

- › Heeft u een verbeteringstraject ontworpen voor uw aankoopprocedures?
- › U heeft misschien een voorbeeldproject?

→ Neem deel aan onze **nationale wedstrijd** en geef een **positieve dynamiek** aan uw **functie al overheidsaankoper!**



Public Tender Awards 2008

Ondersteund en uitgereikt door:

I. Vervotte,
Federaal minister
G. Bourgeois,
Vlaams minister
Ph. Courard,
Waals minister

Tijdens de slotreceptie van de National Tender Day 2008 op 21 oktober 2008.

**Meer informatie?
Wilt u deelnemen?**

Surf dan vlug naar www.nationaltenderday.be

Deze wedstrijd is open voor alle besturen, overheidsinstellingen die onderworpen zijn aan de wet op de overheidsopdrachten.

Initiative soutenue par

Stibbe

ONDERSTEUNING BIJ OVERHEIDSOPDRACHTEN CATALOGUS SEMINARIES & OPLEIDINGEN



EBP

Vanuit onze ruime ervaring organiseren wij regelmatig praktijkseminaries in samenwerking met gastsprekers-aankopers uit de overheid. Tijdens deze seminars worden de verschillende elementen wetgeving en de omzetting ervan in de praktijk besproken.

De volgende pagina's overlappen op ruime aanbod aan seminars en opleidingen, zowel voor overheden als voor bedrijven.

Zo heeft u:

ONZE BASISCYCLUS VOOR OVERHEDEN: dit zijn de vormingen die elke ambtenaar die in contact komt met de wetgeving overheidsopdrachten kan volgen. Onze prioriteit is om u een praktische benadering van de reglementering overheidsopdrachten aan te bieden. Al onze sprekers hebben een jarenlange ervaring in het toepassen van de reglementering overheidsopdrachten. Zij zullen u concrete antwoorden aanreiken op al uw vragen en concreet toepasbaar advies geven die u in uw alledaagse praktijk zal toepassen!

ONZE THEMAVORMINGEN VOOR OVERHEDEN buigen zich over uw specifieke behoeftes bij een bepaald type aankoop of opdracht. Experts ter zake helpen u met in uw specifieke vragen en zijn er om u een concreet bruikbare methodiek te geven, de aandachtspunten en meest begane fouten te duiden.

ONZE VORMINGEN VOOR BEDRIJVEN: vertrekken vanuit de realiteit dat bedrijven veelal moeite hebben om een conforme offerte in te dienen en om deze complexe wetgeving voldoende te begrijpen en toe te passen. Wij geven u de sleutels voor een beter begrip van de werking van de procedures en voor een optimalisatie van uw verkoopsstrategie naar overheden toe.

DE CONFERENTIE-DINERS die wij acht maal per jaar organiseren hebben tot doel u een betere kijk te geven op de organisatie van een aankoopdienst en op het verloop van een aankoopprocedure binnen deze of gene overheid. Gedurende acht sessies maakt u kennis met twee verschillende administraties en heeft u de mogelijkheid om met de aankoopverantwoordelijke van die administratie en met collega's bidmanagers of public salesmanagers van gedachten te wisselen.

Ik hoop u te kunnen verwelkomen op één van onze sessies,

Met vriendelijke groeten,

CHARLES DE PEÑARANDA,

Verantwoordelijk voor seminars en opleidingen EBP België

BASISCYCLUS OPLEIDINGEN OVERHEIDSOPDRACHTEN VOOR OVERHEDEN

Module 1 Opleiding	
Succesvol overheidsopdrachten toewijzen	4
Module 2 Opleiding	
Hoe een correct en coherent bestek opstellen?	5
Module 3 Opleiding	
Hoe haalt u het maximum uit uw onderhandelingsprocedures?	6
Module 4 Opleiding	
De uitvoeringsregels m.b.t. overheidsopdrachten	7
Module 5 Opleiding	
De nieuwe wet overheidsopdrachten	8
THEMAVORMINGEN VOOR OVERHEDEN	
Opleiding	
Duurzaam aankopen, hoe doe je het als overheid?	9
Opleiding	
Overheidsopdrachten van diensten	10
Opleiding	
Integriteitsrisico's bij overheidsopdrachten	11
Opleiding	
Correct gunnen van ICT-opdrachten en de wetgeving overheidsopdrachten	12
Opleiding	
De operationele leasing van voertuigen hoe doe je het als overheid?	13
Opleiding	
Vermijd valkuilen bij overheidsopdrachten van werken	13
Studiedag	
Inbesteding, aanbesteding en publiek-private samenwerking	15
Praktische casestudy	
De grenzen van de ondehandelingsprocedure	16
OPLEIDINGEN VOOR BEDRIJVEN	
Opleiding	
Succes bij overheidsopdrachten	17
Opleiding	
De nieuwe wetgeving overheidsopdrachten in de praktijk	18
Opleiding	
Hoe succesvol (blijven) verkopen aan de Europese Instellingen?	19
Opleiding	
Boetes en straffen vermijden bij de uitvoering van de contracten m.b.t. overheidsopdrachten	20
EVENEMENTEN VOOR BEDRIJVEN	
Thema-avonden: een direct contact met de aankopers uit de overheid!	21
Vraag naar informatie	22
Pub national tender day & Public Tender Award 2008	23

SUCCESVOL OVERHEIDSOPDRACHTEN TOEWIJZEN

OPLEIDING

U doet aankopen voor uw bestuur of u moet het binnenkort gaan doen ? Dan weet u dat u de **regelgeving** overheidsopdrachten **scrupuleus** moet toepassen

In het aankoopbeleid wordt u dagelijks geconfronteerd met de praktische uitvoering van deze wetgeving.

Tijdens dit **praktijkgericht seminarie** van 1 dag leert u correct omgaan met de huidige wetgeving overheidsopdrachten. **Alle fases van de waardebeoordeling tot de gunning van een opdracht komen aan bod!**

Dit seminarie is een **basisopleiding** voor mandatarissen en ambtenaren die voor het eerst in contact komen met overheidsopdrachten of die hun kennis even willen opfrissen.

SPREKERS

De heer S. Depré

Jurist aan de FOD Kanselarij van de eerste minister

De heer B. De Mulder

Senior Consultant EBP, Vennoot EBP

TESIMONIALS

«Ruime uiteenzetting in begrijpende taal, mooi afgewisseld met praktijkvoorbeelden!»

Mevr. Pascale Verbruggen, Gemeente Tremelo

«Uitstekende, zij het snelle, inleiding tot overheidsopdrachten!»

Dhr. Peter De Meester, De Post

“Zeer goede basiscursus wetgeving overheidsopdrachten!”

Dhr. Filip Durie, DEXIA

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 begin van het seminarie

- Is uw opdracht een werk, een levering of een dienst? definities
- Hoe komt u tot een correcte waardebeoordeling van uw opdracht?
- Wat zijn de criteria om de gepaste gunningswijze te kiezen?
- Wanneer en hoe een onderhandelingsprocedure voeren?
- Hoe maximaliseert u de mogelijkheden van de onderhandelingsprocedure?
- Wat zijn de geldende bekendmakingsverplichtingen en -termijnen?
- Hoe verloopt de selectie van kandidaten en inschrijvers?
- Hoe verloopt het onderzoek naar de regelmatigheid van de offertes?
- Hoe offertes evalueren? Gunningscriteria en evaluatiemethodes

12u30 LUNCH

- Wat is de inhoud van een gemotiveerde beslissing?
- Wanneer dient u welke informatie vrij te geven?
- Wanneer en hoe de “stand still” toepassen?
- Wat moet er in uw bestek?
- Welke regels beheersen de uitvoering van de opdracht? (oplevering, betaling, ...)
- Wat zijn de rechtsmiddelen?

16u30 einde van de opleiding

HOE EEN CORRECT EN COHERENT BESTEK OPSTELLEN?

OPLEIDING

Een gebrekkelijk bestek hypothekeert de correcte toewijzing en de succesvolle uitvoering van uw overheidsopdrachten!

Zo kan een gebrekkelijk bestek aanleiding geven tot :

- kwalitatief onvoldoende en slechte offertes;
- een stortvloed aan vragen van de mogelijke inschrijvers;
- discussie rond de vergelijkbaarheid van de offertes;
- het uitblijven van het akkoord van uw juridische dienst, uw voogdij-overheid, de Inspectie van Financiën, ... en tenslotte ex-post van het Rekenhof;
- het niet kunnen toewijzen van de opdracht en verlies van de middelen !
- betwistingen en vertraging bij de uitvoering van de opdracht.

Stap voor stap komen we tot de **samenstelling van een goed bestek**. We sluiten af met een voorbeeldbestek.

SPREKER

Dhr. Chris Geldhof

Lid van een belangrijke federale overheid

TESIMONIALS

« Heel goed gegeven met praktische voorbeelden die het heel begrijpelijk maakt »

Mevr. Van Dijk Rita, openbare werken, Gemeentebestuur Schelle

«Niet te theoretisch uitgelegd, goed geïllustreerd door middel van praktijkvoorbeelden»

Mevr. Ingelbrecht Charlotte, Assistent hoofd wegen en ridendienst, stad Oostende

“Theorie perfect uitgewerkt naar praktische voorbeelden”

Mevr. Van Hee Heidi, hoofd administratief medewerker, UZ Gent

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 begin van het seminarie

- Behoeftebeoordeling, marktprospectie en budgetplanning.
- Hoe zorg ik voor een aangepaste mededinging?
- Wat is een dynamisch aankoopproces ?
- Gevolgen van de keuze van uw gunningswijze!
- Wat is de competitieve dialoog ?
- Maximaliseer de selectie- en gunningscriteria. Vermelding van de weging !
- Opmaak van uw publicatiebericht en het respecteren van termijnen.

12u30 Lunch

- De gemeenschappelijke woordenschat overheidsopdrachten of CPV !
- Het bestek stap voor stap opstellen.
- Het administratief bestek: wat niet te vergeten?
- Het technisch bestek: samenstelling en structuur.
- Impact van essentiële eisen, het gebruik van normen.
- Hoe, wanneer en waarom afwijken van de A.A.V.?

16u30 einde van de opleiding

HOE HAALT U HET MAXIMUM UIT UW ONDERHANDELINGSPROCEDURES?

Als aankoopprocedure is de onderhandelingsprocedure een godsgeschenk!
Enkel door middel van een onderhandelingsprocedure kan u het **flexibel en dynamisch aankoopbeleid** van een privé-onderneming benaderen.
Vraag is of u en uw bestuur de mogelijkheden van deze gunningswijze optimaal benutten!
Te vaak wordt gekozen voor een offerteaanvraag of zelfs een aanbesteding, terwijl een **rechtmatig gebruik van de onderhandelingsprocedure**, al dan niet met bekendmaking, mogelijk is.
Deze procedure is immers de enige waarbij u er, door een correct gebruik, vrij zeker van kan zijn dat uw bestuur de «**beste koop**» doet.

SPREKER

Dhr. Chris Geldhof
Lid van een belangrijke federale overheid

TESIMONIALS

«Dit is het beste seminarie dat ik ooit gevolgd heb! Proficiat!»
Mr Accou, Gemeente Ham
«Zeer interessant en praktisch bruikbaar! + boeiend + nooit slaapverwekkend!»
Mr. De Smedt, Directeur Brugse maatschappij voor huisvesting
«Zeer goede praktijk – theorie verhouding! Leuke anecdotes maken de wetgeving zeer duidelijk!»
Mevr. K Derdaele, attaché, Ministerie Brussels Hoofdstedelijk Gewest

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

- 08u45: verwelkoming en koffie**
09u00 (stipt): begin van het seminarie
1° deel:
 - Definities en publicatieverplichtingen.
 - Optimaal aanwenden van de onderhandelingsprocedures.
 - Wat is de competitieve dialoog ? (nieuw uit de EU-richtlijnen !)
 - Hoe selecteer je de kandidaten voor de onderhandelingen?
 - Raamovereenkomsten : wat zijn het ? Hoe gaat u er mee om ? (nieuw uit de EU-richtlijnen !)2° deel:
 - Gebruik van de onderhandelingsprocedure in de praktijk door middel van praktijkvoorbeelden.
 - Gebruik van de onderhandelingsprocedure in de praktijk door middel van uitzonderingsgevallen**12u00: Lunch**
3° deel:
 - De gunningscriteria een dynamisch gegeven? Vermelding van de weging (nieuw uit de EU-richtlijnen !)
 - Welk onderhandelingsmarge heeft u?
 - Controle van de prijzen en conformiteit van de offertes.
 - Welke delen van de Algemene Aannemingsvoorwaarden zijn van toepassing?4° deel:
 - De gunning van een onderhandelingsprocedure.
 - Welke zijn uw informatieverplichtingen.
 - De inhoud van de gemotiveerde beslissing**16u30: Besluit en vragen**

DE UITVOERINGSREGELS M.B.T. OVERHEIDSOPDRACHTEN

Het voeren van een overheidsopdracht stopt niet bij de toewijzing aan één van de inschrijvers!
Een vlot en correct management van de opdracht tijdens de uitvoering stelt zowel het bestuur als de inschrijver in staat om de opdracht tot een goed einde te brengen!
Doel van de opleiding is de met deelnemers het volledige spectrum van uitvoeringsregels te doorlopen. Daarbij ligt het accent op de praktische implicaties voor het bestuur. Het seminarie geeft dus niet alleen een compleet overzicht van de regelgeving, maar geeft de deelnemers vooral ook een concreet bruikbare bagage om hun opdrachten tot een goed einde te brengen!

SPREKER

Dhr. Chris Geldhof
Lid van een belangrijke federale overheid

TESIMONIALS

“Zeer interessante uiteenzetting met zeer concrete aanpak!”
Mevr. Natahlie Dendooven, juridisch adviseur, Universiteit Gent
“Zeer boeiend gebracht! Veel nieuwe informatie, veel bijgeleerd!”
Mevr. Sigrid Roodhooft, Stad Herentals
“Zeer verzorgd, duidelijk en aangenaam om te volgen! Leerrijk met praktische voorbeelden”
Dhr. Raf Theunis, Diensthoofd Patrimoniumbeheer, Gemeentebestuur Overpelt

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

- 09u00 Start**
 - Wat zijn de Algemene Uitvoeringsregels?
 - Wat zijn de Algemene Aannemingsvoorwaarden.
 - Wanneer zijn de Algemene Aannemingsvoorwaarden van toepassing?
 - Wat zijn de taken en verplichtingen van de Leidend Ambtenaar?
 - Wijzigingen van de opdracht, hoe moeten deze behandeld worden?
 - Welke keuringen zijn mogelijk en hoe moeten ze verlopen?
 - Hoe moet het bestuur omgaan met klachten en verzoeken?**12u30 Lunch**
 - Hoe en wanneer gebeuren de opleveringen?
 - Wat met onderaannemers?
 - Welke zijn de betalingsmodaliteiten?
 - Wanneer zijn prijsherzieningen mogelijk?
 - Welke zijn de rechten van de aanbestedende overheid ten opzichte van de borgtocht?
 - Hoe verlopen schadevergoedingen tijdens de uitvoering?
 - Welke zijn de middelen van optreden voor de overheid?
 - Hoe verlopen deze middelen van optreden in de praktijk?
 - Case Study**16u30 Einde**

DE NIEUWE WET OVERHEIDSOPDRACHTEN

OPLEIDING

Wat zal er veranderen in uw dagelijkse praktijk? Hoe kan een aanbestedende dienst zich best voorbereiden op de nieuwe wet?

De nieuwe wet overheidsopdrachten werd op 15 februari 2007 in het Belgisch Staatsblad gepubliceerd maar zal niet in voege treden voordat de bijhorende uitvoeringsbesluiten eveneens gepubliceerd worden.

Sommige artikels zijn echter nu al van toepassing!

Tijdens dit dagseminarie analyseren we samen met u de krachtlijnen van de nieuwe wet. Het is **hoog tijd om u voor te bereiden** op deze nieuwe wetgeving en **uw kennis op kruissnelheid te brengen** nog voor dat deze van toepassing is!

SPREKER

Dhr. Chris Geldhof

Lid van een belangrijke federale overheid

TESIMONIALS

Heel leerzame praktijkvoorbeelden!

Mw. Jacobs, jurist bij FEDICT
"Uiterst bekwame lesgever!"

Mw. Lemmens, gemeente Ham
«Levendige uitwerking van zeer theoretische onderwerpen»

Mevr. Vander Mijsbrugge, Vlaamse Landmaatschappij
«Heel goed! Vlotte spreker, klaar en duidelijk.»

Dhr Dulsster, Stad Oostende

DOELGROEP

Aankopers, gemeentesecretarissen, ontvangers, aankoopdirecteurs, OCMW-voorzitters en éénieder die betrokken is bij de aankopen van een overheid en die belang hecht aan duurzaam aankopen.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 Start

- Wat is het verschil tussen een aanbestedende overheid,
- aanbestedende dienst en een overheidsbedrijf?
- Bent u een opdrachtcentrale?
- Wat is een dynamisch aankoopproces?
- De looptijd van uw opdrachten. Beperkt tot vier jaar?
- Moet u de weging van uw gunningscriteria publiceren, ja of neen?
- Sociale en ethische overwegingen. Mogelijke gunningscriteria?

12u00 Lunch

- Wat is de competitieve dialoog ?
- Onderhandelingsprocedure zonder bekendmaking: bij onregelmatige offertes, wie moet u uitnodigen?
- Kan u kopen uit een faillissement?
- Onderhandelingsprocedure zonder bekendmaking, aanvullende leveringen: regeling wijzig!
- Wat verandert er voor de algemene offerte aanvraag?
- Onderhandelingsprocedure met bekendmaking tot 300.000 euro?
- Raamovereenkomsten : wat zijn het ? Hoe gaat u er mee om ?
- Einde van het seminarie: 16u30

16u30 Einde

DUURZAAM AANKOPEN, HOE DOE JE HET ALS OVERHEID?

OPLEIDING

De praktische toepassing van duurzaamheidscriteria in uw aankoopprocedures!

De aankoop van milieuvriendelijke producten, geproduceerd in menswaardelijke omstandigheden en sociale inschakeling door beschutte werkplaatsen zijn nu thema's die de aanbestedende overheid actief kan ondersteunen.

De wetgeving bedraagt speciale bepalingen waardoor de aanbestedende overheid milieu-, sociale en ethische criteria mag toepassen op aankopen van werken, leveringen en diensten.

De regels van het duurzaam aankopen zullen u worden uitgelegd tijdens dit seminarie. Zodoende zal u in staat zijn een duurzame aankoopbeleid te definiëren.

SPREKER

Dhr. Chris Geldhof

Lid van een belangrijke federale overheid

TESIMONIALS

Heel leerzame praktijkvoorbeelden!

Mw. Jacobs, jurist bij FEDICT
"Uiterst bekwame lesgever!"

Mw. Lemmens, gemeente Ham
«Levendige uitwerking van zeer theoretische onderwerpen»

Mevr. Vander Mijsbrugge, Vlaamse Landmaatschappij
«Heel goed! Vlotte spreker, klaar en duidelijk.»

Dhr Dulsster, Stad Oostende

DOELGROEP

Aankopers, gemeentesecretarissen, ontvangers, aankoopdirecteurs, OCMW-voorzitters en éénieder die betrokken is bij de aankopen van een overheid en die belang hecht aan duurzaam aankopen.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

13u30 Start

- wettelijke basis voor het gebruik van milieu-, sociale en ethische criteria, overeenkomstig de Europese richtlijn, de actuele en toekomstige nationale wetgeving overheidsopdrachten
- definiëring verschillende criteria het gebruik van dergelijke criteria als:
 - selectiecriteria
 - Gunningscriterium
 - Als technische specificatie
 - In het kader van de uitvoering
- Kunnen deze criteria, indien aangewend als selectiecriteria, gebruikt worden als uitsluitingscriterium of eerder als geschiktheidscriterium;
- Gecombineerd gebruik als technische specificaties en als gunningscriterium
- Invloed van het gebruik van dergelijke criteria op de inhoud van het bestek;
- Gebruik van milieubeheersystemen;
- Gebruik van eco-labels
- Gebruik van sociale labels
- Gebruik van basisconventies ILO
- Mogelijkheden van voorbehouden opdrachten
- Uitwerking praktisch voorbeeld in een bestek
- Adequate internetsites

16u30 einde

OVERHEIDSOPDRACHTEN VAN DIENSTEN

OPLEIDING

Oprachten van diensten vallen ook onder de toepassing van de wetgeving overheidsopdrachten. Informaticadiensten, financiële- en verzekeringsdiensten, architectenopdrachten ..., overheden worden er regelmatig mee geconfronteerd. De wetgeving overheidsopdrachten hierop toepassen is echter niet evident. Daarom heeft EBP, gespecialiseerd in ondersteuning bij overheidsopdrachten, het initiatief genomen om hier een studiedag aan te wijden.

Opzet van deze studiedag is om de principes van de wetgeving te overlopen en bijzondere aandacht te besteden aan dienstenopdrachten. Zo wordt, steeds vanuit een praktijkgerichte benadering, zowel rekening gehouden met aspecten op het vlak van gunning als van uitvoering van de opdrachten. Daarnaast wordt er uiteraard rekening gehouden met de recentste wetwijzigingen op nationaal als op Europeesrechtelijk vlak.

SPREKERS

Dhr. Raphaël De Pessemier

Directeur Directie Overheidsopdrachten van het Ministerie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Lid van de Federale Commissie Overheidsopdrachten

De heer B. De Mulder

Senior Consultant EBP, Venoot EBP

TESIMONIALS

«Enthousiaste lesgevers, veel praktische voorbeelden»

Mevr. Vandevenne Els, PZ Geel, logistiek medewerkster

«Heel informatief, duidelijk uit de doeken gedaan»

Mevr. Droeshout Hilde, deskundige bouwwkundige aanbestedingen, VUB

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 start

- Toepasselijke wetgeving
- Definitie van diensten : *diensten van cat A en B - gesubsidieerde diensten - concessie van openbare dienst*
- Gemengde prestaties en andere contractvormen
- Gunning van dienstenopdrachten : *aanbesteding of offerteaanvraag - de mogelijkheden van gebruik van de onderhandelingsprocedure - prijsvraag van ontwerpen - nieuw: de concurrentiegerichtede dialoog voor complexe diensten (EU-richtlijn van 31/03/2004)*
- Nieuwe wetgeving : *specifieke of aanvullende opdrachten en procedures*

12h30 Lunch

- De (Belgische en Europese) bekendmakingsvoorschriften
- De kwalitatieve selectie bij opdrachten van diensten : *soorten criteria - criteria specifiek voor dienstenopdrachten - kwalitatieve selectie in de nieuwe wetgeving*
- De prijsvraag
- Toegangsverbod: *wie kan of moet de toegang tot de opdracht ontzegd worden*
- Informatie: *welke gegevens mogen niet worden medegedeeld - welke gegevens moeten medegedeeld worden - wat met de standstill*
- Bespreking van bijzondere dienstenopdrachten : *bank en -beleggingsdiensten - verzekeringsdiensten - opdrachten inzake informatisering - juridische diensten - architectopdrachten - overheid als dienstverlener*

16u30 einde

INTEGRITEITSRISICO'S BIJ OVERHEIDSOPDRACHTEN

OPLEIDING

Kent u de valstrikken ? Wapen u met kennis !

Bent u betrokken bij het aankoopproces binnen uw bestuur, dan dient u de wetgeving overheidsopdrachten scrupuleus na te leven. Als ervaren aankoper weet u dat dit proces niet vrij is van integriteitsrisico's die de reputatie van uw organisatie ernstig kunnen schaden. **Verwerf de juiste kennis en aanpak om de bestaande en gekende valstrikken te vermijden en geïdentificeerde zwakke plekken beter te beheersen!** De regelgeving is niet steeds voor iedereen duidelijk en dat laatste maakt het voor u niet eenvoudig uw aankoopprocedures correct af te handelen. Zowel formeel als naar perceptie toe ! Nog teveel immers geldt perceptie als realiteit. **Schrijf u nu in en weet u wat kan, mag en moet!** U bent tevens beter gewapend om uw aankooptaak zorgvuldig in te vullen en een goed voorkomingsbeleid uit te werken.

SPREKERS

Dhr Bart De Bie

Forensic auditor, venoot i-Force
Adviseur IFA

Dhr Erik Van Eecke

Senior Consultant EBP

TESIMONIALS

«Zeer nuttige inleiding om aankopers bewust te maken van verschillende integriteitsrisico's!»

Dhr. Geert Vermeire, 1e auditeur Rekenhof

«Goed opgebouwd, vlotte aanpak en zeker niet langdradig!»

Dhr. Stijn David, PZ Gavers

«Brenkt een goed en coherent inzicht over integriteit bij overheidsopdrachten. Stelt een aantal principes centraal»

Dhr. Patrick Janssens, Vlaamse Milieumaatschappij

«Enthousiast en deskundig gegeven!»

Mevr. Els Van Damme, Universiteit Gent

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

Start 09u00

- Wat is integriteit en waarom is dat belangrijk voor een goed aankoopbeheer?
- Waarom gaan aankopers integriteitsinbreuken plegen ?
- Welke integriteitsinstrumenten kunnen helpen ?
- Mag prospectie? Wat is correcte prospectie ?
- Voorkennis en uitsluitingsgronden in theorie / in de praktijk
- Onverenigbaarheden, hoe opsporen en blijvend beheersen ?
- Risico's bij waardebeoordeling en splitsen van opdrachten
- De gunningswijzes rechtmatig gebruikt
- Hoe leest u artikel 17 ?
- Relatieve onregelmatigheid = arbitraire onregelmatigheid ?
- Transparantie dankzij motivatie en informatiebepalingen.
- Integriteitsrisico's na de gunning : de doos van Pandora ?

12u30 Lunch

- Stappenplan voor het opzetten van een integriteitsbeleid voor uw aankoopproces
- Hoe integriteitsrisico's bij overheidsopdrachten identificeren, evalueren en beheersen ?
- Hoe stelt u een werkbare deontologische code op voor overheidsopdrachten ?
- Wat kan u bereiken met een dilemma-training overheidsopdrachten ?

16u30 Einde

CORRECT GUNNEN VAN ICT-OPDRACHTEN EN DE WETGEVING OVERHEIDSOPDRACHTEN

OPLEIDING

Hoe doet u het ? Welke keuzes maakt u ? Wat kan u leren uit de rechtspraak ? U bent binnen uw bestuur actief als ICT-verantwoordelijke of ICT-aankoper ?

Moet u regelmatig de **uitdaging** aangaan om een evenwicht te vinden tussen uw **operationele noden en de bepalingen eigen aan de wetgeving** overheidsopdrachten? In vele gevallen komt dit neer op het **maken van keuzes en inschatten van (procedure) risico's**. Net daarom richt EBP dit seminarie voor u in.

Vanuit de **praktijkgetuigenis van Dhr Peter Mous**, voormalig hoofd van de aankoopadministratie van de Nationale Bank van België, die de stappen van een ICT overheidsopdracht overloopt zal **Meester Rika Heijse**, specialiste ICT-overheidsopdrachten telkens **relevante rechtspraak** over de behandelde thema's samen met ons bespreken !

SPREKERS

Praktijkgetuigenissen van
Dhr Peter Mous
Voormalig Hoofd Centrale
Aankoopadministratie NBB
Meester Rika Heijse
advocate, specialiste ICT
overheidsopdrachten

TESTIMONIALS

«*Zeer goed seminarie! Een aanrader voor mensen betrokken bij overheidsopdrachten en ICT!*»
Stijn Gielis, ICT verantwoordelijke, Gemeente Berlaar
«*Dit seminarie had een ideale mix tussen theorie en praktijk!*»
Dhr. Van Hove, gemeente Arendonk
«*Ruime behandeling onderwerp, praktische voorbeelden en kans tot vraagstellen!*»
Mevr. Vandersteen, OCMW Genk

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 Start

- Het specifieke karakter van ICT opdrachten en van de ICT sector;
- De interne aankooporganisatie;
- De voorbereiding van de opdracht : prospectie en voorkennis art 78, relevante rechtspraak;
- De kwalificatie van uw opdracht, relevante rechtspraak;
- De keuze van de correcte gunningswijze;
- Uitbreiding van bestaande contracten via onderhandelingsprocedure ? Relevante rechtspraak
- De waardebeoordeling van uw opdracht, percelen, duurtijd, bijaktes;
- De mogelijkheden van de nieuwe wetgeving : concurrentie dialoog, raamcontracten, opdrachtcentrale en kwalificatiestelsels;
- Waar moet u op letten bij het opstellen van de aankondiging van de opdracht?
- Relevante selectiecriteria voor een ICT opdracht & rechtspraak !
- Waardebeoordeling - prijsbepaling;
- Relevante gunningscriteria voor een ICT opdracht & rechtspraak !
- Borgtocht, waarborg en oplevering ...
- Technische specificaties en uw bestek, rechtspraak !
- Service Level Agreements;
- Het spook van de intellectuele eigendomsrechten ...
- Aandachtspunten eigen aan de uitvoering van uw opdracht.

16u30 einde

DE OPERATIONELE LEASING VAN VOERTUIGEN HOE DOE JE HET ALS OVERHEID?

OPLEIDING

Hoe doe je het als overheid? Welke zijn de do's en dont's?

Praktijkgetuigenis: VRT, hoe doen zij het?

Het (operationeel) leasen van voertuigen is een wijd verspreide techniek. Waarschijnlijk doet u het als bestuur ook of denkt u eraan. Nochtans wijst de praktijk uit dat niet steeds om de juiste redenen deze techniek wordt gehanteerd.

Ook is het als bestuur niet eenvoudig een volledig beeld te krijgen van de voor en nadelen van het leasen van uw voertuigenpark en vooral waar de financiële en operationele valkuilen zitten. Denkt u eraan uw voertuigen via deze techniek in de toekomst te verwerven ? Dan zal deze namiddag voor u rijk zijn aan praktische tips & tricks. **Weet u niet hoe u er aan moet beginnen? Kom dan een kijkje nemen en leer hoe u conform de wet een voertuig moet leasen!**

SPREKERS

Dhr Henri Jeandarme
Voormalig Public
Sales Manager Lease plan
Dhr Hugo Vranckaert
Hoofd Facilites VRT

TESIMONIALS

«*Professionele gastsprekers en praktijkgericht!*»
Dhr Maes, gemeentelijk havenbedrijf Antwerpen
«*Meer dan voldoende interessant om in de praktijk te gebruiken. Duidelijke tips!*»
Dhr Silverans, Stad Mechelen

DOELGROEP

Aankopers, gemeentesecretarissen, ontvangers, aankoopdirecteurs, OCMW-voorzitters en éénieder die betrokken is bij de aankopen van een overheid.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

13u30 Start

- Wat is operationele leasing van voertuigen, hoe definieert u uw opdracht
- Hoe komt u tot een correcte waardebeoordeling van uw opdracht
- Welke is de meest aangewezen gunningswijze ?
- Welke mogelijkheden biedt de nieuwe wetgeving overheidsopdrachten ons ?
- Wat moet er zeker in uw bestek staan ?
- Hoe de algemene aannemingsvoorwaarden verzoenen met leasing ?
- Hoe hanteren leasingbedrijven samen met u uw koopkracht ?
- Waarom schrikken leasingbedrijven van overheidslastenboeken ?
- Hoe zit dat nu echt met dat BTW voordeel ?
- Bestaat abnormaal gebruik van voertuigen ?
- Wat doet met de val van de km's min of meer ...
- Besteedt u alles uit of slechts een deel ? En welk deel moet u dan uitbesteden zodat uw voordeel maximaal is?
- Invoering van operationele leasing bij de VRT ? Waarom ...
- Leasing bij de VRT en de wetgeving overheidsopdrachten, het huwelijk !
- Welke gunningscriteria worden er gebruikt ?
- Leasen : wat is belangrijk ?
- Bij leasing, wat doe je beter niet ?

16u30 Einde

VERMIJD VALKUILEN BIJ OVERHEIDSOPDRACHTEN VAN WERKEN

OPLEIDING

U zit in de sector van de werken en u wordt dagelijks geconfronteerd met de praktische uitvoering van de **wetgeving op de overheidsopdrachten**. Deze wetgeving is een opgelegd instrument dat u enerzijds toelaat uw werkendossiers te stroomlijnen volgens dezelfde procedures en regels, maar dat u anderzijds opzadelt met soms in de praktijk moeilijk toepasbare uitvoeringsmodaliteiten.

SPREKERS

De heer G. Eyckmans

Coördinator Overheidsopdrachten bij het Havenbedrijf Antwerpen.

De heer B. De Mulder

Senior Consultant en vennoot EBP.

DOELSTELLING VAN DIT SEMINARIE

Deze opleiding richt zich tot diegene die vanuit besturen of voor besturen overheidsopdrachten van werken lanceren, gunnen en de uitvoering ervan opvolgen.

Het is geenszins de bedoeling om via deze opleiding juridische spijttechnologie aan te brengen, maar een overheidsopdracht van werken van A tot Z te laten aflopen en de belangrijkste valkuilen en hindernissen in de verf te zetten.

Voor elk van deze elementen reiken we ook een aantal oplossingen aan.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 Start

- Wanneer is een opdracht er één van werken !
- Hoe komt u tot een correcte waardebeoordeling ?
- De prijs van de werken, hoe de «juiste» prijs vaststellen ?
- Criteria voor de correcte keuze van de gunningswijze ! Zodoende uw procedure risico verminderen ?
- Waarom steeds een aanbesteding ? Methodiek voor het opstellen van relevante gunningscriteria. Vermelding van de weging ! (nieuwe wet !)
- Hoe maximaliseert u de mogelijkheden van de onderhandelingsprocedure ook bij werken, welke worden de nieuwe drempels ?
- Wat is de competitieve dialoog ? Toepasbaar voor opdrachten van werken ? (nieuwe wet!)

12u30 Lunch

- Europese verplichtingen: voor- en nadelen ervan / nieuwe EURO drempels.
- In de nabije toekomst : raamovereenkomsten voor werken ? Wat zijn het ? (nieuwe wet !)
- Selectiecriteria bij opdrachten van werken. Mag het, gegeven de erkenningsreglementering ?
- Inhoud van een gemotiveerde beslissing? Wanneer dient u welke informatie vrij te geven?
- De organisatie van de bouwplaats.
- De wijzigingen tijdens de uitvoering van de opdracht, wat moet u als bestuur doen ?
- Wat met de onderaannemers ?
- De keurings- en opleveringsproblematiek, waarborgtermijn en aansprakelijkheid bij werken.
- Klachten en verzoeken, middelen van optreden van het bestuur.

16u30 Einde

INBESTEDING, AANBESTEDING EN PUBIEK-PRIVATE SAMENWERKING

STUDIEDAG

Kan een bestuur een opdracht gunnen zonder oproep tot kandidaatstelling? Hoe zitten PPS-constructies in mekaar?

In welke mate kan u aan een verzelfstandigde dienst een opdracht toewijzen **zonder een beroep te moeten doen op de mededinging**? Hoe ver kan u gaan zonder u de toorn van het Europese hof van Justitie op de hals te halen ?

Het gaat ons dus duidelijk om de “hot topic” van de zogenaamde **inbestedingen of in-house contracten**. De problemen en valkuilen die een aanbestedende overheid kan ontmoeten in dit verband blijken veelvoudig en complex te zijn.

Een exclusieve studiedag word voor u georganiseerd waar de in-house contracten en de mogelijkheden van een gemengde financiering via PPS tot op het bot worden ontleed aan de hand van de recentste rechtspraak en praktijkvoorbeelden.

SPREKERS

Constant De Koninck

eerste auditeur aan het Rekenhof

Gitte Laenen

advocate (GD+A-advocaten)

Fredrik Vandendriessche

advocaat (Stibbe)

Rony Vermeersch

advocaat (Stibbe)

TESIMONIALS

«Een bijzonder interessant en gedetailleerd seminarie! Een bron van duidelijke informatie, zeer leerrijk!»

Mevr. Heidi Mens, NV De Scheepvaart

«Uitstekende inkadering! Voor mij van belang om te zien welke

organisatievormen op gewestelijk vlak

ontwikkeld worden» .

Dhr. Raphaël De Pessemier, Directeur

Directie Overheidsopdrachten van het

Ministerie van het Brussels Hoofdstedelijk

Gewest, Lid van de Federale Commissie

Overheidsopdrachten

Duidelijk verstaanbaar juridisch kader

gekoppeld aan praktijkvoorbeelden die

toepasbaar zijn in de dagelijkse werking!

Gestelde problemen krijgen een oplossing

mee!»

Dhr. Ludovic Vanden Bulck, OCMW

Antwerpen

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 start

Eerste deel: Constant De Koninck

- Inbesteding en de rechtspraak van het Hof van Justitie: Onderscheid aanbesteding, uitvoering in regie, ‘inbesteding’ of ‘in-house-opdracht’ ; Evolutie van de rechtspraak van het Hof van Justitie (1999-2007) m.b.t. de in-house-opdrachten ; arrest Teckal, arrest Arge Gewässerschutz, arrest Stadt Halle, arrest Coname, arrest Parking Brixen, arrest gemeente Mödling, arrest ANAV, arrest Carbotermo, arrest Jean Aurox e.a. ; Conclusie

Tweede deel: Gitte Laenen

- Interne en externe verzelfstandiging: wat zijn de mogelijkheden op regionaal en lokaal vlak; Inter- en intrabestuurlijke samenwerkingen - inhouse-contracten; Wat zijn de verwachtingen naar de toekomst toe? Gevolgen van de nieuwe regelgeving inzake overheidsopdrachten?

Middagpauze

Derde deel: Fredrik Vandendriessche

- PPS-mogelijkheden in het BBB-Decreet, het gemeente- en provinciedecreet: Welke zijn nu nog precies de verschillende rechtsvormen waarin overheid en privé samen kunnen participeren? Wat is de verhouding tussen het PPS- en het BBB- & Gemeentedecreet? Wanneer is er in hoofd van een PPS-rechtspersoon sprake van een bevoegdheidsoverdracht en welke (bijkomende) beperkingen vloeien hieruit voort? Hoe zit het nu met de wet overheidsopdrachten bij de oprichting van een gemeenschappelijke rechtspersoon? En is de ESR-regelgeving nu veeleer een hinderpaal of een stimulans voor participatieve PPS ?

Vierde deel: Rony Vermeersch

- PPS-contracten: Hoe de private partner prikkelen om het gewenste resultaat af te leveren? Wat met de algemene aannemingsvoorwaarden, en hoever kan de overheid gaan in het doorschuiven van allerhande risico's naar de privé? Welke rol is er nog weggelegd voor de overheid bij de uitvoering van PPS-contracten?

16u30: einde

DE GRENZEN VAN DE ONDEHANDELINGSPROCEDURE

PRATISCHE
CASESTUDY

U weet hoe de onderhandelingsprocedure in mekaar zit en in welke specifieke gevallen deze gebruikt kan worden, nu moet u weten tot hoever U mag gaan in uw onderhandelingen met de bedrijven !

Aan de hand van uit het leven gegrepen rollenspelen tast u de grenzen van uw onderhandelingsmogelijkheden af. Dit alles binnen de grenzen van de regelgeving overheidsopdrachten! Met de nieuwe mogelijkheden die de nieuwe wet zal bieden, zal deze procedure nog aan belang winnen vermits de aanbestedende overheden in de regel voor een belangrijk deel van hun opdrachten deze gunningswijze zullen kunnen benutten. Het komt er bij deze procedure immers op aan om, binnen de wettelijke limieten, maximaal gebruik te maken van de mogelijkheden die ze biedt.

De bedoeling van deze dag is dat u als deelnemer, via een «echt» rollenspel, zelf de grenzen van de onderhandelingsprocedure aftast!

SPREKER

Dhr. Raphaël De Pessemier

Directeur Directie Overheidsopdrachten van het Ministerie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Lid van de Federale Commissie Overheidsopdrachten

DOELGROEP

Aankopers, gemeentesecretarissen, ontvangers, aankoopdirecteurs, OCMW-voorzitters en éénieder die betrokken is bij de aankopen van een overheid.

Een voorkennis van het gebruik van de onderhandelingsprocedure is vereist!

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

VERLOOP VAN DE DAG

09u00 start - 16u30 einde

DEEL I

■ Van de deelnemers wordt verwacht dat zij de rol van dienstverlener op zich nemen in het kader van een onderhandelingsprocedure van de gemeente ANDERLECHT. Om een offerte te kunnen opmaken moet u zich steunen op de documenten die u van ons krijgt toegestuurd na uw inschrijving. U ontvangt een bestek, een inschrijvingsformulier, de inventaris en om u een idee te geven over de mogelijke waarde van de posten, werd de raming van de drie percelen bijgevoegd. U maakt een offerte op, volgens de instructies van een bepaald scenario en u stuurt uw offerte terug aan EBP ten laatste vijf dagen vòòr de sessie. De verplichte scenario's hebben tot doel de meest voorkomende moeilijkheden op te lossen en de verschillen met andere gunningswijzen te accentueren.

DEEL II

■ Tijdens de workshop worden de inzendingen dan twee per twee «uit ge-onderhandeld». Het negociëren gebeurt onder de kundige leiding van de moderator. Alle scenario's (een 10-tal) worden tijdens deze fase stuk voor stuk «gespeeld» en becommentarieerd. Zo wordt er bijvoorbeeld van uitgegaan dat er maar één offerte werd ingediend en dat de aanbestedende overheid alles moet proberen doen om de offerte te «redden» en tot gunning te kunnen overgaan.

DEEL III

■ Uiteindelijk zal aan de groep gevraagd worden om een gemotiveerde beslissing van de gunning op te stellen, deze keer rekening gehouden met alle onderhandelde offertes. (Afhankelijk van het aantal deelnemers en de resterende tijd).

SUCCESS BIJ OVERHEIDSOPDRACHTEN

OPLEIDING

Bent u verloren in de meanders van administratieve procedures? EBP organiseert een basisopleiding overheidsopdrachten: wij helpen u daar aan uit!

De hele Europese markt voor overheidsopdrachten is jaarlijks goed voor 1000 miljard euro. België alleen al telt meer dan 20 000 overheidsinstellingen die elk jaar voor 50 miljard euro uitbesteden. Een niet te negeren klant dus! Toch is het een opdrachtgever met zeer specifieke eisen. Anders dan in een business-to-business relatie is de aankoopprocedure strikt gereguleerd. Uw verkoopstrategie zal u hieraan moeten aanpassen!

Veel van de ingediende offertes (50%) worden alleen al op grond van procedurefouten meedogenloos afgewezen.

Dit seminarie leert u hoe u een offerteaanvraag moet analyseren en hoe u er succesvol op moet reageren!

SPREKERS

Dhr. Bruno De Mulder

voormalig directie-attaché APSD, senior consultant en venoot EBP

Mej. Marylise Van Goethem

Consultant EBP

TESIMONIALS

«Dit seminarie is een uitstekende introductie tot de specifieke materie van overheidsopdrachten. Doelstelling als basisintroductie is zeker bereikt.»

Dhr. Ian Van Hove, salesmanager ATP

«Niettegaande het feit dat ik al jaren actief ben als salesmanager op de overheid was dit een goede refresh. Het was nuttig om de "theorie" achter de "praktijk" te leren kennen!»

Dhr. Johan Kafkot, salesmanager, OCE

Belgium

«Zeer gepast voor mensen die geen ervaring hebben met overheidsopdrachten»

Dhr. Johan Kafkot, salesmanager, OCE

Belgium

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

13u30 start

- Wie is binnen de overheid uw klant (marktomsang en evolutie)?
- Wat met de administratieve bepalingen? Welke zijn voor u van belang?
- Hoe analyseert u de technische specificaties?
- Wat mag u in geen geval uit het oog verliezen?
- Stelt u varianten of uitbreidingen op de basisvraag voor?
- Hoe weet u wie de opdracht heeft gekregen en waarom?
- Welke zijn de lessen die u kan trekken voor de volgende keer?
- Wat indien uw factuur niet of niet tijdig wordt betaald?
- Hoe vrijwaart u uw rechten?
- Hoe handelt u met de overheid in geval van problemen?
- Vragen

16u30 einde

DE NIEUWE WETGEVING OVERHEIDSOPDRACHTEN IN DE PRAKTIJK

OPLEIDING

Hoe kan een bedrijf zich best voorbereiden op de nieuwe wet overheidsopdrachten?

De nieuwe wet overheidsopdrachten werd op 15 februari 2007 gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad! Bent u reeds voorbereid op de veranderingen?

De nieuwe wet brengt nieuwe procedures, uitgebreide mogelijkheden en nieuwe opportuniteiten met zich mee! Hoe bereidt u zich het beste voor?

De opleiding geeft u een algemeen overzicht van de huidige wetgeving die nu nog van toepassing is en buigt zich over de veranderingen van de nieuwe wet die in voege zal treden van zodra de koninklijke besluiten er aankomen.

Wij geven u de sleutels voor een nieuwe aanbestedingspraktijk waaraan u zich zal moeten wennen en waarvoor u uw verkoopstrategie grondig zal moeten aanpassen!

SPREKERS

Dhr. Stephan Depré

Jurist aan de Kanselarij van de eerste minister

Dhr. Francis Walschot

hoofd juridische dienst AGORIA en lid Federale Commissie Overheidsopdrachten

Dhr. Bruno De Mulder

voormalig directie-attaché APSD, senior consultant en venoot EBP

TESTIMONIALS

«Het bijwonen van uw seminarie over overheidsopdrachten was een ware opsteker. Ik heb in dit kader zelden een zo grote deskundigheid gekoppeld gezien aan een boeiende presentatie. Ondanks het feit dat we met ongeveer 40 deelnemers aanwezig waren, slaagde u erin ieders aandacht te behouden. Inhoudelijk heb ik heel wat kunnen meepikken. Mijn investering van een dag tijd, was zeer zinvol dankzij de efficiëntie van de voordracht.»

Dhr. Rik Peys, Commercieel Adviseur Overheid, Artoos Communicatiegroep.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

09u00 Start

- Op wie is de wetgeving nog van toepassing ?
- Welke zijn de nieuwe entiteiten ontworpen aan deze wetgeving?
- Wat is een dynamisch aankoopproces?
- Kan men u uitsluiten om dwingende redenen van algemeen belang?
- De looptijd van de contracten. Beperkt tot vier jaar?
- Wat is de competitieve dialoog ?
- Onderhandelingsprocedure met bekendmaking tot 300.000 euro?
- Raamovereenkomsten : wat zijn het ? Hoe gaat u er mee om ?
- Wat betekent niet-bekendmaking van vertrouwelijke informatie verstrekt door inschrijvers?
- Hoe gaat u om met de standstill of wachtperiode ?
- Welke zijn uw verweermiddelen al s er iets mis loopt ?

16u30 einde

HOE SUCCESVOL (BLIJVEN) VERKOPEN AAN DE EUROPESE INSTELLINGEN?

WORKSHOP

Ook de Europese Instellingen zijn onderworpen aan aanbestedingsregels die door elk van deze instellingen worden toegepast.

EBP biedt u de unieke mogelijkheid om gedurende een halve dag kennis te maken met deze Europese Instellingen en de regels waaraan zij gebonden zijn. Dit seminarie wordt gebracht met de medewerking van **Mrs. Bróna Heenan**, Advocate bij McDermott - Will & Emery - Stanbrook en consultant in Europese aanbestedingen.

Na deze training zult u op de hoogte zijn op welke manier de Europese Commissie, het Europees Parlement, de Europese Raad en andere Europese Instellingen contracten afsluiten met leveranciers, dienstverleners of aannemers.

Dit seminarie wordt in het engels gegeven!

SPREKERS

Mrs. Bróna Heenan

Advocate bij McDermott - Will & Emery - Stanbrook en consultant in Europese aanbestedingen.

TESTIMONIALS

«Informatief met praktijkgerichte voorbeelden en cases»

Dhr. Chris Dewitte, Topcom Europe

DOELSTELLING VAN DIT SEMINARIE

Dit seminarie richt zich tot iedereen die een inzicht wenst te hebben in het aankoopproces van de Europese Instellingen: Managing Director, Marketing Manager, Business Development Manager, Relationship Manager, Sales Manager, (Key) Account Manager,

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

13.30-13.45 General introduction to procurement and outline of programme

- overall value of sector
- reasons for procurement rules and their basis under EU law (transparency, equal treatment and non discrimination, free movement within EU)
- principle differences between private and public contracting

13.45-15.30 Overview of EU Directives

- regimes applying to public sector (2004/18/EC) and utilities (2004/17/EC)
- financial thresholds and contracts covered/excluded, CPV
- types of tender procedure and their consequences
- advertising rules and time limits
- selection of contractors (exclusion)
- award procedure
- modern procurement methods following 2004 legislative package (electronic purchasing, dynamic purchasing systems, central purchasing bodies, framework agreements)

- standstill, remedies, rights to debriefing (and its uses)

15.30-15.45 Coffee break

15.45-16.30 Workshop

- Using the principles outlined above, we will take examples of recent adverts and identify the important information contained in them, to consider whether or not to make a bid.

16.30-17.00 Rules specific to EU Institutions under the Financial Regulation

- administrative and financial penalties (misrepresentation, failure to supply information required by administration, past breach of obligations in other Community contracts),
- exclusion rules
- Practical tips on approaching the bidding process (checklist for bid preparation, etc) and for contesting a tender process and alternatives (Commission, Solvit, Ombudsman etc.)

BOETES EN STRAFFEN VERMIJDEN BIJ DE UITVOERING VAN DE CONTRACTEN M.B.T. OVERHEIDSOPDRACHTEN

Eens de aanbesteding binnen wordt het belang van een goede opvolging van de contracten vaak door de firma's onderschat!

Met als gevolg het oplopen van boetes (tot 5% van de waarde van de opdracht) door het te laat of niet storten van de borgtocht of door de goederen te laat te leveren, enz...

Het contract stopt niet bij de toewijzing, het begint dan pas. Het is bijgevolg belangrijk voor firma's om goed op de hoogte te zijn van de uitvoeringsregels m.b.t. de overheidsopdrachten.

Tijdens dit seminarie wordt u op een praktijkgerichte wijze op de hoogte gebracht van de valkuilen bij de uitvoering van de aanbestedingen die u heeft binnengehaald!

SPREKER

Marc Verbrugge

voormalig aankoper rollend materieel
Defensie

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

PROGRAMMA

- Leiding en toezicht op de uitvoering
- De borgtocht
- Verzuim van borgstelling
- Rechten op de borgtocht
- Vrijgave van de borgtocht
- Keuringen en opleveringen
- Betalingen
- Recht op verwijlresten bij te late betaling door de overheid
- Klachten en verzoeken
- Boeten wegens laattijdige uitvoering
- Maatregelen van ambtswege
- Teruggave van boete
- Rechtsvorderingen en termijnen
- Middelen van optreden van de aanbestedende overheid
- Verbreking van de opdracht

THEMA-AVONDEN: EEN DIRECT CONTACT MET DE AANKOPERS UIT DE OVERHEID!

De overheid is een klant als geen ander ! Hoe kan u weten welke investeringen gepland zijn? Waar kunt u de belangrijkste aankoopverantwoordelijken uit de overheid ontmoeten ? Hoe nuttige informatie en tips verzamelen ?

EBP organiseert hiervoor haar Thema-avonden. Elke maand kan u tijdens een avonssessie met een vijftal belangrijke public buyers kennis maken. Zij vertellen u hoe zij tewerk gaan, welke hun komende behoeften zijn. Zij reiken u ook waardevolle tips geven om zo efficiënt mogelijk op hun opdrachten in te schrijven, conform de wetgeving overheidsopdrachten

Dit is het doel dat EBP zich heeft gesteld met deze avondsessies. Het accent ligt op de kennisuitwisseling rond overheidsopdrachten : op vier avonden luistert u naar de uiteenzetting van acht aankoopverantwoordelijken uit de overheid (sprekers) en kan u aan tafel van gedachten wisselen met nog een twaalfstal overheidsaankopers (gasten). Tijdens de uiteenzettingen overlopen de sprekers o.a. de omvang van hun bestuur, de manier van functioneren in het algemeen en van de aankoopdienst in het bijzonder, hoe zij de wetgeving overheidsopdrachten precies toepassen, hun jaarlijks budget, de do's & don'ts.

Door uw deelname verzekert u zich van een direct contact met die aankopers die u wenst te ontmoeten en ontmoet u collega's uit alle sectoren die één iets gemeen hebben met u : ze zijn actief in het verkoop-aankoopproces door middel van aanbestedingen. U bent dus op de Thema-avonden van EBP in goed gezelschap !

VOOR HET PRAKTISCH VERLOOP VAN DE AVOND EN HET PROGRAMMA

Surf naar www.ebp.be,
stuur een mail naar
Charles de Peñaranda
of bel ons op
het nummer 02/420 68 60

PRAKTISCHE INFORMATIE

Data, uren, plaats en prijs zijn terug te vinden op www.ebp.be

Sprekers van de volgende administraties waren al onze gast

Regie der Gebouwen,
Europese Gemeenschap, NMBS,
De Post, Vivaqua, VRT, FOD Financiën,
Europees Parlement, BIAC,
Federale Politie, OCMW Sint Truiden,
De Lijn, Raad Van State, UZ Gent,
Hogeschool Gent, Havenbedrijf Antwerpen, Vlaams Parlement, KU Leuven,
Infrabel, Belgische Technische Coöperatie,...

VRAAG NAAR INFORMATIE

..Bedrijf/Administratie

..Dhr./Mevr.....

..Functie

..Adres

..Postcode..... .Stad.....

..Tel..... .Fax.....

..E-mail.....

Ik wens meer informatie betreffende volgende opleidingen:

- Seminarie « Succesvol overheidsopdrachten toewijzen » (basisopleiding)
- Seminarie « Hoe stel ik een goed en coherent lastenboek samen ? »
- Seminarie « Hoe haalt u het maximum uit uw onderhandelingsprocedures ? »
- Seminarie « De uitvoeringsregels mbt de overheidsopdrachten reglementering »
- Seminarie «De nieuwe wetgeving overheidsopdrachten ? »

- Seminarie « Duurzaam aankopen: hoe doe je het als overheid?»
- Seminarie « Overheidsopdrachten van diensten »
- Seminarie « Integriteitsrisico's bij overheidsopdrachten »
- Seminarie « ICT en overheidsopdrachten »
- Seminarie « Operationele leasing van voertuigen, hoe doe je het als overheid? »
- Seminarie « Vermijd valkuilen bij overheidsopdrachten van werken »
- Studiedag « Inbesteding, aanbesteding en Publiek-Private samenwerking »
- Praktische case-study « De grenzen van de onderhandelingsprocedure »

- Seminarie « Succes bij overheidsopdrachten » (basisopleiding)
- Seminarie « De Nieuwe wetgeving overheidsopdrachten »
- Seminarie « Hoe succesvol (blijven) verkopen aan de Europese Instellingen?»
- Seminarie « Boetes en straffen vermijden bij de uitvoering van de contracten m.b.t. overheidsopdrachten »

- Evenement « Thema-avonden: een direct contact met de aankopers uit de overheid! »

- Een op maat "In-house" seminarie.
- zich inschrijven op de newsletter

EBP CONSULTING & TRAINING

■ EBP heeft een jarenlange ervaring opgebouwd in het begeleiden van administraties met betrekking tot het correct toepassen van de wetgeving overheidsopdrachten.

Correct en efficiënt aankopen als openbaar bestuur? Daar helpen we u graag bij! Hierbij is het niet de bedoeling u de moeilijkste, doch wel de juiste weg door het aanbestedingslabrynt aan te reiken.



EBP KAN U VOLGENDE DIENSTEN AANBIEDEN

BEGELEIDING BIJ UW AANKOOPPROCES

Adviseurs van EBP kunnen een volledige aankoopprocedure van u overnemen: van de behoeftebepaling, over het opmaken van het bestek, de publicatie, de evaluatie van de offertes, de motivering, tot en met het oplossen van problemen tijdens de uitvoering, ...

CONTROLE VAN BESTEKKEN

Vooraleer u een bestek uitstuurt aan potentiële aannemers, leveranciers of dienstverleners, bent u graag zeker dat uw bestek administratief conform is. Onze adviseurs controleren graag een laatste maal uw bestek teneinde problemen te vermijden.

TRAININGEN OP MAAT

Lesgevers/adviseurs van EBP hebben een uitgebreide ervaring opgebouwd binnen overheden, zowel klassieke als speciale sectoren, waarbij de nadruk ligt op uw praktijk en niet op de theorie. Wij werken graag voor u en uw medewerkers een training op maat uit.

BODYSHOPPING

Vaak wordt u geconfronteerd met een tekort aan medewerkers of aan capaciteit voor uw aankoopprocedures. Onze experts kunnen – door onze uitgebreide kennis en ons netwerk – tijdelijk voor u bepaalde functies binnen uw aankoopdienst overnemen.

MEER INFORMATIE?

Contacteer Erik Van Eecke of Olivier Van Kerkhove op 02/420.68.60 of via erik.van.eecke@ebp.be of olivier.van.kerkhove@ebp.be.