

**Creat Services dv
Synthese
Evaluatie 2026- Strategie 2027**

Inhoudsopgave

1.	Profiel	3
2.	Bedrijfsdoelstellingen	4
2.1	Voor de CREAT-klanten door:	4
2.2	Voor CREAT als organisatie door:	4
2.3	Voor CREAT-leveranciers	4
2.4	Naar de maatschappij toe:	4
3.	Strategie 2025-2030	5
4.	Evaluatie 2026 en strategie 2027	5
4.1	Algemeen	5
4.2	Strategie voor 2027	6
5.	Begroting 2027	8
5.1	Algemeen	8
5.2	Geprojecteerde resultatenrekening	8
5.3	Geprojecteerde balans	9

1. Profiel

Creat Services dv is een dienstverlenende intergemeentelijke samenwerking en fungeert als aankoopcentrale voor publieke organisaties. De dienstverlening wordt aangeboden onder de merknaam CREAT.

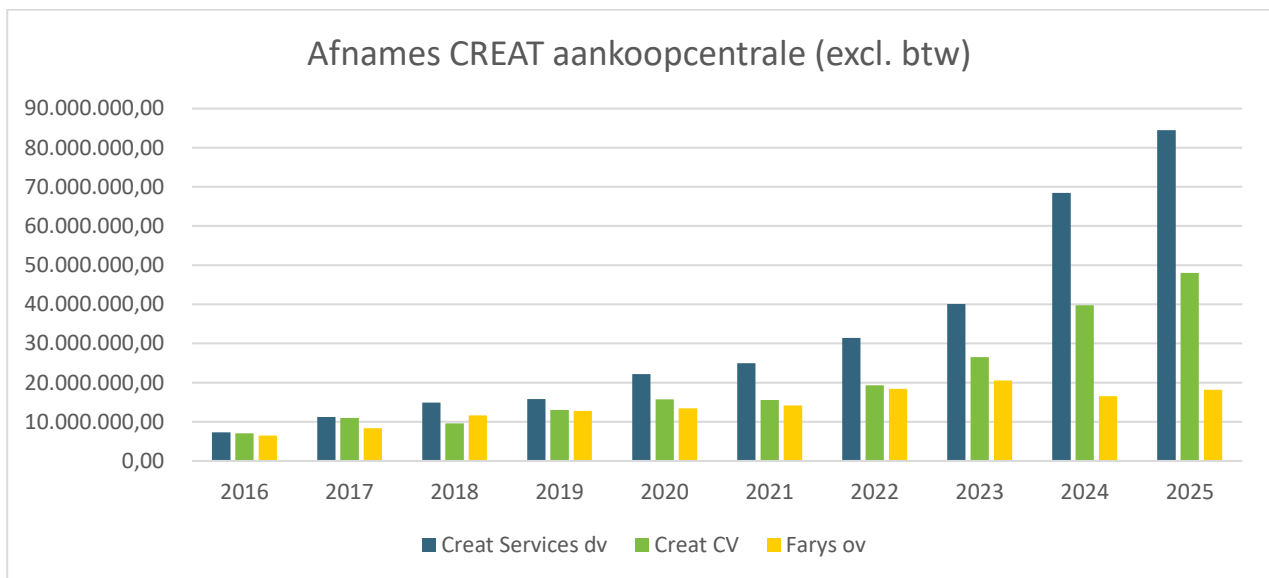
Onder de merknaam CREAT worden de gezamenlijke aankoopbehoeftes gecentraliseerd van meer dan 900 (publieke) klanten verdeeld over 3 werkmaatschappijen: Creat Services dv, Creat CV, Farys ov.

Eind 2025 telde Creat Services 606 deelnemers, waaronder steden en gemeenten, OCMW's, politiezones, hulpverleningszones, zorgbedrijven en intergemeentelijke samenwerkingsverbanden.

Het standaardaanbod betreft raamovereenkomsten voor gestandaardiseerde producten en diensten en is gericht op volume- en schaalvoordelen. De catalogus van raamovereenkomsten wordt permanent beheerd en bevat eind 2025 een 72-tal productrubrieken (diensten, gebruiks- en verbruiksgoederen). De raamovereenkomsten hebben doorgaans een standaardlooptijd van 4 jaar en zijn zo opgesteld dat elke deelnemer erop kan afroepen tegen vooraf gekende voorwaarden. Het voorwerp en de prijszetting zijn met andere woorden gekend op het moment van afroep. Bovendien wordt gezorgd voor een optimale samenwerking tussen de klant en de leverancier of dienstverlener.

De CREAT aankoopcentrale, die voornamelijk werkt volgens het groothandelsprincipe, biedt tal van voordelen voor aangesloten klanten. Via dit model fungeert de aankoopcentrale als tussenpersoon tussen leveranciers en klanten, met als doel het optimaliseren van de inkoopprocessen, het aanbieden van een ruime en interessante portfolio van leveringen en diensten met goede voorwaarden en het ontzorgen van de aangesloten klanten.

In 2025 realiseerde de CREAT aankoopcentrale een omzet van ca. € 205 miljoen, waarvan ca. € 52 miljoen als tussenpersoon (zonder doorfacturatie). De omzet van de contracten als groothandelaar (met doorfacturatie), goed voor een bedrag van ca. € 152 miljoen, zijn als volgt verdeeld over de verschillende maatschappijen:



2. Bedrijfsdoelstellingen

Bij de uitvoering van haar opdracht creëert Creat Services meerwaarde voor vier groepen stakeholders: de CREAT-klanten, CREAT als organisatie, de CREAT-leveranciers en de maatschappij.

2.1 Voor de CREAT-klanten door:

- Financiële voordelen te realiseren via schaal- en volume-effecten.
- Beleidsruimte te creëren door efficiëntiewinsten.
- Klanten te ontzorgen inzake aankoop- en contractbeheer.
- Netwerkvorming, kennisdeling en samenwerking te stimuleren.

2.2 Voor CREAT als organisatie door:

- Kostendekkend en financieel gezond te functioneren.
- Voorkeursleverancier te zijn voor publieke organisaties.
- Efficiëntie en professionalisering voortdurend te versterken.
- Te investeren in een sterk en deskundig CREAT-team.

2.3 Voor CREAT-leveranciers

- Toegang te bieden tot een ruime publieke afzetmarkt.
- Verkoopinspanningen te beperken via schaalvoordelen.
- Transparante en gestandaardiseerde samenwerkingsvoorwaarden te hanteren.

2.4 Naar de maatschappij toe:

- Duurzame en maatschappelijk verantwoorde aankopen actief te stimuleren.
- Bij te dragen aan de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de Verenigde Naties (SDG's).

3. Strategie 2025-2030

De strategie 2025-2030 vormt het richtinggevende kader voor de verdere ontwikkeling van CREAT en moet de positie van de organisatie als toonaangevende aankoopcentrale voor publieke organisaties verder versterken. De strategie is opgebouwd rond zes pijlers: **Product, Promotie, Portaal, Prijs, Personeel en Planeet**. Daarbij ligt de focus op een sterk en relevant aanbod van raamovereenkomsten, een klantgerichte communicatie, verdere digitalisering via het CREAT-portaal, een transparant en duurzaam prijsbeleid, opleiding van medewerkers en de structurele integratie van duurzaamheid in de werking en dienstverlening. Zo wil CREAT kwaliteitsvolle, schaalbare en toekomstgerichte ondersteuning blijven bieden aan publieke organisaties.

Om de voortgang van de verschillende beleidsdoelstellingen op een objectieve en transparante manier op te volgen, wordt jaarlijks gerapporteerd aan de hand van een beperkt aantal kernindicatoren (KPI's).

4. Evaluatie 2026 en strategie 2027

4.1 Algemeen

2026 stond in het teken van de verdere uitvoering van de strategie 2025-2030 en vormde een belangrijk overgangsjaar voor Creat Services. Na de sterke groei van de voorbije jaren werd bewust gekozen voor een consolidatiefase waarbij de interne organisatie, processen en dienstverlening verder werden versterkt. Deze aanpak heeft geleid tot een stevigere organisatorische basis en creëert opnieuw ruimte voor duurzame groei.

In 2026 werd sterk ingezet op:

- versterking van de interne organisatie;
- verdere professionalisering van contractbeheer;
- optimalisatie van het aanbod;
- digitalisering van processen;
- versterking van klantrelaties;
- integratie van duurzaamheid in de werking.

Hierdoor beschikt CREAT vandaag over een sterker fundament voor de verdere realisatie van de beleidsdoelstellingen 2025-2030.

4.2 Strategie voor 2027

Beheerste groei verderzetten

Na de tijdelijke klantenpauze wordt opnieuw ruimte gemaakt voor nieuwe deelnemers. Daarbij wordt gekozen voor een gefaseerde en gecontroleerde groei waarbij kwaliteit van dienstverlening centraal blijft staan.

De groei zal niet alleen beoordeeld worden op omzet of aantal deelnemers, maar eveneens op:

- klantentevredenheid;
- kwaliteit van dienstverlening;
- schaalvoordelen voor deelnemers;
- verdere professionalisering van de organisatie.

Naast nieuwe toetredingen blijft een verdere verdieping van de samenwerking met bestaande deelnemers een belangrijke groeimotor.

Een toekomstgericht en relevant aanbod

Een sterk en relevant aanbod van raamovereenkomsten blijft de kern van de dienstverlening.

In 2027 wordt verder ingezet op:

- tijdige vernieuwing van bestaande raamovereenkomsten;
- ontwikkeling van nieuwe productcategorieën;
- betere afstemming op de behoeften van publieke organisaties;
- verdere professionalisering van dossieropmaak;
- systematische evaluatie van bestaande contracten.

Marktverkenningen, klantenfeedback en evaluaties zullen hierbij een centrale rol spelen zodat de catalogus actueel, kwalitatief en toekomstgericht blijft.

Digitalisering en efficiëntie

Digitalisering blijft een belangrijke hefboom voor verdere groei en schaalbaarheid.

Het CREAT-portaal blijft de digitale ruggengraat van de organisatie en wordt verder uitgebouwd tot een geïntegreerd platform voor klanten, leveranciers en medewerkers.

Voor 2027 gelden volgende prioriteiten:

- verdere automatisering van de offerteflow;
- voorbereiding van een leveranciersportaal;
- uitbreiding van punch-out integraties;
- vereenvoudiging van administratieve processen;
- onderzoek naar toepassingen van artificiële intelligentie.

Deze investeringen moeten bijdragen aan een efficiëntere werking en een hogere kwaliteit van dienstverlening.

Klantgerichtheid en positionering

CREAT wil zich verder profileren als strategische partner voor publieke organisaties en niet louter als aanbieder van raamovereenkomsten

Deze positionering steunt op drie belangrijke pijlers:

1. *Klantnabijheid*

Via accountmanagement, klantenbezoeken en kennis van de lokale context wordt ingezet op duurzame relaties met deelnemers.

2. *Performantiegericht prijsmodel*

De vergoeding blijft gekoppeld aan het effectieve gebruik van raamovereenkomsten en moet maximaal meerwaarde creëren voor deelnemers.

3. *Groothandelsmodel*

Door actief betrokken te blijven bij de uitvoering van overeenkomsten neemt CREAT verantwoordelijkheid op gedurende de volledige aankoopketen. Dit versterkt de rol van CREAT als betrouwbare partner.

Personeel en organisatie

De verdere ontwikkeling van de aankoopcentrale vraagt blijvende investeringen in mensen en expertise.

Na eerdere versterkingen van accountmanagement, contractbeheer en administratie wordt de organisatie verder uitgebouwd om de voorziene groei op een kwalitatieve manier te ondersteunen.

Daarnaast blijft kennisdeling, samenwerking en deskundigheidsontwikkeling een belangrijke prioriteit binnen de organisatie.

Duurzaamheid (Planeet)

Duurzaamheid wordt structureel geïntegreerd in de werking en het aanbod van CREAT.

In 2027 ligt de focus op:

- verdere integratie van duurzaamheidscriteria in raamovereenkomsten;
- kennisopbouw rond duurzaam aankopen;
- kennisdeling via opleidingen en webinars;
- samenwerking met gespecialiseerde partners en leveranciers

Op die manier ondersteunt CREAT publieke organisaties bij de realisatie van hun eigen duurzaamheidsdoelstellingen.

5. Begroting 2027

5.1 Algemeen

Creat Services dv blijft hard groeien. We verwachten in boekjaar 2026 de ambitieuze vooropgestelde doelstelling (licht) te overtreffen. Deze groei wordt hoofdzakelijk gedragen door autonome volumegroei.

Creat Services verwacht ook in 2027 een verdere groei van de activiteiten. De omzetgroei zal voornamelijk worden gedragen door:

- een hoger gebruik van bestaande raamovereenkomsten;
- bijkomende deelnames van bestaande klanten;
- de instroom van nieuwe deelnemers;
- verdere groei binnen belangrijke bestaande contracten;
- de ontwikkeling van nieuwe productcategorieën.

Tegelijk worden bijkomende middelen voorzien voor:

- versterking van contractbeheer en administratie;
- verdere digitalisering van het portaal;
- ondersteuning van de toekomstige groei van de aankoopcentrale.

De financiële projecties tonen aan dat Creat Services ook in 2027 uitgaat van een kostendekkende werking .

5.2 Geprojecteerde resultatenrekening

	2023	2024	2025	2026 Exp	2027 Exp
Bedrijfsopbrengsten	42.441,5	70.523,0	89.383,3	111.042,1	116.221,1
Omzet	42.441,5	70.523,0	89.383,3	111.042,1	116.221,1
Doorfacturatie deelnemers	40.370,3	67.318,5	85.516,8	106.225,3	111.536,6
Contributie/deelname in de werking	2.071,2	3.204,5	3.866,5	4.816,8	4.684,5
Voorraad goederen in bewerking en gereed product en bestellingen in uitvoering	-	-	-	-	-
Bedrijfskosten	42.159,0	69.979,0	88.835,9	110.206,0	115.695,8
Aankopen handelsgoederen	40.370,3	67.318,5	85.516,8	106.225,3	111.536,6
Diensten en diverse goederen	1.788,7	2.559,4	3.184,3	3.948,6	4.150,2
Waardeverminderingen op voorraden, biu en handelsvorderingen		101,1	134,8	31,1	8,0
Andere bedrijfskosten				1,0	1,0
Bedrijfswinst	282,5	544,0	547,4	836,1	525,3
Financiële opbrengsten	0,4	0,7	-	-	-
Financiële kosten	2,9	2,6	2,4	5,0	5,3
Winst voor belastingen	280,1	542,1	545,0	831,1	520,1
Belastingen op het resultaat	73,9	166,8	175,5	215,6	132,0
Winst van het boekjaar	206,1	375,3	369,5	615,6	388,1

Uit de financiële projecties blijkt dat Creat Services dv haar rendabiliteitsdoelstelling kan realiseren en boekjaar 2027 kan afsluiten met beperkte maar positieve nettoresultaten.

5.3 Geprojecteerde balans

	2023	2024	2025	2026 Exp	2027 Exp
Financieel vaste activa	203	203	203	203	203
Werken in uitvoering	0	0	0	0	0
Vorderingen	9.923	13.463	16.420	19.790	20.779
Cash	150	118	128	363	607
TOTAAL ACTIEF	10.276	13.784	16.752	20.357	21.590
Kapitaal	706	707	885	885	885
Reserves / Overgedragen resultaat	938	1.314	1.683	2.299	2.687
Handelsschulden	6.526	8.534	10.371	12.979	13.629
Overige schulden	2.105	3.229	3.813	4.194	4.390
TOTAAL PASSIEF	10.276	13.784	16.752	20.357	21.590

Conform de strategische beleidslijn worden deze middelen gereserveerd om de solvabiliteit verder te versterken. Zo ontstaat de noodzakelijke financiële basis om de groei en kwaliteitsverbetering uit het beleidsplan te realiseren: het verder uitbouwen van het portfolio, het bewaken van evenwichtige prijsvoorwaarden, de versterking van ons portaal, de investeringen in personeel en de verankering van duurzaamheid ('planeet'). Op die manier wordt de financiële strategie volledig in lijn gebracht met de inhoudelijke ambities voor de komende beleidsperiode.