

HANDELINGSKADER

INFRA REGIONAAL

Vereniging van Waterbouwers
MKB Infra
CUMELA
BouwendNederland
Gemeente Amsterdam
Delfland
Provincie Gelderland
provincie Overijssel
Gemeente Hunze en Aa's
bizob

HANDELINGSKADER INFRASTRUCTURELE PROJECTEN DECENTRALE OVERHEDEN/ 25-11-2022



INLEIDING

Opdrachtgevers en opdrachtnemers zitten allebei in zwaar weer: er komen op dit moment veel ontwikkelingen af op regionale overheden, hierna opdrachtgevers en aannemingsbedrijven, hierna opdrachtnemers, die tot permanente uitdagingen in de brede infrasector leiden. Onderstaande partijen onderkennen gezamenlijk dat voor de dagelijkse praktijk bij aanbesteding en uitvoering van werken grote behoefte is aan houvast om met de onzekerheden om te kunnen gaan. In dit Handelingskader hopen zij mede aan de hand van een bestaand instrumentarium voor prijswijzigingen en leveranties een duidelijk handvat te kunnen bieden om een en ander op projectniveau bespreekbaar, beheersbaar en (weer) toepasbaar te maken. Zij bevelen dit Handelingskader voor lopende en nieuwe contracten dan ook van harte aan! Zij roepen daarnaast eveneens ketenpartijen op in de geest van dit Handelingskader te handelen. Wanneer opdrachtgevers en opdrachtnemers investeren in de relatie om elkaar en de achterliggende zorgen en gedragingen nog beter te begrijpen ontstaat een vruchtbare bodem om de uitdagingen samen aan te gaan.

SAMEN DOORBOUWEN IN ONZEKERE TIJDEN

De bouwsector als geheel, en hier meer specifiek de brede infrasector, verkeert in onzekere tijden. Er is sprake van stapeling van crisis op crisis die zich nu geconcentreerd heeft rond de gevolgen van de oorlog in Oekraïne maar breder reikt door problematiek zoals corona, stikstof, arbeidsmarktkrapte, extreme droogte/laag water met forse gevolgen voor prijzen van energie/brandstof en producten met bijbehorende problemen in (tijdige) leveranties.

Op 31 mei 2022 is daarom door ketenpartijen de intentieverklaring ***'Samen doorbouwen in onzekere tijden'*** ondertekend. Met deze gemeenschappelijke intentieverklaring is gezamenlijk ingezet op vermindering van risico's en beperken van schade en het bevorderen van continuïteit in de bouwproductie. Een vitale bouwsector is een gemeenschappelijk belang in het licht van de maatschappelijke opgaven enerzijds en de werkgelegenheid in de bouwsector anderzijds.



UITGANGSPUNTEN INTENTIEVERKLARING SAMEN DOORBOUWEN IN ONZEKERE TIJDEN:

1. dat financiële risico's niet eenzijdig bij één partij in de keten worden neergelegd; noch in zijn geheel bij de consumenten, opdrachtgevers, opdrachtnemers en/of belastingbetaler;
2. dat opdrachtgevers en -nemers in goed onderling overleg – ook richting onderaannemers-, rekening houdend met elkaars belangen, tot afspraken zullen komen over hoe met risico's van prijsstijgingen en leveringsproblemen in aanbestedingen en nieuw te sluiten contracten om te gaan;
3. dat partijen in goed onderling overleg tot afspraken komen over hoe te handelen in het geval bestaande contractuele afspraken door de crisis niet (tijdig) kunnen worden nagekomen;
4. dat partijen zich in onderling vertrouwen en gezamenlijk in zullen zetten voor het zo goed mogelijk op gang houden van de bouwstromen

Met de instelling van een aantal gesprekstafels is ingezet op nadere uitwerking van deze uitgangspunten in een sectorspecifiek handelingskader. Dit is belangrijk, omdat momenteel sprake is van extreme omstandigheden waarbij een generieke agenda wenselijk is, ook al omdat de gebruikelijke regelingen in de huidige contracten niet of onvoldoende worden toegepast.

In dit Handelingskader wordt ingegaan op de gespreks-onderwerpen voor infrastructurele projecten van decentrale overheden. De deelnemende organisaties en verenigingen aan deze tafel (tafel 2 'Infra Regionaal') bevelen aan voor **lopende contracten** op projectniveau het gesprek tussen opdrachtgever en opdrachtnemer aan te gaan en daarbij onderstaande punten aan de orde te laten komen. We noemen deze werkwijze **"Gespreksagenda"**. Ook voor **nieuwe aanbestedingen** is de aanbeveling om de navolgende punten langs te lopen en op maat per project na te gaan in hoeverre en op welke wijze deze geïmplementeerd kunnen worden.

Een goede samenwerking staat vanzelfsprekend voorop, waarbij opdrachtgevers en opdrachtnemers naar redelijkheid en billijkheid afspraken maken.

Tot slot merken opdrachtgevers en opdrachtnemers op, dat dit stuk met de huidige kennis het beste vertrekpunt is voor een gezamenlijke generieke gespreksagenda. Zij spreken de intentie uit de gespreksagenda halfjaarlijks te evalueren om na te gaan in hoeverre herijking van de gespreksagenda nodig is.



TIPS

Investeer in de relatie opdrachtgever-opdrachtnemer, bespreek met elkaar hoe je wilt samenwerken, wat omgangsvormen zijn, hoe je met elkaar communiceert en hoe escalatielijnen lopen. Ondersteuning vanuit het management/bestuur is daarbij van groot belang. Maak gebruik van een gezamenlijke opstart van het project en evalueer, bij projecten langer dan een half jaar bij voorkeur ook tussentijds. Wat zijn de wederzijdse verwachtingen? Spreek bij de start van de contractrelatie uit welke belangen er zijn voor de partijen in de samenwerking.

1. PRINCIPES VAN SAMENWERKING ZIJN ONDER MEER:

a. We werken samen vanuit openheid en vertrouwen;
b. We werken samen aan het slagen van het project met ieder volgens zijn eigen rol, taken en verantwoordelijkheid;
c. Communicatie heeft een functie: simpel, doelmatig en duidelijk. Onnodige communicatie wordt geminimaliseerd

2. PRINCIPES VAN SAMENWERKING ZIJN ONDER MEER:

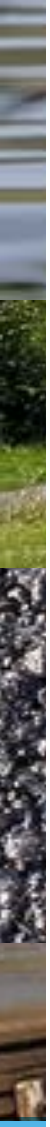
a. We spreken elkaar aan op zaken.
b. Eerst bellen, daarna mailen en/of brieven schrijven.
c. Escalatie 'naar boven' bespreken we vooraf met elkaar.
d. Elkaar tijdig op de hoogte houden is een wederzijdse verantwoordelijkheid.

3. LEREND VERMOGEN BETREFT ONDER MEER:

a. Regelmatig terugkijken: wat ging goed en wat kan beter?
b. Reflectie op de juiste mensen / expertise aan tafel?

OP GANG HOUDEN OPDRACHTENSTROOM

De markt heeft behoefte aan zekerheid om tijdig de juiste keuzes over inzet van mensen en middelen te kunnen maken en de bouwstromen op gang te houden. Continuïteit in de bedrijfsvoering van opdrachtnemers door een voortgezette bouwstroom is ook in het belang van opdrachtgevers. Regionale overheden kunnen onder andere helpen door waar mogelijk werken, die essentieel, makkelijker haalbaar, uitvoerbaar en prioritair zijn, met voorrang uit te voeren. Dit kan door ramingen kort voor aanbesteding te herijken en waar nodig scope/budget nog aan te passen, om mislukken van aanbestedingen wegens ontoereikend budget te voorkomen. Liever ook 2 projecten door laten gaan en 2 niet, dan 4 projecten met een budgetprobleem te hebben. Een mogelijkheid om dit te realiseren is bijvoorbeeld door passende, al voorbereide (kleinere) projecten daarmee eerder aan te besteden Het actief over en weer informeren over relevante ontwikkelingen rond projecten geeft de mogelijkheid te kunnen anticiperen. Kostenbesparing voor opdrachtgevers is gezien het belang van een continue werkstroom ook in het belang van opdrachtnemers.



GESPREKSAGENDA

Onderstaand is een gespreksagenda opgenomen. Daarin wordt een onderscheid gemaakt in lopende en nieuwe projecten. Hierbij worden de gewenste gesprekspunten benoemd en worden ook tips en suggesties gegeven m.b.t. de toepassing en uitwerking van deze punten. De gespreksonderwerpen hebben betrekking op 1. Contractvorm, 2. Prijswijzigingen, 3. Leverantieproblematiek en 4. Overige onvoorziene omstandigheden. Voordat hier nader op wordt ingegaan wordt het bestaande instrumentarium met betrekking tot prijzen kort geschetst.

Aanpak problematiek rond prijsstijgingen; het instrumentarium

Voor het opvangen en (waar van toepassing) verrekenen van prijsontwikkelingen zijn al verschillende instrumenten beschikbaar. Een goed begrip van dit instrumentarium en de toepassing daarvan is behulpzaam om de financiële gevolgen als gevolg van de huidige crisis zo veel mogelijk te beperken voor opdrachtgever en opdrachtnemer. Het gaat om toepassen!

Het betreft waardevolle (juridische) instrumenten die voor opdrachtnemers én opdrachtgevers tot doel hebben de financiële gevolgen van prijsontwikkelingen beheersbaar te maken. De leden van de 'tafel infra regionaal' concluderen samen dat de bekendheid met en de toepassing van deze instrumenten in de loop der jaren is afgenomen. Zij nemen dit moment als aanleiding om samen deze instrumenten weer (ook naar de toekomst toe) onder de aandacht te brengen en het gesprek te voeren waar, wanneer en hoe deze instrumenten worden toegepast.

INSTRUMENTARIUM VOOR BEHEERSING EN VERREKENING PRIJSWIJZIGINGEN:

a. Indexering (prijsontwikkeling naar de toekomst toe)
b. Risicoregeling (verrekening prijsontwikkeling achteraf)
c. Vergoeding kosten als gevolg van onvoorziene omstandigheden/kostenverhogende omstandigheden (zogenoemde Excedentregeling)

WIST U….DAT

deze instrumenten voor de afwikkeling van de extreme prijsstijgingen op projectniveau in beginsel separaat maar ook gecombineerd kunnen worden toegepast?

Voor de feitelijke toepassing van deze gespreksagenda kan het onderstaande gehanteerd worden:

A. LOPENDE PROJECTEN

Bespreek de volgende punten:

1. Contractvorm

a. Welke contractvorm is van toepassing?
b. Is het een langlopend (onderhouds)contract of een kortdurend (in veel gevallen korter dan 12 maanden) contract?
c. Welke afspraken over risicoregeling en/of indexering zijn opgenomen in het contract?
d. Is voorzien in een regeling voor onvoorziene omstandigheden c.q. kostenverhogende omstandigheden?*)

**NB de gebruikte terminologie voor 'onvoorziene omstandigheden' of 'kostenverhogende omstandigheden' is afhankelijk van de regeling die op het contract van toepassing is.*

WIST U....DAT

- met een **Indexeringsregeling** een periodieke aanpassing van alle overeengekomen eenheidsprijzen/de aannemingssom voor nog uit te voeren werkzaamheden wordt afgesproken? Indexering is met name voor meerjarige (onderhouds)werkzaamheden van belang, zeker nu ondernemers bij inschrijving prijzen niet goed en niet ver vooruit in kunnen schatten en gemiddelden uit het verleden te weinig houvast bieden om een realistische kosteninschatting te maken.

- er verschillende indexeringsregelingen bestaan waarbij kostenontwikkeling van lonen, materiaal en materieel inzichtelijk worden gemaakt? Een in de infra bekende en de meest gangbare indexering is op basis van de openbaar toegankelijke **CBS GWW index, categorie 42 en 43**. De indexeringsregelingen zelf bevatten geen drempels voor verrekening.

TIPS

denk goed na over de juiste index! NB de algemene IBOI-indexatie die voor budgettering bij sommige opdrachtgevers wordt gehanteerd, sluit niet goed aan bij de specifieke kostenontwikkelingen in de infra. Dit als gevolg van een onevenwichtige/niet relevante samenstelling van componenten die voor infra niet/slechts gedeeltelijk van toepassing zijn.

TIPS

naast de inzet van prijsbeheersinstrumenten zoals in dit Handelingskader aan de orde, vormt ook de inzet van andere al dan niet gefaseerde vormen van contracteren, waarmee risico's gemitigeerd kunnen worden, een punt van aandacht.



WIST U….DAT

- een **Excedentenregeling** 1) zowel in de wet (art. 7:753 BW) als in branchegebruikelijke algemene voorwaarden zoals de UAV 2012 en de UAV GC 2005 bepalingen (meer concreet par. 47 UAV respectievelijk 44 UAV GC) te vinden is; 2) over verrekening wegens onvoorziene/ kostenverhogende omstandigheden gaat en 3) ook **naast** de toepassing van indexering- en risicoregelingen kan staan voor verrekening van het **excedent** aan prijsstijgingen?

TIPS

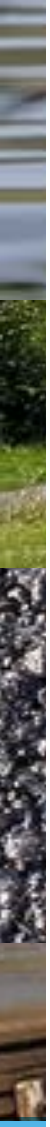
het gaat hierbij om kostenverhogende omstandigheden die de aannemer: niet kunnen worden toegerekend;* niet voorzienbaar waren bij inschrijving op het werk; * leiden tot vergoeding naar redelijkheid en billijkheid.*

LET OP!

voor verrekening is tijdige melding nodig. Er zijn aanbestedende diensten die vooruitlopend op dit Handelingskader meldingen op basis van een eigen kader al afwikkel(d)en. In andere gevallen is melding van concreet ingevulde claims juist aangehouden in afwachting van gereedkomen van onderhavig Handelingskader. Ga hierover het gesprek aan.

TIPS

- bij indexering voor meerjarige contracten kan het verstandig zijn te kiezen voor project specifieke indexen;
- de risicoregeling vereist eveneens project specifieke aansluiting, waarbij de juiste (weging van) componenten (in het totaal) met bijbehorende percentages een punt van aandacht is. Gezien de onvoorspelbare prijsfluctuaties wordt in overweging gegeven om de risicoregeling ook op kortlopende projecten (korter dan 1 jaar) direct toe te passen en te werken met een zo kort mogelijke intervalperiode.
- de CBS-GWW index 42/43 en de CROW Risicoregeling GWW 1995 worden beide met enige vertraging gepubliceerd. Met de huidige soms dagelijkse grote fluctuatie van prijzen wordt in overweging gegeven om productspecifieke dag of week indexen te hanteren, voor zover dat realistisch mogelijk is. De beperking van administratieve belasting kan een rol spelen bij de keuze voor een bepaalde regeling zoals de relatief eenvoudiger toepasbare CBS index
- ga transparant met elkaar in gesprek over onvoorziene omstandigheden/kostenverhogende omstandigheden en vergoeding van kosten die daar het gevolg van zijn naar redelijkheid en billijkheid voor zover deze (nog) niet (volledig) zijn/worden opgelost met toepassing van een indexering en/of risicoregeling.
- pas de regelingen wederkerig en transparant toe. Bij dalende indexen c.q. kosten leidt dit tot een prijsvoordeel voor de opdrachtgever. Ben – met inachtneming van de administratieve last - transparant in de hoogte van de kosten als gevolg van onvoorziene omstandigheden/ kostenverhogende omstandigheden.



WIST U….DAT

- een Risicoregeling wordt gebruikt om periodiek met terugwerkende kracht prijsontwikkelingen te verrekenen die hebben plaatsgevonden op reeds uitgevoerde werkzaamheden. Dat gebeurt op basis van indexcijfers die per (product) categorie periodiek (maandelijks) worden vastgesteld.

- de bekendste risicoregeling in de infra de Risicoregeling GWW 1995 van CROW is en dat deze deel uitmaakt van de Standaard RAW paragraaf 01.04. Verrekening werkt uiteraard twee kanten op, het kan dus leiden tot bij- óf terugbetaling. Het toepassen ervan beperkt daardoor het risico dat voor opdrachtnemers en opdrachtgevers ontstaat door wijzigingen in loonkosten, prijzen van brandstoffen en bouwstoffen.

LET OP!

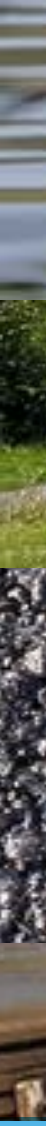
Een risicoregeling bevat standaard al per te verrekenen termijn een drempel onder meer ter hoogte van de ermee gepaard gaande administratiekosten. Voorbeelden zijn te vinden in de CROW GWW risicoregeling met verrekening vanaf 500 euro, vanaf het 1e jaar en dergelijke. NB: in de praktijk worden indexen uit de risicoregeling nog wel eens gebruikt voor aanpassing van prijzen naar de toekomst. Daarvoor is een risicoregeling niet bedoeld en niet geschikt.

2. Prijswijzigingen

Notie vooraf: om de momenteel veelal extreme prijsstijgingen bespreekbaar te maken en het hoofd te bieden worden de onderstaande gesprekspunten voorgesteld. Dat neemt echter niet weg dat prijzen ook kunnen dalen. Gevallen van (extreme, tussentijdse) prijsdalingen moeten dan ook op dezelfde manier behandeld worden, en werken uiteraard de andere kant op.

Bespreek de volgende punten:

a. Hebben zich significante prijsstijgingen voorgedaan;
b. Kijk in goed overleg in hoeverre deze prijsstijgingen voorzien konden worden / voorspelbaar waren, danwel als onvoorzien gekwalificeerd kunnen worden;
c. Maak gezamenlijk een transparante analyse over de oorzaken van de prijsstijgingen. Beschouw daarbij ook welke keuzes in de bedrijfsvoering van opdrachtnemer invloed hebben (gehad);
d. Beschouw wanneer welke werkzaamheden zijn uitgevoerd/materialen zijn ingekocht, in relatie tot de onvoorziene prijsstijgingen;
e. Beschouw of er vertragingen zijn, in hoeverre deze doorwerken in de prijsstijgingen en aan wie de vertragingen zijn toe te rekenen;
f. Op welke manier is in het contract voorzien in het omgaan met prijsstijgingen;
g. Indien hierin is voorzien, maak afspraken over de effectuering van de contractafspraken en maak daarbij onderscheid naar indexeringsregeling/ risicoregeling/verrekening onvoorziene omstandigheden/kostenverhogende omstandigheden;
h. Indien niet is voorzien in het omgaan met prijsstijgingen, beschouw dan de mogelijkheden om tot oplossingen te komen:
   - Kijk of alsnog verrekenen van gestegen prijzen reëel is, op basis van werkelijk gemaakte en/of op korte termijn (op basis van reële indexcijfers) te verwachten kosten; een en ander mede in relatie met punt b (waar ligt het risico?);
   - Overweeg bij kleinere contracten uit te gaan van een regeling waarbij de administratieve lasten zo beperkt mogelijk gehouden kunnen worden.
   - Beschouw ook de mogelijkheden om de gevolgen van prijswijzigingen in het vervolg van het project beter te beheersen;



TIPS

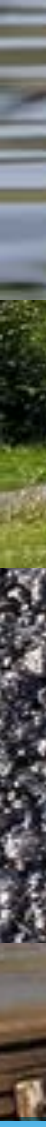
toepassen (dus niet uitsluiten) risicoregeling voorkomt verrekeningsdiscussie achteraf;

- toepassing risicoregeling vanaf dag aanvang project in plaats van na 1 jr. en
- toepassing risicoregeling ook bij kortlopende projecten;
- in het bestek opnemen van realistische op het project afgestemde percentages/hoeveelheden voor de componenten loon, brand- en bouwstoffen;
- toepassing van de in de RAW standaard 01.04 voorgeschreven verrekeningsformules;
- juiste keuze indexcijfers passend bij de voor het werk relevante productgroepen;
- aandacht voor productgroepen waarvoor index in de risicoregeling ontbreekt, denk aan biobrandstof, gas, en plantmateriaal;
- alsnog overwegen toepassing indexering;
- indexcijfers met kortere intervalperiode (korter dan de reguliere periode van 3 maanden respectievelijk 1 maand) om zoveel mogelijk aan te sluiten bij voortdurend fluctuerende marktprijzen; Onderling zal moeten worden afgestemd wat een reële intervalperiode is.
- slechts toepassing van drempels voor verrekening zoals aangegeven in de betreffende (risico)regeling zelf;
- bij langer lopende projecten periodieke herijking en weging van de kostencomponenten;
- beschouwing van de werking en waar nodig bijstelling van het escalatiemodel

TIPS

zeker in tijden van crisis is vermindering van druk op de liquiditeit van bedrijven wenselijk! Denk daarbij onder andere aan:

1. Beperking voorfinanciering door facturering op basis van geprognotiseerde productie (zie voor een mogelijke handelwijze Hervorming naar de huidige betalingsregeling in de infra
2. Proportionele inzet zekerheidsstellingen (vergelijk Gids Proportionaliteit, “geen zekerheidsstelling, tenzij..” en waar mogelijk spoedige afbouw bestaande zekerheden op lopende contracten.



3. Leverantieproblematiek

Naast prijsstijgingen kampt de sector ook met leverantieproblemen van diverse bouwstoffen. Het is daarom van belang dat er ook goede afspraken worden gemaakt over relevante leveranties met bijbehorende vertraging(srisico's).

Bespreek de volgende punten:

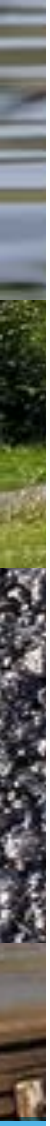
a. Hebben zich problemen m.b.t. levering van bouwstoffen voorgedaan?
b. Maak gezamenlijk een transparante analyse van de oorzaken van de leveringsproblemen.
c. Kijk op basis van de analyse zorgvuldig waar/hoe de effecten van de hierdoor ontstane vertraging neerslaan.
d. Beschouw transparant (en gezamenlijk) alternatieven, zoals het direct bestellen en op voorraad nemen van kritieke bouwstoffen.
e. Maak in goed overleg afspraken over een nieuwe planning [bouwtijd (verlenging), wijziging fasering] en de eventuele financiële consequenties aan beide zijden, zoals het wel of niet opleggen van contractuele boetes, afhankelijk van de oorzaken van de vertraging.

WIST U....DAT

leverantieproblemen zijn ingegeven door (lijst niet uitputtend):

1. Minder producenten, denk aan het aantal leveranciers van betonriool, straatbakstenen
2. Beperkte beschikbaarheid van staal door de oorlog in Oekraïne, het sluiten van fabrieken door hoge gasprijzen.
3. Sluiten van asfaltcentrales door hoge gasprijzen of stillegging door milieuregelgeving (door te hoge uitstoot schadelijke stoffen).
4. Laag water waardoor er minder bouwstoffen vervoerd kunnen worden en er dus minder beschikbaar zijn waardoor indirect de prijs per eenheid omhoog gaat.
5. Minder beschikbare schepen voor het vervoer van grondstoffen, doordat veel schepen de afgelopen jaren uit de vaart werden genomen en omdat de resterende vloot nu wordt ingezet voor vervoer van bv kolen naar elektriciteitscentrales m.n. in Duitsland en/of graan uit Oekraïne.
6. Lange aanvoertijden voor materialen vanuit China, denk aan natuursteen, e-componenten, en dergelijke
7. EU-invoerbeperkingen voor bepaalde productgroepen (bijvoorbeeld staal)

TIPS *o.a. par. 8 UAV en 44 UAV-GC geven een grondslag voor bouwtijdverlenging*



4. Overige onvoorziene omstandigheden/ kostenverhogende omstandigheden

Naast de inzet van indexatie- en risicoregelingen (of bij ontbreken daarvan: in plaats van indexatie- en risicoregelingen) kan sprake zijn van onvoorziene omstandigheden/kostenverhogende omstandigheden.

Bespreek de volgende punten:

a. Hebben zich toch nog overige onvoorziene omstandigheden/ kostenverhogende omstandigheden voorgedaan?
b. Zo ja, bespreek hoe daarmee om te gaan. Transparantie, openheid van zaken etc. is cruciaal. Heeft het veel, weinig of geen effect? Op basis van die inschatting moet worden gehandeld naar bevind van zaken. Vergoeding van kosten vindt naar redelijkheid en billijkheid plaats. Voor het maken van afspraken wordt verwezen naar het voorgaande bij punten 2 en 3.

WIST U....DAT

- *de huidige crisis recent in jurisprudentie van zowel de Raad van Arbitrage in Bouwgeschillen*) (noot) als de burgerlijke rechter*) (noot) bestempeld is als een kostenverhogende/ onvoorziene omstandigheid die in redelijkheid aanspraak op vergoeding geeft? En eerdere jurisprudentie*) (noot) aangeeft dat voor de invulling hierbij sprake is van een zogenoemde* **open norm.** *) RvA 25-8-2022, 37382 en Hof Den Haag 31-1-2012, 2012/83*
- *Van vaste vuistregels met betrekking tot het aanzienlijkheidsvereiste geen sprake is, evenmin als van vuistregels over bepaling van de mate van eigen risico. Een en ander dient per project/werk bekeken te worden. Het Handelingskader vormt op projectniveau hiervoor de gespreksagenda.*

B. NIEUWE PROJECTEN

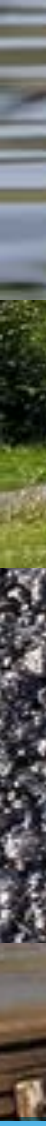
Ervaringen uit het verleden zijn een belangrijke inspiratiebron naar de toekomst:

Houd als opdrachtgever bij ramingen en in aanbestedingen rekening met te verwachten prijswijzigingen, zowel op de korte als lange termijn. Dit kan bijvoorbeeld door gebruik te maken van andere indexeringsvormen dan binnen uw organisatie gebruikelijk (denk aan: wel indexeren in het eerste contractjaar, frequentere toepassing van de meest recente indexcijfers, ook bij kortlopende contracten indexeren, etc.)

Het vroegtijdig raadplegen van de markt middels een marktconsultatie/marktverkenning, om de inschattingen zo reëel mogelijk te maken, kan daarbij waardevol zijn.
Stel waar mogelijk als opdrachtnemer vragen aan de opdrachtgever als een risico-/ indexeringsregeling niet aansluit bij de werkelijkheid en/of onvoldoende werkt om het risico te beperken. Meld dit als (potentiële) opdrachtnemer zo snel mogelijk om de opdrachtgever handelingsperspectief te bieden en doe daarbij waar mogelijk een concreet en onderbouwd voorstel (rekening houdend met de gegeven aandachtspunten in deze gespreksagenda).

TIPS

1. Beoordeel bij het opstellen van het contract als opdrachtgever al of er bijzondere levertijden zijn ten aanzien van de in het contract voorgeschreven materialen. Mocht dit het geval zijn dan kan opdrachtgever:
   a. in overleg met (potentiële) opdrachtnemer overwegen materialen zelf in te kopen.
   b. de start- en opleverdatum van het contract afstemmen op de verwachte levertijden.
   c. een zogenaamde materiaalstaat maken waarin van alle materialen de levertijden van diverse leveranciers



(zo realistisch mogelijk) zijn vastgelegd.

2. Stel in de aanbestedingsfase als potentiële opdrachtnemer al bij de nota('s) van inlichtingen vragen als er problemen te verwachten zijn met betrekking tot levertijden van de vereiste materialen en wees waar mogelijk zo concreet mogelijk over alternatieven. Gebruik in voorkomende gevallen de mogelijkheid om individuele vragen te stellen, dan wel oplossingen te bieden in het EMVIplan, als de gunningscriteria daar ruimte voor geven.
3. Maak, na selecteren van de opdrachtnemer, als opdrachtgever en opdrachtnemer samen bij het startoverleg de levertijden van de materialen met bijbehorende leveranciers, middels de materiaalstaat over en weer inzichtelijk. Mochten er vervolgens problemen zijn ten aanzien van levertijd van bepaalde materialen, dan kunnen opdrachtgever en opdrachtnemer samen andere opties bezien, bijvoorbeeld 1. of er alternatieve leveranciers zijn, 2. of er (met in achtneming van de aanbestedingsrechtelijke context) een mogelijkheid bestaat om alternatieve materialen te gaan toepassen, zoals bijvoorbeeld pvc i.p.v. betonriool, 3. of er alternatieve productiekanalen en/of technieken zijn, die middels functioneel specificeren (voornamelijk bij UAV-GC contracten) uitgevraagd kunnen worden.
4. Maak als er, ondanks goede afspraken in de keten, geen tijdige levering plaatsvindt door de leverancier, als opdrachtnemer dit zo spoedig mogelijk kenbaar bij opdrachtgever en bespreek – met oog voor de administratieve belasting - open en transparant de oorzaken hiervan. **LET OP:** Hier kan een spanningsveld ontstaan maar door een 'goede relatie' en 'samenwerken' ontstaat 'vertrouwen'.
5. Maak bij vastgestelde niet aan de opdrachtnemer toe te rekenen vertraging gezamenlijk afspraken over (conform regelgeving):
   - het recht op bouwtijdverlenging voor opdrachtnemer.
   - het niet opleggen van korting gedurende de periode van uitloop.
   - hoe om te gaan met verrekening van indirecte kosten, aangezien een langere bouwtijd leidt tot extra indirecte kosten, denk aan uitvoerings- en bouwplaatskosten, verkeersmaatregelen en dergelijke.

WIST U….DAT

Het doorbelasten van prijsstijgingen door leveranciers aan hoofdaannemers **na inkoop** *van de betreffende materialen een wezenlijk probleem in de keten is? Als de hoofdaannemer niet tot betaling van de prijsstijgingen overgaat, komt het geregeld voor dat de materialen niet geleverd worden.*

LET OP! *Maak als opdrachtnemer dergelijke specifieke gevallen direct bij opdrachtgever kenbaar zodat:*

1. besluitvorming kan plaatsvinden om, indien mogelijk, naar een andere leverancier over te stappen in welk geval afspraken moeten worden gemaakt over mogelijke uitloop door latere levering.
2. afspraken gemaakt kunnen worden over hoe om te gaan met de hierboven beschreven prijsstijgingen.
3. bij het opstellen van een volgend contract rekening mee kan worden gehouden de materialen van deze leverancier, indien dat het geval is, niet meer bindend voor te schrijven.



Aldus aanbevolen door,

Richard Velis &
Andrea Vollebregt

Meriam de Koning &
Michael van de Berkt

Jan Vrij &
Nico Willemsen

Gerard Hoiting

Marten Klein

Pieter Janssen

Annemijn Kramer-van Kraaij

Jan-Paul Boutkan

Hendrik-Jan Huiting

Douwe van de Goorberg