

# PARK EILAND GEBOUW ZWIJNAARDE

Ambitieuze praktijkcase inzake  
circulariteit, flexibiliteit en rendabiliteit

## Servitization

Werkpakket 2

Financiële en juridische aspecten

Auteur

Tom Verbeke, KU Leuven

(Omslagfoto: D+A)

## Inhoudsopgave

1. Introductie.....	1
2. Dienstenmodellen versus klassieke aankoop-gebruik .....	1
3. Parkgebouw en dienstmodellen.....	3

### 1. Introductie

De POM Oost-Vlaanderen en PMV willen samen met UGent en sogent een Parkgebouw oprichten op het bedrijventerrein Tech Lane Ghent Science Park. Het Parkgebouw, met een bruikbare vloeroppervlakte van ongeveer 10.000m<sup>2</sup>, wordt neergepoot op Eiland Zwijnaarde, op een intussen gesaneerd brownfield. Het gebouw grenst aan de centrale groenzone in het campusgedeelte dat landschappelijk wordt ingericht als rust- en ontmoetingsplek en bedoeld is voor zachte recreatie.

Het Parkgebouw wordt een multifunctioneel gebouw: het moet een aangename ontmoetingsplek worden voor de werknemers van de bedrijven en bezoekers van het bedrijventerrein Tech Lane Ghent. Het gebouw omvat een open dienstenaanbod, zoals restaurant, vergaderruimtes, conference-ruimte, enz. in combinatie met een eigen aanbod aan bedrijfsruimte. In het gebouw zal ook de CESPE Innovatie Accelerator gehuisvest worden: een flexibele open onderzoeks- en innovatieomgeving in het domein van (bio)farmaceutische productie, met o.a. laboratoria en stofvrije cleanrooms (CESPE: Centre of Excellence in Sustainable Pharmaceutical Engineering & Manufacturing).

Dit document is onderdeel van een onderzoeksproject voor Vlaanderen Circulair ter voorbereiding van de aanbesteding en bouw van het Parkgebouw. In dit document worden dienstenmodellen vanuit de financiële kant benaderd.

### 2. Dienstenmodellen versus klassieke aankoop-gebruik

Voor een aantal elementen binnen een gebouw heeft de bouwheer/gebruiker de keuze om die via een **aankoop** te realiseren of die, via een **dienstverleningscontract**, voor een bepaalde termijn te gebruiken. In het laatste geval voorziet een producent/dienstverlener in de aankoop, de installatie, het tussentijds (overeengekomen) onderhoud en, op het einde van het contract, het verwijderen van betrokken elementen. In ruil ontvangt de producent/dienstverlener periodiek een overeengekomen vergoeding, de service fee, en blijft **eigenaar** van de goederen.

Deze **service fee** is samengesteld uit de aankoop- of productiekost, de financieringskost (aankoop/productie), de installatiekost, de kostprijs van het periodiek onderhoud, de kost voor het verwijderen verminderd met de restwaarde. De som van de periodieke vergoedingen is dan gelijk aan deze kostprijs te verhogen met een winstmarge en risicopremie. De kost voor de bouwheer/gebruiker is gelijk aan de som van de periodieke vergoedingen.

Afhankelijk van de contractuele afspraken liggen de **risico's** (bv. de restwaarde, kostprijs en bepalingen m.b.t. het periodiek onderhoud, ...) bij de producent/dienstverlener. In termen van administratieve last plant de dienstverlener de meeste processen. Naast het eventueel melden van gebreken en/of wijzigingen, is de administratieve last voor de bouwheer/gebruiker beperkt tot het periodiek betalen van de vergoeding.

Indien de bouwheer/gebruiker de elementen direct **aankoopt**, dan is de kost ervan gelijk aan de aankoopprijs (aankoop- en installatiekost verhoogd met een winstmarge van de producent), de financieringskost (installatie, aankoop, winstmarge), de kostprijs van periodiek onderhoud, de kost voor het verwijderen verminderd met de restwaarde. De producent/installateur (dienstverlener in het geval van een dienstverleningscontract) ontvangt de aankoopprijs en installatiekost meteen. Afhankelijk van de contractuele afspraken en wettelijke garanties, liggen de risico's (bv. restwaarde, kostprijs periodiek onderhoud, ...) bij de bouwheer. De bouwheer regelt de financiering, staat in voor het onderhoud en verwijderen van de elementen. Dit wordt samengevat in onderstaande tabel.

Tabel 1: Verdeling kosten dienstenmodel versus klassiek aankoopmodel

	Dienstenmodel		Klassieke aankoop	
	klant	dienstverlener	klant	Verkoper/ onderhoudsfirm
aankoopprijs		x	X incl. winstmarge	
financieringskost		x	x	
Onderhoud en vervangingen		x	X incl. winstmarge	
Verwijderkost		x	x	
Restwaarde		x	x	
Administratie		x	x	
Vergoeding	Periodiek, vast bedrag, inclusief winstmarge		Investering, periodiek	
Risico financieel	-	++	++	-

Vanuit het standpunt van de bouwheer/gebruiker blijkt uit voorgaande dat er op het eerste gezicht weinig verschil is in totale kostprijs tussen de aanlevering via een dienstverleningscontract en het zelf installeren van de betrokken elementen. Een aanlevering via een dienstverleningsovereenkomst zal daarom vermoedelijk pas interessant zijn indien de dienstverlener een **comparatief voordeel** heeft in één of meerdere van de elementen die de totale kostprijs bepalen.

In eerste instantie kan er sprake zijn van een verschil in (gepercipieerde) **restwaarde**. Indien de restwaarde voor de producent/dienstverlener hoger is dan de restwaarde voor de bouwheer/gebruiker, dan realiseert de producent/dienstverlener een kleiner waardeverlies dan de bouwheer/gebruiker. Dit verschil kan reëel zijn en bijvoorbeeld ontstaan als gevolg van schaalvoordelen bij de producent/dienstverlener. Dit zou bijvoorbeeld het geval kunnen zijn indien de producent/dienstverlener de producten geheel of gedeeltelijk kan hergebruiken in nieuwe projecten die qua omvang sterk variëren. Via een dienstverleningscontract kan de producent in dat geval ook de timing van de goederenstroom die in aanmerking komt voor hergebruik beter voorspellen. Merk op dat het verschil in restwaarde niet reëel hoeft te zijn: het volstaat dat de bouwheer/gebruiker de restwaarde lager inschat dan de producent/dienstverlener.

Daarnaast kan het gevolg zijn van **schaal in de aankoop**: indien de aankoop van het betrokken product of bepaalde onderdelen die noodzakelijk zijn voor de productie ervan goedkoper worden naarmate de

omvang ervan toeneemt, kan een producent/dienstverlener in staat zijn om een product aan te kopen of te produceren tegen een lagere kostprijs dan die waartegen de bouwheer hetzelfde product zelf zou aankopen. Deze schaal kan ook een rol spelen bij de onderhoudskost met name als het onderhoud materialen vereist die goedkoper worden bij grotere aankoopvolumes of omdat het onderhoud specifiek opgeleid personeel vereist dat niet voltijds inzetbaar is indien er onvoldoende grote onderhoudsvolumes zijn. Merk op dat in beide gevallen dit schaalvoordeel ook doorgerekend zou kunnen worden indien de bouwheer/gebruiker de aankoop onmiddellijk zelf realiseert of enkel een onderhoudscontract afsluit. De mate waarin dit het geval is, is evenwel afhankelijk van de competitie om de betrokken markt en de mate waarin de bouwheer/gebruiker op de hoogte is van het schaalvoordeel. Het eerste element komt in wezen neer op de vraag hoe gemakkelijk een bepaald goed kan vervangen worden door een gelijkaardig goed (**substitueerbaarheid**) en de vraag hoeveel producenten het goed of een substituuat aanbieden. In het geval er schaalvoordelen zijn, zou men verwachten dat het aantal producenten/dienstverleners eerder beperkt is.

Een dienstverleningscontract is qua administratie voor de bouwheer/gebruiker vaak eenvoudiger op te volgen.

Een laatste voordeel heeft betrekking op de **financiering**. De financiering van de aankoop door de bouwheer/gebruiker verhoogt de schuldenlast (of verkleint de liquiditeitspositie). Dit verlaagt de solvabiliteits- en/of liquiditeitsratio's bij de bouwheer/gebruiker. De periodieke vergoeding die het gevolg is van een dienstverleningscontract verzwaart de balans van de bouwheer/gebruiker niet. Voor de producent/dienstverlener biedt een dienstverleningscontract een zekere continuïteit in cash flow. Dit kan voor de producent/dienstverlener lagere financiële kosten tot gevolg hebben. De schuldenlast van de producent/dienstverlener verhoogt hierbij. Kleinere producenten/dienstverleners kunnen daarom niet op eigen houtje op grote schaal dienstverleningscontracten aanbieden. Sommigen ontwikkelen bijgevolg alternatieven waarbij de klant toch eigenaar wordt, bijvoorbeeld via een terugnamegarantie.

### 3. Parkgebouw en dienstmodellen

Voor de aanbesteding van het Parkgebouw wordt gewerkt met een DBM-contract.

Op zich is het niet verboden aan de kandidaten om voor bepaalde onderdelen in te schrijven met een dienstencontract. Het is evenmin opgenomen als specifieke eis of verplichting voor de kandidaat. Dit is een bewuste leuze van de opdrachtgever om voldoende vrijheid aan de kandidaten te geven om hierover te beslissen.

PARK EILAND  
GEBOUW ZWIJNAARDE



**WIJ BOUWEN MEE!**

**GREEN DEAL  
CIRCULAIR  
BOUWEN**

VLAANDEREN  
CIRCULAIR

Vlaamse  
Confederatie Bouw  
Bouw, energie & milieu

SAMEN MAKEN WE  
MORGEN MOOIER  
**OVAM**

voor meer info:

<https://www.circulair-parkgebouw.be>