zijn smartphone of tablet en komt terecht op een gegeolokaliseerde en voor mobiele toestellen geoptimaliseerde website met daarop alle gedetailleerde informatie over de gezochte toeristische trekpleister of het leven in de gemeente: openingsuren, tarieven, grote bouwwerven, ophaling en verwerking van afval, georganiseerde stages, ontdekkingsstochten, de geschiedenis van de stad ...

* Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje en het Verenigd Koninkrijk.



VOORDELEN VAN INTERACTIVE CITY

- U promoot het toerisme in uw stad digitaal en op een originele manier.
- U bevordert mobiliteit en uitwisseling.
- U verbetert de communicatie over de aangeboden diensten.
- U kunt de aangeboden informatie makkelijk updaten.
- U betreft burgers in het openbare leven.
- U bent milieuvriendelijker (minder papieren folders).
- U ademt een dynamisch, jong en innovatief imago.



“Onze oplossing biedt een stad een geweldige kans om de dialoog met haar burgers aan te gaan en om hun deelname aan het openbare leven te bevorderen.

GEOFFROY SIMON,
MEDEOPRICHTER VAN TAGTAGCITY

“Veel mensen hebben een smartphone en willen digitaal informatie opzoeken. Dus vinden we het als stadsbestuur belangrijk dat we die trein niet missen.

Zottegem en Roeselare, pioniers in interactieve communicatie

Deze twee steden behoren tot de eerste die Interactive City gebruiken. “We kunnen ermee mobiel toeristische informatie bieden aan wie onze stad bezoekt”, aldus Jenne De Potter, burgemeester van Zottegem. “En het laat ons toe om een goede dienstverlening te organiseren. Wat past bij onze keuze in het bestuursakkoord om veel meer via het e-loket informatie en diensten aan te bieden. En wat dus past bij modern bestuur”, vult Luc Martens, burgemeester van Roeselare, aan.

Beide steden waren snel voor Interactive City gewonnen. “Ons voltallige schepencollege, dat veel nieuwe, jonge leden telt, was er meteen bijzonder enthousiast over”, aldus Jenne De Potter. “Veel mensen hebben een smartphone en willen digitaal informatie opzoeken. Dus vinden we het als stadsbestuur belangrijk dat we die trein niet missen.”

“Bovendien leunt Interactive City aan bij de sociale media, die zeer populair zijn bij jongeren én – steeds meer – ouderen”, vult Luc Martens aan. “Interactive City is dus innovatief en past bij het jonge imago dat we Roeselare willen aanmeten.”

Andere steden zoals Zottegem en Dilbeek, of Libramont en Ecaussinnes in Wallonië, hebben zich bij de beweging aangesloten.

Laat ook uw stad anders ontdekken!

Wilt u het toerisme in uw stad een boost geven? Bezoekers een plek interactief laten ontdekken? Meer communiceren over de diensten van uw gemeenten? Rust uw stad, gemeente of administratie dan uit met QR-codes op de belangrijkste plaatsen: het stadhuis, het gemeentehuis, de bibliotheek, het zwembad, een museum, een cultureel centrum, monumenten en andere trekpleisters ... Elke tag geeft via een mobiele webpagina toegang tot alle gewenste informatie over de bezochte plek.



“We kunnen met Interactive City mobiel toeristische informatie bieden aan wie onze stad bezoekt.

JENNE DE POTTER,
BURGEMEESTER VAN
ZOTTEGEM



i MEER INFO?

Ontdek de ervaringen van onze proefsteden door de QR-code hiernaast te scannen of op www.belfius.be/interactivecity

→ Kan uw smartphone of tablet nog geen QR-codes lezen? Download dan snel de app op www.i-nigma.mobi

i GEÏNTERESSEERD?

Stuur ons dan gewoon een e-mail (interactivecity@belfius.be) of bel naar 02 222 50 25. We leggen u graag uit hoe u te werk moet gaan.

twikey by

Belfius

Ten laatste op 1 februari 2014 moeten alle schuldeisers die tot nu toe ontvangsten inden via het Belgische domiciliërings-systeem, overstappen naar SEPA Direct Debit. Eenmaal de overstap naar het SDD-systeem gemaakt, moet u mandaten creëren, beheren en archiveren. Taken die vroeger door de bank van de schuldenaar werden gedaan.

Voor nieuwe klanten of wijzigingen aan bestaande klanten, kunt u pas facturen innen wanneer u over een door uw klanten ondertekend mandaat beschikt.

Belfius biedt u, in samenwerking met Twikey, de oplossing die u het leven makkelijker maakt! Geen contract of mandaat op papier meer. Via een gepersonaliseerde site worden de contracten en mandaten online ondertekend en bewaard. In alle veiligheid. De boekhoudprogramma's, de banken en de andere partijen met toegangsrecht kunnen ze op elk moment en om het even waar consulteren.

i

U wilt meer weten over Twikey by Belfius? Uw relatiebeheerder bij Belfius Bank geeft u graag alle nodige inlichtingen en een vrijblijvende offerte. Zo kunt u zelf de tariefvoordelen ontdekken die wij u dankzij onze samenwerking kunnen bieden.





Belfius, uw partner voor uw zaken met de publieke sector.

Zonder uw bedrijf stopt het land met draaien.

Ook uw bedrijf kan de vruchten plukken van een samenwerking met de publieke sector. Daar zijn we bij Belfius van overtuigd. We beschikken over jaren ervaring in bankieren voor zowel bedrijven als voor de publieke sector. Onze Corporate Bankers zijn dan ook uitstekend geplaatst om uw ambitieuze plannen mee vorm te geven.

Kom snel bij ons langs en ontdek hoe een samenwerking met de publieke sector ook uw bedrijf vooruit kan helpen.

Succesvol samenwerken met de publieke sector?
Neem contact op met uw Corporate Banker of neem een kijkje op www.belfius.be/B2G.

Een financiering op maat van uw behoeften

STAD
BRUSSEL



€ 130 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

BRUSSELS
HOOFDSTEDELIJK
GEWEST



€ 5 000 000

MTN Private Placement
Sole Dealer

OCMW
GENK



€ 25 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

PROVINCE DE
HAINAUT



€ 80 000 000

BT Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

OCMW ANTWERPEN



€ 187 500 000

CP Programme
Agent
Sole Dealer

STAD GENT



€ 10 000 000

MTN Private Placement
Sole Dealer

OCMW BRUGGE



€ 30 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

PIDPA



€ 25 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

VILLE DE LIÈGE



€ 175 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

VILLE DE CHARLEROI



€ 100 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

GEMEENTE BEVEREN



€ 28 000 000

CP Programme
Co-Dealer

INFRAX



€ 250 000 000

10y EMTN Bond
Joint Bookrunner

STAD AARSCHOT



€ 25 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

STAD MECHELEN



€ 100 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

GEMEENTE ZAVENTEM



€ 25 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

SPGE



€ 500 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

CLINIQUE
UNIVERSITAIRE
SAINT-LUC



€ 50 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

UNIVERSITÉ
CATHOLIQUE DE
LOUVAIN



€ 115 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

ORES



€ 250 000 000

MTN Programme
Co-Dealer

RÉGION WALLONNE



€ 2 500 000 000

EMTN Programme
Dom & Listing
Agent

IGRETEC



€ 7 000 000

MTN Private Placement
Sole Dealer

STAD LEUVEN



€ 60 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

SRWT



€ 70 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

BGHGT



€ 400 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

PROVINCIE
ANTWERPEN



€ 200 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

PROVINCIE
DE LIÈGE



€ 175 000 000

CP Programme
Arranger
Agent
Sole Dealer

VLAAMSE
GEMEENSCHAP



€ 10 000 000 000

EMTN Programme
Agent &
Permanent
Dealer

SOWAER



€ 85 000 000

MTN Programme
Arranger
Agent
Co-Dealer

EANDIS



€ 500 000 000

10y EMTN Bond
Joint Bookrunner

COMMUNAUTÉ
FRANÇAISE



€ 50 000 000

MTN Private Placement
Sole Dealer

TMVW



€ 90 000 000

Multiple Private Placements

From 10 to 20 years
Lead Manager &
Joint Bookrunner

VILLE DE MONS



€ 50 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

RIJKSDIENST
VOOR SOCIALE
ZEKERHEID



€ 615 000 000

CP Programme

Co-Dealer

STAD HASSELT



€ 70 000 000

Multiple Private Placements

From 6 to 15 years
Sole Bookrunner

VILLE DE NAMUR



€ 70 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

Belfius Bank : marktleider in obligatie-uitgiften voor publieke sector

- Klassieke kredieten en obligatie uitgifte : wij ondersteunen jullie om de meest aangewezen financiering aan te bieden.
- Met meer dan 80 % participatie, beschikt Belfius over een jarenlange ervaring in de uitgifte van obligaties voor publieke emittenten.
- Dankzij zijn unieke sector expertise is Belfius de meest aangewezen partij tussen emittenten en investeerders.
- Uw relatiebeheerder is uw eerste contactpersoon om u hierover te informeren.