

Nieuws

6 mrt 2015

Eerlijk contract vereist wetswijziging

label: bouwbreed

Er was een tijd dat aannemers laag inschreven en vooral verdienden aan meerwerk. Die tijd lijkt vergeten en achter de rug. Opdrachtgevers willen één prijs, een all-inclusive pakket met garanties, zonder zorgen. Het past helemaal in de tijdgeest, maar er zijn ook keerzijden. Drie verhalen.

'Redelijk contract maken lukt al meer dan eeuw niet'

Hoe kom je tot eerlijke contracten? Dat dilemma houdt bouwers en opdrachtgevers al meer dan een eeuw bezig, stelt Rob Bleeker, advocaat bij Rozemond Advocaten in Amsterdam. Een oplossing ziet hij wel, maar die begint toch echt in Den Haag.

“De voorloper van Bouwend Nederland is in 1896 mede opgericht om met de overheid te onderhandelen over redelijke contractvoorwaarden. Het wil niet echt vlotten. In contracten brengen overheden nog steeds – in afwijking van standaardvoorwaarden – rare risicoverdelingen aan. Ik noem maar een voorbeeld: als jij als aannemer iets in de grond aantreft dat je niet kon verwachten, is het jouw probleem.” Bleeker volgt als advocaat alle ontwikkelingen op de voet. Zo moet de Gids proportionaliteit afrekenen met onfatsoenlijke eisen. Het helpt niet. “In mijn visie is er in de praktijk niets veranderd.” Obstakels in de grond. Onder water. Onzichtbare risico's. Nooit kan met zekerheid vooraf worden bepaald welke risico's bouwers op hun pad vinden. “En toch loopt het altijd in het nadeel van bouwers af. Dat is al honderd jaar een gegeven, maar het vervelende is nu dat contracten steeds groter worden, terwijl de marges van bouwbedrijven steeds geringer worden. Bijna allemaal zitten ze op de kritische grens.

Rob Bleeker, advocaat bij Rozemond Advocaten in Amsterdam.

” Partijen zoals D66 drongen bij de invoering aan op een clusterverbod. Er was sympathie, maar helemaal dwingend werd dat voorstel nooit. En dus gaat het clusteren gewoon door, vervolgt de advocaat: “Ze willen ervan af ja, maar kijk naar de afgelopen tien jaar. De contracten zijn allemaal enorm toegenomen qua omvang.” Zijn er oplossingen? Bleeker ziet maar één mogelijkheid. “Verbied opdrachtgevers af te wijken

van de standaardvoorwaarden (UAV 2012 en UAV-GC 2005, red). Of maak er op zijn minst een grijze lijst van. In het consumentenrecht zijn die gebruikelijk. Dan kun je daar alleen goed gemotiveerd van afwijken. Aannemers kunnen dan met een gerust hart inschrijven.”

Sorry dat staat niet in het bestek, maar dat is uw probleem

Een boekje opendoen over ‘vervelende’ opdrachtgevers vindt geen ondernemer leuk. Ze zijn bang dat ze verkeerd worden begrepen en dat ze hun eigen ruiten ingooien. Cobouw wil dit soort zaken toch bespreekbaar maken. Hieronder de ervaring van een bouwmanager die anoniem wenst te blijven.

Bouwmanager die anoniem wenst te blijven.

“Met ons bureau begeleiden we woningbouwprojecten, winkelcentra en bibliotheken. Als er van het bestek moet worden afgeweken komen wij in beeld. Discussies tussen opdrachtgever en opdrachtnemer strijken wij in feite glad.” De bouwmanager zit vijftien jaar in het vak. Zijn beeld? Opdrachtgevers schuiven meer risico’s af op aannemers. “In contracten staan ineens aanvullende voorwaarden. Vroeger maakten wij bijvoorbeeld nog weleens risicoanalyses voor de opdrachtgever. Die worden nu vaker in de bestekfase weggeschreven.”

Bouwbedrijven hebben het nog onvoldoende in de gaten. “Zij vliegen projecten aan zoals zij dat al twintig jaar doen. Tijdens de bouw komen ze er pas achter dat de verhoudingen anders liggen. ‘Sorry, dat is uw probleem, dat staat niet in het bestek’, krijgen ze nu vaker te horen.”

Als voorbeeld noemt hij een renovatieproject. De aannemer diende een rekening in voor extra sloopwerk. “Op de tekening stond dat het zou gaan om een kalkzandsteenmuur van 15 centimeter. In werkelijkheid stond er een betonnen muur van 25 centimeter. Dat scheelt nogal wat. In mijn ogen had de bouwer dat niet kunnen zien. Nee, ook vooraf niet. Dan is er nauwelijks tijd om op een locatie te gaan kijken en alles goed te beoordelen.”

“Ik vind het niet verkeerd dat opdrachtgevers geen gezeurgarantie willen hebben. Maar af en toe schiet het te ver door. Hoe dit ontstaat? Het is puur een gebrek aan vertrouwen. Zo simpel is dat. Wat aannemers kunnen doen? Beter opletten. Wees je er vooral van bewust dat er iets anders gevraagd wordt dan in het verleden.”

Bouwer wil het emotionele niet combineren met het zakelijke'

"Waarom partijen zich terugtrekken uit aanbestedingen? Het is altijd gissen naar de reden. Maar men begint zich de risico's steeds meer te realiseren. Sinds de problemen met de A15 is er iets veranderd."

Deze woorden zijn van Jan Hebly. Hij is hoogleraar bouw- en aanbestedingsrecht en advocaat bij Houthoff Buruma. Hebly constateert een trend dat opdrachtgevers af willen van allerlei risico's. "De kans bestaat dat het doorslaat. Het gaat nogal eens wat ver. Dan kun je twee dingen doen. Je terugtrekken of de risico's proberen terug te leggen. Bij een aanbesteding met dialoog kan dat."

Jan Hebly, hoogleraar bouw- en aanbestedingsrecht en advocaat bij Houthoff Buruma.

Die dialoog was er bij het Noorderbrugtracé in Maastricht. Toch trokken drie van de vier partijen zich terug. "Dan kun je klagen bij de commissie van aanbestedingsexperts. Maar er zijn ook partijen die zelfs daar geen zin in hebben. Het blijkt lastig om het zakelijke met het emotionele te combineren." Hebly maakt zich zorgen over bouwbedrijven, de beperkte marges en de matige financiële posities waar de kranten bijna dagelijks over berichten. "Dan is het onverantwoord om als aanbesteders onredelijke eisen te stellen."

Bouwers zullen vaker opdrachtgevers boycotten, denkt Hebly. "De A15 heeft aangetoond dat het oppassen geblazen is met onvoorziene risico's." Het blijft een lastig dilemma. Wanneer is er sprake van onredelijke eisen? In Maastricht concludeerde de opdrachtgever dat hij handelt volgens de letter van de wet. Dat zegt Hebly weinig: "Het zegt in elk geval niet dat er een redelijke verhouding is. Volgens de wet mag er namelijk heel veel. Maar als drie van de vier partijen zich terugtrekken uit een aanbesteding, mag je toch aannemen dat er iets niet klopt. Waarom die ene bouwer het dan wel aandurft? Nogmaals, dat blijft speculeren. Maar misschien houdt hij zonder deze opdracht het hoofd niet boven water. Dan ben je bereid om extra risico's te nemen."

In slechte en in goede tijden verlaten aannemers aanbestedingsprocedures. Denk aan het station Arnhem en het Rijksmuseum. In beide gevallen bleek opknippen van de opdracht de oplossing, maar daardoor werd het niet goedkoper. Hieronder een paar voorbeelden.

Noorderbrugtracé 2014

Opdrachtgever: gemeente Maastricht

Projectsom: 168 miljoen euro

Overgebleven combinatie: Ballast Nedam en Strukton

Teruggetrokken partijen: VolkerWessels, Dura Vermeer/Besix, BAM/TBI.

Reden terugtrekken: te hoge eisen, onredelijke risico's, lange procedure, Ballast en Strukton hebben regiovoorsprong (doen ook A2-tunnel Maastricht)

Afloop: onduidelijk

Wandelbrug Alkmaar 2013

Opdrachtgever: gemeente Alkmaar

Projectsom: 2,3 miljoen euro

Overgebleven aannemers: geen

Reden terugtrekken: te krap budget

Afloop: budget werd met half miljoen euro verhoogd. Bouwers haptten toen wel toe. Brug is onlangs geopend.

A2-tunnel Maastricht 2009

Opdrachtgever: Rijkswaterstaat, Limburg, Maastricht, Meerssen

Projectsom: 420 miljoen euro (totale omvang 630 miljoen euro)

Overgebleven partijen: Ballast Nedam/Strukton (winnaar) en VolkerWessels/Heijmans

Teruggetrokken partij: BAM/Royal Haskoning

Reden terugtrekken: projectbudget ontoereikend, bang voor te positief geraamde woningbehoefte

Afloop: op koers, aldus opdrachtgever. Woningbouwprogramma is echter pas in 2026 afgerond.

Rijksmuseum 2008

Opdrachtgever: Rijksmuseum en ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap

Projectsom: 134 miljoen euro

Overbleven partij: BAM

Bijzonderheden: aanbesteding mislukte, BAM had 88 miljoen euro meer nodig. Daarna is project in zeven percelen opgeknipt. Weer problemen met aanbesteding.

Afloop: uiteindelijk kostte de verbouwing 370 miljoen euro, maar dat was, meldden de kranten, 5 miljoen minder dan was begroot.

Provinciehuis Friesland 2007

Opdrachtgever: provincie Friesland

Projectsom: 60 miljoen euro

Aantal overgebleven partijen: geen enkele

Reden terugtrekken: risico's te groot

Afloop: BAM. Friso en Koopmans kregen de klus voor een bedrag van 79 miljoen euro. Bij oplevering toch wat problemen. Bestuurder konden bij de ingang de auto niet uit.

Eerste publicatie door **Thomas van Belzen** op 6 mrt 2015
Laatste update: 6 mrt 2015



Vakmedianet. Auteursrecht voorbehouden.

Op gebruik van deze site zijn de volgende regelingen van toepassing: **Gebruiksvoorwaarden** en **Privacy Statement**

Vakmedianet gebruikt cookies om bepaalde voorkeuren te onthouden en af te stemmen op uw vakmatige interesse. **Meer informatie over het gebruik van cookies**