



EBOOK

Onderhands aanbesteden: kansen voor **slimme** **ondernemers**

Dit ebook is tot stand gekomen in samenwerking met aanbestedingsexpert Kim Schofaerts van Schofaerts.nl

INLEIDING

Grijp jouw kans op overheidsopdrachten

Van software tot straatverlichting – via aanbestedingen kopen overheden jaarlijks een enorme diversiteit aan producten, diensten en werken in. Aanbesteden kan aanvoelen als een **complex proces**, vooral als je niet bekend bent met de regels en procedures.

Wat veel ondernemers echter niet weten, is dat een groot deel van deze overheidsopdrachten via een veel toegankelijker en snellere route wordt aanbesteed: de **onderhandse aanbesteding**. Dit zijn de inkopen die onder de Europese aanbestedingsdrempels vallen.

De onderhandse aanbestedingen vormen het overgrote deel van de **ruim 116 miljard euro** die de overheid jaarlijks inkoopt. De impact is dan ook gigantisch en biedt enorme kansen voor jouw onderneming.

De impact van onderhands aanbesteden



Meer dan 200.000 inkoopprojecten per jaar



Twee derde (2/3) van alle overheidsinkoop



10% van de nationale CO₂-uitstoot (waarbij inkoop een cruciale rol speelt)

Deze laagdrempelige procedures zijn om meerdere redenen uniek: ze zijn flexibel, snel en verrassend toegankelijk **als je de weg weet**. En toch zien we dat veel bedrijven deze route nog onvoldoende benutten. Zonde, want onderhandse aanbestedingen zijn voor elke onderneming dé kans om een voet tussen de deur te krijgen bij gemeenten, provincies en andere overheidsinstellingen.

Dit ebook is jouw gids. We nemen je stap voor stap mee door de basisprincipes van onderhands aanbesteden en geven je praktische tips en strategieën om succesvol mee te doen.

Ontdek jouw kansen

Meedoen aan onderhandse aanbestedingen is toegankelijker dan je denkt. Het biedt je verschillende voordelen:



Meer winstkans: minder concurrentie en overzichtelijke procedures maken meedoen heel gemakkelijk, zeker voor het MKB.



Flexibele procedures: minder papierwerk, directe lijnen en kortere doorlooptijden zorgen voor een soepelere samenwerking met de overheid.



Ruimte voor jouw expertise: er is meer ruimte voor jouw innovatieve oplossingen en duurzame aanpak, waardoor je jouw bedrijf kunt onderscheiden.

Inhoudsopgave

- 04** Hoofdstuk 1:
De basis van het onderhands aanbesteden
- 06** Hoofdstuk 2:
Hoe doe je mee?
- 09** Hoofdstuk 3:
Wat zijn de grootste uitdagingen?
- 10** Hoofdstuk 4:
Pak jouw kans!

1. De basis van het onderhands aanbesteden

In Nederland zijn onderhandse aanbestedingen een veelgebruikte vorm van overheidsinkoop. Ze vinden plaats buiten de strikte kaders van Europese aanbestedingsprocedures en bieden daardoor **meer vrijheid, snelheid en flexibiliteit**. Het belangrijkste verschil met een normale aanbesteding is dat bij een onderhandse aanbesteding de overheid zelf bepaalt hoeveel en welke ondernemers een offerte mogen indienen.

Wat is een onderhandse aanbesteding?

Een onderhandse aanbesteding is een flexibele inkoopprocedure waarbij de overheid zelf bepaalt welke bedrijven zij uitnodigt om een offerte uit te brengen. Omdat de opdracht onder de Europese drempelbedragen blijft, hoeft zij niet openbaar op TenderNed te worden gepubliceerd – de aanbesteder nodigt gericht partijen uit die passen bij de aard en omvang van de opdracht.

Er zijn twee soorten onderhandse aanbestedingen:

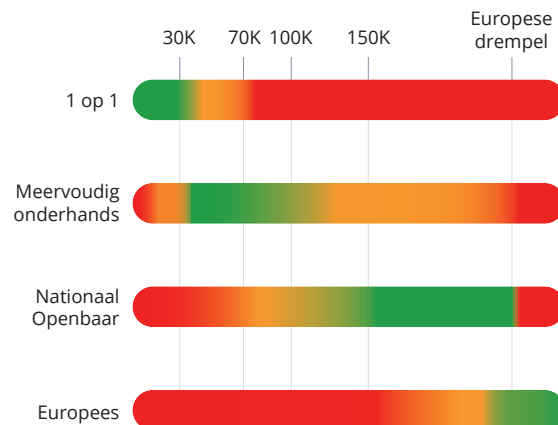
- **Enkelvoudige:** hierbij wordt één partij benaderd om een offerte in te dienen. Dit gebeurt vaak bij kleinere, specifieke opdrachten.
- **Meervoudige:** hierbij worden meestal drie tot vijf partijen uitgenodigd om een offerte uit te brengen. Dit is de meest voorkomende procedure.

De drempelbedragen en de regels

De waarde van een opdracht bepaalt welke aanbestedingsprocedure van toepassing is. In Europa zijn hiervoor regels vastgesteld, vastgelegd in de **Europese drempelwaarden**. Ligt de geraamde waarde van een opdracht onder deze drempels, dan heeft de aanbesteder meer vrijheid in de keuze van de procedure, bijvoorbeeld voor een onderhandse aanbesteding. Wel moeten alle gestelde eisen en voorwaarden in verhouding staan tot de aard en omvang van de opdracht. Dit proportionaliteitsbeginsel, vastgelegd in de Gids Proportionaliteit, zorgt ervoor dat aanbestedingen ook toegankelijk blijven voor kleinere ondernemers.

De **Gids Proportionaliteit** helpt om te bepalen wanneer een opdracht onderhands mag worden aanbesteed. In het schema hieronder zie je de actuele drempelbedragen voor leveringen en diensten bij decentrale overheden. De kleuren maken het eenvoudig: **groen** betekent dat de procedure passend is, **oranje** dat het mag met een goede motivatie, en **rood** dat de procedure niet in verhouding is tot de opdracht.

Leveringen/diensten Decentrale overheid





De meeste (lokale) overheden hanteren echter onderstaande drempels:

Soort aanbesteding	Diensten en Leveringen	Werken
Enkelvoudig onderhands	Tot €50.000	Tot €150.000
Meervoudig onderhands	Tot €221.000 (decentrale overheden)	Tot €1.500.000

Deze bedragen zijn richtlijnen. Lokale overheden kunnen hiervan afwijken in hun eigen inkoopbeleid.

Hoe ziet zo'n procedure er dan uit?

Inkopers mogen hun procedure inrichten zoals zij willen, zolang het proportionaliteitsbeginsel wordt gerespecteerd. Dit houdt in dat offertes in verhouding moeten staan tot de gestelde eisen en het budget. Selectie gebeurt op basis van criteria zoals duurzaamheid, lokale betrokkenheid, en prijs-kwaliteitverhouding.

Wat dit concreet betekent? Dat een gemeente bijvoorbeeld drie lokale aannemers uitnodigt voor een offerte voor de heraanleg van een speelplein. Of dat een hogeschool één vertrouwde ICT-partner benadert om een urgent probleem op te lossen.



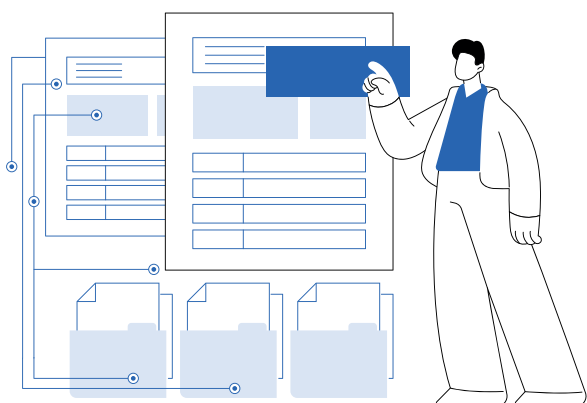
2. Hoe doe je mee?

Meedoen aan onderhandse aanbestedingen is toegankelijker dan je denkt. Waar Europese procedures vaak worden gezien als complex en tijdsintensief, biedt de onderhandse variant juist eenvoud, snelheid én kansen voor gerichte samenwerking tussen aanbesteders en aanbieders. Voor bedrijven – van innovatieve start-ups tot ervaren MKB'ers – is dit een laagdrempelige manier om in contact te komen met overheidsopdrachten. En voor de overheid betekent het dat zij gericht en efficiënt kunnen inkopen bij de juiste partijen.

Maar hoe zorg je dat je wordt uitgenodigd voor deze opdrachten?
Hoe kom je op de radar van gemeenten, provincies of andere publieke instellingen?
In dit hoofdstuk ontdek je hoe je stap voor stap grip krijgt op het proces: van het kiezen van de juiste opdrachtgevers tot effectief inschrijven.

Stap 1 De basis op orde

Om in aanmerking te komen voor onderhandse aanbestedingen, is het natuurlijk handig als de aanbestedende dienst jouw bedrijf kan vinden. Ingeschreven staan in alle registers is een eerste mooie stap. Hiervoor moet je basisadministratie – denk aan je KvK-inschrijving, BTW-nummer en aansprakelijkheidsverzekering – uiteraard op orde zijn.



Stap 2 Kies bewust je publieke klanten

Niet elke aanbestedende dienst past bij jouw bedrijf – en dat is juist je kracht. In plaats van te wachten op een uitnodiging, kun je zelf strategisch bepalen: wie wil ik als klant?

Stel jezelf vragen als:

- ✓ Welke publieke opdrachtgever past bij onze aanpak en visie?
- ✓ Wat zijn hun speerpunten of maatschappelijke doelen?
- ✓ Hebben zij eerder met partijen als de onze gewerkt?

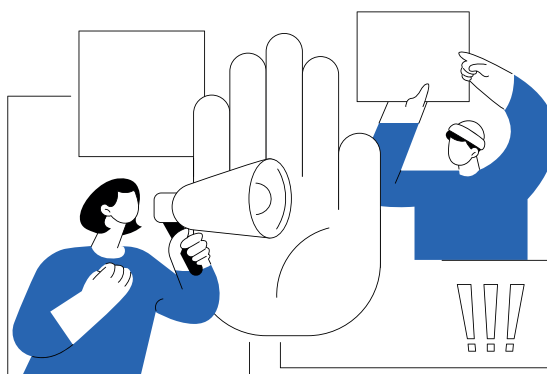
Een groot voordeel van aanbestedende diensten is dat veel informatie **openbaar beschikbaar** is. Op hun websites vind je beleidsstukken, jaarplannen, data en vaak zelfs toekomstplannen. Gebruik ook het **collegeakkoord** en andere relevante documenten om te ontdekken welke organisaties goed bij jouw onderneming passen. Zo kun je een gerichte **shortlist** maken en investeren in kwaliteit in plaats van kwantiteit – met meer zichtbaarheid bij de juiste partijen als resultaat.

Stap 3 Verzamel data

Steeds meer gemeenten publiceren hun jaarplannen of zelfs specifieke inkoopkalenders. Hier zie je wat er op de planning staat – vaak ook opdrachten die onderhands worden aanbesteed. Dankzij verschillende bronnen kun je verrassend veel weten vóórdat er ook maar een uitvraag is gedaan. Check bijvoorbeeld:

- ✓ Wanneer welke aanbesteding eraan komt, herhaald wordt of binnenkort afloopt (via inkoopkalenders en begrotingen, of uiteraard via het platform van Aanbestedingskalender).
- ✓ Welke opdrachten jouw concurrenten recent hebben uitgevoerd.
- ✓ Welke aanbestedingsvormen een organisatie doorgaans gebruikt.

Hoe beter je dit monitort, hoe strategischer je kunt handelen. Denk bijvoorbeeld aan een seintje instellen bij een aflopend contract bij jouw favoriete gemeente – zodat je precies weet wanneer je in actie moet komen.



Stap 4 Zorg dat je op de radar komt

Omdat onderhandse aanbestedingen niet openbaar worden gepubliceerd, is het cruciaal dat je op de radar van inkopers komt. De sleutel tot succes is proactief tenderen. Dit betekent dat je al in gesprek gaat met potentiële opdrachtgevers voordat er überhaupt een aanbesteding is. Maar hoe doe je dit?



Er zijn verschillende manieren:

Netwerken

Ga naar leveranciersdagen, beurzen en sectorbijeenkomsten. Leg contact met inkoopadviseurs en laat zien wat jouw bedrijf uniek maakt.



Zorg voor online zichtbaarheid

Een professionele website en een actieve aanwezigheid op LinkedIn zijn essentieel. Deel je expertise en positioneer jezelf als een expert in je vakgebied.



Gebruik een Inkoopkalender

Steeds meer overheden publiceren hun jaarplannen of inkoopkalenders op hun website. Door deze te raadplegen, zie je vroegtijdig welke opdrachten er op de planning staan. Zo kun je proactief contact opnemen met de juiste afdeling voordat de uitnodigingen de deur uitgaan. Je bent dan al bekend bij de inkoper op het moment dat de behoefte ontstaat.



Wees alert op onverwachte kansen

Sommige overheden publiceren hun meervoudig onderhandse aanbestedingen toch op hun website, waarbij ze een aantal plekken vrijhouden voor geïnteresseerde bedrijven.

Stap 5 Oefen invloed uit

Bij onderhandse aanbestedingen is het volkomen toegestaan – en zelfs wenselijk – dat bedrijven zich actief profileren bij publieke opdrachtgevers. Dat is geen ‘lobby’, maar gewoon professioneel netwerken.

Tips om je kansen te vergroten:

- ✓ **Maak duidelijk waarin jij je onderscheidt** – bijvoorbeeld op duurzaamheid, lokale betrokkenheid, snelheid of innovatie.
- ✓ **Laat je expertise zien** – via LinkedIn, nieuwsbrieven of korte whitepapers. Laat zien dat je waarde toevoegt en op de hoogte bent van sectorontwikkelingen.
- ✓ **Stel vragen** – maak gebruik van dialoogmomenten en stel vragen tijdens marktconsultaties. Je kunt gerust een gemeente of aanbestedende dienst vragen of er mogelijkheden zijn om mee te doen aan toekomstige projecten.

Een toenemend aantal overheden hecht ook waarde aan lokale of regionale partners. Laat dus zien dat je de omgeving kent, snel kunt schakelen, en begrijpt wat de publieke doelen zijn.

Stap 6 Meedoen

Zodra je wordt uitgenodigd, ontvang je een uitvraag met duidelijke instructies. Het aantal bijlagen is meestal beperkt, de deadlines zijn haalbaar en de eisen afgestemd op de opdrachtgrootte. Een offerte kan vaak op 1 à 2 pagina's, gericht op prijs, kwaliteit, aanpak en planning.

Er is ruimte om vragen te stellen, er zijn minder formele stappen, en de contactlijnen zijn korter dan bij Europese procedures. Dat maakt meedoen laagdrempelig en efficiënt – zeker voor kleinere ondernemingen.

Makkelijker dan je denkt!

Onderhands aanbesteden vraagt geen ingewikkelde procedures – maar wel slimme keuzes. Door proactief te bepalen wie je als klant wilt, wanneer je in actie moet komen en hoe je zichtbaar wordt, bouw je gericht aan duurzame relaties met publieke opdrachtgevers. En het mooie is: je hebt er zelf de regie over.

Do's en don'ts



Do's

Bouw een netwerk op: ga proactief in gesprek met gemeenten en andere overheidsinstellingen. Laat zien wie je bent en wat je kunt.

Verdiep je in de wensen: lees je in over de plannen en doelen van de opdrachtgever. Denk mee over hun problemen en bied de oplossing.

Houd het simpel. Maak je offerte beknopt en helder. De aanbesteder wil snel kunnen zien wat je aanbiedt en wat het kost.

Stel vragen. Als je onduidelijkheden hebt over de opdracht, vraag dan om opheldering. Dit toont je betrokkenheid en zorgt ervoor dat je de juiste offerte indient.



Don'ts

Wacht af: onderhandse aanbestedingen worden niet openbaar gemaakt. Als je wacht, krijg je geen uitnodiging.

Gebruik een standaardtekst: stuur geen generieke offerte. De opdrachtgever wil zien dat je hun situatie begrijpt.

Stuur een ingewikkeld document. Vermijd lange verhalen en onnodig veel bijlagen. Snel en duidelijk is het devies.

Verzuim om vragen te stellen. Als je iets niet snapt, ga er dan niet zomaar van uit dat je het wel weet. Een goede vraag toont professionaliteit.

3. Wat zijn de grootste uitdagingen?

Onderhands aanbesteden biedt volop kansen voor bedrijven, maar vraagt ook om een slimme en gerichte aanpak. Niet de regels, maar juist de praktijk – zoals timing, communicatie en het begrijpen van verwachtingen – bepaalt vaak je succes.

Als inschrijver is het belangrijk om te weten hoe je in beeld komt, hoe je aansluiting vindt bij de wensen van de opdrachtgever, en hoe je effectief inspeelt op de ruimte die er is. Zo maak je van onderhandse aanbestedingen een krachtige groeistrategie in de publieke markt.

In dit hoofdstuk bespreken we de meest voorkomende uitdagingen bij onderhandse aanbestedingen voor jou als inschrijver, en hoe je hiermee omgaat.

1. Zichtbaar zijn zonder formele uitnodiging

Omdat onderhandse aanbestedingen niet publiek worden aangekondigd, is het soms lastig om te weten *wanneer* en *waar* een opdracht komt. De uitdaging zit dus vooral in het vooraf in beeld komen bij de juiste opdrachtgevers.

Gelukkig zijn er steeds meer gemeenten en overheden die hun jaarplannen of inkoopkalenders publiceren. Daarnaast maken LinkedIn, vakbeurzen en sectorbijeenkomsten het eenvoudiger dan ooit om actief contact te zoeken. Wie zich proactief profileert, vergroot zijn kansen aanzienlijk.

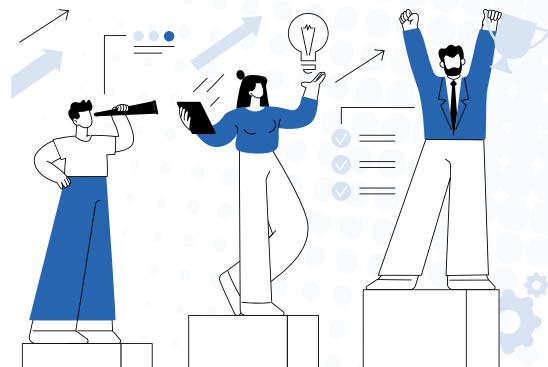
2. Inschrijven: to the point, maar met impact

Bij een onderhandse uitvraag is het vaak niet nodig om dikke dossiers in te leveren. Toch blijft het essentieel om snel en krachtig te laten zien waarom jij de juiste partij bent. De uitdaging? Kort en overtuigend formuleren, zonder aan inhoud te verliezen.

Een effectieve offerte bevat:

- ✓ Een helder voorstel met concrete aanpak
- ✓ Een duidelijke planning
- ✓ Inzicht in meerwaarde: wat maakt jouw oplossing geschikt voor deze opdrachtgever?

Sommige aanbestedende diensten vragen ook om een (korte) pitch of toelichting. Dit biedt extra kans om je te onderscheiden – mits je goed voorbereid bent.



3. Begrijpen wat de opdrachtgever écht nodig heeft

In een compact proces telt elke zin. De uitdaging voor aanbieders is dan ook om **goed te lezen tussen de regels door**: wat is de *vraag achter de vraag*? Waarom wordt een opdracht uitgezet – en *wat* heeft de aanbestedende dienst écht nodig?

Gaat het puur om kostenreductie, of speelt duurzaamheid ook een rol? Is snelheid cruciaal? Of zoekt de gemeente een partner die meedenkt met burgerparticipatie? Door eerdere projecten van de opdrachtgever te bekijken of beleidsplannen te lezen, kun je hierop inspelen – en je aanbod beter afstemmen.

Voor inschrijvers is het de sleutel tot onderscheidend vermogen: wie weet wat de échte behoefte is, schrijft relevanter, overtuigender en vaak succesvoller in.

4. Pak jouw kans!

Jaarlijks wordt er in Nederland **77 miljard euro** uitgegeven via onderhandse aanbestedingen. Dit is een unieke kans voor jouw bedrijf om een voet tussen de deur te krijgen bij lokale, regionale en landelijke overheden – zonder dikke dossiers of ingewikkelde procedures.

Of je nu zzp'er bent, een regionaal MKB-bedrijf runt of onderdeel bent van een startup: onderhandse aanbestedingen kunnen jouw volgende groeistap zijn. Door proactief te netwerken, je expertise te laten zien en de juiste tools te gebruiken, vergroot je jouw kansen aanzienlijk.

Het enige wat jij hoeft te doen? **De eerste stap zetten.**

- ✓ **Kies wie jij als klant wilt:** door helder te kiezen wie bij jouw visie, diensten of producten past, zet je gerichte stappen richting samenwerking.
- ✓ **Word zichtbaar waar het telt:** je weet nu dat het niet draait om 'de regels kennen', maar om strategie, timing en relevantie.
- ✓ **Bouw aan relaties vóórdat de uitvraag komt:** met de juiste focus kun je heel gericht investeren in relaties en opdrachten die bij je passen.
- ✓ **Schrijf in met vertrouwen en focus.**

En het mooiste is dat je geen aanbestedingsexpert hoeft te zijn. Met een goede voorbereiding, een beetje lef en een helder verhaal ben je al een eind op weg. En elke inschrijving – win of geen win – draagt bij aan je ervaring én zichtbaarheid.



Dus... pak je kans. En zet jezelf vandaag nog op de kaart bij de publieke sector.



Boek een demo

Ondanks de zorg en aandacht die Aanbestedingskalender 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.

Aanbestedingskalender 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 Aanbestedingskalender en eventueel andere rechthebbenden.

Aanbestedingskalender 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 Aanbestedingskalender te beschermen voor, en te vrijwaren van, alle (buiten)gerechtelijke maatregelen e.d. inclusief de daaruit voortkomende kosten ten gevolge van, of gerelateerd aan, het gebruik van dit ebook.



Klaar om je eerste overheidsopdracht binnen te halen?

Start meteen een **adviesgesprek** op

Boek nu jouw gratis adviesgesprek