

Helaas staat contractmanagement in de dakenbranche bij veel bedrijven nog steeds in de kinderschoenen. Tijd om stil te staan en te reflecteren wat de mogelijkheden zijn.

Contractmanagement 2.0



In de traditionele visie op contractmanagement wordt eerst het werk (nieuwbouw en of renovatie, veelal op basis van Stabu hoofdstuk 33) aangenomen, zonder dat contractinformatie grondig is gescreend. Eerst in de uitvoering wordt gestuurd op de consequenties van afwijkingen en wijzigingen van de parameters: kwaliteit, tijd en kosten. De term management is echter afgeleid van 'manus' en betekent 'hand'. Contractmanagement betekent dan ook het naar de hand zetten van het contract. Uiteraard niet als het contract al gesloten is, maar al in het tendertraject of offertestadium.

Er vanuit gaande dat het werk wordt aanbesteed, kan de dakaannemer zich in twee posities bevinden. Of er wordt direct ingeschreven het werk te verkrijgen als hoofdaannemer (dit zijn de projecten waarbij direct met een dakaannemer zal worden gecontracteerd) of de dakaannemer zal door een hoofdaannemer om een offerte worden gevraagd.

In beide gevallen dient de uitvraag van de opdrachtgever zowel technisch als ook administratief te worden getoetst. Hierbij doet de hoofdaannemer er verstandig aan de op- en aanmerkingen van de beoogde onderaannemer mee te nemen in de Nota van Inlichtingen ten tijde van zijn inkoopproces. Helaas zien nog weinig hoofdaannemers hier nut en noodzaak van in: zij willen vaak eerst de opdracht gegund hebben gekregen voordat zij (bindende) prijzen bij onderaannemers opvragen.

In de tender dient de keten al nauw samen te werken. Gezamenlijk dienen risico's en kansen in kaart te worden gebracht: niet alleen in technische maar ook in administratieve zin. Daar waar de opdrachtgever een aanbestedingsplichtige dienst is (overheid, speciaal sector bedrijf) danwel dat de opdrachtgever onverplicht verwijst naar de wettelijke inkoopregels, kunnen de aanbiedende partijen gebruik maken van de Gids Proportionaliteit (GP). Deze GP maakt onderdeel uit van de aanbestedingswet en staat bol van wettelijke voorschriften of en zo ja onder welke omstandigheden een opdrachtgever mag afwijken van de toepasselijk verklaarde voorwaarden.

Betreft het een traditioneel STABU bestek dan zijn de UAV 2012 veelal toepasselijk; betreft het een innovatief contract met ontwerpverantwoordelijkheden, dan zijn de UAV-GC 2005 toepasselijk.

In Voorschrift 3.9.A GP is bepaald dat een opdrachtgever die voor een van beide sets kiest, de betreffende set integraal dient toe te passen. Slechts om projectspecifieke redenen mag er, mits van te voren deugdelijk in de aanbestedingsdocumenten werd gemotiveerd, vanaf worden geweken.

Alle door de inschrijvers gestelde vragen en door de opdrachtgever gegeven antwoorden worden automatisch onderdeel van de Nota van Inlichtingen. Via de van toepassing zijnde voorwaarden is deze Nota onderdeel van het bestek of vraagspecificatie en dus contractstuk.

Mochten er klachten ontstaan in het offertetraject over bijvoorbeeld een in de visie van de inschrijver onterechte risico-allocatie, dan kan op een relatief vrij eenvoudige wijze een klacht worden ingediend bij de Commissie van Aanbestedingsexperts. De adviezen van deze Commissie worden gepubliceerd en vormen ook voor de rechtspraak een belangrijk richtsnoer, nu de adviezen goed en deugdelijk tot stand komen en worden opgesteld door zeer deskundige personen op het gebied van het aanbestedingsrecht.

In Advies nr. 301 van 22 januari 2016 worden nadere criteria gesteld hoe en onder welke voorwaarden van de UAV 2012/UAV-GC 2005 kan en mag worden afgeweken. De focus van contractmanagement nieuwe stijl wordt dus verlegd naar de tenderfase. Hier kan en mag immers nog commentaar op het te sluiten contract worden gegeven. Vervolgens is belangrijk om in te zien, dat de Nota van Inlichtingen en de aanbestedingsrechtelijke beginselen (van de GP) ook in de uitvoering doorwerken.

Om in de uitvoering de grondslag van een afwijking en of wijziging te kunnen onderbouwen, zal dus niet alleen worden teruggevallen op het contract, maar met name op de Nota en de door de opdrachtgever gegeven antwoorden. De beginselen en voorschriften van de GP zijn weliswaar in eerste instantie geschreven voor het inkooptraject; in de uitvoering werkt een en ander gewoon door.

Voor de dakaannemer liggen grote kansen en ook uitdagingen in het verschiep. Is de organisatie klaar voor contractmanagement nieuwe stijl, zijn de juiste mensen aan boord en wordt er naast de techniek voldoende gefocust op het proces?

Mr D.P. (Pieter) de Vries
www.kpieto.nl



Dit is de laatste column van Mr Pieter de Vries. Dakenraad dankt Pieter voor zijn jarenlange bijdrage.

Vanaf Dakenraad nr. 139 zal advocaat Serge Schuurman van Vangoud Advocaten BV in Arnhem deze column schrijven.