

We tekenen te gemakkelijk

Tekst: Toon van der Stok

Illustraties: Cumela Communicatie

**WERKVOORWAARDEN: LAAT
EEN SPECIALIST MEEKIJKEN**

Wekelijks krijgen Geralde Bouw-van de Bunt en Herman Arissen bij Cumela telefoontjes van leden of klanten die een geschil hebben met hun opdrachtgever. Meestal gaat het dan niet meer om kleine bedragen en kunnen gemaakte afspraken niet meer ongedaan worden gemaakt. “Elke keer zien we dat bedrijven te gemakkelijk tekenen bij het kruisje”, zeggen ze. Ze snappen dat bedrijven geen zin hebben in de kleine lettertjes. “Dat is niet erg, maar vraag dan de specialisten om vooraf mee te kijken. Dat kan veel problemen voorkomen.”

**‘VRAAG INZAGE IN
DE POLIS EN DE
BIJBEHORENDE
VOORWAARDEN,
DAT VRAGEN ZE
VAN JOU OOK’**

De voorbeelden schudden Geralde Bouw-van de Bunt, juridisch adviseur bij Cumela Advies, en Herman Arissen, preventiemedewerker bij Cumela Verzekeringen, zo uit de mouw. Van een bedrijf dat plotseling verantwoordelijk was voor het inkomen van een zzp’er die ze nog nooit hadden gezien tot een graafschade waarvoor de uitvoerder duidelijk de instructie had gegeven, maar

waarbij de juridische afdeling geen medelijden had. In de voorwaarden stond duidelijk dat de aannemer verantwoordelijk was voor schades. Het zijn praktijkgevallen van conflicten die ontstaan als contracten niet goed zijn gelezen of als die er helemaal niet zijn. Vaak zijn het schades tussen een hoofdaannemer en een onderaannemer, maar het komt ook voor tussen onderaanne-



Herman Arissen en Geralde Bouw-van de Bunt worden wekelijks gebeld over problemen met contracten. Dan is het vaak te laat om er nog iets aan te doen.

MEER- EN MINDERWERK

Meerwerk in de zin van de wet zijn de werkzaamheden in de opdracht die niet in de overeenkomst of in de offerte zijn opgenomen, maar wel door de opdrachtgever gewenst zijn. Het is dus een extra opdracht (de wet zegt: “door de opdrachtgever gewenste toevoegingen of veranderingen in het overeengekomen werk”), waarbij geldt dat de aannemer dan wel vooraf moet wijzen op extra kosten. In aanvulling op deze wettelijke bepaling wordt vrijwel altijd vereist dat de opdrachtgever eerst schriftelijk moet instemmen met meerwerk voordat er recht is op bijbetaling. Hou dit in de gaten en voorkom hiermee dat je extra werk zelf moet betalen.

mers onderling, merkt Bouw op. “Bedrijven werken heel veel samen en lossen ook veel voor elkaar op. Daarbij wordt vergeten om ook onderling afspraken te maken, terwijl dat net zo belangrijk is, want ook daar kan het flink mis gaan.

GOEDE AFSPRAKEN

Dergelijke praktijkgevallen laten zien dat het belangrijk is om goede afspraken te maken over de voorwaarden waaronder wordt gewerkt. Daarbij draait het om het vastleggen van afspraken, zoals wie verantwoordelijk is. Het is belangrijk omdat dit uiteindelijk kan bepalen wie de schade gaat vergoeden, maar het kan ook zijn om niet als ondernemer onverwacht verantwoordelijk te zijn voor iets wat dan ook de verzekeraar niet dekt. Feitelijk weet iedereen wel waarom je een contract sluit, namelijk om met elkaar afspraken te maken en de wederzijdse rechten en verplichtingen vast te leggen. Om contracten en contractonderhandelingen overzichtelijk te houden, worden daarvoor vaak algemene voorwaarden gebruikt. Bijvoorbeeld de Cumela-voorwaarden, die leden kunnen gebruiken om aan opdrachtgevers uit te leggen volgens welke voorwaarden wordt gewerkt. Deze voorwaarden zijn vanuit de cumela-ondernemergeschieden om de cumela-ondernemer zo goed mogelijk te beschermen.

Een nieuwe trend die Bouw en Arissen nu signaleren, is het opleggen van inkoopvoorwaarden door grote aannemers. “Eigenlijk een heel rare ontwik-

keling”, zegt Bouw. “De opdrachtgever legt jou namelijk allerlei verplichtingen op, tot en met hoe je de factuur moet inrichten of dat jij zelf de opdrachtgever mee moet nemen in een verzekering.” Waar moet je nu op letten bij de voorwaarden die een opdrachtgever aan je wil opleggen en wat kun je doen als je het er niet eens mee bent? En hoe kun je jouw voorwaarden op een integere manier toepassen naar jouw opdrachtgever toe?

AANSPRAKELIJKHEID EN VERZEKERINGEN

Grote opdrachtgevers werken vaak met een (raam)overeenkomst met daarbij horende algemene voorwaarden. In de overeenkomst is geregeld hoe deze teksten zich tot elkaar verhouden: wat geldt eerst en wat daarna? Daarnaast is vrijwel altijd geregeld dat voorwaarden van opdrachtnemers terzijde worden geschoven. Als je daarvoor tekent, heb je dus niet langer de bescherming van jouw eigen voorwaarden. “Risico's verschuiven dus jouw kant op, waarbij je extra verplichtingen worden opgelegd en jouw aansprakelijkheid niet langer is begrensd”, zegt Arissen.

‘ALS DE OPDRACHTGEVER VRAAGT EEN VERZEKERING OVER TE NEMEN, HOORT DIT OOK TOT UITDRUKKING TE KOMEN IN HET TARIEF’

TERMIJNEN EN BOETES

Werkzaamheden moeten een keer af zijn, dus vandaar dat er vrijwel altijd termijnen in een overeenkomst zijn opgenomen. In algemene voorwaarden wordt daar meestal aan toegevoegd dat de termijnen ‘fataal’ zijn. Dit betekent dat het enkele verstrijken van de termijn al de mogelijkheid biedt voor de opdrachtgever om de samenwerking te beëindigen. Dit in tegenstelling tot het wettelijke uitgangspunt dat een opdrachtnemer eerst in gebreke moet worden gesteld en daarmee een tweede kans krijgt om te voldoen aan de afspraken. Veelal zijn aan de termijnen ook weer boetes of kortingen gekoppeld. Termijnoverschrijdingen kunnen fors in de papieren lopen, dus zorg dat je bij een dreigende termijnoverschrijding al direct (én schriftelijk!) aan de bel trekt bij je opdrachtgever en nieuwe termijnen (schriftelijk!) afsprekt.

Verleggen van aansprakelijkheid

Vrijwel altijd zijn er zogenaamde exoneration- of vrijwaringsbepalingen in dergelijke overeenkomsten opgenomen. Daarmee verlegt de opdrachtgever de aansprakelijkheid naar jou, waarschuwt Arissen. “Dit geldt zowel voor schade die onderling wordt toegebracht als schade van en aan derde partijen. Dat voelt vaak heel onrechtvaardig, maar omdat we in Nederland contractvrijheid hebben, mag een opdrachtgever zelfs opnemen dat hij nooit aansprakelijk is voor wat voor schade dan ook of dat de door hem veroorzaakte schade aan jouw spullen alleen wordt vergoed als er sprake is van opzet of grove roekeloosheid.”

Vaak zijn dit soort bepalingen opgenomen in de

BETAALTERMIJN

Sinds 1 juli 2023 zijn alle grote bedrijven verplicht om rekeningen van MKB-ondernemers binnen dertig dagen te betalen. Voorheen was een langere termijn mogelijk, mits dit in de overeenkomst of voorwaarden was opgenomen. De verplichte betaaltermijn van dertig dagen is nog niet in alle contracten verwerkt, dus spreek je opdrachtgever aan als je een langere termijn dan dertig dagen tegenkomt.

CUMELA-VOORWAARDEN

Je wilt natuurlijk het liefst werken onder je eigen eisen en voorwaarden. Daarvoor kun je de Cumela-voorwaarden gebruiken, zodat je niet voor elke overeenkomst over alle details moet (her)onderhandelen. In deze voorwaarden zijn algemene zaken geregeld, zoals welke informatie een opdrachtgever moet aanleveren, de levertijden, de garantiebepalingen en de beperking van de aansprakelijkheid. Wij kennen de sector en zorgen dat de voorwaarden steeds blijven voldoen aan de meest recente ontwikkelingen.

HOE GEBRUIK JE CUMELA-VOORWAARDEN?

- Kies voor de actuele Cumela-voorwaarden (2020).
- Maak een duidelijke en complete verwijzing op jouw briefpapier of in jouw e-mailberichten, bijvoorbeeld: 'Op al onze overeenkomsten zijn van toepassing de [op de achterzijde van dit papier afgedrukte/ bijgevoegde] Cumela-voorwaarden welke zijn gedeponeerd bij de rechtbank Gelderland onder nummer 40/2020'.
- Je moet de tekst van de voorwaarden daadwerkelijk ter beschikking stellen aan jouw opdrachtgever, in papieren vorm of als pdf bij jouw e-mailbericht. Een verwijzing naar jouw website of een link daarheen is niet voldoende en je mag de voorwaarden ook niet op aanvraag verstrekken. Jij wilt de voorwaarden hanteren, dus jij moet hierin actie ondernemen.
- De wet verplicht je om de Cumela-voorwaarden van toepassing te verklaren vóór het aangaan van de overeenkomst, dus bij het uitbrengen van een offerte of in het gesprek met de boer in de winterperiode voordat de werkzaamheden van start gaan.
- Aanvullend kun je de voorwaarden afdrukken op de achterzijde van al jouw facturen, met een verwijzing onder aan de voorzijde. Alleen meesturen met de facturen is niet voldoende. Je weet dan niet of de voorwaarden stand houden als het tot een zaak komt. Dat geldt namelijk alleen als er sprake is van een bestendige relatie en dat wordt pas achteraf door een rechter (in een rechtszaak!) beoordeeld. Het is dus belangrijk om altijd vooraf de voorwaarden onder de aandacht van je klanten te brengen.

VOORWAARDEN NIET OP DE JUISTE MANIER GEBRUIKT?

Als je de voorwaarden niet op de juiste wijze toepast, kan de opdrachtgever bij een geschil of een schade de voorwaarden of een bepaling daaruit vernietigen (oftewel buiten werking stellen) en kun jij je er niet meer op beroepen. In de (rechts)praktijk gebeurt dit nogal eens. Weet ook dat een particulier in Nederland extra wordt beschermd door de wet, waardoor sommige bepalingen uit de Cumela-voorwaarden mogelijk geen stand zullen houden.

In sommige gevallen kan het beter zijn om niet de Cumela-voorwaarden te hanteren, maar een aparte overeenkomst op te stellen. Denk daarbij aan langdurige of complexe werkzaamheden, maar ook aan specifieke activiteiten, zoals de verhuur van een gebouw of een deel daarvan of de verhuur van werkmaterieel. De wet kent hiervoor namelijk specifieke regels, die niet of onvoldoende aan bod komen in de Cumela-voorwaarden.

kleine lettertjes, teksten met lastig te doorgronden juridische taal. Bouw en Arissen adviseren daarom nadrukkelijk om dit soort contracten altijd even te laten scannen door iemand die daar verstand van heeft. "Dan hoeft het helemaal niet zoveel tijd te kosten, want wij kennen dit soort overeenkomsten en zien direct welke voorwaarden afwijken. Meestal hebben we dat in een paar uurtjes gezien. Zeker wanneer het gaat om langlopende contracten of contracten met een grote financiële waarde zou het je een paar honderd euro waard moeten zijn om dit even te laten doornemen", aldus Bouw. Arissen voegt daar aan toe dat het ook heel vervelend is dat dergelijke zuiver contractuele aansprakelijkheid, die enkel en alleen ontstaat doordat je een overeenkomst tekent, vrijwel altijd is uitgesloten van de dekking van je eigen (aansprakelijkheids)verzekeringen. "Je valt dus als je niet oplet tussen wal en schip en draait zelf voor de schade op. Voor onze klanten geldt dan gelukkig nog dat wij dit wel hebben meeverzekerd."

Verzekeringsverplichtingen

Een ander punt om op te letten zijn de eisen die een opdrachtgever aan jouw verzekering kan stellen. Dan geeft hij aan welke verzekeringen je moet afsluiten, hoe hoog het verzekerde bedrag moet zijn, wat er gedekt moet zijn en ook nog wat er niet mag zijn uitgesloten van de dekking. Wat Arissen heel veel ziet, is de bepaling dat de opdrachtgever en soms ook weer andere partijen, zoals diens opdrachtgever, moeten zijn meeverzekerd op de bedrijfsaansprakelijkheids- en/of werkmateriaalverzekering van de partij die het werk uitvoert. "De opdrachtgever lift dan mee op de dekking van jouw verzekering(en). Het verhalen van een schade op de opdrachtgever is daarvoor onmogelijk", waarschuwt Arissen. "Het probleem wordt pas écht groot als bij een schade blijkt dat je dit niet goed hebt geregeld met je eigen verzekeraar. Gaat er dan iets fout, dan zal de opdrachtgever zich bij een schade beroepen op de overeenkomst en draai je zelf op voor de schade." Hij benadrukt dat het in dat soort gevallen belangrijk is om jezelf de vraag te stellen of de gestelde eisen redelijk zijn. "Vraag bij de opdrachtgever naar de achtergronden van de eisen en betrek vooral je eigen tussenpersoon erbij. Bij hem kun je nagaan of je verzekeringen aan de eisen voldoen en zo niet, of de verzekeringen passend kunnen worden gemaakt. Je kunt dan ook vragen of dit redelijk is." Bouw benadrukt dat je het dan ook zakelijk moet afhandelen. "Als de opdrachtgever je vraagt om een verzekering van hem over te nemen, hoort dit ook tot uitdrukking te komen in het tarief, want jij moet extra kosten maken."

'HET OPLEGGEN VAN INKOOP-VOORWAARDEN DOOR GROTE AANNEMERS IS EEN HEEL RARE ONTWIKKELING'

NIEUW: VERHUURVOORWAARDEN

Een nieuw model dat Cumela aanbiedt, zijn standaardvoorwaarden voor de verhuur van machines zonder machinist. “Nu we daar ook onderling steeds meer mee te maken hebben, is het belangrijk om dat goed te regelen”, zegt Geralde Bouw-van de Bunt. Op verzoek van Cumela Verzekeringen heeft ze hiervoor voorwaarden gemaakt. Het bestaat uit een simpel formulier dat de huurder moet invullen en dat aangeeft waaraan de verhuurder moet voldoen. De nieuwe voorwaarden zijn nu vanaf de website te downloaden.

CAR-verzekering

Een heel bekende verzekering in de aannemerij is de construction all risk- of CAR-verzekering. Met deze verzekering wordt het gehele project verzekerd om in alle gevallen de voortgang te waarborgen. Deze kan het beste worden gesloten door de hoofdaannemer of diens opdrachtgever, omdat dan alle partijen die aan het project werken eronder vallen. Bouw en Arissen adviseren op te letten dat de verplichting om deze verzekering af te sluiten niet ten onrechte bij jou wordt neergelegd. “Ga altijd bij de opdrachtgever na of de verzekering daadwerkelijk is afgesloten, of jij meeverzekerd bent en wat jouw eigen risico is. Vraag ook gewoon inzage in de polis en de bijbehorende voorwaarden. Dat is niet vreemd, want opdrachtgevers eisen meestal ook dat jij inzage geeft in jouw verzekeringen. Bovendien kun je op



Juristen maakt het niets uit als ze een relatie onder druk zetten. Als ze hun geld maar krijgen

DRIE PRAKTIJKGEVALLEN

Een cumelabedrijf verhuurt veertig rijplaten, waarvan er zeventien van hemzelf zijn en 23 platen worden gehuurd via een ander bedrijf. De rijplaten worden in het open veld gelegd en worden daar gestolen. Alles wijst op een professionele klus en de daders worden niet gepakt. De rijplaten zijn niet verzekerd en de huurder kan niet aansprakelijk worden gehouden voor de ontstane schade.

Het wordt nog erger. Er was sprake van een mondelinge opdracht en het cumelabedrijf kan zich niet beroepen op voorwaarden. De eigenaar van de 23 ingehuurde rijplaten had het echter wel goed geregeld op papier en in zijn voorwaarden het diefstalrisico verschoven naar het cumelabedrijf, dat daarom opdraait voor de waarde van de rijplaten. Het gevolg: een forse kostenpost voor het cumelabedrijf, dat zijn eigen rijplaten ook nog eens moet missen.

Een ander voorbeeld: een cumelabedrijf verricht werkzaamheden voor een grote aannemer en spreekt daarbij contractueel af dat het cumelabedrijf de aannemer meeverzekert op de polis. Het graven gebeurt onder de instructies van de uitvoerder van de grote aannemer als er een kabel wordt geraakt. De fout ligt bij de uitvoerder en de aannemer is dan als grondroerder in principe de partij die de schade zou moeten vergoeden, totdat blijkt dat het cumelabedrijf is vergeten om de grote aannemer mee te verzekeren. Het gevolg is contractbreuk met de grote aannemer, waardoor het cumelabedrijf de schade van die aannemer moet vergoeden. En dat zonder dat een beroep op de verzekering kan worden gedaan.

Het kan ook goed gaan: een cumelabedrijf vergeet een broeieremmer toe te voegen aan de kuil, waardoor de kuil grotendeels onbruikbaar blijkt te zijn. Dergelijke schade valt niet te verzekeren, maar je bent wel aansprakelijk te houden voor de financiële schade. Nu er Cumela-voorwaarden van toepassing waren, kon het cumelabedrijf zich beroepen op de daarin opgenomen beperking van zijn aansprakelijkheid. De ondernemer kon zelf kiezen of hij hierop een beroep zou doen en het gaf in elk geval een betere onderhandelingspositie naar de boer toe. Zeker handig nu de boer nog allerlei andere en niet-onderbouwde kosten claimde en de claim behoorlijk opliep.

die manier jouw eigen verzekeringen goed laten aansluiten bij de CAR-verzekering en dat is in ieders belang.”

Verhuur op urenbasis

Een fout die beide specialisten ook regelmatig tegenkomen, is dat een overeenkomst voor onderaanneming wordt toegepast waarbij de risico's bij de onderaannemer worden neergelegd, terwijl er enkel sprake is van verhuur op urenbasis. “Dan is de redelijkheid natuurlijk helemaal ver te zoeken, want terwijl de opdrachtnemer dan helemaal in regie werkt en geen keuzevrijheid heeft in de uitvoering mag hij wel opdraaien voor alle ontstane schades.”

In dergelijke overeenkomsten zijn ook nog wel eens bepalingen opgenomen waarmee de opdrachtgever probeert zijn taken en verantwoordelijkheden als grondroerder over te dragen aan de gravende partij, iets wat helemaal in tegenspraak is met de CROW-richtlijn Veilig graven. Bouw ziet dat dit in de praktijk vaak gebeurt, maar dat (hoofd)uitvoerders bij kleine schades nog wel mee willen betalen, omdat ze hun aannemers niet kwijt willen. Je bent als opdrachtnemer dan echter geheel afhankelijk van deze persoon en kunt nergens rechten aan ontleen. Veel gekker is het als er grote schades ontstaan, weet Bouw. “Dan is er niets meer te regelen en komt het algauw terecht bij de juridische afdeling van een aannemer. Voor die juristen is het gewoon een willekeurig dossier en kijken ze alleen naar de bepalingen in de overeenkomst. Dat ze daarmee de relatie onder druk zetten, maakt niet uit, als ze hun geld maar krijgen.”

Doorleggen verplichtingen

In sommige contracten is ook de verplichting opgenomen om risico's die voortvloeien uit het werk door te zetten naar andere partijen die delen van het werk voor je verrichten. Het kan daarbij gaan om alle verplichtingen of om specifieke verplichtingen met betrekking tot termijnen, boetes en personeel. Laat een van de partijen die voor je werkt dan een steek vallen, dan kan de opdrachtgever je aanspreken voor schades of boetes, die je zelf echter niet op je onderaannemer kunt verhalen. Regel het dus contractueel ook goed met je eigen onderaannemer!

Tarieven

Een van de zaken waar vaak de meeste duidelijkheid over lijkt te bestaan, zijn de prijzen die je aan je opdrachtgever aanbiedt. Maar wat als de kosten plotseling stijgen, zeker als het om een langdurige overeenkomst gaat? Dan is het toch weer belangrijk om het onderliggende contract goed te kennen. Bouw adviseert om altijd te checken of er een prijsvastbeding in het contract of de voorwaarden staat, bijvoorbeeld een tekst in de trant van ‘Wijzigingen in prijs, lonen, kosten sociale lasten, belastingen en andere kostenverhogende factoren, waaronder begrepen risico's, zijn niet verrekenbaar’. Soms wordt daarbij ook nog de verrekening van onvoorziene kostenverhogende omstandigheden uitgesloten, merkt ze. “Dat is natuurlijk geen prettig uitgangspunt en dan adviseer ik altijd om een extra marge op de tarieven te zetten”, zegt ze. Ontbreken dit soort bepalingen, dan loont het altijd om te onderzoeken of de prijzen op een bepaald moment nog kunnen worden geïndexeerd. Nog beter is volgens haar om zelf een indexregeling te laten opnemen. “Je moet

EIGEN VOORWAARDEN PASSEN BETER

Peter Mul boomverzorging

Toen ze de Cumela werkvoorwaarden eens goed gingen lezen, ontdekten ze bij Peter Mul boomverzorging uit Middenmeer dat die helemaal niet zo goed pasten bij het werk dat ze deden. Daarom hanteren ze sinds kort hun eigen werkvoorwaarden.

Het besef dat de werkvoorwaarden niet pasten bij het werk, ontstond begin vorig jaar toen allerlei prijzen explodeerden. “Dan ontdek je dat je daar niet mee uit de voeten kunt in het specialistische werk dat wij doen,” vertelt Moniek Deul die op het bedrijf verantwoordelijk is voor de financiën. “Dat hadden we al veel eerder tegen elkaar gezegd, maar dat ligt dan een tijdje. Het gevolg was wel dat op elke offerte ook een hele reeks extra regels stond. Dat werd ook onwerkbaar.”

Voor het maken van eigen voorwaarden namen ze contact op met Cumela om de Cumela werkvoorwaarden om te bouwen zodat ze passen bij het werk dat ze doen. “Geralde Bouw heeft toen een voorstel gemaakt en dat hebben we daarna hier doorgesproken, waarbij we na gingen denken over situaties die zich voor kunnen doen. Door het boomwerk dat we doen hebben we ook met bijzondere situaties te maken. Daarnaast zijn de snippers die we produceren nu ook veel waard. Die willen we dus ook houden als we het werk doen. In de voorwaarden stond dat juist omgekeerd. Dat leverde nog de nodige aanpassingen op om te komen tot voorwaarden die echt passen bij ons werk.”

Sinds 1 juli worden de voorwaarden nu bij elke offerte meegestuurd. “Op die manier weten we zeker dat zaken goed geregeld zijn. Ook al hebben we ze nog nooit nodig gehad, want samen komen we er altijd wel uit.” Deul beseft ook wel dat het bij grote aannemers niet mee zal vallen om ze van toepassing te verklaren. “Die blijven in elke overeenkomst opnemen dat hun voorwaarden gelden en niet die van de onderaannemer. Maar volgens Geralde heeft het wel zin om ze toch mee te sturen. Want bij de rechter sta je dan wel sterker. Of dat zo is, zal moeten blijken als er een zaak voor komt. De meeste overige partijen kijken er ook niet naar, dus weten we zeker dat we het in geval van calamiteiten in elk geval goed geregeld hebben.”

dan ook goed letten op welke index wordt toegepast. Het indexeren van cumelawerkzaamheden door middel van de consumentenprijsindex die is gebaseerd op de kosten van boodschappen en energie kan er zomaar voor zorgen dat je flink te kort komt na een indexering. In onze sector kun je beter werken met de CBS-GWW-index of de Risicoregeling als het om aanbestedingen gaat.”

Overige eisen

Los van al deze contractuele verplichtingen zijn er nog tientallen andere verplichtingen die een opdrachtgever van opdrachtnemers kan eisen. Denk aan het bezitten van certificaten, het opstellen van plannen, eisen aan facturatie, reactietermijnen, software-eisen, veiligheidseisen, enzovoort. Vooral wanneer deze eisen in een contract wor-

**‘MONDELINGE
AFSPRAKEN ZIJN
DAN WEINIG MEER
WAARD ; HET GAAT
OM WAT ER OP
PAPIER STAAT’**

JE DWINGT RESPECT AF

Chiel Pronk, Pronk Twee

Hij onderhandelt makkelijke enkele maanden over een paar woordjes in een raamovereenkomst. Voor Chiel Pronk van Pronk bv uit Naarden is dat geen enkel probleem. Als zaken rond verzekeringen en betaaltermijnen maar goed geregeld zijn.

Dat er over voorwaarden wordt onderhandeld zijn bedrijven niet gewend merkt Pronk. Maar of het nu grote aannemers zijn of gewone infrabedrijven hij wil eerst een overeenkomst hebben, waarin het ook voor zijn bedrijf goed en helder geregeld is. "Ik krijg vaak te horen dat ze dat bij geen enkel ander bedrijf meemaken, maar dat maakt mij niet uit. Het dwingt ook respect af merk ik. Het geeft aan dat je de overeenkomst serieus neemt. Daarom zouden ook veel meer Cumela leden daar werk van moeten maken."

Hij adviseert om vooral de raamovereenkomst goed te bekijken. "Die is altijd leidend, dus daarin kun je heel veel regelen. Pas daarna gelden de voorwaarden van de opdrachtgever. Die stellen zij dan weer boven jouw voorwaarden. Daarom moet je daar vooral naar kijken." Zaken die hem niet aan staan legt hij altijd direct voor aan de uitvoerder of planner. Als je ze het laat zien, snappen ze het ook wel, maar dan moet het vaak toch terug naar hun juridische afdeling. Komen ze terug met iets waarover ik twijfel, dan leg ik het even voor aan Herman Arissen van Cumela Verzekeringen. Daarna kan het nog best een paar keer heen en weer gaan. Maar na een tijdje komen we er altijd uit. Daarom moet je gewoon het gesprek aangaan."

den gesteld, is het belangrijk om hier scherp op te blijven, stelt Bouw. "Hoewel de opdrachtgever er niet altijd een beroep op zal doen, zal hij je er namelijk wel aan houden als het hem uitkomt. Probeer belangrijke verplichtingen dus altijd te markeren of te noteren, zodat je weet wat er van je wordt verwacht."

GA HET GESPREK AAN

Ondanks al deze waarschuwingen gaat er natuurlijk heel veel goed, realiseren Bouw en Arissen zich. Beiden worden echter ook wekelijks geconfronteerd met conflicten waar het niet goed is gegaan. "Dan is er echt een probleem, want dan zijn de partijen er onderling niet uitgekomen en staat er dus al spanning op het gesprek. Mondelinge afspraken zijn dan weinig meer waard; dan gaat het om wat er op papier staat. Dat is meestal in het voordeel van de opdrachtgever."

Ze adviseren daarom overeenkomsten altijd goed te lezen. "Je moet weten wat er in staat. We begrijpen dat dit lastig is als je daar niet in getraind bent. Schroom dan niet om de hulp van Cumela of je verzekeringsagent in te roepen. Wij herkennen direct of dat wat er staat redelijk is. Zo niet, dan kunnen we je helpen om goed toegerust het gesprek met je opdrachtgever aan te gaan."

Bouw benadrukt dat je niet alles hoeft te slikken. "Als jouw opdrachtgever je laat kiezen tussen slikken of stikken, moet je je afvragen of je wel voor hem wilt werken. Daarom is het ook belangrijk dat je niet te afhankelijk bent van één of meerdere opdrachtgevers. Dat geeft ruimte om werk van de hand te wijzen."

Ze roept bedrijven op om niet te schromen om dit soort zaken goed te regelen. "Het laat zien dat je een serieuze partij bent, die weet welke waarde hij heeft voor die opdrachtgever. Zeker in tijden dat er voldoende werkaanbod is, zoals nu, heb je een eigen keuzemogelijkheid."

Tot slot er natuurlijk ook je eigen rol in het proces als je zelf als opdrachtgever optreedt. Dan is het ook belangrijk om te zorgen dat je weet onder welke voorwaarden je opdrachtnemer werkt of dat je zelf de voorwaarden aangeeft. Gebruik liever niet de Cumela-voorwaarden wanneer je optreedt als opdrachtgever, omdat de Cumela-voorwaarden vooral de opdrachtnemer beschermen. En bedenk wel dat je in een keten altijd wettelijk aansprakelijk kunt blijven. Zo'n keten is er al als jij de opdracht mondeling aanneemt en in zijn geheel door een ander laat uitvoeren, terwijl je zelf factureert aan de opdrachtgever. De marges zijn vaak klein, maar de risico's onverwachts groot."

Als het niet goed is geregeld, zal ook de rechter geen oplossing zijn, weet Bouw. "Die kijkt alleen naar de regels en niet wat de bedoeling was. Dat voelt dan onrechtvaardig, maar een rechter is zelf niet bij de onderhandelingen aanwezig geweest en baseert zich dan dus op de schriftelijke bewijzen. Wie ergens tekent, zit daar aan vast. Daarom adviseren wij ook: teken niets voor je precies weet wat er staat. En snap je het niet, roep dan hulp in."

**'ALS DE
OPDRACHTGEVER
JE LAAT KIEZEN
TUSSEN SLIKKEN OF
STIKKEN, MOET JE
JE AFVRAGEN OF JE
WEL VOOR HEM
WILT WERKEN'**



Zorg dat je alle punten rond verzekeringen in een raamovereenkomst ook goed met je eigen verzekeraar hebt doorgenomen