

**COLUMN**

PETER LINDERS

**Ondernemend samenwerken**

Het kan nog best even: de allerbeste wensen voor 2021! Ik ben in de eerste dagen van het huidige jaar wat verward. Waar proosten we nu eigenlijk op? Wat zijn de belangrijkste zaken waar je op hoopt?

Wat mij betreft hoop ik dat iedereen die ik liefheb gezond blijft en dat we dit samen kunnen vieren. 2020 heeft gelukkig ook nog een positieve bijwerking gehad. Nog niet eerder heb ik met zoveel mensen zoveel intensieve gesprekken gehad. Natuurlijk op minimaal 1,5 meter afstand en vaak digitaal. De gesprekken gingen zakelijk vaak over de energietransitie en hoe we samen tot versnelling en innovatieve processen kunnen komen.

Maar er was ook ruimte voor intermenselijke verdieping. In de vele zoom-metingen werd het gemeengoed om met de persoonlijke situatie of beleving van de lockdown te beginnen. Zo ben ik op de hoogte geraakt van de Netflix-tips of muziekkeuzes van corporatiemannen en -vrouwen. De persoonlijke guilty pleasures van bouwers en fabrikanten en de vrees voor besmettingen bij kinderen tijdens het onderwijs of bij geliefden die werkzaam zijn in de zorgsector.

Het afgelopen jaar heeft ons allen letterlijk op afstand van elkaar gezet, maar figuurlijk dichterbij elkaar gebracht. Waar de kranten vol stonden van vertragingen en nieuwe opgeworpen belemmeringen zijn er in het innovatieprogramma Uptempo, De Renovatieversneller en in de provincie Drenthe grote stappen gezet. Progressie die niet voor iedereen zichtbaar was, maar onder de radar heeft geleid tot nieuwe kansrijke samenwerkingen en innovatieve processen. Het geheim zit in het willen weten van elkaars intrinsieke motivaties, werkelijke ambities, onzekerheden en de businessmodellen die nagestreefd worden. Transparantie en openheid leiden tot vertrouwen en dat is de basis voor een goede samenwerking. In sterke stabiele ondernemende samenwerkingen kom je sneller voorruit. Ik ga 100 procent voor deze aanpak. Een aanpak die zich verspreidt als een olievlek over Drenthe, Utrecht en Noord-Brabant. Veel succes dit jaar en doe met ons mee...



**Peter Linders**  
partner van Kwartiermakers in de Bouw en lid van de programma's Uptempo! en De Renovatieversneller

# Leg afspraken schriftelijk vast, juist in huidige markt

**Juridisch** - Een goede schriftelijke vastlegging van de tussen partijen gemaakte afspraken ontbreekt nog wel eens in de bouw. Dat kan vervelende gevolgen hebben voor zowel hoofd- als onderaannemers.

**I**n tal van inkoopvoorwaarden van bouwbedrijven zijn bepalingen opgenomen waarin valt te lezen dat de onderaannemer geen recht heeft op betaling als de overeenkomst niet door hem ondertekend is en niet geretourneerd is aan de hoofdaannemer. Vaak is in die voorwaarden ook bepaald dat er pas sprake is van een overeenkomst wanneer dit schriftelijk tussen de hoofdaannemer en de onderaannemer is vastgelegd.

Wat veel partijen zich niet altijd realiseren, is dat deze voorwaarden wel van toepassing moeten zijn op de overeenkomst en dat een aannemingsovereenkomst ook mondeling dus zonder schriftelijke vastlegging rechtsgeldig tot stand kan komen. Met name als een aannemingsovereenkomst mondeling tot stand is gekomen, ontstaat er vaak discussie of er wel of juist geen inkoopvoorwaarden op van toepassing zijn.

Het ontbreken van een door beide partijen ondertekende overeenkomst brengt in de huidige markt echter nog meer risico's mee, zoals blijkt uit een recente uitspraak van het Hof Den Haag van 8 december jl. (ECLI:NL:GHDHA:2020:2256)

De zaak waarover het Hof moest oordelen, ging over een bouwbedrijf dat een metselbedrijf had gevraagd om in het kader van een nieuwbouwproject voor haar in onderaanneming het gevelmetselwerk uit te voeren. Het bouwbedrijf had weliswaar naar aanleiding van de onderhandelingen met het metselbedrijf een overeenkomst opgesteld en ter ondertekening verzonden, maar had deze nimmer getekend retour ontvangen.

Partijen hadden daarna wel uitgebreid gesproken over: referentiewerken, de uitvoeringsplanning voor het metselwerk, het steigerwerk, de voorzieningen in het metselwerk en calculaties ten aanzien van de uit te voeren hoeveelheden. Het metselbedrijf heeft ook proefmuur gemetseld.

**Ruwbouw**

Kort daarna liet het metselbedrijf weten dat zij de werkzaamheden (toch) niet ging uitvoeren omdat de geplande aanvangsdatum niet zoals eerder besproken in week 34 lag, maar wegens vertragingen in de ruwbouw was verschoven naar week 39. De hoofdaannemer liet weten het daarmee niet eens te zijn en eiste nakoming van de in zijn ogen bestaande overeenkomst. Na een verloren kort geding daarover, heeft de hoofdaannemer een ander metselbedrijf in de arm geno-



men die het werk voor ruim 180.000 euro meer heeft uitgevoerd.

**Schadeplichtig**

In een bodemprocedure bij de rechtbank vorderde de hoofdaannemer betaling van de meerkosten voor het inschakelen van het andere metselbedrijf en die vordering is ook toegewezen. De rechtbank kwam tot het oordeel dat partijen een aannemingsovereenkomst hadden gesloten omdat partijen slechts op enkele ondergeschikte punten van elkaar van mening verschilden en deze zaken overbrugd hadden kunnen worden in goed overleg. Het metselbedrijf was volgens de rechtbank dus ten onrechte de overeenkomst niet nagekomen en derhalve schadeplichtig jegens de hoofdaannemer.

Het metselbedrijf ging in hoger beroep en voerde daarin aan dat tussen partijen geen overeenkomst tot stand was gekomen omdat zij het niet eens waren geworden over de hoogte van de aanneemsom noch over de hoeveelheden uit te voeren werk.

Voor het bestaan van een aannemingsovereenkomst is het wettelijk niet vereist dat partijen een bedrag zijn overeengekomen. Voldoende is, dat duidelijk is dat de opdrachtgever een prijs in geld gaat betalen: hoeveel dat gaat zijn, hoeven partijen dus niet afgesproken te hebben. Het Hof besteedde wel aandacht aan de onderhandelingen over de hoogte van de aanneemsom, maar rele-

vanter was het antwoord op de vraag of partijen het eens waren geworden over wat er uitgevoerd moest worden.

Het Hof stelt uiteindelijk vast dat partijen het niet eens waren geworden over de hoeveelheden en het dus niet eens waren geworden over wat er aan werk opgedragen werd en wat er uitgevoerd moest worden. De conclusie was dan ook dat er geen aannemingsovereenkomst was ontstaan en het metselbedrijf dus ook niet hoefde na te komen. De subsidiaire vordering van de hoofdaannemer op grond van onterecht afgebroken onderhandelingen, strandde ook omdat het metselbedrijf niet behoefde af te wachten of en zo ja hoe de hoofdaannemer haar tegemoet zou komen voor de te late start van het werk.

**Personeelstekort**

Gelet op de nog steeds bestaande krapte op de arbeidsmarkt en het grote tekort aan vaklieden, doen partijen in de bouw er goed aan om hun contracten tijdig en vooral ook schriftelijk aan te gaan. Dat is niet alleen van belang voor de onderaannemers ter zake de betalingsaanspraken uit de inkoopvoorwaarden, maar ook voor de hoofdaannemers om te voorkomen dat schaarse vaklieden de onderhandelingen afbreken om over te stappen naar een ander werk met een betere prijs.

**Erik Gierman**  
advocaat bij Severijn Hulshof

