

Wat aannemers zélf denken over de bouwsector

**7 BELANGRIJKE UITDAGINGEN,
VAN AANHOUDEND
PERSONEELSTEKORT TOT
STRENGERE KLANTENEISEN**

Met professioneel advies om
je job makkelijker te maken


Buildwise

 **BOUWUNIE**
unie van het kmo-bouwbedrijf

 **Faba**
EEN PASSIE VOOR BOUWEN!


constructiv

Oplossingen voor reële uitdagingen

Vandaag is de bouwsector **volop in evolutie**. Voor veel algemene aannemers – vaak eenmanszaken of kmo's – brengt dit **nieuwe uitdagingen** met zich mee. Misschien ben ook jij nog niet helemaal 'mee' met de nieuwste innovaties, digitale technieken en de veranderende (klimaat)regelgeving – om maar enkele voorbeelden te noemen.

Daarom sloeg **Buildwise**, het vroegere WTCB, de handen in elkaar met onze partners **Constructiv**, **Bouwunie** en **Faba** om voor jou deze gids op te stellen.

We lijsten **zeven belangrijke uitdagingen** op waarmee aannemers – en algemene aannemers in het bijzonder – elke dag geconfronteerd worden. Om een **realistisch en onverbloemd beeld** te kunnen schetsen, legden we ons oor te luisteren bij bouwprofessionals zoals jij.

Hiervoor voerde onderzoeksbureau **Profacts** in 2021 en 2022 verschillende diepgravende **studies** uit, waarvan we de belangrijkste conclusies in deze gids samenvatten.

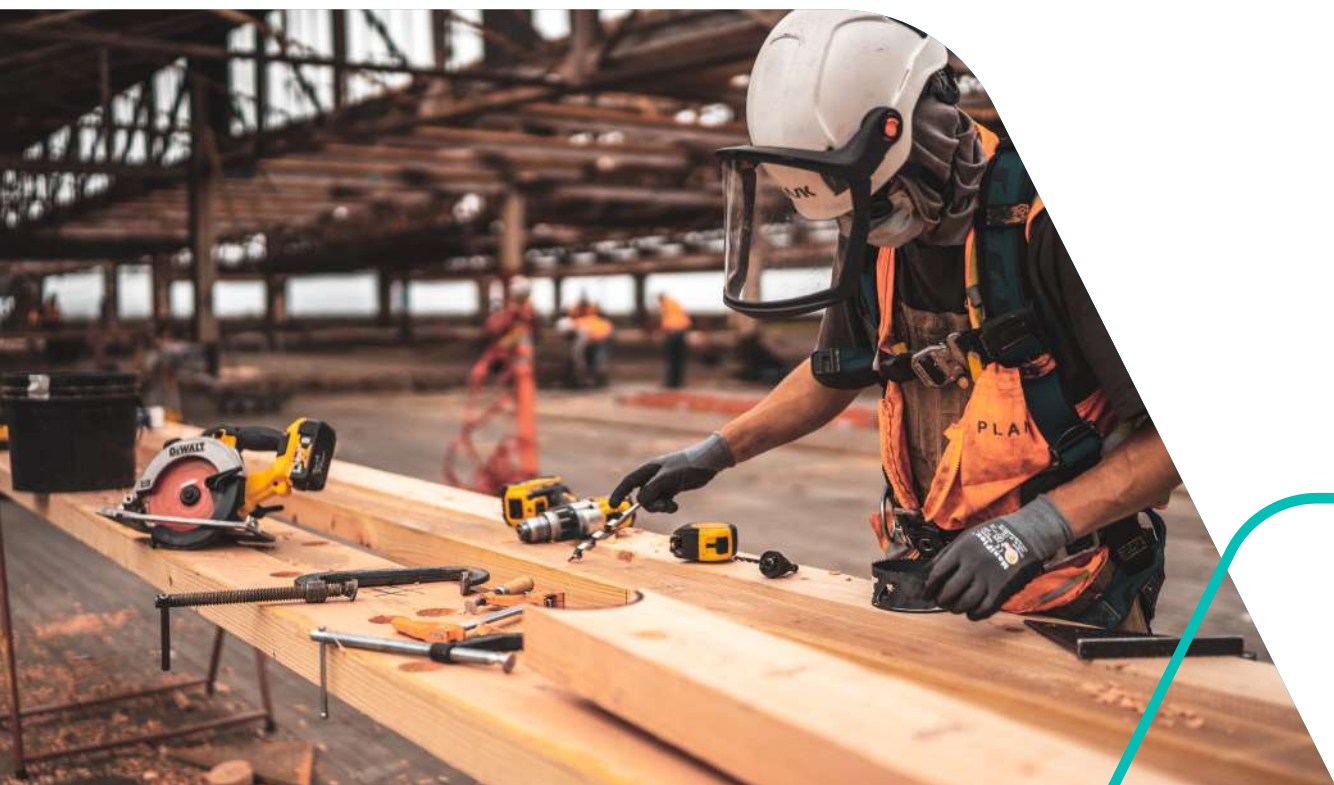
We schetsen niet alleen de uitdagingen in de sector, maar reiken je meteen ook **oplossingen** aan en verwijzen je door naar tal van bronnen met nuttige informatie.

Op die manier willen we jou als aannemer ondersteunen in je job. Deze gids vormt een handig startpunt om je klanten nog beter van dienst te zijn, maar ook om de job **haalbaar te houden** voor jou en je medewerkers, vandaag en in de toekomst.



Inhoud

1. Een aanhoudend personeelstekort.....	1
2. Veranderende regelgeving	5
3. Project-coördinatie	11
4. Prijszetting en betaling.....	17
5. Strengere klanteneisen.....	22
6. Voldoende expertise over de vakdomeinen heen.....	25
7. Razendsnelle innovatie en digitalisering.....	29



DEEL 1

Een aanhoudend personeels- tekort



DEEL 1:

Een aanhoudend personeelstekort

De uitdaging

Kmo's in de bouwsector hebben het moeilijker dan ooit om **gekwalificeerd en gemotiveerd personeel** aan te trekken. Het gaat daarbij niet alleen over mensen om op de werf zelf in te zetten, maar ook over **ondersteunend personeel** dat administratieve taken op zich neemt.

Wat aannemers ons vertellen

“

Medewerkers vinden die **goed opgeleid** zijn en al over de nodige praktijkkennis beschikken, dat is moeilijk. We werven daarom vooral mensen aan die de **juiste motivatie** tonen, maar misschien nog geen ervaring hebben.

“

Ik heb vier werknemers, maar huur soms twintig **extra mensen** in, naargelang de **vraag van het project**.

“

Het **evenwicht** tussen eigen werknemers en onderaannemers **is zoek**. De druk is onhoudbaar.



Even schetsen ...

Maar liefst **97%** van alle aannemersbedrijven in België zijn ondernemingen zonder personeel (75%) of kmo's met minder dan tien werknemers (22%). Veel zelfstandigen nemen na verloop van tijd enkele medewerkers in dienst en/of gaan met het oog op grotere opdrachten op zoek naar extra personeel met specifieke kwalificaties. Niet alleen moeten die vlot inzetbaar zijn op de werf, maar bij voorkeur zijn ze ook op de hoogte van de meest recente ontwikkelingen in de bouwsector. Omdat het niet makkelijk is om zulke mensen te vinden, werken heel wat algemene aannemers voor grotere opdrachten met onderaannemers.

Daarnaast hebben heel wat bedrijfsleiders van kmo's geen ondersteuning op het gebied van **administratie** (offertes, facturen, personeelsadministratie ...). Soms staat de partner hiervoor in, maar vaak is het de bedrijfsleider zelf die zich, naast alle werk op de werf, moet buigen over personeelszaken, btw, fiscaliteit, etc.

Om je een idee te geven: in de bouwsector is er bij arbeiders op jaarbasis een totaal verloop van **20%** en een uitstroom van **13%**. Elk jaar is er nood aan **20.000 nieuwe bouwvakarbeiders**.*

De situatie in het onderwijs doet hier geen goed aan: tussen 2010 en 2020 is het aantal leerlingen in bouwopleidingen **met 20% gedaald**. Bovendien is er in technische en beroepsopleidingen een algemene daling van het aantal leerlingen.**

Positief is wel de **sterke positie van de bouwsector**. Die is in België namelijk goed voor:

- 5% van het bruto binnenlands product***
- 6% van de totale omzet
- 7% van de totale tewerkstelling
- 150.000 arbeiders en 50.000 bedienden

* Bron: jaarlijkse Hermes-studie Constructiv 2022

** Bron: Constructiv 2022

*** Het bruto binnenlands product (bbp) van een land of van een regio is de marktwaarde van alle goederen en diensten die er op één jaar tijd worden geproduceerd.



Ons advies

De bouwsector voorstellen als een **aantrekkelijke werkgever** is cruciaal om extra personeel aan te trekken. Onbekend is immers onbemind. Belangrijk daarbij zijn de **jobomschrijvingen** in vacatures.

Zoek je personeel? Benadruk dan zeker dat de bouw een sector is met een grote **werkzekerheid**. Om Europa tegen 2050 klimaatneutraal te maken zijn namelijk massaal veel renovaties nodig. Ook biedt de bouwsector een **mooi statuut**. Bovendien is het een innovatieve sector die volop inzet op **duurzaamheid**. Ten slotte omvat de bouw een brede waaier aan activiteiten en beroepen, waardoor uiteenlopende profielen er aan de slag kunnen.

Wil je iemand aanwerven die gemotiveerd is, maar de juiste competenties nog niet heeft? Prima, dan kan die meteen aan de slag en ondertussen een **opleiding volgen**, vaak mét ondersteuning vanuit de sector. Hiervoor zijn er **drie mogelijkheden**:

- In eerste instantie via een Individuele BeroepsOpleiding (**IBO**) in Vlaanderen, een Formation Professionnelle individuelle en entreprise (**FPIE**) in Brussel of het Plan Formation-Insertion (**PFI**) in Wallonië.
- Na een IBO (of ook direct) via een BouwIngroeiBaan (**BIB**) voor jonge arbeiders (-27 jaar) of een Meester-mentortraject (**MMT** – zonder leeftijdsbeperking).
- Ten slotte is ook een **'gewone' aanwerving** mogelijk. De opleiding gebeurt dan via een extern opleidingscentrum of binnen het bedrijf zelf.

Wil je iemand in dienst nemen en zelf opleiden die nog (deeltijds) **leerplichtig** is, dan kan dat via **duaal leren**. Let op: de regels voor dit systeem verschillen in het Nederlandstalig en het Franstalig onderwijs.

Voor inhoudelijke of financiële ondersteuning bij het aanwerven van medewerkers kun je altijd terecht bij **Constructiv**.

Dat is een dienstverlenende organisatie van en voor de bouwsector die fungeert als fonds voor bestaanszekerheid. **Constructiv** verleent ook steun om de instroom in de sector te bevorderen.

Voor ondersteuning kun je contact opnemen met je regionale Constructiv-kantoor, waar experts je graag met raad en daad bijstaan.

Meer weten?

- [De bouw kijkt verder – jobs](#)
- [Innovatie en veiligheid in de bouwsector](#)
- [Duurzaamheid in de bouwsector](#)
- [IBO](#)
- [FPI](#)
- [PFI](#)
- [BIB](#)
- [MMT](#)
- [Tussenkomen en inplannen van opleidingen](#)
- [Duaal leren](#)
- [Constructiv – contact](#)
- [Constructiv – regionale kantoren](#)



DEEL 2

Veranderende regelgeving



DEEL 2:

Veranderende regelgeving

De uitdaging

Heel wat regelgeving is sterk in evolutie. Dat is ook te merken bij de bouw van residentiële woningen. Het volstaat niet dat jij als aannemer op de hoogte bent van de nieuwste regels in verband met woningbouw, je moet ze ook **toepassen** in je werk én je moet je klanten steevast de **meest recente informatie** kunnen geven.



Wat aannemers ons vertellen

“

Zowel de **regelgeving** over de bouw als die over personeel **vernieuwt** héél snel – elk jaar is er wel een nieuwe wet.

“

We moeten **energiezuiniger** bouwen, maar ook comfort is belangrijk, zowel in de winter als in de zomer. **Comfort** vraagt nu eenmaal energie, dus hoe kunnen we op energie besparen?

“

Ik zou me graag bijscholen in **avondschoon**, maar ik vraag me af of ze daar wel al de **nieuwste normen** gebruiken.

“

Het helpt dat de **architect** nieuwe regelgeving vaak al goed opvolgt.

Even schetsen ...

De regelgeving en normalisatie rond onder meer **energie, ventilatie, isolatie, milieu** en **brandveiligheid** is constant in evolutie. Denk maar aan de EPB-eisen waarbij het minimumaandeel aan hernieuwbare energie steeds hoger wordt. Of neem de strengere isolatie-voorwaarden om een premie te krijgen. Om als aannemer bij te blijven, is **betrouwbare en begrijpelijke informatie** dan ook onmisbaar.

Ons advies

Normen vs. Wetten

Allereerst is het belangrijk om het verschil te kennen tussen een norm en een wettelijk voorschrift. In tegenstelling tot een wet is het in principe **niet verplicht** om een norm na te leven. Een norm is een afspraak over een product, dienst of proces die goed vakmanschap weerspiegelt, maar die meestal vrijwillig wordt toegepast.

Toch kan de naleving van een norm in bepaalde gevallen **verplicht worden**. Zo kan de overheid verwijzen naar normen in wetten en regelgeving. Dat is bijvoorbeeld het geval bij de EPB-regelgeving. Ook kan in **contracten**, zoals een bijzonder bestek, verwezen worden naar de toepassing van normen.

Bij betwistingen en/of schade worden normen hoe dan ook altijd beschouwd als de **'regels van de kunst'**. Je doet er dus goed aan om ze sowieso te volgen.

Ken de regelgeving over premies

Ook de regels in verband met **energiepremies** zijn voortdurend in evolutie. Bovendien kent elk gewest in België zijn eigen premiesysteem. De voorwaarden en de bedragen van de premies verschillen dan ook naargelang de investering gedaan wordt in **Vlaanderen, Brussel of Wallonië**. Om te vermijden dat je klant een premie misloopt, is het verstandig om je te verdiepen in de premiesystemen van de gewesten waarin je actief bent. Aangezien sommige **gemeenten** nog bijkomende premies geven, steek je ook daar maar beter je licht over op. Zo kun je je klanten optimaal informeren.

Om je een voorbeeld te geven van de verschillende voorwaarden: in onderstaande tabellen vind je welke **isolatiedikte** je moet voorzien als je een dak of buitengevel langs de buitenkant zodanig wil isoleren dat je klant recht heeft op de gewestelijke premies. Zo zie je bijvoorbeeld dat je isolatiepakket **minstens 14 centimeter dik** moet zijn als je in **Vlaanderen** een bestaand dak met minerale wol isoleert (de thermische weerstandscoefficiënt R_d is dan groter dan $4,5 \text{ m}^2\text{K/W}$). Kies je voor EPS-grafietpanelen voor de buitenisolatie van een gevel, dan moeten die voor een bestaand gebouw in Vlaanderen minimaal **10 centimeter** dik zijn (de R_d -waarde is dan groter dan $3,0 \text{ m}^2\text{K/W}$).

Alle voorwaarden (minimum- en maximumbedrag van de premie, technische eisen, procedures en timing die je moet respecteren, ...) vind je via de links 'Energiepremies' hieronder.



Plaatsen van dakisolatie

Bedrag premie:	VL	BR	W
Het bedrag hangt af van de aard van het gebouw en wie het aanvraagt.	vb. 50% van de investering voor de eigenaar-bewoner uit de laagste inkomstencategorie	van 35 tem 75 €/m ² geïsoleerd dak (naargelang de inkomstencategorie)	10 of 14 €/m ² geïsoleerd dak (naargelang het gekozen isolatiemateriaal)
Voorwaarde isolatie	$R_{d,min} = 4,5 \text{ m}^2\text{K}/\text{W}$	$R_{d,min} = 4 \text{ m}^2\text{K}/\text{W}$	$R_{d,min} = 6 \text{ m}^2\text{K}/\text{W}$

Overzicht van de meest courante isolatiematerialen voor hellende daken (Tabel 9 uit TV 251)

Dikte isolatie	d [cm]	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
Soort isolatie	I_p -waarde [W/m.K] (*)	R_d -waarde [W/m ² .K]									
Kunststofschuimen											
Fenolschuim (PF) of resolschuim (RF)	0,021	2,9	3,8	4,8	5,7	6,7	7,6	8,6	9,5	10,5	11,4
Polyurethaan (PUR)/ Polyisocyanuraat (PIR)	0,023	2,6	3,5	4,3	5,2	6,1	7,0	7,8	8,7	9,6	10,4
Geëxtrudeerd polystyreen (XPS)	0,029	2,1	2,8	3,4	4,1	4,8	5,5	6,2	6,9	7,6	8,3
Geëxpandeerd polystyreen (EPS)	0,031	1,9	2,6	3,2	3,9	4,5	5,2	5,8	6,5	7,1	7,7
Minerale materialen											
Minerale wol (MW)	0,030	2,0	2,7	3,3	4,0	4,7	5,3	6,0	6,7	7,3	8,0
Cellenglas (CG)	0,038	1,6	2,1	2,6	3,2	3,7	4,2	4,7	5,3	5,8	6,3
Geëxpandeerd perliet (EPB)	0,050	1,2	1,6	2,0	2,4	2,8	3,2	3,6	4,0	4,4	4,8
Organische materialen van plantaardige oorsprong											
Houtvezels (WF)	0,039	1,5	2,1	2,6	3,1	3,6	4,1	4,6	5,1	5,6	6,2

(*) Gedeclareerde I -waarden van de meest performante producten op de markt, op het moment van het verschijnen van TV 251 (zie www.butgb.be).

(**) De premiebedragen en de hieraan verbonden voorwaarden op de thermische prestaties van de isolatielaag zijn van toepassing op het moment van het verschijnen van deze publicatie (via de links 'energiepremies' hieronder blijf je op de hoogte van de recentste regels op dit vlak).

Plaatsen van gevelisolatie langs de buitenkant

Bedrag premie:	VL	BR	W
Het bedrag hangt af van de aard van het gebouw en wie het aanvraagt.	vb. 50% van de investering voor de eigenaar-bewoner uit de laagste inkomstencategorie	van 50 tem 90 €/m ² geïsoleerde muur (naargelang de inkomstencategorie)	0,15 à 0,90 €/gespaarde kWh (een energetische audit is vereist)
Voorwaarde isolatie	$R_{d,min} = 3 \text{ m}^2\text{K/W}$	$R_{d,min} = 3,5 \text{ m}^2\text{K/W}$	$U_{wand,max} = 0,24 \text{ W/m}^2\text{K}$

Overzicht van de meest courante isolatiematerialen voor buitenisolatie (Tabel 3 uit TV 257)

Dikte isolatie	d [cm]	6	8	10	12	14	16	18	20
Soort isolatie	I_p -waarde [W/m.K] (*)	R_d -waarde [W/m ² .K]							
Kunststofschuimen									
Fenolschuim (PF) of resolschuim (RF)	0,023	2,6	3,5	4,3	5,2	6,1	7,0	7,8	8,7
Polyurethaan (PUR)/ Polyisocyanuraat (PIR)	0,028	2,1	2,9	3,6	4,3	5,0	5,7	6,4	7,1
Geëxtrudeerd polystyreen (XPS)	0,035	1,7	2,3	2,9	3,4	4,0	4,6	5,1	5,7
Geëxpandeerd polystyreen (EPS)	0,032	1,9	2,5	3,1	3,8	4,4	5,0	5,6	6,3
Minerale materialen									
Minerale wol (MW)	0,040	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0
Cellenglas (CG)	0,038	1,6	2,1	2,6	3,2	3,7	4,2	4,7	5,3
Geëxpandeerd perliet (EPB)	0,045	1,3	1,8	2,2	2,7	3,1	3,6	4,0	4,4
Organische materialen van plantaardige oorsprong									
Houtvezels (WF)	0,039	1,5	2,1	2,6	3,1	3,6	4,1	4,6	5,1
Kurk (ICB)	0,040	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0

(*) Indicatieve I -waarden van de meest performante producten op de markt, op het moment van het verschijnen van TV 257.

(**) De premiebedragen en de hieraan verbonden voorwaarden op de thermische prestaties van de isolatielaag zijn van toepassing op het moment van het verschijnen van deze publicatie (via de links 'energiepremies' hieronder blijf je op de hoogte van de recentste regels op dit vlak).



Laat je juridisch bijstaan

Een correct opgesteld **aannemingscontract** dat rekening houdt met de huidige regelgeving is een absolute must. Op de sites van Faba en Bouwunie vind je **modelcontracten** waarop je je kunt baseren (zie hieronder).

Meer weten?

Energiepremies

- In Vlaanderen: [Premiezoeker](#)
- In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest: [RENOLUTION](#)
- In Wallonië: [Primes](#)

Gids

- [Catalogus met U-waarden](#) (warmtedoorgangscoefficienten) voor courante wandsamenstellingen

FAQ

- Wat is het [verband tussen de lambda \(\$\lambda\$ \)-waarde en de warmteweerstand \(R-waarde\) van een isolatiemateriaal?](#)
- Waar vind ik [alle info over de normalisatie en regelgeving rond brand, energie, akoestiek, etc.?](#)

Magazines

- [De energetische renovatie van gebouwen](#) (Buildwise-Magazine 2016/1)
- [Magazine algemene aanneming & ruwbouw](#) (Faba)
- [Bouwnieuws](#) (Bouwunie)

Juridische bijstand

- [De Wet Breyne in 10 vragen](#) (Faba)
- [Hoe contracteren?](#) (met modelcontracten van Bouwunie)

DEEL 3

Project- coördinatie



DEEL 3:

Projectcoördinatie

De uitdaging

De bouw- en renovatieprojecten waarvoor algemene aannemers worden ingeschakeld zijn vaak vrij **complex**. Het is dan ook cruciaal om voor aanvang de **haalbaarheid** van het project correct in te schatten en het werk van verschillende vakmensen goed op elkaar af te stemmen.



Wat aannemers ons vertellen

“

We zijn allemaal **zelfstandigen**, maar werken wel samen. Voor de klant is het belangrijk dat er **één aanspreekpunt** is. En de persoon die het werk binnenhaalt, is de **projectleider**. Die moet altijd op de werf zijn.

“

Architecten laten de vloerplaat van binnen meestal gewoon doorlopen omdat klanten bij deuren liever geen ‘opstuk’ naar het dak willen. Maar ik moet wel vermijden dat er lekken ontstaan. Het zou mijn leven veel makkelijker maken als ik me daarvoor op **referentiedetails** kan baseren.

“

De **technieken** die wij gebruiken voor lekdetectie en -preventie zijn **nog niet zo bekend**. Zelfs architecten kennen ze vaak nog niet. En dan zie je in lastenboeken nog **verouderd advies** staan.

“

Als aannemer moeten wij ervoor zorgen dat alles in orde is. De klant verwacht sleutel-op-de-deur, dus wij worden de **eindverantwoordelijken**.



Even schetsen ...

Projectcoördinatie is een belangrijk aspect van het werk van een algemene aannemer, zowel voor als tijdens de werken. Hoewel je het als aannemer meestal erg druk hebt, is het toch essentieel om tijd te maken om een project vooraf correct in te schatten. Enkel na een **grondige analyse** kun je een realistische offerte opmaken.

Tijdens het project staat de **hoofdaannemer** in voor de **coördinatie** van de werkzaamheden van de verschillende onderaannemers. Het is daarbij belangrijk om dezelfde 'taal' te spreken als de partners met wie je samenwerkt, zoals het architectenbureau. Om tot een realistische overeenkomst te komen, is het cruciaal dat iedereen elkaar **goed begrijpt**.

Maar ook technisch moet je als algemeen aannemer heel wat coördineren. Vandaag moeten gebouwen namelijk niet alleen maar stabiel en waterdicht zijn. Ze moeten ook voldoen aan een hele reeks **bijkomende eisen** die niet altijd even makkelijk onderling verenigbaar zijn. Denk maar aan luchtdichtheid, thermische isolatie, brandveiligheid, akoestische eisen en toegankelijkheidseisen.

Soms is het niet evident om **alle eisen met elkaar te verzoenen**, zeker omdat ze allemaal strenger worden. In de ontwerp- en uitvoeringsfase moet je dus extra aandacht besteden aan de **bouwdetails**, zeker op de plaatsen waar je continuïteit van de eisen moet waarborgen, waar verschillende materialen en bouwsystemen die niet altijd compatibel zijn met elkaar in contact komen en waar verschillende bouwprofessionals (tegelijk of na elkaar) aan moeten werken.

Ons advies

Voor de werken

Voor de **analyse van een bestaand gebouw** dat je moet renoveren, kun je gebruikmaken van onze handige tool **RenoCheck**. Met deze webapplicatie stroomlijn je het hele analyseproces door alle informatie over het gebouw in één digitale omgeving te verzamelen. Je kunt zowel kiezen voor een snelle als voor een gedetailleerde diagnose. Beide analyses gebeuren aan de hand van een stappenplan, zodat je niets over het hoofd ziet.

Bij een **snelle diagnose** beoordeel je de verschillende elementen van het gebouw, zodat je beter kan plannen welke ingrepen tijdens de renovatie voorrang moeten krijgen. Bij een **gedetailleerde diagnose** maak je aan de hand van een vragenlijst een **volledige beschrijving** van de verschillende componenten van het gebouw. RenoCheck helpt je om alle info te structureren, zodat je de problemen daarna gericht kunt aanpakken. De app maakt automatisch een overzichtelijk verslag dat je kunt delen met je medewerkers of met andere partners in het verbouwproject.

RenoCheck 

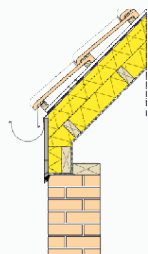
RenoCheck vind je op renocheck.buildwise.be



Tijdens de werken

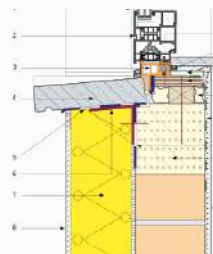
Op de Buildwise-site vind je tal van uitgewerkte bouwdetails die tonen hoe je verschillende werken correct op elkaar laat aansluiten.

- Fiches met aandachtspunten: [Databank Bouwdetails](#)



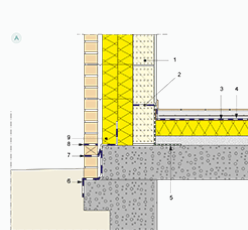
Renovatie van een dakvoet volgens het sarkingprocedé waarbij de muurplaat zich aan het binnenvlak van het metselwerk bevindt.

Referentienummer: 1322



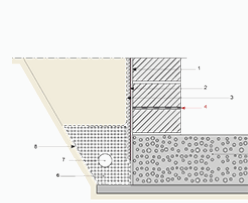
Plaatsing van een thermisch onderbroken aluminium venster en een stenen dorpel

Referentienummer: 1387



Muurvoet - isolerend dragend metselwerk

Referentienummer: 1330



Drainering

Referentienummer: 1185

- [Renovatiedetails](#)



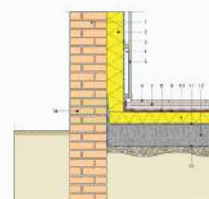
Aansluiting van een dakschild op een gevelmuur uit metselwerk - Renovatiewerken met na-isolatie langs de binnenzijde. Gefaseerde uitvoering mogelijk.

Referentienummer: 1434



Aansluiting van een dakschild op een gevelmuur uit metselwerk - Renovatiewerken met na-isolatie langs de buitenzijde. Gefaseerde uitvoering mogelijk

Referentienummer: 1435



Bestaande muurvoet - Aansluiting met een vloerplaat op de volle grond - Renovatiewerken met binnenisolatie

Referentienummer: 1423

- [3D-animaties](#)

Video: Aansluiting tussen hellend dak en spouwmuur

Video: Aansluitingsdetail van een dakterras

Video: ETICS op houtskeletbouw #2

Video: ETICS op houtskeletbouw #1

Video: Aansluiting dakrand plat dak met ETICS

Meer weten?

Tool

- [RenoCheck](#)

Bouwdetails

- [Databank Bouwdetails](#)
- [Renovatiedetails](#)
- [3D-animaties bouwdetails](#)

Samenwerken in de bouw

- [Onderaanneming en andere samenwerkingen \(Bouwunie\)](#)
- [Algemene aanneming: de oplossing voor elk bouwproject \(Faba\)](#)

DEEL 4

Prijszetting en betaling



DEEL 4:

Prijszetting en betaling

De uitdaging

Aannemers verdienen een **faire prijs** voor hun werk. Daarom is het belangrijk om voor elk project een **realistische offerte** op te stellen, die rekening houdt met het verwachte werk, de materialen, alle andere kosten en de mogelijke **prijstijgingen**. Daarnaast willen aannemers uiteraard ook graag tijdig betaald worden en wanbetalers vermijden.



Wat aannemers ons vertellen

“

Ik maak een **grove berekening** en toets die dan af met een offerte uit het verleden. Ik gebruik pen en papier, zet het daarna in een Excel- of Word-bestand en print het af. Dan breng ik de offerte bij de mensen binnen en bespreek wat er in de prijs zit. Ook geef ik **extra uitleg bij de offerte** en vertel ik hoelang alles gaat duren.

“

Zelf werk ik heel snel, dus bij het **inschatten van werk** ga ik altijd uit van hoelang ik zelf aan iets bezig zou zijn. Maar ik doe natuurlijk niet alles zelf en ik vind het heel moeilijk om te beoordelen **hoeveel tijd** een andere werknemer nodig heeft voor een taak.

“

Ik kan goed met mijn handen werken, maar ken niets van **computers**. Ik slaag er dan ook niet in om het juiste programma aan de praat te krijgen. Gelukkig krijg ik voor mijn offertes **hulp** van mijn broer en schoonbroer die allebei in IT werken.

“

Vaak zijn de prijzen van mijn **materialen** al gestegen in de tijd tussen mijn offerte en de bestelling. Natuurlijk wil ik **prijsstijgingen** het liefst doorrekenen, maar ik vind het moeilijk om dit uit te leggen aan mijn klanten.

Even schetsen ...

Ook voor bouw- en renovatieprojecten gaan consumenten almaar meer **offertes vergelijken**. Hun volste recht natuurlijk, maar ze beseffen vaak niet dat aannemers veel tijd en moeite steken in het opstellen hiervan. Ook zien consumenten niet altijd de verschillen tussen de offertes die ze opvragen. Het is belangrijk dat ze geen appels met peren vergelijken.

Voor jou als aannemer zijn je offertes een **visitekaartje** waarmee je je expertise in de verf kunt zetten. Misschien ben je ook wat selectiever met klanten, zodat je je tijd in **kwalitatieve offertes** kunt steken. Om die efficiënt op te stellen, heb je via een **digitaal systeem** toegang tot de meest recente prijzen nodig.

De voorgestelde prijs in offertes is ook belangrijk in verband met de **haalbaarheid** van de werken. Als achteraf blijkt dat een project niet correct gebudgetteerd werd en je dus extra moet factureren, vergroot de kans op **geschillen en wanbetaling**. Daarom is het belangrijk om bij het opstellen van offertes rekening te houden met verschillende elementen.



Ons advies

- Bij het opstellen van een offerte is het niet alleen belangrijk dat je actuele, marktconforme prijzen hanteert, maar ook dat je inzicht krijgt in de **bedrijfseigen kosten**.
- Vermijd daarom ruwe schattingen of prijzen gebaseerd op offertes van concurrenten.
- Omdat elk project specifieke kenmerken heeft, is het zelden een goed idee om met vaste eenheidsprijzen (bijvoorbeeld per vierkante meter) te werken.
- Door uit te gaan van wat bouwprojecten je echt kosten en nadien pas een **toeslag** te rekenen voor algemene bedrijfskosten (infrastructuur, niet-factureerbare medewerkers, verzekeringen, marketing ...) en de winst die je wil behalen, weet je waar de ondergrens ligt voor de offerteprijs. Zo krijg je de broodnodige informatie om je bedrijf goed te besturen.
- **Stijgende prijzen van bouwmaterialen** kun je in je offerte opvangen door te werken met een geldigheidstermijn, dagprijzen of een prijsherzieningsformule.
- **Digitale rekentools** zijn heel nuttig bij het opstellen van offertes. Ze zorgen ervoor dat je je uren, materialen en andere middelen oplijst in een **checklist** waardoor je ze zeker niet vergeet te verwerken.
- Met digitale calculatietools kun je **prijzlijsten** inlezen en zo je offertes automatisch aanpassen aan de meest recente prijzen.
- Maak gebruik van **offerte-templates** voor verschillende soorten projecten. Door één keer zulke templates op te stellen, kun je deze tijdsinvestering nadien in veelvoud terugwinnen.
- Goed **nacalculeren** is essentieel. De werkelijke kosten opvolgen heeft pas echt zin als je ze naast de voorziene kosten kunt leggen. Enkel dan kun je de winstgevendheid van een project kennen.
- Factureer ook zeker op tijd.

We hebben ook twee handige tools die je kunnen helpen:

Calc&Go

Onze rekentool, **Calc&Go**, geeft je een antwoord op vragen zoals:

- Wat kost één uur arbeid en wat is het verkoopstarief?
- Welke winstmarge moet je nemen op je materialen?
- Hoeveel bedragen je indirecte kosten en hoe verdien je ze terug?
- Waar gaat er geld verloren?

[Bereken je uurtarief met Calc&Go](#)

Cpro

Met onze andere gratis online rekentool **Cpro** kun je niet alleen offertes aanmaken, maar ook factureren en nacalculaties doen. Om je op weg te zetten, bevat Cpro enkele **voorbeeldprojecten** per bouwberoep.

Cpro vind je op cpro.buildwise.be



Meer weten?

Buildwise Magazine

- Thematische editie 2023/1 'Inflatie en schaarste: welke oplossingen voor jouw bedrijf?' ([pdf](#))

Tools

- [Calc&Go, financiële rekentool voor zelfstandigen](#)
- [Cpro, het calculatiepakket van de aannemer](#)
- [RevTool: bereken prijsstijgingen](#)

FAQ

- [Hoe bereken ik de kostprijs?](#)
- [Hoe een goede bouwplaatsopvolging en nacalculatie verzekeren?](#)



DEEL 5

Strengere klanteneisen



DEEL 5:

Strengere klanteneisen

De uitdaging

Consumenten worden **almaar veeleisender** en dat geldt zeker ook voor bouw- en verbouwprojecten. Omdat klanten dromen van de perfecte woning, stellen ze soms **onrealistische eisen** aan het werk van aannemers.



Wat aannemers ons vertellen

“

Klanten weten tegenwoordig zelf heel goed wat ze willen. Als ze een **terechte eis** hebben, dan ga ik er wel in mee. Maar als wat zij willen onmogelijk is, dan laat ik ze dat ook weten.

“

Ik vind het moeilijk om voor 'rijkere' klanten te werken. Die vinden namelijk altijd iets wat volgens hen niet goed is. Ze gaan ervan uit dat ze betalen voor een perfect resultaat, maar **perfectie bestaat niet**.

“

Als ik iets vergeten ben of kleine aanpassingen moet doen, dan wil ik dat **oplossen voor de klant**. Ik ga ervan uit dat hun vraag terecht is.

“

Schadegevallen komen vaak voor. Ik denk bijvoorbeeld aan scheurtjes in oude appartements-gebouwen. Ik vind het altijd moeilijk als dat gebeurt, want wie is daarvoor dan **verantwoordelijk**?

Even schetsen ...

Omdat er in de bouwsector veel concurrentie is, is een **goede reputatie** erg belangrijk. Aannemers gaan daarom vaak tot het uiterste om aan de wensen van hun klanten te voldoen. Toch zijn er **grenzen**: een klant mag geen onredelijke eisen stellen.

Ons advies

- Bij het uitvoeren van werken moet je je uiteraard houden aan de vooropgestelde normen. Toch zijn kleine afwijkingen toegestaan. Deze '**toleranties**' kunnen klanten niet betwisten. Wist je bijvoorbeeld dat de afwijking op de verticaliteit van een gemetste muur 8 millimeter per verdieping mag bedragen? Of dat de voegbreedte van metselwerk ten opzichte van de nominale waarde 2 millimeter mag afwijken, vermeerderd met de maattolerantie op de metselsteen?
- Klanten beroepen zich soms verkeerdelijk op de **tienjarige aansprakelijkheid** na oplevering van de werf. Deze vorm van aansprakelijkheid is in principe enkel van toepassing wanneer het gaat over gebreken die de stabiliteit of stevigheid van het gebouw of een belangrijk deel daarvan in het gedrang brengen. Daarenboven zijn lang niet alle problemen in woningen te wijten aan een fout van de aannemer. Ook een **gebrek aan onderhoud** of **normale slijtage** kan tot gebreken leiden. Denk maar aan kitvoegen die na verloop van tijd loskomen of een vochtprobleem ontstaan door een gebrekkig onderhoud ter hoogte van de regenwaterafvoeropeningen. In dat geval ben jij als aannemer **niet aansprakelijk**, want van een huiseigenaar wordt verwacht dat hij zijn woning 'als een goede huisvader' onderhoudt.
- Het is belangrijk dat je als aannemer **juridisch goed beschermd** bent met contractuele documenten, zoals de getekende offerte. Vraag zeker bij je sectorfederaties naar hun modeldocumenten.

Meer weten?

Toleranties

- [Toleranties en uitzicht](#): aanvaardbare afwijkingen en hoe ze te meten
- [Toleranties en uitzicht: video's](#)

FAQ

- [Mag ik van een keramische vloerbetegeling eisen dat die perfect vlak is?](#)
- [Hoe kunnen de kleurverschillen in opgevoegd metselwerk in geval van discussies beoordeeld worden?](#)
- [Is het onderhoud van een plat dak noodzakelijk?](#)

Gidsen

- [Onderhoudsgids voor duurzame gebouwen](#)

Enkele juridische vragen

- [De Wet Breyne in 10 vragen](#) (Faba)
- [FAQ: de tienjarige aansprakelijkheid](#) (Faba)
- [Welke rechten en plichten heb je als aannemer? \(En hoe ga je om met geschillen?\)](#) (Bouwunie)
- Tips bij het opstellen van [offertes en contracten](#) (Bouwunie)



DEEL 6

Voldoende expertise over de vakdomeinen heen



DEEL 6:

Voldoende expertise over de vakdomeinen heen

De uitdaging

Algemene aannemers kunnen onmogelijk alles weten over **elk vakgebied in de bouw**.

Toch moeten ze op technisch vlak het werk van hun onderaannemers goed begrijpen. Enkel zo kunnen ze streven naar een optimale **kwaliteit, coördinatie** en **planning** van hun werf.



Wat aannemers ons vertellen

“

Ik zou graag meer weten over **elektriciteit**. Misschien zou ik zelfs een **bijscholing** willen volgen, in avondschool. Ik heb het er al eens over gehad met mijn vrouw.

“

Voor mij is het niet duidelijk of ik speciale **lijm of ontkoppelingsmatten** moet gebruiken als ik onder grote tegels vloerverwarming moet leggen. Daar weet ik nu eens helemaal niks over. Maar ik heb deze info wel nodig, want ik moet weten **welke oplossing** ik mijn klant kan voorstellen en hoeveel die **kost**.

“

Ik zoek veel op het **internet**, via Google. Dat gaat over **technische informatie**, maar ook over de kwaliteit van producten. Als ik met een **nieuwe leverancier** in zee ga, wil ik op voorhand weten waar ik aan toe ben.

“

Ook ik zit soms met vragen. Als we een **bouwknoop** tegenkomen, dan bespreek ik dat samen met de architect en die schrijft de oplossing uit.

Even schetsen ...

De bouwsector omvat heel wat **verschillende specialisaties**, zoals ruwbouw, afwerking, de verschillende technieken, enz. Als algemeen aannemer komt het erop aan om bij vragen waar je niet meteen het antwoord op kent, snel de juiste informatie te vinden.

Ons advies

Raadpleeg onze technische informatie

Onze site **Buildwise.be** is een prima vertrekpunt voor gespecialiseerde technische informatie over de bouw.

Je vindt er onder meer een [lijst met veelgestelde vragen](#), tal van **technische voorlichtingsnota's, fiches met vaak voorkomende bouwgebreken** en handige **apps**.

Dit lijstje kan voor jou als aannemer alvast een startpunt zijn:

- Gevels: [metselwerk \(TV 271\)](#) en [spouwmuren \(TV 264\)](#)
Wist je dat je het risico op bepaalde witte uitbloeiingen kan verminderen door het verse metselwerk tijdens en net na de werken goed te beschermen tegen de regen? (zie [TV 271](#); § 4.6 + § 5.5.6.2)
- [Kelders en ingegraven constructies \(TV 250\)](#)
Wist je dat een kelder muur met een buitencementering en een bitumen-emulsie niet altijd de nodige garantie biedt tegen vochtproblemen? (zie tabel 1 uit TV 250)
- [Betonconstructies \(TV 285\)](#)
Wist je dat je bij vriesweer en bij hoge temperaturen geen beton mag storten zonder extra maatregelen? (zie [TV 285](#), § 9.4 en 9.6 en [TV-recap 12](#))
- [Betonvloeren \(TV 267\)](#)
Wist je dat je de bewegingsvoegen in de betonvloer van een woonkamer niet zomaar op vraag van de klant mag verplaatsen? (zie [TV 267](#), § 7.2)

- De [BETON-app](#) voor de specificatie van beton
Wist je dat je bij de bestelling van beton de betonspecificaties moet aanpassen naargelang het type omgeving, de loswijze van het beton, enz.?
- [Bouwgebreken](#) en hun oplossing
Wist je dat je schadegevallen die vaak terugkomen kunt vermijden door onze beknopte [Bouwgebreken-fiches](#) te raadplegen? Had je bijvoorbeeld al gehoord van vochtvlekken ten gevolge van 'hygroscopische' zouten? (zie [Bouwgebrek 111](#))
- Stabiliteit tijdens de bouwfase ([Buildwise-Magazine 79](#))
Wist je dat er verschillende technieken bestaan om in bestaand metselwerk openingen te maken? (zie [Buildwise-Magazine 79](#), p. 21-25)

Vraag technisch advies aan

Zit je met een technisch probleem waar je echt niet uitraakt? Dan kun je bij ons terecht voor **technisch advies** op maat. Hoe meer informatie (foto's, plannen ...) we van jou ontvangen, hoe beter we je kunnen helpen.

Bij dringende vragen kun je onze ingenieurs ook bellen op het nummer **02 716 42 11**. Je kunt trouwens jouw vraag vanop de werf nog makkelijker verduidelijken via onze **nieuwe video-app**. En als het nodig is, komen we zelfs tot bij jou op de werf.

Meer weten?

- www.buildwise.be
- [Technisch advies van Buildwise](#)
- Videobellen met onze afdeling 'technisch advies': log in via je persoonlijke pagina [MijnBuildwise](#)
- [Evenementen en opleidingen van Buildwise](#)



DEEL 7

Razendsnelle innovaties en digitalisering



DEEL 7:

Razendsnelle innovaties en digitalisering

De uitdaging

Digitalisering en andere technologische trends zoals robotisering, AI-systemen en augmented & virtual reality zijn flink in opmars, ook in de bouwsector. Sommige nieuwe technologieën kunnen voor aannemers nu al een grote meerwaarde betekenen om **efficiënter en veiliger te werken**. Belangrijk daarbij is dat je uit het aanbod de interessantste tools kunt pikken en leert om er correct mee te werken.



Wat aannemers ons vertellen

“

Ik heb een smartphone en mijn vriendin, die de boekhouding doet, gebruikt **Excel**. Maar dat is alles: meer digitale technieken zet ik niet in.

“

Ik zou eigenlijk wel een **digitale tekentool** willen gebruiken, want daarmee kun je echt je eigen stempel op je werk drukken. Maar dan moet ik de **kosten** doorrekenen aan mijn klant en dan wordt het wel duur, denk ik.

“

De laatste jaren zijn we op zoek gegaan naar de juiste software, zowel voor **financiële calculaties**, als om te **plannen** en om te tekenen. Maar die pakketten betekenen wel een investering en je moet ze ook leren kennen – je kunt er niet direct mee aan de slag.

“

Alles in de bouw wordt **duurder**, dus wij ook. Dat betekent dat we op zoek moeten naar manieren om onze uren goedkoper te maken door **efficiënter** te werken.



Even schetsen ...

Nieuwe gewoontes kweken is niet altijd makkelijk en het kost wat tijd. Misschien valt het ook voor dat je pas laat nieuwe tools leert kennen. Zeker in tijden van **grote druk**, waar je vooral aan de vraag wil voldoen en waar er weinig ruimte is voor experiment, is het niet eenvoudig om tijdig op de kar van nieuwe technologieën te springen. Nochtans kunnen die zeer nuttig zijn om **efficiënter te werken** en zo de druk voor je personeel te verminderen en je klanten een hogere kwaliteit te bieden.

Bij het ontdekken van interessante nieuwe tools is **ondersteuning en begeleiding** cruciaal.

Ons advies

Ook voor kleinere bouwbedrijven kunnen nieuwe technologieën een meerwaarde hebben. Denk bijvoorbeeld maar aan **360°-camera's**, waarmee je de volledige werfomgeving op één video kunt vastleggen. Handig om in één bestand te beschikken over de beelden van alle wanden, plafonds en vloeren van een gebouw. Als je regelmatig zulke video's maakt, kun je makkelijk de evolutie en de stand van zaken van de werken archiveren.

Om je te helpen zulke innovatieve oplossingen te ontdekken die aangepast zijn aan jouw specifieke noden, ontwikkelden we **Buildwise Experience**.

Buildwise Experience omvat onder meer **meetings** en **netwerkevents**, maar ook workshops en **opleidingen**. Zit je met technologische uitdagingen waar je zelf niet uit raakt, dan kun je bovendien bij ons terecht voor **ondersteuning op maat**. Onze experts helpen je ideeën en oplossingen te ontwikkelen en meerwaarde te creëren voor jouw bedrijf.

Voor Buildwise Experience kun je terecht in onze showrooms in **Zaventem** en **Limelette** (Waals-Brabant). Wil je liever advies op de werf? Dat kan ook, we komen met plezier naar je toe met onze **Buildwise Experience on the Road**.

Meer weten?

www.digitalconstruction.be



Buildwise is er voor jou

Ons doel is om aannemers en andere bouwprofessionals zoals jou te helpen en te motiveren om de technologische, economische én ecologische uitdagingen in de bouwsector aan te gaan. Dat doen we via onderzoek en kennisverspreiding, maar vooral door praktische ondersteuning.

We bieden een helpende hand bij bepaalde administratieve taken en geven tips over technische en bouwkundige vraagstukken. Zo willen wij de vragen beantwoorden waarmee jij bij je werk mee te maken krijgt. Advies en begeleiding, opleidingen, publicaties en onderzoeks- en innovatieprojecten zijn daarbij onze focus.

Nood aan technisch advies?

Bel ons op **02 716 42 11** of
contacteer ons via **onze website**.

