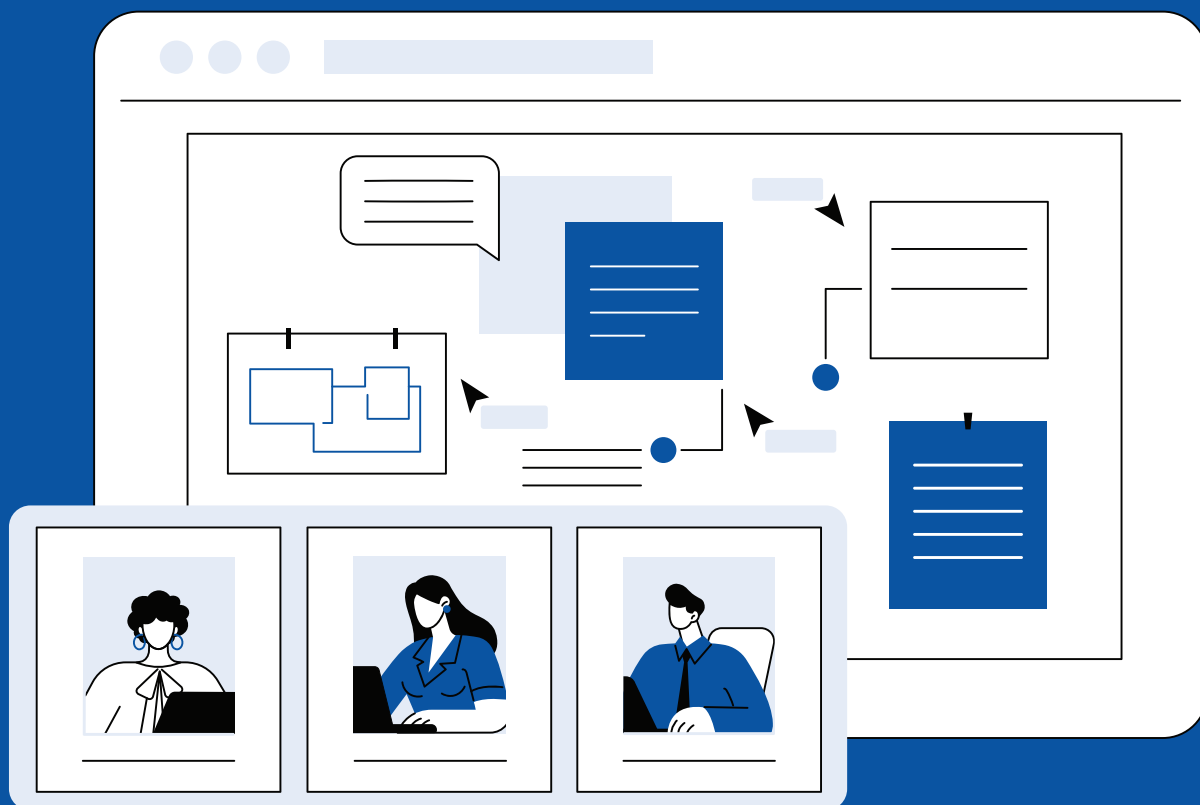




EBOOK

Onderaanneming bij overheidsopdrachten

Zo maximaliseer je je kansen
om aanbestedingen binnen te halen!



INLEIDING

Onderaanneming, een strategische toegangspoort tot overheidsopdrachten

Hoewel overheden massaal investeren in infrastructuurprojecten, energetische renovaties en collectieve voorzieningen, hebben kleine en middelgrote ondernemingen het soms moeilijk om rechtstreeks toegang te krijgen tot deze opdrachten, omdat ze vaak op maat gemaakt zijn van grote bedrijven.

Dankzij onderaanneming is het mogelijk om die scheefgetrokken situatie te corrigeren.. Het stelt zelfstandigen en kmo's in staat om deel te nemen aan grote publieke projecten, hun klantenportefeuille te diversifiëren en naam te maken in een veeleisende maar beloftevolle sector.

Onderaannemer worden betekent dat je in de waardeketen van overheidsopdrachten integreert zonder alle administratieve en financiële lasten te dragen die komen kijken bij het hoofdaannemerschap. Het is tegelijk een kans om bij te leren, professioneler te structureren en stap voor stap een reputatie op te bouwen die kleinere bedrijven op een dag in staat zal stellen om zelf rechtstreeks in te schrijven op een openbare aanbesteding.

Het onderaannemerschap wordt strikt wettelijk omkaderd in de Belgische wet van 17 juni 2016 op de overheidsopdrachten en in het koninklijk besluit van 18 april 2017. Als onderaannemer kan je maar beter een goed begrip hebben van de sociale en fiscale regels, de contractuele verplichtingen en de rechten waarop je aanspraak kunt maken.

Dit e-book zet de basisafspraken op een rij. Na het lezen zal je begrijpen wat onderaanneming in overheidsopdrachten betekent, kun je rechten en plichten identificeren en besef je hopelijk wat de concrete voordelen zijn van deze rol.



Inhoudsopgave

04	DEEL 1 Begrijpen wat onderaanneming bij overheidsopdrachten betekent - Wat is onderaanneming? - Het wettelijke kader in België - De concrete voordelen voor onderaannemers
09	DEEL 2 Je positioneren als onderaannemer in bouwprojecten - De juiste kansen herkennen - De hoofdaannemers contacteren - Je bedrijf voorstellen en overtuigen - Je relatie met de opdrachtgever goed formaliseren
14	DEEL 3 Je slaagkansen maximaliseren als onderaannemer - Je geloofwaardigheid opbouwen - Zichtbaar en proactief zijn - Je laten begeleiden
18	DEEL 4 Tools en bronnen om in actie te schieten - Het EBP-platform gebruiken om kansen te vinden - Bronnen om de toewijzing van opdrachten op te volgen - Tools om je zichtbaarheid te verbeteren - Opleiding en informatie
22	Conclusie - Onderaanneming: een springplank richting openbare opdrachten
23	Bijlagen - Woordenlijst van juridische en technische termen - Voorbeeldmodellen: verklaring en contract voor onderaanneming - Nuttige links en bronnen

DEEL 1

Begrijpen wat onderaanneming bij overheidsopdrachten betekent

Onderaanneming houdt in dat een bedrijf dat een overheidsopdracht gewonnen heeft een deel van de werken doorschuift naar een ander bedrijf – de onderaannemer. In tegenstelling tot de hoofdaannemer heeft de onderaannemer geen directe contractuele band met de aanbestedende overheid (gemeente, gewest, regio, federale staat ...). Zijn enige gesprekspartner is de aannemer, dus het algemene bedrijf dat de opdracht heeft binnengehaald.

Het is essentieel om onderaanneming te onderscheiden van andere samenwerkingsvormen.

- De hoofdaannemer is het bedrijf dat de aanbesteding heeft gewonnen en de hoofdverantwoordelijkheid draagt tegenover de aanbestedende overheid.
- De mede-aannemer is een partner in een tijdelijk samenwerkingsverband van ondernemingen (tijdelijk consortium), waarbij elke firma rechtstreeks is verbonden met de aanbestedende overheid.
- De onderaannemer werkt 'in cascade', en zijn contractuele relatie bestaat enkel met de hoofdaannemer.

In de bouwsector zijn onderaannemers actief in allerlei specialiteiten: elektriciteit, sanitair, schrijnwerk, ruwbouw, afwerking, wegenwerken, enzovoort. Hun rol is vaak onmisbaar om complexe projecten tot een goed einde te brengen.



HOOFDAANNEMER =
hoofdverantwoordelijkheid
draagt tegenover de
aanbestedende overheid



MEDE-AANNEMER =
partner in een tijdelijk
samenwerkingsverband van
ondernemingen (tijdelijk consortium),



ONDERAANNEMER =
contractuele relatie bestaat
enkel met de hoofdaannemer

Het wettelijke kader in België

Onderaanneming bij overheidsopdrachten is niet zomaar een gangbare contractuele praktijk. Er werd een omkaderende wetgeving gecreëerd die bedoeld is om transparantie, eerlijke concurrentie en de bescherming van de betrokken bedrijven te garanderen.

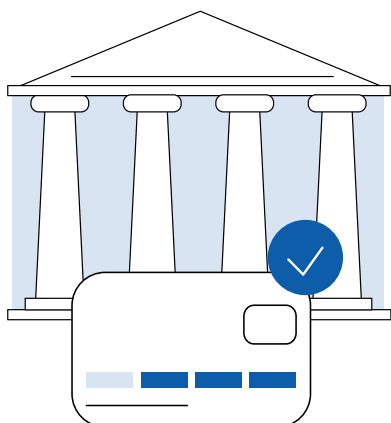
De belangrijkste referentieteksten zijn de wet van 17 juni 2016 betreffende de overheidsopdrachten en het koninklijk besluit van 18 april 2017 betreffende de plaatsing van overheidsopdrachten in de klassieke sectoren. Deze twee teksten definiëren de rechten en verplichtingen van elk van de actoren.

1

Verplichte aangifte en toestemming

Elke onderaannemer moet worden aangegeven door de hoofdaannemer. Deze aangifte stelt de aanbestedende overheid in staat om te controleren of het betrokken bedrijf de nodige garanties biedt. In sommige gevallen is er een expliciete toestemming vereist voordat de onderaannemer mag beginnen werken.

Concreet betekent dit dat als je door een aannemer wordt gecontacteerd, hij je moet vermelden in zijn offerte of je moet aangeven tijdens de uitvoering van de opdracht.



2

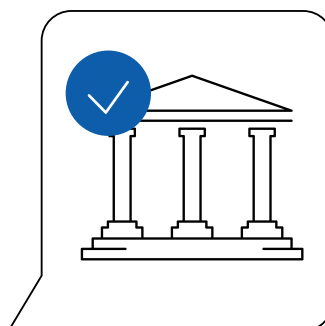
Rechtstreeks betaald worden

De wet voorziet onder bepaalde voorwaarden de mogelijkheid dat een onderaannemer rechtstreeks door de aanbestedende overheid wordt betaald. Dit mechanisme maakt de financiële relatie veiliger en voorkomt dat de onderaannemer lijdt onder een mogelijke wanbetaling door de hoofdaannemer. Rechtstreekse betaling gebeurt echter niet automatisch: ze moet in de opdracht zijn voorzien of door de administratie worden aanvaard.

3

Respect voor sociale en fiscale verplichtingen

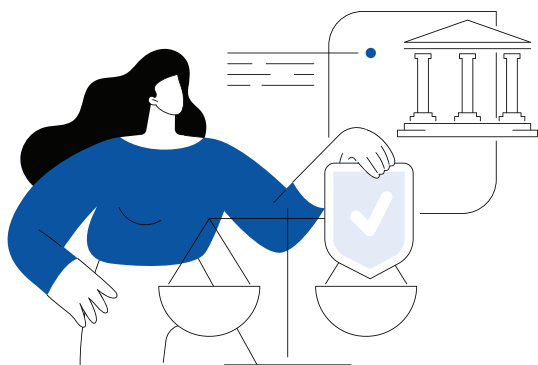
Om oneerlijke concurrentie tegen te gaan en te voorkomen dat onbetrouwbare bedrijven deelnemen, moeten onderaannemers bewijzen dat ze geen sociale schulden (RSZ) of fiscale schulden (FOD Financiën) hebben.



4

Kruisende verantwoordelijkheden

De hoofdaannemer blijft als enige verantwoordelijk tegenover de aanbestedende overheid voor de goede uitvoering van de opdracht. Dat betekent dat als de onderaannemer zijn verplichtingen niet nakomt, de hoofdaannemer aansprakelijk zal worden gesteld. Toch draagt ook de onderaannemer zijn contractuele verantwoordelijkheid tegenover de hoofdaannemer. Daarom moet de relatie worden vastgelegd in een degelijk en evenwichtig contract.



5

Nieuwe verplichtingen

Naast deze principes moet je rekeninghouden met enkele belangrijke eisen.

- Elektronische facturatie wordt verplicht in de meeste overheidsopdrachten.
- Steeds meer opdrachten bevatten sociale clausules (lokale tewerkstelling, professionele integratie, gelijke behandeling).
- Er zijn steeds meer milieubepalingen om rekening mee te houden: afvalbeheer, energie-efficiëntie, gebruik van duurzame materialen.
- De wetgever versterkt de strijd tegen sociale dumping en slechte arbeidsomstandigheden en focust daarbij ook op tewerkstelling via onderaanneming.

Het strengere beleid en de striktere handhaving moeten ervoor zorgen dat malafide operatoren en concurrentievervalsing worden bestraft, terwijl serieuze en betrouwbare bedrijven beschermd worden en betere kansen krijgen.

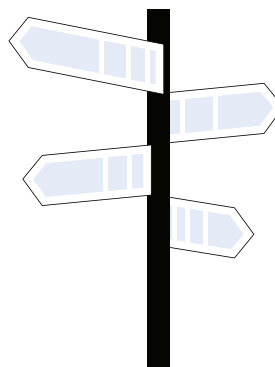
De concrete voordelen voor onderaannemers

Hoewel onderaanneming vraagt dat je een strikt wettelijk kader respecteert, biedt het daartegenover heel wat strategische voordelen.

1

Een gemakkelijke toegang tot overheidsopdrachten

Als hoofdaannemer deelnemen aan een overheidsopdracht vergt veel middelen: dossiers opstellen, de procedure beheren, financiële garanties... Onderaanneming omzeilt deze drempels en laat kmo's toe om bij te dragen aan openbare projecten zonder alle verantwoordelijkheid te dragen.



2

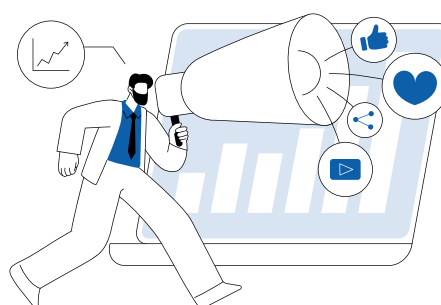
Een commercieel springplankje

Onderaanneming opent de deur naar duurzame partnerships met grote bedrijven. Door regelmatig samen te werken met hoofdaannemers positioneer je je als betrouwbare partner. Dat verhoogt je kansen om ook voor andere projecten gevraagd te worden.

3

Een etalage voor je vakmanschap

Deel uitmaken van een openbaar project betekent genieten van een bijzondere zichtbaarheid. Of het nu gaat om de renovatie van een schoolgebouw, de bouw van een ziekenhuis of de modernisering van een weg, deze werven zijn sterke referenties die je expertise bij andere klanten, publiek of privé, in de verf zetten.



4

Referenties die tellen

Ook al ben je geen hoofdaannemer, je prestaties als onderaannemer vormen officiële referenties die je kunt opnemen in je toekomstige kandidatuurdossiers. Daardoor groeit je geloofwaardigheid bij volgende aanbestedingen.

5 Meer financiële stabiliteit

Overheidsopdrachten bieden een stevige garantie op betaling, vooral wanneer een rechtstreekse betaling voorzien is. Deze financiële zekerheid helpt de risico's te dempen en geeft je meer zicht op je cashflow.



6 Een kans om bij te leren

Tot slot geeft werken als onderaannemer je de kans om ervaring op te doen bij complexere en veeleisendere projecten. Het is een echte leerschool die je bedrijf kan voorbereiden om op een dag zelf rechtstreeks op een overheidsopdracht in te tekenen.



Concrete voorbeelden van onderaanneming in Belgische overheidsopdrachten

Onderaanneming is alomtegenwoordig in publieke projecten, zowel bij grote werven als bij lokale werken.

- In het Bulletin der Aanbestedingen dat door Bouwkroniek wordt gepubliceerd, vind je bijvoorbeeld een Onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande oproep tot mededinging voor de Katholieke Universiteit Leuven, betreffende de akoestische renovatie van gebouw STEPS BD2 – verlaagde plafonds (Bestek TD/113951).

Dit type opdracht illustreert perfect de mogelijkheden van onderaanneming: een hoofdaannemer kan de technische loten toevertrouwen aan gespecialiseerde bedrijven. Ze zorgen dan bijvoorbeeld voor de akoestische isolatie, het plaatsen van verlaagde plafonds of de binnenafwerking.

- In hetzelfde bulletin laat een gemeentelijke opdracht met de titel "Stenenmuurstraat: optimaliseren bermen en rijweg" in Sint-Niklaas zien dat er ook kansen zijn voor kmo's in lokale openbare werken. Taken zoals grondwerken, bestrating of het plaatsen van boordstenen kunnen worden toevertrouwd aan regionale onderaannemers, die vaak beter lokaal ingebed en reactiever zijn.
- Een renovatieproject van gebouwen met vernieuwing van daken en platte daken in Sint-Niklaas toont dan weer aan dat de dakwerken, zinkwerken of waterdichting vaak worden uitbesteed aan gespecialiseerde vaklui.

Het zijn concrete voorbeelden die illustreren hoe onderaanneming een toegangspoort is tot uiteenlopende projecten – van universiteitsgebouwen tot wegeninfrastructuur – voor bedrijven van alle formaten.

DEEL 2

Je positioneren als onderaannemer in bouwprojecten

De wereld van overheidsopdrachten betreden als onderaannemer gaat verder dan wachten tot een hoofdaannemer je contacteert. Om optimaal te profiteren van deze kans moet je weten waar je de relevante projecten vindt, hoe je de juiste bedrijven benadert en op welke manier je je toegevoegde waarde kan aantonen. Dit bepaalt in grote mate je slaagkansen. Het gaat erom een proactieve, gestructureerde en professionele aanpak te ontwikkelen die vertrouwen wekt bij de hoofdaannemers.

De juiste kansen herkennen

De eerste stap voor elke onderaannemer is weten waar je de juiste projecten vindt. In tegenstelling tot de hoofdaannemer, die rechtstreeks op een aanbesteding reageert, moet de onderaannemer oplettend zijn voor opdrachten die al zijn gegund of in uitvoering zijn.

Officiële platformen zoals e-Notification zijn daarbij onmisbaar: ze publiceren niet alleen de aanbestedingsberichten maar ook de gunningsberichten. Deze geven aan welk bedrijf de opdracht heeft binnengehaald, voor welk bedrag en voor welk soort werkzaamheden. Het is een ware goudmijn om je toekomstige acties te richten.

Voorbeeld: als je gespecialiseerd bent in elektriciteit en je ziet dat een opdracht voor de renovatie van een school is gegund aan een groot bouwbedrijf, kun je redelijkerwijs aannemen dat het bedrijf onderaannemers zal nodig hebben voor de elektrische installaties.

Daarnaast geven de websites van aanbestedende overheden (gemeenten, intercommunales, gewesten) of hun officiële bulletins vaak informatie over projecten in voorbereiding. Op deze aankondigingen letten stelt je in staat om potentiële hoofdaannemers al vooraf te benaderen, nog voor de onderaannemingsloten worden verdeeld.

Tot slot speelt je professionele netwerk een belangrijke rol. Relaties die je opbouwt op beurzen, sectorale evenementen of bij vorige samenwerkingen zijn vaak het meest directe kanaal om in nieuwe projecten opgenomen te worden.



Praktische tip

Voorzie wekelijks tijd om de officiële platformen te raadplegen, lokale publicaties te volgen en een lijst bij te houden van hoofdaannemers in jouw sector. Zo structureer je de opvolging.



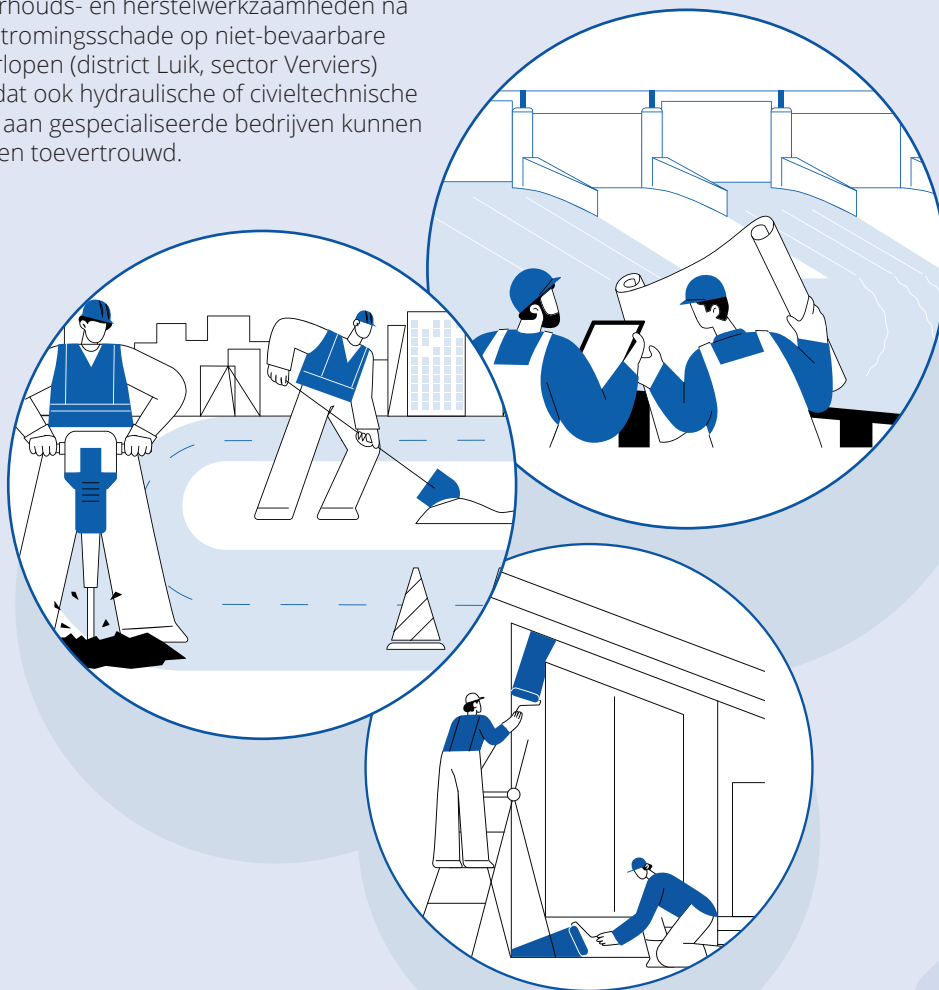


Concrete voorbeelden: waar de kansen vinden

De aankondigingen op Aanbestedingen.bouwkronek.be zitten vol met projecten die mogelijk openstaan voor onderaanneming.

- Zo heeft de stad Sint-Niklaas onlangs een opdracht gelanceerd met de titel "Stenenmuurstraat: optimaliseren bermen en rijweg", bestaande uit de herinrichting van de weg en de optimalisatie van de bermen. Dit type project doet vaak een beroep op meerdere onderaannemers voor het grondwerk, de nivellering, het plaatsen van boordstenen of de belijning.
- Op een ander niveau laat een opdracht van de Waalse Overheidsdienst (SPW) voor onderhouds- en herstelwerkzaamheden na overstromingsschade op niet-bevaarbare waterlopen (district Luik, sector Verviers) zien dat ook hydraulische of civieltechnische loten aan gespecialiseerde bedrijven kunnen worden toevertrouwd.

Tot slot openen meerjarige raamovereenkomsten, zoals die gepubliceerd door Bouwkroniek — "Raamovereenkomst – Schilderwerken en soepele vloerbekleding (2026-2030)" — eveneens perspectieven op middellange termijn: de hoofdaannemer kan een beroep doen op onderaannemers om schilder- of vloerbekledingswerken uit te voeren gedurende de volledige contractperiode.



De hoofdaannemers contacteren

Een interessante opdracht identificeren is één ding, maar je vermogen om in contact te komen met de hoofdaannemer maakt het verschil.

Grote bouwbedrijven krijgen veel aanvragen. Om op te vallen is het belangrijk om een duidelijke, korte en krachtige boodschap te sturen. Tijdens een eerste contact, per mail of telefoon, focus je op het essentiële.

- Vertel wie je bent (voorstel in één zin).
- Omschrijf wat je specialiteit is en waarom die relevant is voor dit project.
- Geef een concreet referentieproject om je ervaring aan te tonen.
- Zeg wanneer je beschikbaar bent voor een kort gesprek.

Bijvoorbeeld:

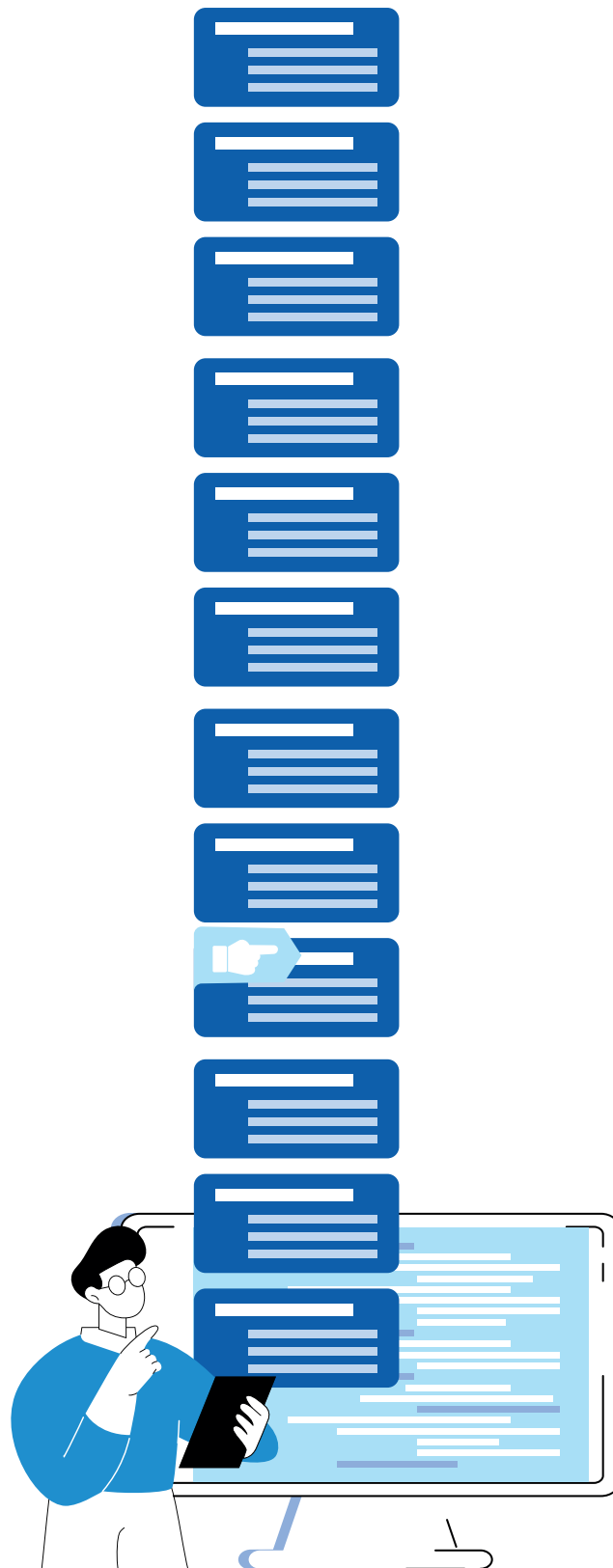
« Hallo, ik ben [Naam], verantwoordelijke van [Bedrijf]. We zijn gespecialiseerd in HVAC-installaties en hebben onlangs gewerkt aan de energetische renovatie van twee schoolgebouwen. We zagen dat jullie de opdracht [X] hebben binnengehaald en willen graag bespreken hoe we kunnen helpen. Ben je beschikbaar voor een kort overleg deze week? »

LinkedIn kan deze aanpak aanvullen. Door de actualiteit van hoofdaannemers te volgen kun je reageren op hun berichten, projectverantwoordelijken identificeren en je professionele zichtbaarheid onderhouden.



Te vermijden

Stuur niet zomaar een algemene catalogus of een te lange presentatie. Hoofdaannemers zoeken partners die precies beantwoorden aan hun noden, geen anonieme leveranciers.



Je bedrijf voorstellen en overtuigen

Eens het contact gelegd is, moet je tonen dat je een betrouwbare en competente partner bent. Bereid daarvoor een duidelijke, professionele en goed gestructureerde presentatie voor. Dit kan een pdf-document zijn dat je na een eerste gesprek verstuurt.

Een goede presentatie bevat volgende elementen:

- Een samenvatting van je bedrijf (grootte, oprichtingsjaar, team).
- Een overzicht van je technische specialiteiten en werkdomeinen.
- Geselecteerde en geïllustreerde referenties (foto's van werven, getuigenissen van klanten).
- Je certificaten en labels (Qualibat, ISO, veiligheid, duurzaamheid).
- Je materiële en menselijke middelen.
- De attesten van sociale en fiscale regelmatigheid (actueel).

Dit document is je visitekaartje: het moet vertrouwen wekken en de hoofdaannemer zin geven om met je samen te werken.



Tip

Aarzel niet om je presentatie aan te passen aan het geïdentificeerde project. Als je een hoofdaannemer contacteert voor een schoolrenovatie, benadruk dan je gelijkaardige referenties.

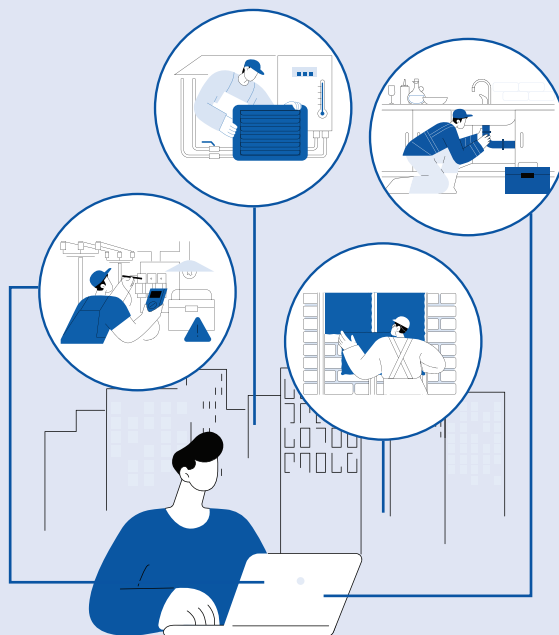


Voorbeeld uit de praktijk

Bij een opdracht voor de energetische renovatie van een schoolgebouw die door een Waalse gemeente werd gelanceerd, won een groot bouwbedrijf de globale opdracht en deed vervolgens beroep op meerdere onderaannemers:

- een lokaal kmo-bedrijf voor de sanitair- en verwarmingsinstallaties,
- een gespecialiseerd bedrijf voor de elektrische werken,
- een isolatiespecialist voor het plaatsen van thermische isolatie.

Dit soort organisatie toont perfect hoe onderaannemers van verschillende grootte kunnen samenwerken binnen één publiek project. Iedereen vindt er zijn voordeel: de hoofdaannemer wint aan flexibiliteit en technische expertise, terwijl de onderaannemers hun portfolio van publieke referenties uitbreiden.



De relatie met de opdrachtgever goed formaliseren

Als je kandidatuur als onderaannemer wordt aanvaard, is de volgende stap om de relatie te beveiligen met een duidelijk en evenwichtig contract. Te veel bedrijven beperken zich tot mondelinge afspraken of simpele e-mails: dat is een fout die je absoluut moet vermijden.

Een onderaannemingscontract moet precies aangeven:

- wat de aard is van de toevertrouwde prestaties;
- welke termijnen moeten gerespecteerd worden en hoe de coördinatie zal gebeuren met de andere betrokken partijen;
- wat de betalingsvoorwaarden zijn, met vermelding van een eventuele rechtstreekse betaling;
- wie welke verantwoordelijkheden draagt en hoe de risico's worden verzekerd;
- de vertrouwelijkheidsclausules, vooral als het project gevoelige informatie bevat.

Dit document beschermt beide partijen. Het legt een duidelijk kader vast dat misverstanden vermijdt en de kans op conflicten verkleint. Bovendien toont het je professionaliteit.



Concreet voorbeeld

Een schrijnwerkerij ging akkoord om als onderaannemer te werken zonder schriftelijk contract. De werf liep vertraging op en de hoofdaannemer weigerde de gevraagde vergoedingen te betalen. Zonder formeel document kon het bedrijf zijn rechten niet doen gelden. Les: een contract is onmisbaar, zelfs als je je partner goed kent.



DEEL 3

Je slaagkansen maximaliseren als onderaannemer

Onderaannemer worden in overheidsopdrachten is een belangrijke eerste stap. Maar om die positie te bestendigen en samenwerkingen te vermenigvuldigen, moet je verder gaan. Het succes berust op drie essentiële pijlers: geloofwaardigheid, zichtbaarheid en proactiviteit.

Bedrijven die investeren in hun reputatie, de kwaliteit van hun communicatie en hun professionele relaties vallen in een competitieve markt al snel op. Dit deel helpt je om een solide imago op te bouwen en de juiste praktijken toe te passen om een onmisbare partner te worden.

Je geloofwaardigheid opbouwen

In de bouwsector is vertrouwen de motor van elke samenwerking. Een hoofdaannemer zal niet snel een deel van zijn opdracht toevertrouwen aan een bedrijf waarvan hij de professionaliteit of betrouwbaarheid niet kent.

Jouw doel als onderaannemer is dus om gerust te stellen en te overtuigen. Hiervoor moet je drie kwaliteiten aantonen: vakbekwaamheid, conformiteit en stabiliteit.

1 Je expertise in de verf zetten

Je referenties zijn je beste troef. Kies zorgvuldig enkele werven die representatief zijn voor je vakmanschap. Benadruk geslaagde projecten, de technische bijzonderheden die je hebt beheerd en de moeilijkheden die je hebt overwonnen. Ook al betreffen je realisaties nog geen overheidsopdrachten, ze zijn perfect geldig als ze de kwaliteit van je werk tonen.

Voorbeeld: een kmo gespecialiseerd in ventilatie zette zijn realisaties in privéschoolgebouwen in de kijker om een eerste openbare werf in onderaanneming binnen te halen. De hoofdaannemers erkenden de relevantie van deze ervaring.

2 Certificaten en labels halen

Labels zijn kwaliteits- en betrouwbaarheids garanties. Certificeringen zoals ISO 9001, Qualibat of veiligheidslabels worden vaak geëist door hoofdaannemers. Als je ze nog niet hebt, start dan de procedures: ze tonen aan dat je bedrijf gestructureerd is en aan de sectorale normen voldoet.

In een context waarin overheidsopdrachten steeds meer ecologische clausules bevatten, kunnen sommige milieu-certificeringen (bijvoorbeeld voor het gebruik van duurzame materialen of afvalbeheer) je aantrekkelijkheid versterken.

3 Zorg voor je reputatie

Je reputatie bouw je op via je projecten, maar ook via de manier waarop je communiceert. Deadlines respecteren, helder afspreken, overleggen en rapporteren, verzorgd werk afleveren: dit soort eenvoudige maar constante gedragingen wekt vertrouwen.

Aarzel niet om aan tevreden partners of klanten schriftelijke getuigenissen of aanbevelingen te vragen. Het zijn sociale bewijzen die toekomstige hoofdaannemers gerust kunnen stellen.

Wist je dat?

Eén op de drie bedrijven krijgt een nieuw contract dankzij mond-tot-mondreclame. In de bouwsector gaat je reputatie snel rond: een geslaagde samenwerking kan de deur openen naar meerdere andere.



Zichtbaar en proactief zijn

In een markt die zo dichtbevolkt is als die van de openbare opdrachten is zichtbaarheid de sleutel om te bestaan. Zelfs de meest bekwame bedrijven missen kansen simpelweg omdat niemand hen kent.

1

Bouw een professionele online-aanwezigheid op

Je website en je profielen op professionele netwerken (vooral LinkedIn) zijn vaak de eerste vitrine voor je activiteit. Hou ze up-to-date:

- beschrijf duidelijk je diensten en specialiteiten,
- toon je realisaties (met foto's en korte beschrijvingen),
- post af en toe nieuws of getuigenissen van klanten.

Deze elementen positioneren je als een serieuze en actieve speler in de sector.

2

Neem deel aan sectorevents

Vakbeurzen, bouwbeurzen en evenementen rond overheidsopdrachten (zoals de conferenties van Embuild) zijn uitstekende gelegenheden om potentiële partners te ontmoeten.

Tip: bereid enkele eenvoudige communicatiemiddelen voor (visitekaartjes, een mini-dossier of een QR-code naar je online portfolio) om een blijvende indruk achter te laten bij je ontmoetingen.

3

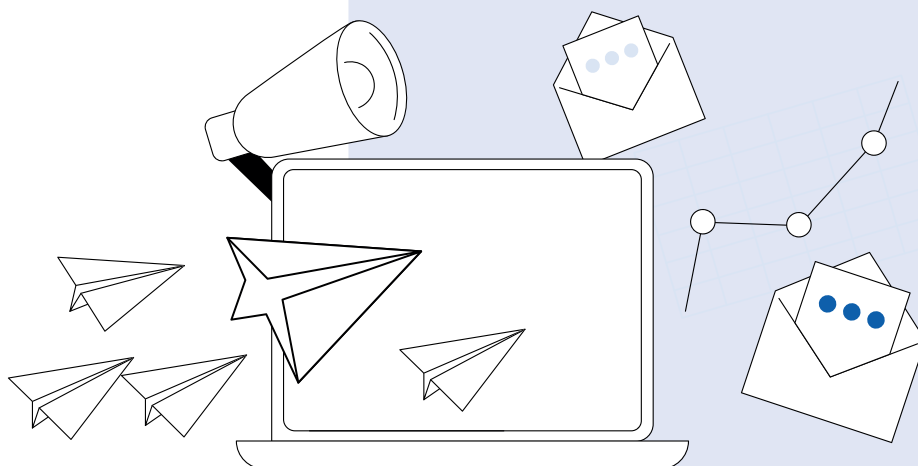
Bouw en onderhoud een netwerk

Onderaanneming draait vooral om menselijke relaties. Neem regelmatig contact op met de algemene aannemers met wie je wilt samenwerken, zonder opdringerig te zijn. Een beleefde opvolging of een simpel bericht om je beschikbaarheid te melden kan volstaan om in hun geheugen te blijven.



Concreet voorbeeld

Een schilderbedrijf uit Luik maakte een driemaandelijks nieuwsbrief over zijn recente werven en productinnovaties. Dankzij dit hulpmiddel versterkte het zijn professionele imago en won het verschillende samenwerkingen met hoofdaannemers die het nooit eerder had ontmoet.





Praktisch voorbeeld: integreren in een stedelijk inrichtingsproject

Een intercommunale lanceerde onlangs een project voor de inrichting van een openbaar park met onder andere wegenis, buitenverlichting en het plaatsen van straatmeubilair.

Het hoofdbedrijf, gespecialiseerd in civiele techniek, vertrouwde:

- de wegwerken toe aan een lokaal wegebouwbedrijf,
- de installatie van de verlichting aan een zelfstandige elektricien,
- en de levering van het meubilair (banken, pergola's, terrassen) aan een stadsmeubelmaker.

Dit soort project toont hoe belangrijk het is om lokaal zichtbaar te zijn en actief op de hoogte te blijven van opdrachten. Door je al bij de hoofdaannemer te positioneren bij de ondertekening van de opdracht kun je een stabiel werkvolume veiligstellen en langdurige partnerschappen ontwikkelen.

Laat je begeleiden

De wereld van overheidsopdrachten binnenstappen als onderaannemer kan in het begin ingewikkeld lijken. Gelukkig zijn er heel wat organisaties die klaarstaan om je te helpen. Je laten begeleiden is een slimme strategie: het helpt je om fouten te vermijden, de regelgeving beter te begrijpen en sneller relevante kansen te herkennen..

1 Ondernemingsloketten

Zij vormen een eerste aanspreekpunt voor alle administratieve vragen: inschrijving, wettelijke documenten, RSZ-attesten, enzovoort. Sommige loketten bieden zelfs persoonlijk advies voor bedrijven die met de overheid willen werken.



2 Beroepsfederaties

Organisaties zoals Embuild of Bouwunie bieden specifieke begeleiding: opleidingen rond overheidsopdrachten, webinars, juridische diensten en sectoraal advies. Deze structuren zijn ook een uitstekende ingang om je netwerk uit te bouwen.

3 Publieke opleidingsorganisaties

Instanties zoals de FOD BOSA (Federale Overheidsdienst Beleid en Ondersteuning) of het IFAPME (Institut wallon de formation en alternance) organiseren opleidingen rond overheidsopdrachten. Deze sessies helpen om de procedures, de wettelijke verplichtingen en de goede praktijken beter te begrijpen.

4 Gespecialiseerde platforms

Ten slotte maken platforms zoals EBP het zoeken naar kansen makkelijker door de overheidsopdrachten en hun gunningen op één plek te centraliseren. Met een systeem van gepersonaliseerde waarschuwingen kun je snel de hoofdaannemers opsporen die in jouw domein actief zijn en hen je diensten aanbieden.



Onthouden

Goed omringd zijn betekent tijd winnen en valkuilen vermijden. Bedrijven die zich laten ondersteunen door institutionele of private partners om zich te vormen en te structureren, boeken sneller en rustiger vooruitgang.



Voorbeeld: opvolging van gegunde opdrachten

Een opdracht van de Waalse Overheidsdienst (SPW) voor het herstel van schade door overstromingen (sector Verviers) maakte het mogelijk voor verschillende onderaannemers die gespecialiseerd zijn in het ruimen van rivieren, het stabiliseren van oevers of het plaatsen van steenbestortingen om samen te werken met de hoofdaannemer.

Een regelmatige opvolging van gegunde opdrachten via het EBP-platform stelt je in staat om snel de bedrijven te identificeren die actief zijn in een bepaald domein en te anticiperen op hun toekomstige onderaannemingsnoden.

DEEL 4

Tools en bronnen om in actie te schieten

Begrijpen hoe onderaanneming werkt en weten hoe je je moet positioneren is niet genoeg. Om deze kennis om te zetten in concrete resultaten is het essentieel dat je de juiste tools in handen hebt en gebruikmaakt van de beschikbare bronnen.

Deze laatste stap gaat over in actie komen: de juiste projecten vinden, de gegunde opdrachten volgen, je zichtbaarheid opbouwen en blijven leren.

Er bestaan tal van oplossingen om onderaannemers bij deze aanpak te ondersteunen, te beginnen met het EBP-platform, een referentiepartner in de wereld van de overheidsopdrachten.

Het EBP-platform gebruiken om kansen te vinden

Het juiste project op het juiste moment vinden maakt vaak het verschil tussen een bedrijf dat toekijkt en een bedrijf dat regelmatig samenwerkingen binnenhaalt.

Dat is precies wat EBP biedt: hét platform dat gespecialiseerd is in overheidsopdrachten.

EBP centraliseert alle Europese openbare aanbestedingen: of het nu gaat om lopende projecten, gegunde opdrachten of toekomstige opdrachten, het platform stelt een complete en constant bijgewerkte databank ter beschikking.

Maar EBP is meer dan enkel een monitoringtool: het is een echte commerciële hefboom voor onderaannemers.

Dankzij EBP kun je:

- de gegunde opdrachten in je regio of je activiteitssector opsporen;
- de hoofdaannemers (bedrijven die opdrachten binnenhalen) identificeren om hen te contacteren en je diensten aan te bieden;
- de projecten filteren volgens precieze criteria: soort werkzaamheden, locatie, bedrag, aanbestedende overheid, datum van publicatie ...;
- gepersonaliseerde meldingen creëren, zodat je verwittigd wordt zodra een relevant project overeenkomt met je profiel.



Concreet voorbeeld

Je bent een bedrijf gespecialiseerd in sanitair en verwarming.

Dankzij EBP merk je dat een algemeen bouwbedrijf een opdracht heeft gewonnen voor de renovatie van een sportcomplex in jouw provincie. Je bekijkt zijn bedrijfsfiche, krijgt toegang tot zijn contactgegevens en biedt je diensten aan voor de sanitaire installaties. Met één zoekactie heb je een kans geïdentificeerd en een potentiële nieuwe klant gevonden.

EBP beperkt zich niet tot het verspreiden van gegevens: het platform biedt een marktanalyse, opvolgingstools en gedetailleerde bedrijfsfiches, zodat je begrijpt wie de actiefste spelers zijn in jouw domein.

Met andere woorden, het is veel meer dan een informatiebron: het is een oplossing om een gerichte en efficiënte commerciële strategie op te bouwen in de wereld van overheidsopdrachten.



Onthouden

- EBP is een toegangspoort tot overheidsopdrachten voor onderaannemers.
- Het platform maakt het makkelijk om de juiste partners en relevante projecten te identificeren.
- Het helpt je tijd te winnen, je acties beter te richten en je professioneel netwerk uit te breiden.



Bronnen om de toewijzing van opdrachten op te volgen

Een van de reflexen die je moet aannemen als je je wil positioneren als onderaannemer is het nauwgezet volgen van gegunde overheidsopdrachten.

Door regelmatig de gewonnen projecten te analyseren, identificeer je de meest actieve bedrijven, de recurrente hoofdaannemers en de sectorale trends.

Meerdere bronnen houden je op de hoogte.

- Uiteraard EBP, met zijn volledige en filterbare databank van gunningsberichten.
- e-Procurement, het officiële platform van FOD BOSA, waar de aanbestedingen en hun resultaten worden gepubliceerd.
- De websites van aanbestedende overheden (gemeenten, provincies, intercommunales, enz.), die vaak de gunningsbeslissingen bekendmaken.
- De gemeentelijke en provinciale bulletins, vooral voor lokale opdrachten.



Goed om te weten

Alle bovengenoemde informatie over gegunde overheidsopdrachten is verzameld op het EBP-platform. Dat is trouwens een van zijn voornaamste troeven: je hoeft geen tijd meer te verliezen met het zoeken van informatie op verschillende websites en in verschillende bulletins. Gebruikers van het platform ontvangen rechtstreeks de gunningsberichten van al deze bronnen.

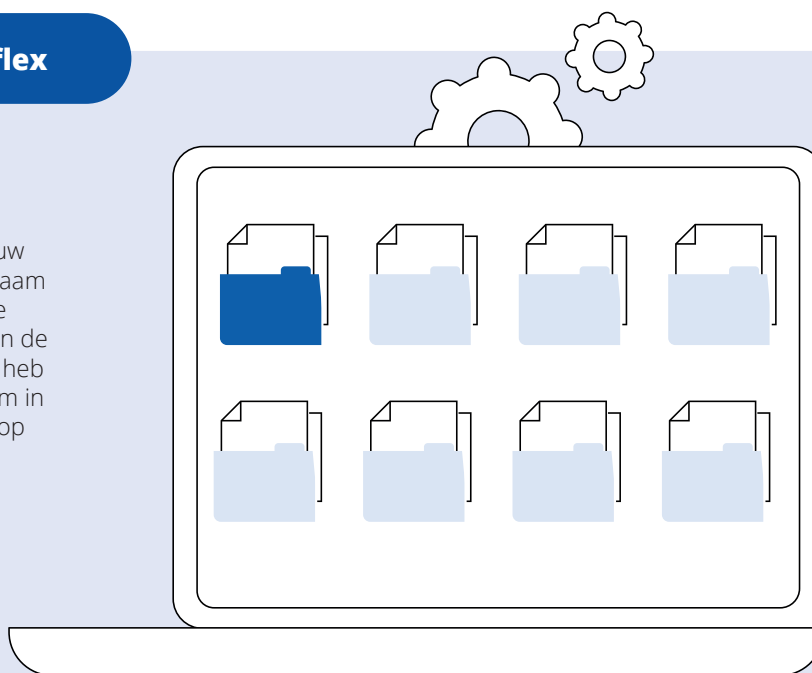
Door deze actieve monitoring te onderhouden ontwikkel je geleidelijk aan een fijne kennis van je markt:

- je weet welke bedrijven regelmatig aanbestedingen winnen;
- je merkt welke types projecten het vaakst terugkomen;
- je anticipeert op de behoeften van je toekomstige partners.



De juiste reflex

Maak een Excel-bestand of een volgschema met de gegunde opdrachten in jouw specialiteit. Noteer er de naam van de hoofdaannemer, de datum, het soort werken en de regio bij. Na enkele weken heb je een waardevolle basis om in de toekomst contact mee op te nemen.



Tools om je zichtbaarheid te verbeteren

Zelfs de beste expertise heeft geen nut als niemand ervan weet.

Om als onderaannemer gevraagd te worden, moeten de hoofdaannemers je gemakkelijk kunnen vinden en moet je meteen opvallen.

Hier zijn enkele eenvoudige maar doeltreffende manieren om je zichtbaarheid te versterken:

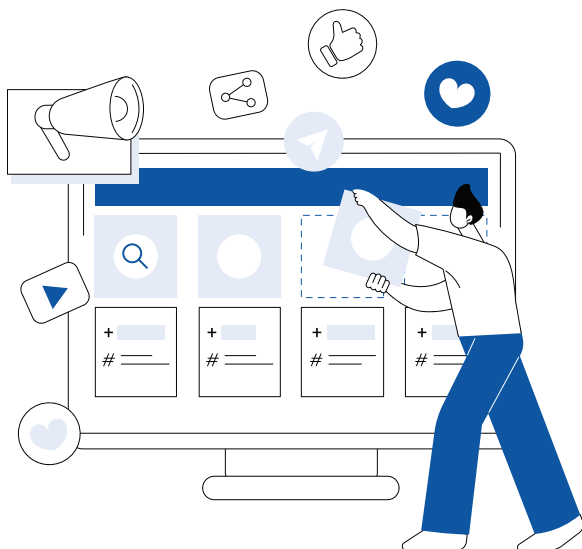
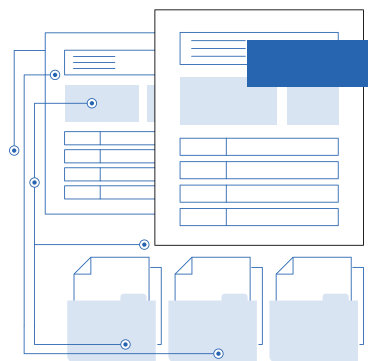
1

Maak een digitaal presentatiedossier

Een helder, professioneel en makkelijk deelbaar document (een pdf of via een weblink) waarin staat:

- wat je diensten en specialisatiegebieden zijn;
- welke van je realisaties als referentie kunnen dienen;
- welke certificaten en erkenningen je kan voorleggen;
- hoe men je kan contacteren of connecteren via je website of sociale media.

Dit dossier kun je na een contact opsturen of integreren in je EBP-profiel.



2

Activeer je professionele sociale media-platformen

LinkedIn is tegenwoordig een onmisbaar kanaal in de bouwsector. Door regelmatig inhoud te delen over je werven, je innovaties of je partnerships versterk je je geloofwaardigheid.

Voorbeeld: een elektricien die zijn afgewerkte werven toont en de bedrijven bedankt waarmee hij samenwerkt, verhoogt zijn zichtbaarheid en zijn professionele uitstraling.

3

Verzorg je online aanwezigheid

Een duidelijke, up-to-date website met foto's van werven, een precieze beschrijving van je activiteiten en een functioneel contactformulier is een groot voordeel. Zelfs een eenvoudige site kan een groot verschil maken voor een hoofdaannemer die tussen twee aanbieders twijfelt.

Laat je opleiden en informeren

De regelgeving rond overheidsopdrachten evolueert constant: nieuwe procedures, strengere administratieve verplichtingen, digitalisering, integratie van sociale en milieubepalingen ...

Om competitief te blijven is het essentieel om je te blijven vormen. Verschillende organisaties bieden opleidingen en bronnen die aangepast zijn aan de noden van onderaannemers.

- De FOD BOSA organiseert regelmatig webinars en praktische gidsen over overheidsopdrachten en stelt die vervolgens ter beschikking.
- Het IFAPME biedt permanente opleidingen over bedrijfsbeheer en overheidsopdrachten aan.
- Beroepsfederaties zoals Embuild en Bouwunie organiseren opleidingsreeksen en sectorale events.
- De ondernemingsloketten begeleiden ondernemers bij hun administratieve stappen en kunnen verwijzen naar de juiste hulpmaatregelen.

Goed om te weten: sommige opleidingen zijn gesubsidieerd of gratis voor kmo's, vooral die over digitalisering of wettelijke conformiteit.



Laatste tip

- Zie opleiding niet als een verplichting, maar als een investering.
- De markt voor overheidsopdrachten beter begrijpen betekent beter onderhandelen, beter samenwerken en jezelf beter beschermen.



CONCLUSIE

Onderaanneming: een **strategische springplank** richting overheidsopdrachten

Je positioneren als onderaannemer bij overheidsopdrachten is veel meer dan een eenmalige kans; het is een echte strategische keuze voor elk bouwbedrijf dat wil groeien, zich structureren en zich duurzaam wil verankeren in de openbare markt.

In België vertegenwoordigen overheidsopdrachten elk jaar duizenden projecten: renovatie van scholen, aanleg van sportinfrastructuur, bouw van ziekenhuizen, modernisering van administratieve gebouwen ... Zoveel kansen voor kmo's, vaklui en zelfstandigen om hun knowhow in te brengen en mee te doen aan grote werven.

Onderaanneming is een toegankelijke en pragmatische toegangspoort. Het laat je samenwerken met ervaren spelers, vaardigheden ontwikkelen bij complexe projecten en sterke referenties opbouwen – allemaal troeven om je naam te vestigen in de publieke sector.

Maar succes in onderaanneming hangt vooral af van de juiste aanpak.

- Je vormen en informeren om de regels en wettelijke verplichtingen te begrijpen.
- Proactief zijn in het zoeken naar kansen en het contact met hoofdaannemers.
- Zorgen voor een verzorgde presentatie en communicatie om vertrouwen te wekken.
- Je netwerk onderhouden en je geslaagde samenwerkingen in de kijker zetten.

Bedrijven die deze principes toepassen bouwen stap voor stap hun succes op in overheidsopdrachten. Sommigen worden na verloop van tijd zelfs zelf hoofdaannemer.

De sleutel tot succes: **zichtbaarheid, betrouwbaarheid, conformiteit en reactiviteit**

De onderaannemers die deze waarden uitdragen zijn precies die waar hoofdaannemers naar op zoek zijn en waar de overheid graag mee samenwerkt.

Vergeet tenslotte niet dat je hier niet alleen voor staat. Tools zoals EBP zijn er om je te helpen, te laten zien waar de interessante projecten zitten, te helpen om de juiste partners te vinden en je slaagkansen te maximaliseren.

Elke werf, elke samenwerking, elk contact kan een open deur worden naar een stevigere en ambitieuzere professionele toekomst.



Wil je verder gaan?

Bekijk in de bijlagen:

- een woordenlijst met de belangrijkste juridische en administratieve termen die gebruikt worden bij overheidsopdrachten
- voorbeeldmodellen (verklaring en contract voor onderaanneming)
- een lijst met nuttige bronnen om verder te groeien en je activiteit in de openbare markt te ontwikkelen.

BIJLAGEN

Woordenlijst van juridische en technische termen

Aannemer

Bedrijf dat een openbare opdracht heeft gewonnen. Het is de houder van het contract met de aanbestedende overheid.

Aanbesteding

Procedure waarbij bedrijven een offerte indienen om een overheidsopdracht uit te voeren.

Aanbestedingsbericht

Officiële publicatie die de mededinging voor een openbaar project aankondigt. Het beschrijft de uit te voeren werken, de selectiecriteria en de modaliteiten van deelname.

Gunningsbericht

Publicatie waarin staat welk bedrijf de opdracht heeft gewonnen en voor welk bedrag. Dit is waardevolle info voor onderaannemers die de hoofdaannemers willen identificeren.

Aanbestedende overheid

Overheidsinstantie die de opdracht plaatst (gemeente, gewest, intercommunale, universiteit, ziekenhuis, enz.).

Hoofdaannemer

Het bedrijf of het consortium dat het contract met de aanbestedende overheid ondertekent en verantwoordelijk blijft voor de uitvoering ervan.

Onderaannemer

Het bedrijf dat een deel van de opdracht uitvoert voor rekening van de hoofdaannemer, zonder directe contractuele band met de aanbestedende overheid.

Mede-aannemer

Lid van een tijdelijk consortium dat samen met andere bedrijven de verantwoordelijkheid voor de opdracht deelt.

Rechtstreekse betaling

Wettelijk mechanisme dat, onder bepaalde voorwaarden, toelaat dat de aanbestedende overheid de onderaannemer rechtstreeks betaalt, bijvoorbeeld bij wanbetaling door de hoofdaannemer.

Sociale en milieubepalingen

Vereisten in sommige overheidsopdrachten die lokale tewerkstelling, beroepsintegratie, gelijke kansen of duurzaamheid promoten.

Sociale dumping

Illegale praktijk waarbij abnormaal lage prijzen worden aangeboden doordat de geldende sociale en fiscale regels of een correcte verloning niet worden nageleefd.



BIJLAGEN

Voorbeeldmodellen

Voorbeeld van verklaring van onderaanneming

(Aan te passen naargelang de eisen van de betreffende opdracht)

Onderwerp: Verklaring van onderaanneming

Ik, [Naam, voornaam], wettelijk vertegenwoordiger van het bedrijf [Naam van het hoofdaannemend bedrijf],

verklaar dat wij een beroep doen op het bedrijf [Naam van de onderaannemer], waarvan de maatschappelijke zetel is gevestigd op [Volledig adres],

voor de uitvoering van een deel van de openbare opdracht met als titel **[Naam van de opdracht / Dossierreferentie]**,

toegekend door [Naam van de aanbestedende overheid].

Het geraamde bedrag van de onderaanneming bedraagt [Bedrag in euro exclusief btw].

De onderaannemer verbindt zich ertoe:

- de prestaties uit te voeren in overeenstemming met het bestek,
- alle geldende wettelijke, sociale en fiscale verplichtingen na te leven,
- tijdens de volledige duur van de opdracht zijn regulariteit tegenover RSZ en FOD Financiën te behouden.

Opgemaakt te [Plaats], op [Datum].

Handtekeningen:

- De hoofdaannemer: _____
- De onderaannemer: _____

Vereenvoudigd voorbeeld van onderaannemingscontract

(Voorbeeld ter info – juridisch te laten valideren volgens het project)

Tussen de ondergetekenden:

Het bedrijf [Naam van de hoofdaannemer], met maatschappelijke zetel op [Volledig adres], hierna genoemd de *Hoofdaannemer*,

en

Het bedrijf [Naam van de onderaannemer], met maatschappelijke zetel op [Volledig adres], hierna genoemd de *Onderaannemer*,

Is het volgende overeengekomen:

Artikel 1 – Doel van het contract

Dit contract heeft tot doel de modaliteiten te bepalen volgens dewelke de Onderaannemer de volgende prestaties zal uitvoeren: [Precieze beschrijving van de toevertrouwde werken of diensten].

Artikel 2 – Bedrag en betaling

Het totale bedrag van de onderaanneming wordt vastgesteld op [Bedrag in euro exclusief btw].

De betaling zal gebeuren [beschrijf de voorwaarden – bv.: bij oplevering van de werken, na factuur, na goedkeuring door de Hoofdaannemer].

Artikel 3 – Termijnen voor uitvoering

De Onderaannemer verbindt zich ertoe de prestaties te realiseren binnen een termijn van [Aantal dagen / weken] te rekenen vanaf de kennisgeving van dit contract.

Artikel 4 – Verantwoordelijkheden en verzekeringen

De Onderaannemer is verantwoordelijk voor de correcte uitvoering van de hem toevertrouwde prestaties en verbindt zich ertoe de nodige verzekeringen af te sluiten (burgerlijke aansprakelijkheid, arbeidsongevallen, enz.).

Artikel 5 – Confidentialiteit

De Onderaannemer verbindt zich ertoe alle informatie met betrekking tot de opdracht en de aanbestedende overheid strikt vertrouwelijk te houden.

Artikel 6 – Ontbinding

In geval van ernstige tekortkoming of niet-naleving van de contractuele verplichtingen kan dit contract van rechtswege worden ontbonden door de Hoofdaannemer, na een ingebrekestelling zonder gevolg.

Opgemaakt te [Plaats], op [Datum].

Handtekeningen:

- De Hoofdaannemer: _____
- De Onderaannemer: _____

BIJLAGEN

Nuttige links en bronnen

Officiële platformen en tools



EBP:

<https://www.ebp.be/>

Belgisch referentieplatform voor het zoeken en volgen van overheidsopdrachten én bouwprojecten uit de private sector.



e-Procurement:

<https://www.publicprocurement.be/>

Officieel publicatieportaal voor overheidsopdrachten in België.



FOD BOSA:

<https://bosa.belgium.be/>

Federale Overheidsdienst Beleid en Ondersteuning: bronnen, gidsen en opleidingen over overheidsopdrachten.



FOD Financiën:

<https://finances.belgium.be/>

Om je fiscale situatie te controleren en je attesten te verkrijgen.



RSZ:

<https://www.rsz.be/>

Voor de stappen in verband met je sociale verplichtingen.



Portaal van de Europese overheidsopdrachten:

<https://ted.europa.eu/>

Om de aankondigingen en gunningsberichten te raadplegen die op Europees niveau worden gepubliceerd.

Opleidingen en begeleiding



IFAPME:

<https://www.ifapme.be/>

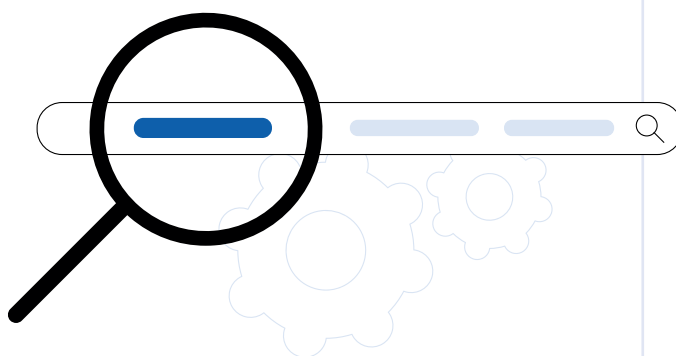
Opleidingen voor ondernemers, zelfstandigen en vaklui, waaronder modules over overheidsopdrachten.



Embuild België:

<https://www.embuild.be/>

Belgische bouwfederatie: begeleiding, advies en sectorale opleidingen.





Ondanks de zorg en aandacht die EBP aan de samenstelling van dit ebook heeft besteed, is het mogelijk dat deze informatie onvolledig, onjuist of niet meer actueel is. Je kunt aan de informatie in dit ebook geen rechten ontleen.

EBP sluit alle aansprakelijkheid uit voor enigerlei directe of indirecte schade, van welke aard dan ook, die voortvloeit uit of in enig opzicht verband houdt met het gebruik van dit ebook.

Niets van dit ebook mag geheel of gedeeltelijk op welke wijze dan ook worden gereproduceerd, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van EBP en eventueel andere rechthebbenden.

EBP mag het ebook naar eigen inzicht en op ieder gewenst moment veranderen of het bestaan ervan beëindigen en is niet verantwoordelijk voor de gevolgen hiervan.

De lezer verklaart akkoord te gaan met de disclaimer en EBP te beschermen voor, en te vrijwaren van, alle (buiten)gerechtelijke maatregelen e.d. inclusief de daaruit voortvloeiende kosten ten gevolge van, of gerelateerd aan, het gebruik van dit ebook.



Op zoek naar manieren om het beheer
van jouw overheidsopdrachten
efficiënter te maken?

Ontdek het nu.

Bezoek nu onze website