

Artikel

27 jul

# Contracten: wat op papier staat laat nogal eens te wensen over

label: bouwbreed  Premium  1317



**Met enige regelmaat zien wij zeer uitgebreide contracten voorbijkomen met enorm veel juridische details. Dat lijken zo op het eerste oog contracten waar goed over nagedacht is. Echter, na kritische lezing blijkt soms het belangrijkste te ontbreken. Namelijk een goede omschrijving van wat partijen nu eigenlijk van elkaar verwachten. Dit kan leiden tot onduidelijkheden en conflicten. Hoe is dit nu te voorkomen?**

22-8-2) Hierin is naar onze mening zowel een rol weggelegd voor de opdrachtgever als de aannemer. Laten we beginnen met de opdrachtgever.

De opdrachtgever kan discussies over de scope of work voorkomen door de aanbesteding en het project goed voor te bereiden. Belangrijk is dat de eisen/wensen zo optimaal en duidelijk mogelijk omschreven worden. Dit lijkt een inkopper, maar in de praktijk zien wij nog regelmatig vraagspecificaties langs komen waaruit niet helder blijkt wat de opdrachtgever nu wil.

Zo hebben wij een groot nieuwbouwproject voorbij zien komen waarbij de opdrachtgever wilde dat de aannemer de inrichting van het gebouw voor haar rekening nam. In de vraagspecificatie was niets opgenomen over waar die inrichting dan aan moest voldoen (alleen dat die er moest komen). U raadt al welk conflict zich voordeed. De opdrachtgever bleek een dure design-inrichting voor ogen te hebben terwijl de aannemer een veel eenvoudiger en sobere inrichting had begroot. Kortom, verwachtingen die niet op elkaar aansloten en dus een conflict.

## Referenties

Een discussie over dit onderwerp had voorkomen kunnen worden, als opdrachtgever haar eisen/wensen ten aanzien van de inrichting zo optimaal en duidelijk mogelijk omschreven had. In dit geval had de opdrachtgever bijvoorbeeld referentieontwerpen kunnen laten zien of kunnen omschrijven dat zij een inrichting van een bepaald designniveau wenste.

Maar ook voor de aannemer is in dit soort kwesties een rol weggelegd. De aannemer moet zorgen dat hij weet wat een opdrachtgever wil. Denk bij onduidelijkheden in het bestek niet meteen aan meerwerk, maar probeer duidelijkheid te krijgen. Stel duidelijke vragen in de aanbestedingsfase.

Blijf ook vragen tot de opdrachtgever een duidelijk antwoord geeft. Immers onduidelijkheden of onvolkomenheden moeten voorafgaand aan een inschrijving gemeld worden of er moeten nadere vragen over gesteld worden. Het niet melden van dergelijke onduidelijkheden of onvolkomenheden, komt aannemers in procedures nogal eens duur te staan.

## Serius beantwoorden

Belangrijk is echter wel dat opdrachtgevers de vragen van de opdrachtnemers in de aanbesteding serieus en goed beantwoorden. Te vaak zien wij in nota's van inlichtingen het antwoord terug, "zie bestek" of "zie vraagspecificatie". Indien een vraag gesteld wordt over een eis, is zowel opdrachtgever als opdrachtnemer niet gebaat bij een dergelijk antwoord. Onduidelijkheden moeten immers zoveel mogelijk uit de wereld geholpen worden.

Het is belangrijk dat de scope of work duidelijk is voor partijen en goed beschreven is in de overeenkomst. Dit is de kern van de prestatie en daarmee uiteindelijk het belangrijkste onderdeel van de overeenkomst. Dit lijkt een dooddoener maar bij de beoordeling van een overeenkomst stellen wij altijd als eerste de vraag: wat moet de aannemer nu presteren? Vaak heeft de opdrachtgever of aannemer wel een duidelijk antwoord op die vraag, maar wat op papier staat laat nog wel eens aan duidelijkheid te wensen over. Dus eerst de hoofdzaak goed op papier en daarna aandacht voor de overige zaken.

---

**Lenneke Muller en Robert-Jan Kwaak, Construct Advocaten**

Laatste update: 27 jul 2018

---



Vakmedianet. Auteursrecht voorbehouden.

Op gebruik van deze site zijn de volgende regelingen van toepassing: **Algemene Voorwaarden** en **Privacy en Cookie beleid**

---

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