



De aannemer als uitgeperste citroen

Ondanks positieve berichtgeving dat de orderportefeuilles weer redelijk tot goed zijn gevuld, is er bepaald geen reden de vlag te hijsen. Wie wat vaker een kijkje in de keuken van de aannemer neemt, komt tot een beeld van een zieke markt.

DOOR PIETER DE VRIES

Hoe vaak zien we niet dat een aanbestedende dienst in de tender al het maximale opslagpercentage voor de staartkosten dwingend voorschrijft? Van een gezonde marktwerking is dan geen sprake, immers, aan de grootste duikboot wordt het werk gegund. Als dan contractueel ook nog eens wordt bepaald dan bij een wijziging de prijs van de inschrijfbegroting als basis dient, inclusief natuurlijk de staartkosten waarmee werd ingeschreven, is sprake van een nauwelijks rendabel werk.

Maar het geldt ook zeker daar waar de formule voor het berekenen van de prijs van een wijziging wordt aangepast door bijvoorbeeld indirecte kosten uit te sluiten. Ondanks het bestaan van de gids proportionaliteit met daarin tal van beschermende voorschriften, worden die vaak met voeten getreden. Bankgaranties met een hoogte van 10 procent van de aanneemsom zijn geen uitzondering. Bij langlopende projecten met een onevenredig lange onderhoudstermijn lopen niet alleen de instandhoudingskosten behoorlijk op, ook het aantrekken van vreemd vermogen wordt hierdoor aanzienlijk belemmerd.

Gelukkig betalen de meeste overheden wel binnen een termijn van dertig dagen na indiening van een factuur. Dat positieve effect wordt vrijwel weggenomen doordat binnen de meeste contracten niet meer op productie wordt betaald maar op aantoonbaarheid.

Zeker de geïntegreerde contracten op basis van de UAV-GC kennen een uit-

voerig procesdeel, de zogenoemde vraagspecificatie deel 2. Hierin staan tal van procedures beschreven onder welke voorwaarden een opdrachtnemer de geleverde kwaliteit via acceptatieprocedures aantoonbaar moet maken.

Een dergelijke procedure kenmerkt zich onder andere door van te voren door de opdrachtgever opgegeven doorlooptijden. Binnen x werkdagen moeten dan specifieke documenten ter acceptatie worden voorgelegd, de opdrachtgever dient dan binnen y-dagen te reageren. Na acceptatie wordt dan veelal een prestatieverklaring opgesteld, op basis waarvan dan uiteindelijk kan worden gefactureerd.

Als de complete procedure ten aanzien van een aspect wordt doorlopen, kan niet anders worden geconstateerd dat sprake is van een ruime overschrijding van de dertigdagentermijn, dusdanig dat de facto sprake is van een overwaarderegeling.

Cafetariamodel

Daar waar onder de UAV 2012 alleen nog korting bedragen werden opgenomen voor bouwijdoverschrijding; kennen we inmiddels een cafetariamodel voor diverse boetes. Het niet naleven van acceptatieprocedures levert een financiële penalty op; hetzelfde geldt voor het niet tijdig opleveren van de revisiebescheiden. Niet nakomen van een emvi-belofte levert direct een boete op van soms 1,5 maal het verschil tussen de emvi-belofte en het niveau dat door de opdrachtgever werd geconstateerd. Zonder discussie worden de boetes dan verrekend.

De positie van onderaannemer is nog

minder begerenswaardig. Vaak wordt vanuit de hoofdaannemer het idee geopperd dat de onderaannemer exclusief met de prijs mee mag in de tender. Na gunning wordt de onderaannemer dan kenbaar gemaakt dat uiteraard meerdere prijs spiegels van de markt worden gevraagd. De onderaannemer mag dus, wil zij het werk nog willen maken, haar eigen prijs nog eens neerwaarts bijstellen.

Werkpakket

Uiteraard gaat de hoofdaannemer volledig back to back. Dat betekent dat de geleverde prestatie van de onderaannemer eerst daadwerkelijk wordt betaald nadat de opdrachtgever het gehele werkpakket, inclusief het deel van de onderaannemer, heeft geappreteerd. Ondanks prachtige missionstatements over ketensamenwerking, mvvo en duurzame relaties, betekent dit dat de onderaannemer aanzienlijk later dan 60 dagen na gereed product betaald krijgt. Het effect van de wet uiterste betaaltermijn van 60 dagen is daarmee dan ook weer tenietgedaan.

De remedie voor deze financiële kommer en kwel zal van de opdrachtgever moeten komen. Wordt er gekozen voor een type contract met standaardvoorwaarden, wijk daar dan niet van af. In die voorwaarden staat immers niet voor niets de U van Uniform.

Als de vingers jeuken om het percentage staartkosten dan toch aan te pakken: werk eens met een minimumpercentage gebaseerd op de door het EIB gepubliceerde cijfers betrekkelijk tot de AK. Iedere inschrijver verdient dan een normale boterham, die past bij hard werken en risicovol ondernemen. Zolang dat niet gebeurt, geldt nog steeds: "aannemer zijn, het blijft veel voor weinig".

Pieter de Vries

Consultant bij Kpieto!