

# Mag het een dagje meer zijn?

De betekenis van een dag of een week is bij aanneming van werk doorgaans van groot belang. Om meerdere redenen. Zo wordt de bouwtijd vaak in dagen of weken bepaald. Ook de contractuele boete die gekoppeld is aan het overschrijden van die bouwtijd wordt zeer vaak per dag vastgesteld. En dan is er nog de benaming van de dag of week zelf; wordt uitgegaan van een werkdag of -week, of van een kalenderdag of -week?

Tekst: Bard van Veen

De UAV-2012 en UAV-gc 2005 bevatten beide een definitie van een dag. § 1 lid 1 UAV-2012 spreekt van een werkdag als een kalenderdag, die niet valt op - kort gezegd - feestdagen en vakantiedagen. Artikel 4 van de Model-Basisovereenkomst biedt de mogelijkheid om een dag een 'echte' kalenderdag te laten zijn, of een kalenderdag zoals de UAV-2012 die definieert. Indien partijen geen keuze maken is een dag onder een UAV-gc 2005 contract overigens een 'echte' kalenderdag!

§ 42 lid 3 UAV-2012 bepaalt dat geen korting wordt opgelegd over dagen die geen werkdag zijn. Kortom, doorgaans levert een werk- of kalenderweek dus maar over vijf dagen korting op. Wil men dat als opdrachtgever anders hebben, dan is het dus niet voldoende om te bepalen dat de boete per kalenderdag wordt geheven. Men zal dan moet schrijven dat de boete per kalenderdag wordt geheven, ongeacht of sprake is van een vakantie- of vrije dag.

§ 36 lid 3 UAV-gc 2005 kan dus ofwel hetzelfde bepalen als de UAV-2012 of juist niet. Daar dienen zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers op bedacht te zijn.

## Bouwtijd

Het begrip dag of week wordt ook gebruikt in het kader van aanbestedingen. Als het gunningscriterium de EMVI is - de economisch meest voordelige inschrijving - kunnen inschrijvers vaak fictieve kortingen op hun inschrijfsom krijgen als zij op bepaalde onderdelen beter scoren dan is uitgevraagd. Eén van de vaker voorkomende onderdelen waarop dergelijke kortingen kunnen worden verdiend is de bouwtijd. Die bouwtijd wordt - zoals hiervoor al aangegeven - vaak op een kalenderdag bepaald, en kan men kortingen verdienen door kalenderdagen of -weken eerder op te leveren.

Dit was ook het geval in een aanbestedingsgeschied, waarin de definitie van de gehanteerde begrippen in combinatie met de door de aanbestedende dienst gebruikte voorbeelden cruciaal bleek (Rechtbank Midden-Nederland d.d. 24 juni 2016 ECLI:NL:RBMNE:2016:3367). De aanbestedende dienst had in de aanbestedingsstukken geschreven dat men dagen of weken eerder zou kunnen opleveren dan vrijdag 12 augustus 2016, terwijl de fictieve korting in een bedrag per week was opgegeven. Desgevraagd heeft de aanbestedende dienst bij de 1e nota van inlichtingen duidelijk gemaakt dat zij met kalenderweken zou werken in relatie tot de te vergeven fictieve korting. Van groot belang was dat zij ook enkele rekenvoorbeelden had toegevoegd. Zo zou een vervroegde oplevering met vijf kalenderweken en drie kalenderdagen een fictieve korting over 'slechts' vijf kalenderweken opleveren; afronding naar beneden dus. In de 2e nota van inlichting had de aanbestedende dienst nog opgevoerd dat gewerkt mocht worden van zonsopgang tot zonsopgang, en van maandag



tot en met zaterdag. Het behoeft geen betoog dat die laatste toevoeging wat verwarrend lijkt.

## Onduidelijkheid over korting

De aanvankelijk winnende inschrijver had met een opleverdatum van zaterdag 11 juni 2016 gerekend, dus acht kalenderweken en zes kalenderdagen eerder, en had een korting van acht kalenderweken gekregen. Er bleek echter een fout in het beoordelingsstelsel van de aanbestedende dienst te zitten, waardoor de inschrijving van de als tweede geëindigde inschrijving verkeerd werd gewaardeerd. De aanbestedende dienst heeft dit rechtgezet, en toen bleek die inschrijver de beste inschrijving te hebben, en niet langer de aanvankelijk winnende inschrijver. Deze laatste voerde aan dat hij ten onrechte geen negen kalenderweken fictieve korting had gekregen; zou dit wel gebeuren, dan zou hij alsnog winnen. De inschrijver betoogde dat de opgegeven opleverdag in week 32 lag, en de door hem aangeboden opleverdag in week 23. En omdat het omslagpunt bij de 2e nota van inlichtingen steeds op een zaterdag lag, maakt het niet uit op welke dag in die week zou worden opgeleverd om toch de volledige fictieve korting te krijgen.

De aanbestedende dienst (de winnende inschrijver was dezelfde mening toegedaan) voert aan dat de in de 1e nota van inlichtingen gegeven voorbeelden duidelijk waren. De inschrijver had kunnen en moeten vast stellen dat een eerdere oplevering met acht kalenderweken en zes kalenderdagen zou leiden tot een fictieve korting over 'slechts' acht kalenderweken. Uit de aanbestedingsstukken is verder af te leiden dat voor de bepaling van die korting kalenderdagen en -weken zouden worden gebruikt en niet werkdagen en -weken, om zo het onderscheid te maken dat in het eerste geval zon- en feestdagen wel degelijk zouden meetellen. Ook is het weeknummer niet relevant, zoals de inschrijver ten onrechte betoogde. De voorzieningenrechter volgt de aanbestedende dienst.

Een behoorlijk geïnformeerde en normaal oplettende inschrijver had op basis van de aanbestedingsstukken tot geen andere conclusie kunnen komen dan de aanbestedende dienst met verwijzing naar diezelfde stukken. Eén van de voorbeelden is zelfs een vervroegde oplevering met vier kalenderweken en zes kalenderdagen, waarbij de fictieve korting op vier kalenderweken werd gesteld. Kortom, een afronding naar beneden. Men zou kunnen betogen dat de inschrijver de aanbestedende dienst nog had kunnen vragen of de door hem gehanteerde berekening in lijn was met wat zij voorstond. Echter, als je als inschrijver overtuigd bent dat je op het goede spoor zit, is er niet direct aanleiding tot het stellen van een vraag. Bovendien zou je de concurrentie op gedachten kunnen brengen. De conclusie blijft dat je zowel als aanbestedende dienst als inschrijver goed moet letten op wat en hoe je definieert. In het hiervoor beschreven geschil had het voor de inschrijver eigenlijk een dagje meer moeten zijn.



B.R. (Bard) van Veen is advocaat bij Severijn Hulshof Advocaten te Den Haag.  
Tel.: (070) 304 55 90.  
E-mail: b.veen@shadv.nl,  
www.severijnhulshof.nl.

Voor vragen over dit artikel of een cursus UAV, UAV-gc, RAW en/of aanbestedingsrecht, kunt u mij bereiken via het genoemde mailadres.