



National Tenderday 2010

Prospectie naar overheden? Hoe pakt u het aan ? 10 Actiepunten

Bruno De Mulder

1



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten



1. Mag prospectie ?

- **Drie vaststellingen:**
 - A. Consulteren van de markt via marktverkenning is geen rechtshandeling, wel een eenzijdige feitelijke handeling van de overheid
 - B. Er is **geen** toepassing van de **wetgeving overheidsopdrachten**
 - C. Maar **wèl:**
 - Gelijkheidsbeginsel
 - Vrije mededinging
 - Transparantiebeginsel



1. Mag prospectie ?

- Een oplossing: overweging 8 RL 2004/18/EG:
- « Alvorens een procedure voor het plaatsen van een overheidsopdracht te starten, **mogen** de aanbestedende diensten, door gebruik te maken van een „**technische dialoog**”, advies vragen of aanvaarden dat bij het opstellen van het bestek kan worden gebruikt, op voorwaarde echter dat een dergelijk advies niet tot uitschakeling van de mededinging leidt. »



1. Mag prospectie ?

- Een oplossing: [Artikel 5 nieuw KB gunning:](#)

*“De aanbestedende overheid **mag** vóór het aanvatten van een gunningsprocedure **de markt verkennen met het oog op het opstellen van de documenten en specificaties van de opdracht**, op voorwaarde dat die marktverkenning niet tot een verhindering of een vertekening van de mededinging leidt”*



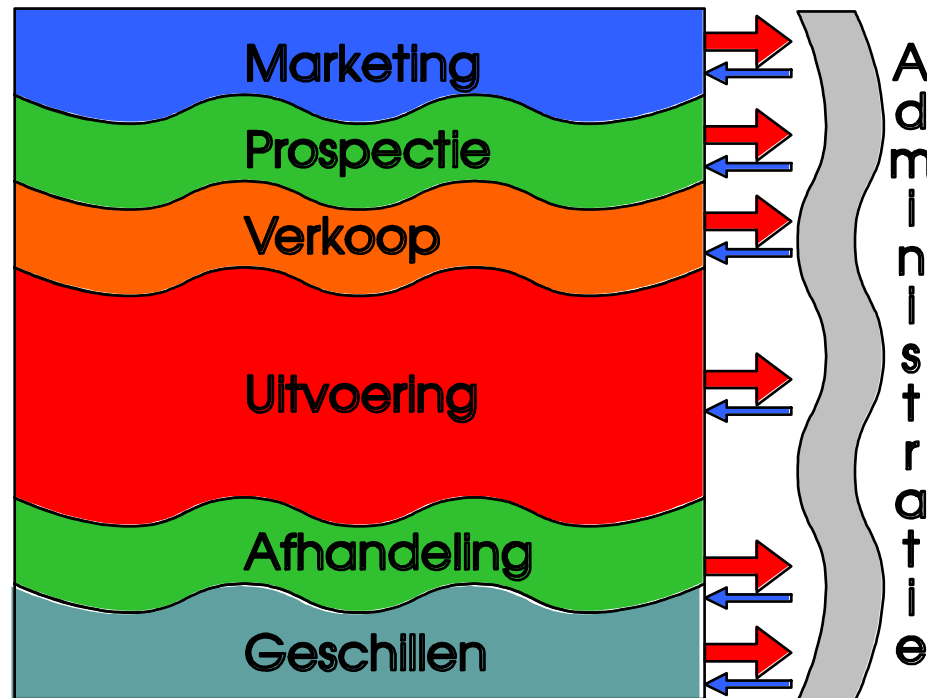
1. Mag prospectie ?

- Art 78 (KB 08/01) en art 65 (KB 10/01)
- Quid ?
- § 1 Moet worden afgewezen, de aanvraag tot deelneming of de offerte voor een overheidsopdracht voor aanneming van werken, leveringen of diensten ingediend door de persoon die belast werd met het onderzoek, de proeven, de studie of de ontwikkeling van die werken, leveringen of diensten, indien die persoon wegens die verrichtingen een voordeel geniet dat van die aard is dat het de normale spelregels van de mededinging vervalst.
- *Doch: mogelijkheid tot schriftelijke “ontkrachting” door inschrijver van vermeend voordeel (best reeds op te nemen in aanvraag tot deelneming of offerte)*

1. Mag prospectie ?

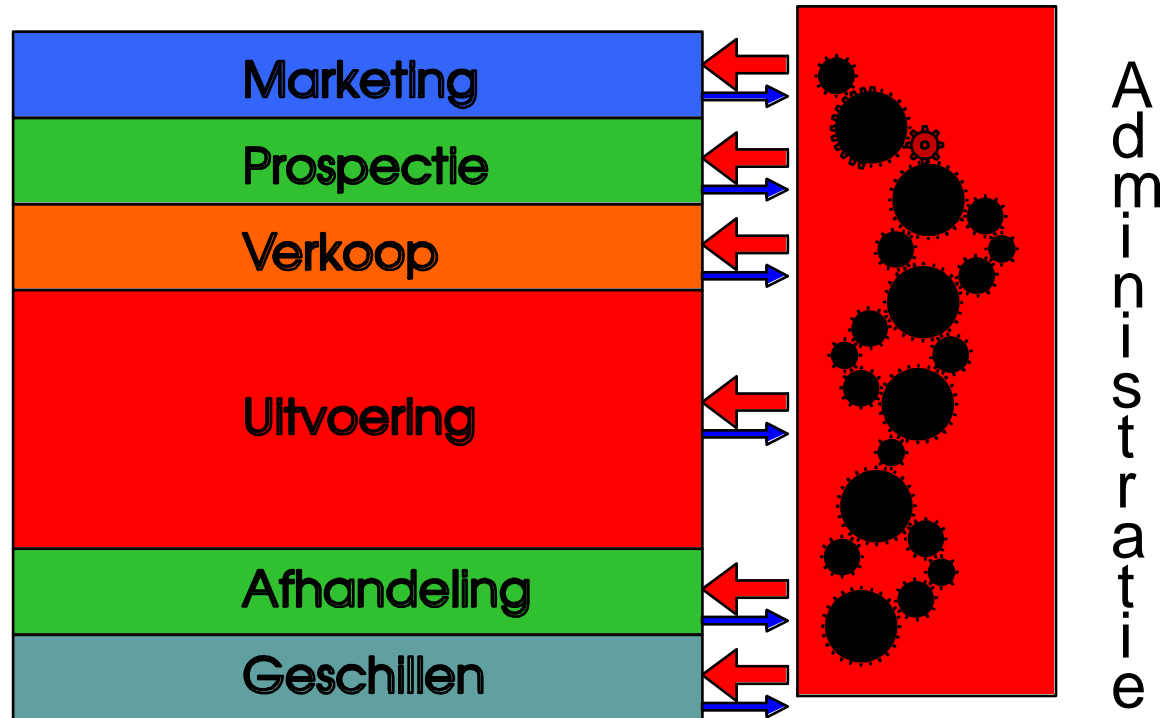
- Business-to-business:

- Flexibiliteit in de “procedure”
- “Papier” volgt de activiteit



1. Mag prospectie ?

- Business-to-Public:
 - Strikte procedures
 - Papier stuurt activiteit





2. De Markt

Omvang

- België: +/- 20.000 aanbestedende diensten
- omzet: +/- 50 Mia EURO
- Europa: ...
- omzet: +/- 1 500 Mia EURO = 15% BNP

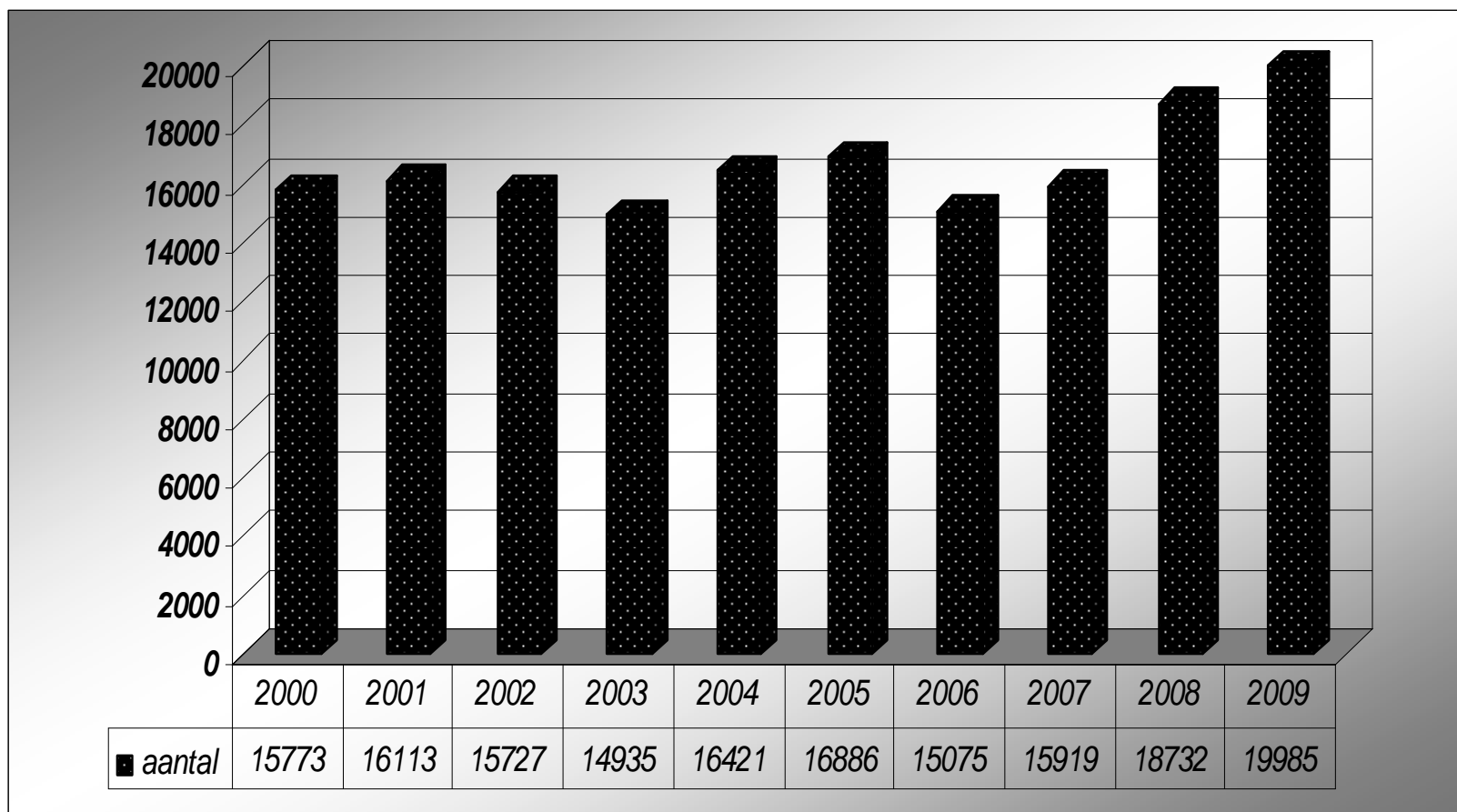
→ *Gevolg België: +100 aankondigingen / dag*

→ *Gevolg Europa: +1 500 aankondigingen / dag*

8

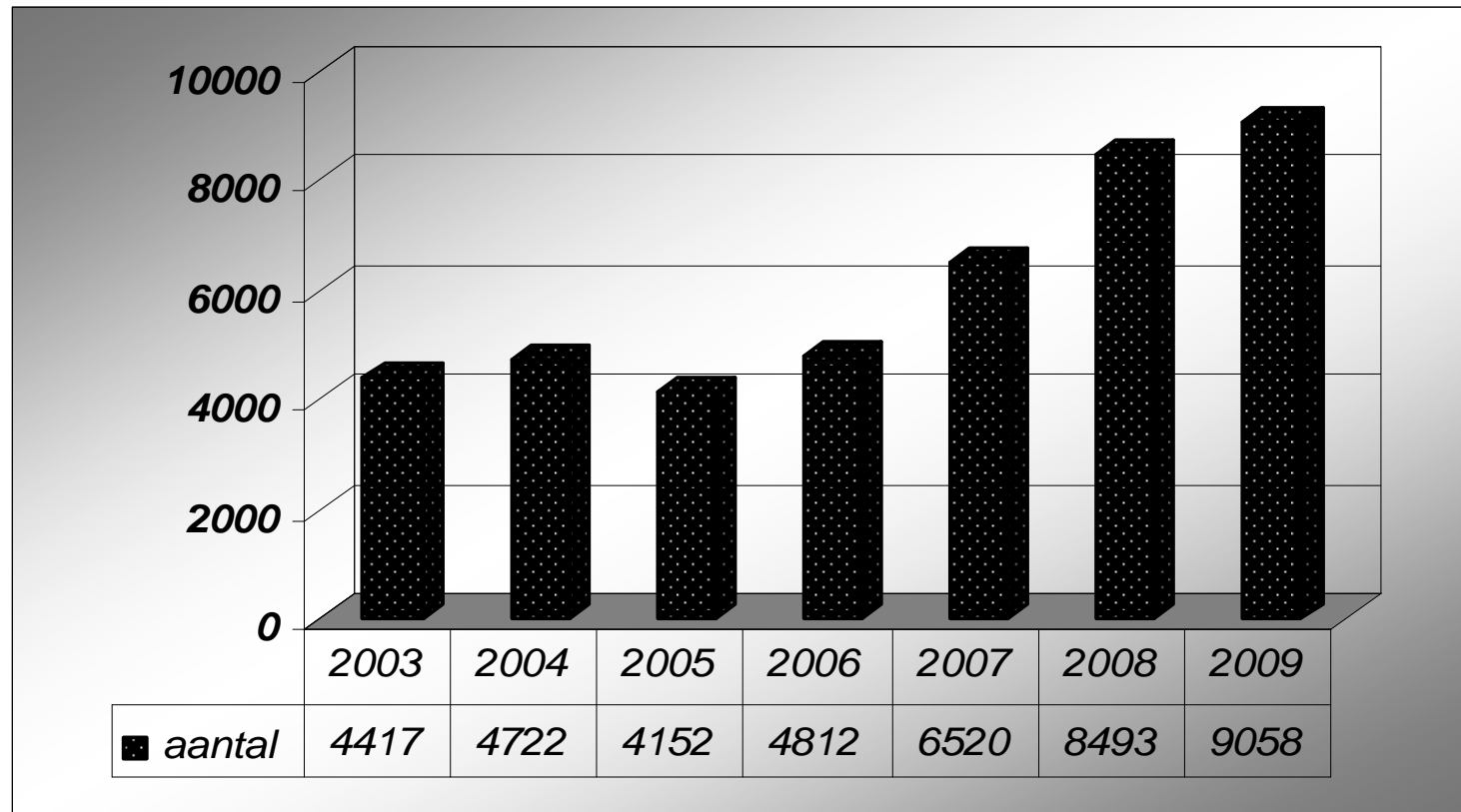
2. De Markt

Evolutie aantal publicaties BDA



2. De Markt

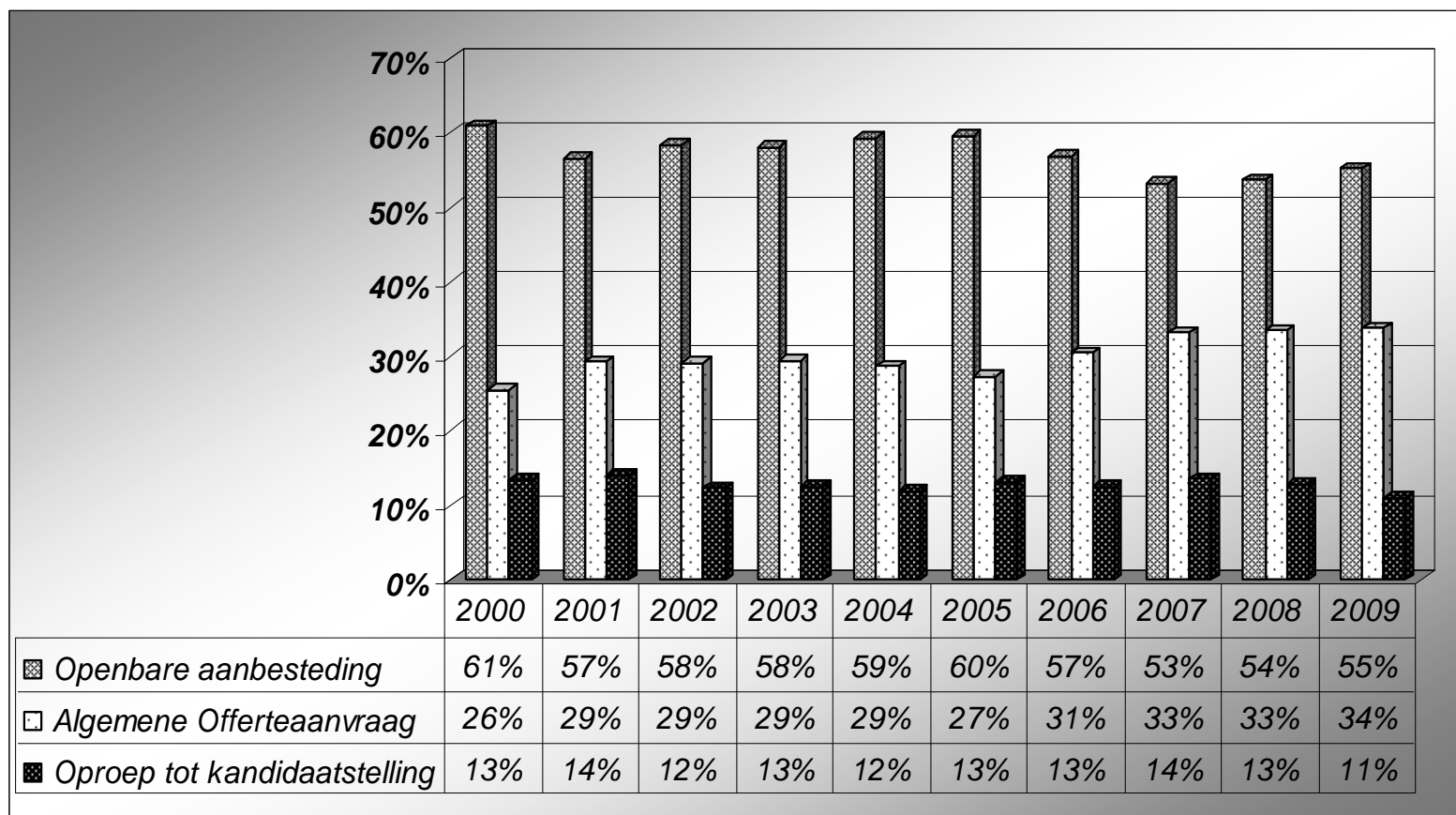
Evolutie aantal publicaties EU



10

2. De Markt

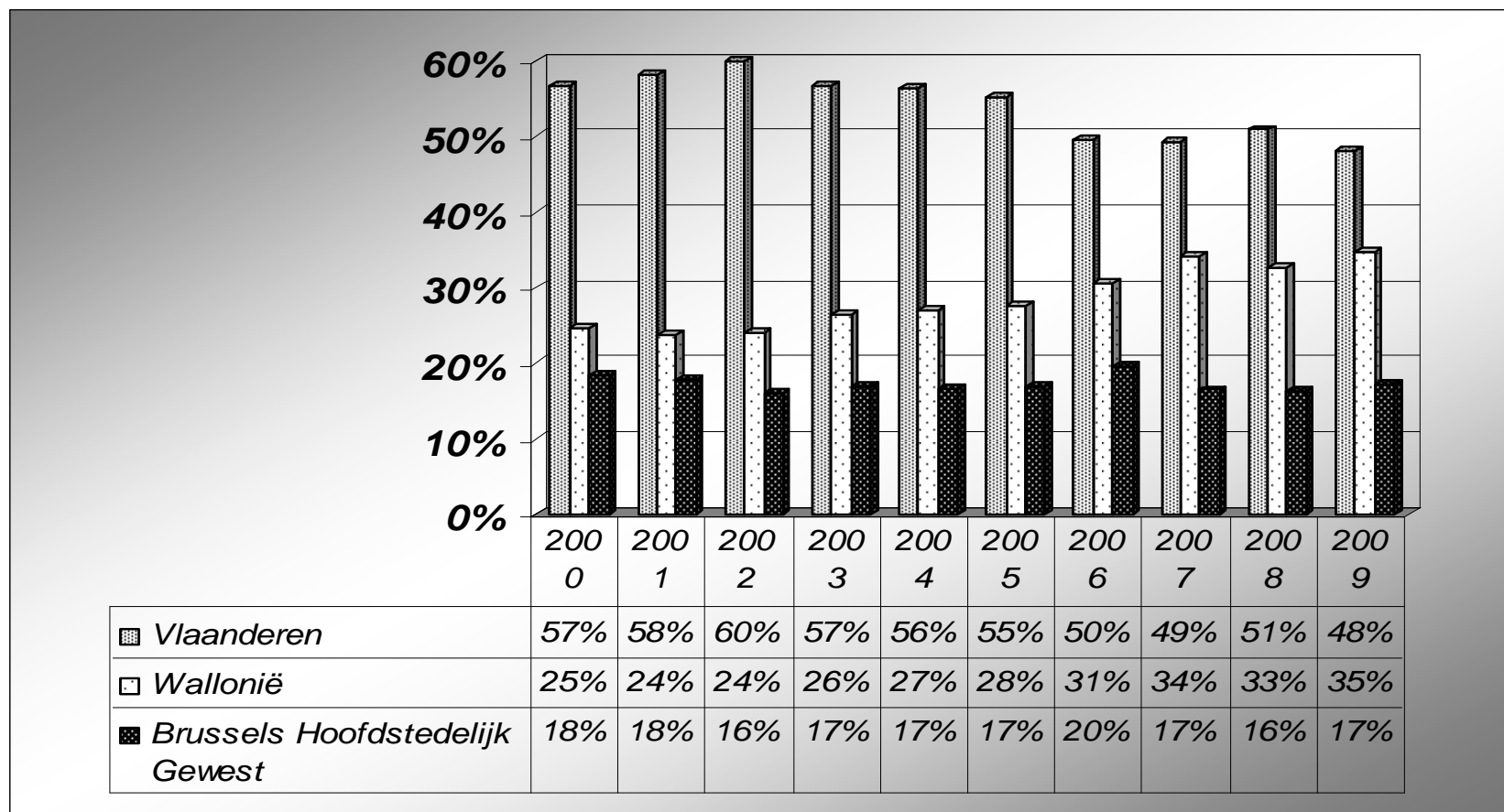
Verdeling gunningswijzen



11

2. De Markt

Geografische verdeling



2

2. De Markt

Actiepunt 1 :

U moet de
publicaties opvolgen

2. De Markt

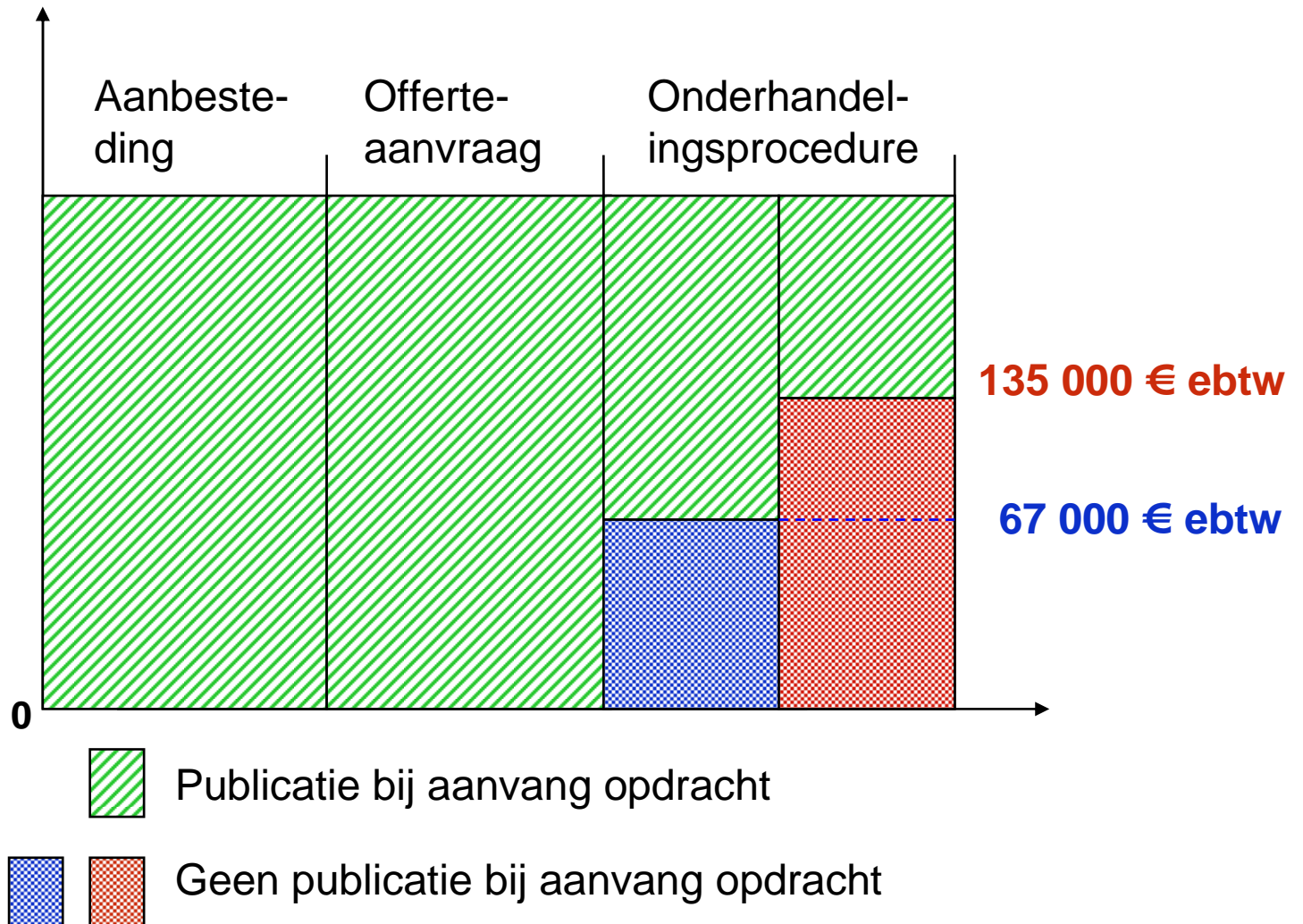
Wat met niet gepubliceerde opdrachten

?

Sigma studie :
slechts 20 % gepubliceerd ...?

14

2. De Markt



15

2. De Markt

Actiepunt 2 :

U moet uw bedrijf
accréditeren ...



3. Uw klant: de verschillende types

A. Klassieke sectoren

Traditioneel:

- Federale overheden
- Regionale overheden
- Provinciale en lokale besturen
- Instellingen van Openbaar Nut (RSZ, Regie der Gebouwen, Nationale Loterij, ...)



3. Uw klant: de verschillende types

B. Nutssectoren

Traditioneel:

- Intercommunales (energie en water)
- Vervoermaatschappijen (vervoer)

Overheidsbedrijven:

- NMBS (vervoer)
- Brussels Airport Company (vervoer)
- Belgocontrol (vervoer)
- De Post



3. Uw klant: de verschillende types

C. Privé-personen bijz. Rechten

- Elia (Electrabel)
- Fluxys (Distrigaz)
- Brussels South Charleroi Airport
- Société Développement Promotion Aéroport Bierset
- NV Aquinter

- Nutssectoren - overheidsbedrijven voor hun taken niet van openbaar nut (NMBS, BIAC, Belgocontrol)



3. Uw klant : de verschillende types

Actiepunt 3 :

U moet uw
klantenportefeuille
segmenteren ...

20

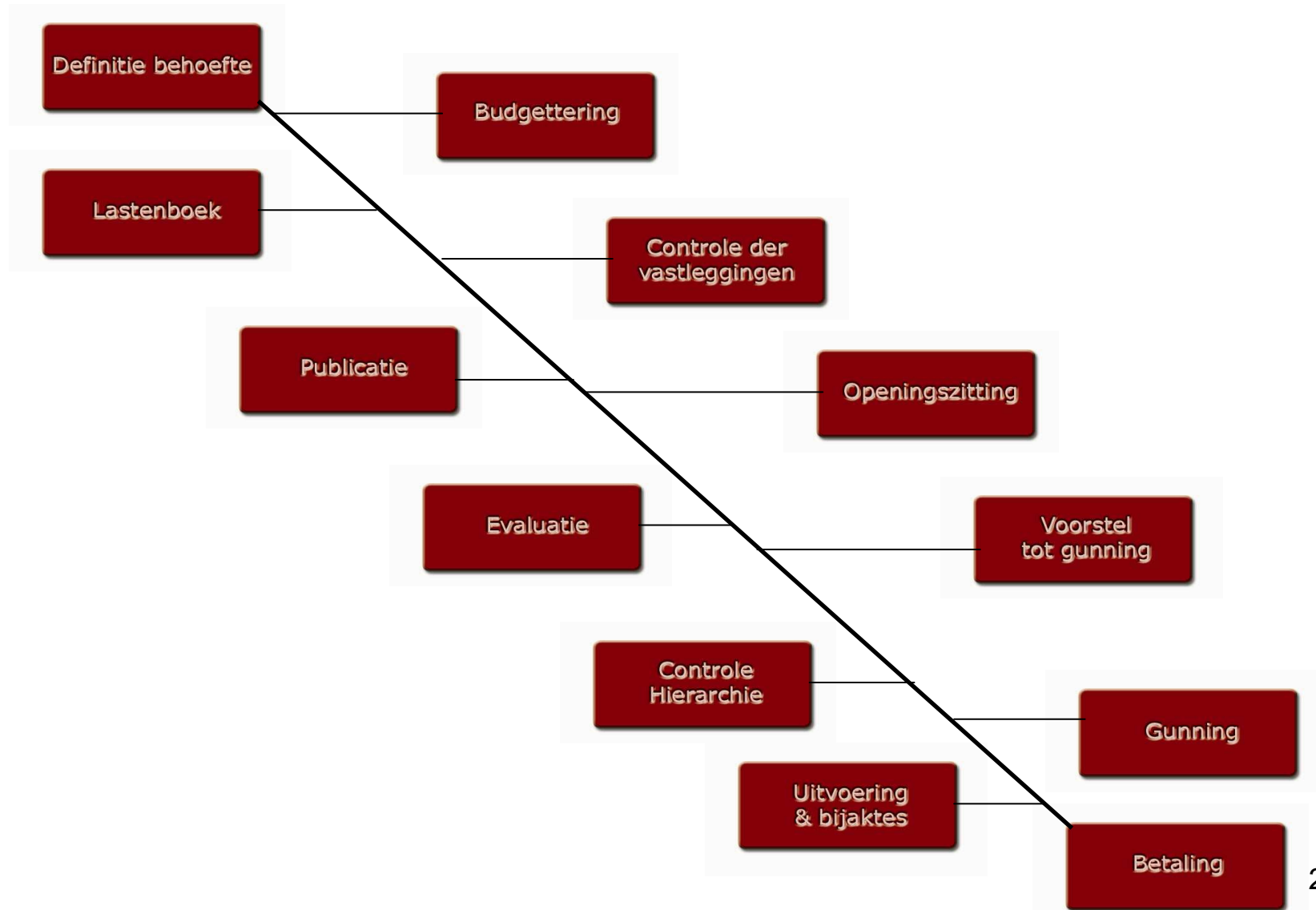


3. Uw klant : de verschillende types

Actiepunt 4 :

U moet art 17 & art
39 van de wet van
24/12/1993 kennen !

4. Het aankoopproces



4. Het aankoopproces

Definitie behoefte

Aankoper zoekt basis-info

Aankoop-technische opties worden genomen :

aankoop - leasing

loten - posten

...

Werkt u pro-actief of reactief ?

23

4. *Het aankoopproces*

Actiepunt 5 :

**Contract renewal dates
kennen !**

Historische publicatiedata ...

4. Het aankoopproces

Budgettering

Aankoper doet waardebeoordeling

Impact op keuze gunningswijze

Impact op doorlooptijd dossier :

- publicatietermijnen
- interne agenderingsregels

4. Het aankoopproces

Actiepunt 6 :

Waardebepalings-
regels voor uw aanbod
kennen !

26

4. Het aankoopproces

Lastenboek

Aankoper legt vast :

Opdracht van werken, leveringen, dienst

Waardebepaling voor de opdracht

De gunningswijze;

De selectiecriteria;

De gunningscriteria;

.../...

4. Het aankoopproces

Lastenboek

Aankoper legt vast :

.../...

De methode om de offertes te vergelijken

De gepaste bekendmaking

De te volgen aankoopprocedure stap voor stap

Het administratief lastenboek

Het technisch lastenboek

De bijlages: technische fiches, evaluatiegrids, ...

4. Het aankoopproces

Actiepunt 7 :

Op al deze punten
uw antwoord klaar !?

29

4. Het aankoopproces

Publicatie

Aankoper :

Publiceert (BDA / EU)

Consulteert (Onderhandse)

2. De Markt

Actiepunt 1 :

U moet de
publicaties opvolgen

...

2. De Markt

Actiepunt 2 :

U moet zich
accréditeren ...

4. Het aankoopproces

Openingszitting

Wie heeft er ingediend ?
Wie geeft welke prijs ?

2. De Markt

Actiepunt 1 :

U moet al de
publicaties opvolgen!

4. Het aankoopproces

Evaluatie

Wie is de beste ?

Problematiek absolute / relatieve nietigheid ?

Motivatie keuze is veelal moeilijkste etappe van de overheidsopdracht



3. Uw klant : de verschillende types

Actiepunt 8 :

Waarom bent u de beste ? Reik in uw offerte de motieven aan !

36

4. Het aankoopproces

Controle
Hierarchie

Er is in de regel steeds een « externe » controle mbt de « correctheid » van de gevoerde overheidsopdracht



3. Uw klant : de verschillende types

Actiepunt 9 :

Kent u hiërarchische
overste ?

Kent die u ?

4. Het aankoopproces

Gunning

U neemt een fles champagne
en zet ze in de frigo !



3. Uw klant : de verschillende types

Actiepunt 10 :

Waarom hebt u hem wel / niet ?

4. Het aankoopproces

Uitvoering
& bijaktes

Ifv verloop uitvoering van de opdracht en/of nieuwe situatie – behoeftes kan lopend contract worden aangepast ...



3. Uw klant : de verschillende types

Actiepunt 4 :

U moet art 17 & art
39 van de wet van
24/12/1993 kennen !

4. Het aankoopproces



Betaling

Uw echt champagne-moment !

43

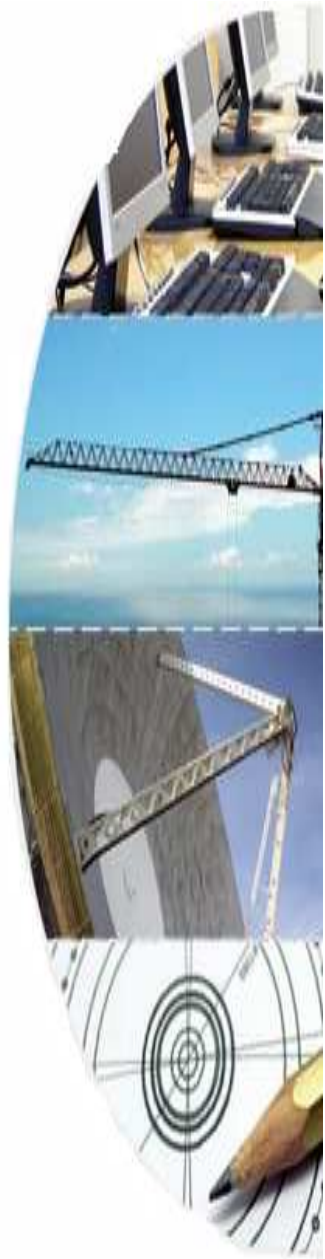


Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpnl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten

5. Actiepunten samengevat :

1. De gepubliceerde opdrachten opvolgen;
2. Uw bedrijf accrediteren;
3. Uw overheidsportefeuille segmenteren;
4. Art 17 en Art 39 wet 24/12/93 kennen;
5. Contract renewal dates plannen;
6. Waardebepalingsregels voor uw aanbod ?
7. Uw antwoord inhoudstafel bestek klaar ?
8. Reik de « kies-mij » argumenten aan !
9. Ken de(hiërarchische) beslissingsstructuur
10. Analyseer/klasseer motieven keuze



6. Vragen ?

45



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpnl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten



Succesvol leveren aan overheden

&

EBP

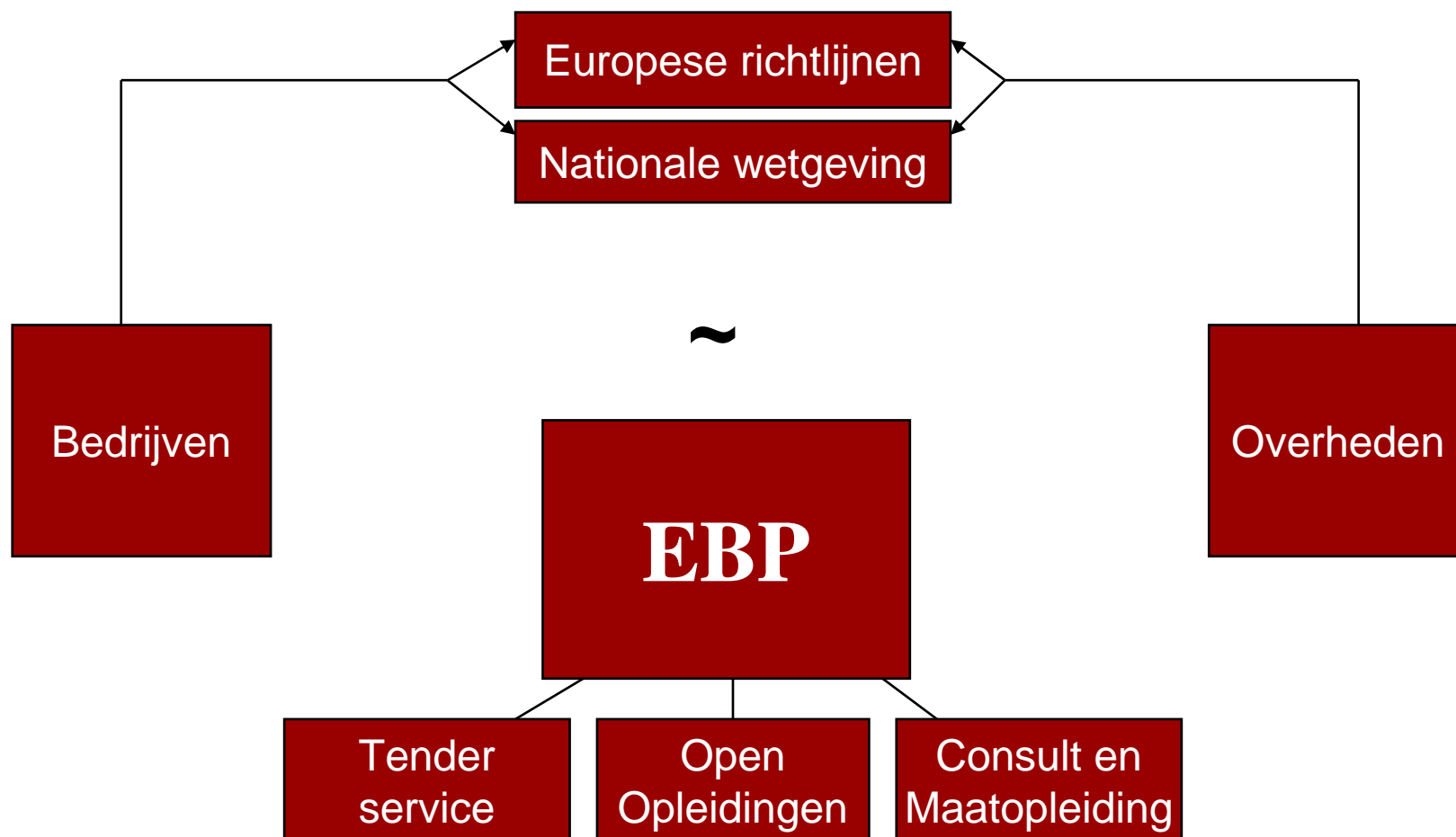
V_01-05-2009 46



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpnl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten

WIE IS EBP?



47

EBP staat voor ?

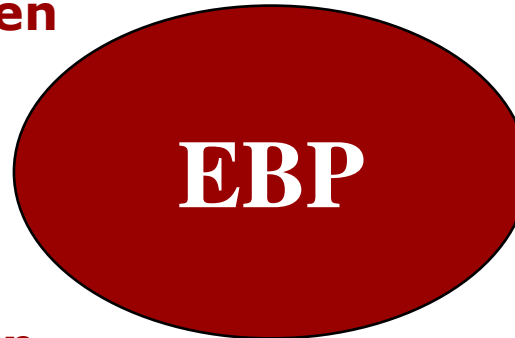
**Benelux, Frankrijk en
Europese Instellingen**

Technici Overheidsopdrachten

**5.000
abonnementsklanten**

Public Tender Awards

140 medewerkers



National Tender Day

**Maatopleidingen à
6.000 commerciëlen
en 8.000 ambtenaren**

Publicationsonline

500 adviesklanten

Jaarboek Overheidsopdrachten

Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten



DE OVERHEIDSMARKT

- Overheden kopen aan via wetgeving overheidsopdrachten
- Jaarlijks budget = **50 mia Euro** (EU = 1 750 mia Euro)
- België heeft meer dan 20 000 aanbestedende diensten, waarvan 3 850 belangrijke
- **50% van de ingediende offertes is niet conform de wetgeving overheidsopdrachten**
- 31/12 van elk jaar MOET budget op

AANKOOPCYCLUS - VERKOOPCYCLUS



50



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten



MARKTAANPAK

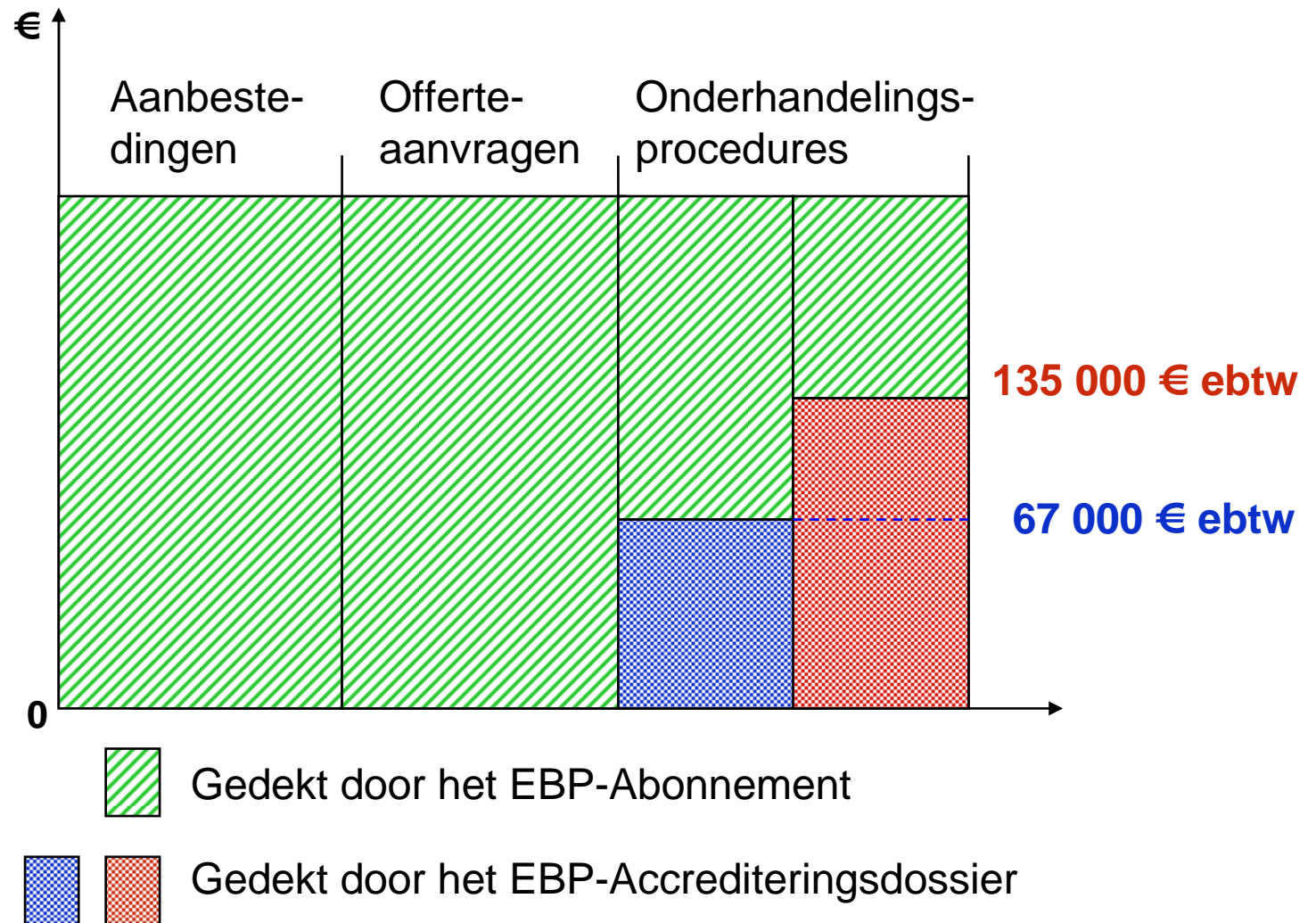
1. Reactieve aanpak

- 1.1 EBP Abonnement en Accrediteringsdossier
- 1.2 EBP Consult

2. Proactieve aanpak

- 2.1 Type Bestek
 - 2.1.1 Sales Team
 - Tenderscan
 - Database
 - 2.1.2 Publicationsonline
 - 2.1.3 Informatiesessies
 - 2.1.4 National Tender Day
- 2.2 In House Opleidingen
- 2.3 EBP Recruiting

1. REACTIEVE AANPAK

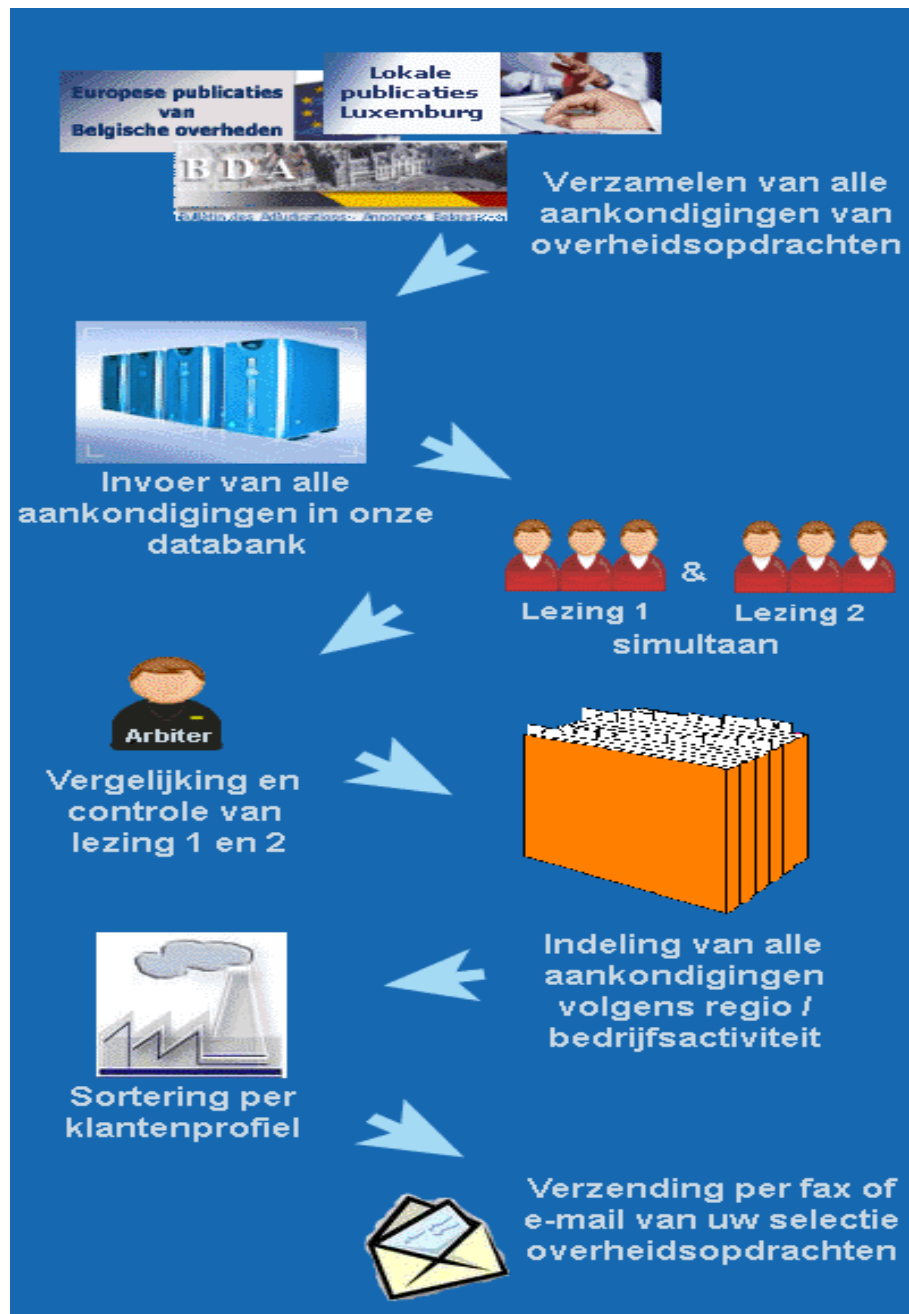




1.1 EBP-Abonnement en -Accrediteringsdossier

– **Abonnement** :

- ***Houdt u dagelijks op de hoogte van de opportuniteiten in uw vakgebied en afzetmarkt***
- Opportuniteiten = gepubliceerde overheidsopdrachten
- Één platform praktisch werkbaar als een ***outlook*** met alle benodigde applicaties
- Werkt met een ***profiel op maat***
- Publicaties worden 2 x ***manueel*** gelezen & geprofileerd, dus geen geautomatiseerde zoekfunctie
- Europees Publicatieblad, Bulletin der Aanbestedingen, aanbestedingskalender, MAPA, BOAMP...
- Nationaal: België, Nederland, Frankrijk en Luxemburg
- Europees: alle lidstaten en Europese Instellingen



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpl.nl

Ondersteuning bij overheidsopdrachten



1.1 EBP-Abonnement en -Accrediteringsdossier

– **Accrediteringsdossier** :

- ***Biedt u de mogelijkheid in aanraking te komen met opportuniteiten in uw vakgebied en afzetmarkt***
- Opportuniteiten = niet-gepubliceerde overheidsopdrachten
- Één raamdossier met alle benodigde documenten
- Unieke prospectietool naar overheden
- Uw bedrijf komt op een short-list
- Database 3 861 overheidsaankopers

1.2 EBP Consult

– Adviesverlening **per dossier**

- Per project (uur, dag, week, langere periode ...)
- **Administratieve conformiteit & maximalisatie** van uw **slaagkansen**
- Exclusiviteit per procedure
- Analyse bestek, opstellen structuurplan en plan van aanpak, nazicht offerte op (on)regelmatigheden,...
- 200 Euro eBTW per manuur

– Adviesverlening via het **EBP Consult Abonnement**

- Een aanbestedingsspecialist onmiddellijk ter beschikking op basis van een **20 uur kredietsysteem**
- Directe toegang tot onze expertise voor u (uw team)
- Geen opstartkost per dossier
- Ongeveer 150 Euro eBTW per manuur

56

2. PROACTIEVE AANPAK

Wees voorbereid!

2.1 Technische Lobbying dmv Type-Bestek

2.2 In House Opleidingen

2.3 EBP Recruiting

2.1 Type Bestek

Is prospectie naar overheden toegelaten ?

Drie vaststellingen:

- A. Consulteren van de markt via marktverkenning is geen rechtshandeling, wel een eenzijdige feitelijke handeling van de overheid
- B. Er is **geen** toepassing van de **wetgeving overheidsopdrachten**
- C. Maar **wèl**:
 - Gelijkheidsbeginsel
 - Vrije mededinging
 - Transparantiebeginsel

2.1 Type Bestek

Nu reeds : **overweging 8 RL 2004/18/EG**

Morgen **Artikel 5 nieuw KB gunning:**

*"De aanbestedende overheid **mag** vóór het aanvatten van een gunningsprocedure **de markt verkennen** met het oog op het opstellen van de documenten en specificaties van de opdracht, op voorwaarde dat die marktverkenning niet tot een verhindering of een vertekening van de mededinging leidt"*

2.1 Type Bestek

Prospecteer dmv een handleiding voor de aankoop van uw aanbod:

- Reik de aankoper een “Praktische gids voor de aankoop van ...” aan
- Reik de aankoper een **referentiedocument** aan die de overheid “helpt” uw aanbod aan te kopen !
- Geef de overheid alle argumenten om U te kopen
- U stelt standaarden van de selectie & evaluatie voor
- **Roadmap-to-success**

2.1 Type Bestek

Inhoud van zo'n "Praktische gids voor de aankoop van ..."

- **Toelichting bij het document;**
- **Opdracht van werken, leveringen, diensten;**
- **Waardebepaling voor dit type van opdrachten;**
- **Keuze van de aangewezen gunningswijze;**
- **Keuze van de relevante selectiecriteria;**
- **Keuze van de relevante gunningscriteria;**
- **Methode om de offertes te vergelijken;**
- **Welke is in dit geval de gepaste bekendmaking;**
- **De te volgen aankoopprocedure stap voor stap;**
- **Het administratief bestek**
- **Het technisch bestek**
- **Nuttige bijlages: technische fiches, evaluatiegrids, ...**

61

2.1 Type Bestek

In de markt brengen van uw "Praktische gids voor de aankoop van ...":

- **Via uw sales team**
- **Via publicationsonline**
- **Via Informatiesessies**
- **Via National Tender Day**

2.1.1 Sales Team

- Tenderscan

- Wanneer doet de prospectiefase zich voor?
- EBP reikt u alle in het verleden **gepubliceerde en gegunde opdrachten** uit uw sector aan (opdrachten beschikbaar vanaf 1999)
- Geeft een **totaaloverzicht** van de lopende contracten
- Geeft aan **welke contactpersoon** het aanbod aangekocht heeft
- U weet welke overheden welke contracten wanneer zullen vernieuwd worden
- Integrale publicatie wordt u aangereikt !

2.1.1 Sales Team

- Database

- Wie moet uw sales team benaderen?
- **Wie bij de aanbestedende overheid** is bevoegd om uw aanbod aan te kopen
- 3 861 overheidsaankopers
- Rechtstreekse contactgegevens

2.1.2 www.publicationsonline.be

- Digitaal **platform voor overheden**
- Overheidsopdrachten **elektronisch doorsturen** naar het Bulletin der Aanbestedingen en het Europees Publicatieblad
- Genereert reeds ongeveer **65% van de publicaties**
- Gebruikt door meer dan 12 000 aankopers
- 4000 Type-Bestekken

2.1.2 www.publicationsonline.be

Publications/Publicaties On Line - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Refresh Print

Address <http://www.publicationsonline.be/>

PUBLICATIES ONLINE
Aanbestedingsportaal

Welkom henk jans

FR \ NL | Help

Home Marktverkenning Publiceren Prijsvraag Opleidingen Mijn ruimte

Welkom bij Publicaties Online

Via de site PublicatiesOnline kan u **gratis** publiceren in het Bulletin der Aanbestedingen en in het Europees publicatieblad. **Meer dan 70%** van alle Belgische publicaties gebeuren nu reeds elektronisch via deze site! [Meer ...](#)

Maar PublicatiesOnline is op vandaag veel meer... u vindt er informatie en mogelijkheden die ertoe willen bijdragen dat uw aankoopproces zo vlot en foutloos mogelijk verloopt. Wij hopen dat de mogelijkheden van deze toepassing ook voor u van nut zullen zijn !

**Bent u op zoek naar technische documentatie?
Hier vindt u de nodige informatie !**

DIENSTEN VOOR OVERHEDEN

Hulp bij uw marktverkenning <ul style="list-style-type: none">recente bestekken van collega-aankoperseenvoudig opvragen van leveranciersdocumentatie en catalogide geldende regelgeving overheidsopdrachten ...	Publiceer uw aanbestedingen <p>Gratis Online Publicatiemodule voor uw verplichte publicaties in het Bulletin der Aanbestedingen en in het Europees Publicatieblad (S)...</p>	Prijsvragen (marktbevraging) <p>Gratis bevragingmodule voor uw onderhandelingsprocedures zonder officiële bekendmaking ... meer ></p>	Opleidingen <p>Opleidingen op elk niveau!</p> <ul style="list-style-type: none">Succesvol overheidsopdrachten toewijzenHoe haalt u het maximum uit uw onderhandelingsproceduresOperationele leasing van voertuigen ...
--	---	---	---

DIENSTEN VOOR BEDRIJVEN

- Bestekken raadplegen >
- Opleidingen en seminars >
- Aanbestedingen ontvangen >
- Advies bij het intekenen op opdrachten >

Done Internet



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten

2.1.3 Informatiesessies

- Presentatie met EBP (en gastspreker uit de overheid)
- Voordelen
 - **Geconcentreerd** doelpubliek
 - **Objectiviteit** gegarandeerd
 - Aandachtspunten en **succesfactoren**
 - USB en/of CD-ROM
 - Aanspreekpunt voor overheden

2.1.4 National Tender Day

- **Jaarlijkse hoogmis overheidsopdrachten**
- Correct, efficiënt en integer aanbesteden
- Ondersteund door:
 - Vice-Eerste Minister en Minister van Ambtenarenzaken, Overheidsbedrijven en Institutionele Hervormingen **Steven Vanackere**
 - Vlaams Minister-president **Kris Peeters**
 - Waals Minister van Binnenlandse zaken en Openbare Instellingen **Philippe Courard**
 - Minister-president van het Brussels Gewest **Charles Picqué**

SAVE THE DATE 19/10/2010 !!!

69

2.1.4 National Tender Day

- 5 thematische zalen
- **1 zaal voor de voorstelling van uw type bestek**
- 30 conferenties door (inter)nationale experts
- Uw programma à la carte
- Voor overheden én bedrijven
- 380 deelnemers in 2008
- Uitreiking van de Public Tender Awards 2010

www.nationaltenderday.be

2.2 In House Opleidingen

- Overheid geen klant als een ander
- Bereid uw sales team voor
- Via open sessies (www.ebp.be)
- Vanaf 3 à 5 personen interessanter **OP MAAT**
- In functie van uw behoeften:
 - Samenstelling van uw team
 - Hun kennis en ervaring
 - Op basis van actuele omstandigheden
 - Praktijkgericht
 - Volgens uw activiteiten en sector



2.2 In House Opleidingen

1. Sensibiliseringsopleiding

- 1/2 dag
- Bewustmaking opportuniteiten overheidsmarkt

2. Starters formule

- 1 dag
- Wetgeving overheidsopdrachten in de praktijk

3. Formule voor mensen met ervaring

- 1 1/2 dag
- Wetgeving overheidsopdrachten in de praktijk
- Aankooppoces in de praktijk

2.2 In House Opleidingen

4. Formule op basis van een audit

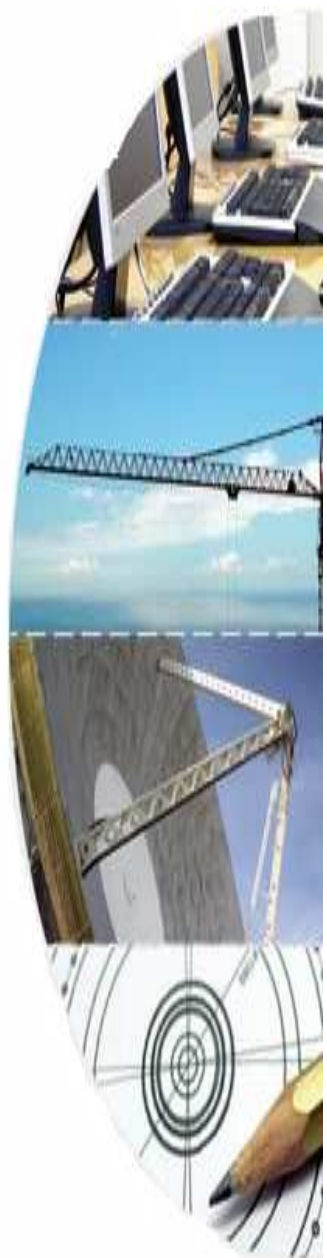
- 1 à 2 dagen
- Wetgeving overheidsopdrachten in de praktijk
- Aankoopproces in de praktijk
- Tips en Tricks op basis van de audit

5. Formule nieuwe wetgeving

- 1/2 dag
- Belangrijkste bepalingen uit de nieuwe wetgeving overheidsopdrachten 15 & 16 juni 2006

2.3 EBP Recruiting

- U heeft een **vacature** binnen uw Public Sales Team
- U zoekt een Public Sales, Account Manager, Bid Manager,
- Maak gebruik van **EBP als distributiekanaal**
- Uw vacature wordt opgenomen in onze abonnement-e-mails
- EBP-abonnement bereikt meer dan 9 000 personen in Public Sales
- **Click-through** naar de volledige vacature op onze/uw site



Wij zoeken een **van Gansewinkel**

Account Manager Public Sector !

Klik op deze banner voor meer info

Ondersteuning bij overheidsopdrachten

Selectie JOUE S-232 01/12/07

Email nr 12149523

Directe toegang tot uw account via internet

- om uw publicaties te raadplegen en te beheren: [klik hier](#)
- om uw zoekcriteria na te kijken en te wijzigen: [klik hier](#)
- Gebruikers toevoegen aan uw abonnement: [klik hier](#)

» Europees Publicatieblad - 01/12/07 - S-232

BANQUE CENTRALE DU LUXEMBOURG (Publicatie nr. 282745) L-Luxemburg: Printers en plotters	☆	Openbare procedure Limietdatum:21/01/08	↓
OFFICE FEDERAL DES CONSTRUCTIONS ET DE LA LOGISTIQUE (OFCL) (Publicatie nr. 282582)	★	Gunning	↓

Ondersteuning bij overheidsopdrachten

Home
Producten en diensten
Mijn publicaties
Mijn abonnement
Info & links

Assesment
Opleidings en seminars
Adviesverlening

Afvval.
Altijd een oplossing

De AVR - van Gansewinkel Group is al 40 jaar specialist voor een hoogwaardige dienstverlening op het gebied van afvalinzameling, afvalverwerking, afvalverbranding.

Met 5.000 medewerkers behoort van Gansewinkel tot de grootste afvalmaatschappijen in de Benelux.

Door toegang te hebben tot de beste technologieën in een steeds sneller en complexer markt, momenteel van Gansewinkel zijn als de ideale partner voor de grote verscheidenheid aan opdrachtgevers.

Daarbij staat het aanbieden van integrale oplossingen centraal. Van Gansewinkel herooft bereid voor die grote klanten het volledige afvalmanagement.

Markeet de vr- op zoek naar (nkv)

ACCOUNT MANAGER (OVERHEID)

Scope van deze functie

In deze functie ben je bestaande relaties met onze klanten uit de overheidssector op te bouwen uit en ben je actief betrokken. Je contactpersonen die steeds professioneel die zich voortdurend behouden met samenstellingen. Je entiteit en bereikt de mogelijkheden, voorwaarden en kwaliteit van elke dienstverlening, advies, in overleg met de sales manager, meerdere contracten afsluit. Daarbij heb je over het budget en de tariefverhoudingen. Gezien de complexiteit van deze dienstverlening werk je nauw samen met diverse departementen in onze organisatie en voor al met je medewerkers van de commerciële divisies.

Zijn uw verkopers nog groentjes ?

Tijd voor een opleiding

Meer info

Gunning	↓
Gunning	↓
Gunning	↓
Gunning	↓
Gunning	↓
Gunning	↓
Gunning	↓
Openbare procedure	↓
Limietdatum:10/01/08	↓



Brussel www.ebp.be
Paris www.mpfrance.info
Amsterdam www.ebpl.com

Ondersteuning bij overheidsopdrachten

Enkele referenties

- Opmaak offertes:
HP, Volvo Trucks, Ricoh, Carlson Wagon Lits, ...
- TenderScan:
McKinsey, Océ Belgium, Peugeot, ISS, Siemens SBS, ...
- Praktische gids - type Lastenboek:
Electrabel, Cegelec, KBC Autolease, Océ Belgium, Coca Cola, Viessman...
- In House Trainingen:
Canon, KPMG, IBM, Deloitte, Nextiraone, Sodexo, ...
- Thema Avond :
Econocom, Sony, Belgacom, Telenet, Dexia, Van Gansewinkel,
...