

BOUWEN EN

HET LEDENMAGAZINE VAN BOUWEND NEDERLAND


Bouwend Nederland
de vereniging van bouw- en infra-bedrijven

OPDRACHT-
GEVERS EN
OPDRACHT-
NEMERS
moeten beter
samenwerken

DE AAN-
BESTEDINGS-
MARKT
moet en kan beter

MET
UITNEEMBAAR
PRAKTIJK-
KATERN

**“DE LAAGSTE PRIJS
EN GOED WERK GAAN
NIET SAMEN”**

BAREND VAN KESSEL
Van Kessel Wegenbouw
Lid van het algemeen bestuur



In deze BouwendNL staan aanbesteden en contracten centraal. Niet alle leden van Bouwend Nederland zijn actief op de aanbestedingsmarkt. Voor de overigen levert het fenomeen aanbesteden altijd veel stof tot discussie op. Algemeen bestuurslid Barend van Kessel heeft als directeur van zijn mkb infra onderneming met aanbestedingen te maken en er een uitgesproken mening over. Dossierhouder Dick van Werven gaat in op een aantal actuele ontwikkelingen en deelonderwerpen. Ook een aantal externe deskundigen is gevraagd hun licht over het aanbesteden te laten schijnen. En natuurlijk is er ook het nodige te lezen over contracten, waar alle leden mee te maken hebben.

De redactie staat open voor suggesties vanuit de ledenkring over zaken die zij graag in BouwendNL terug willen zien. Suggesties zijn welkom via redactie@bouwendnederland.nl.

INHOUD

10 "STREVEN NAAR GEZONDE WERKVERHOUDINGEN"

Barend van Kessel, Van Kessel Wegenbouw B.V.



4



5 6

7

12 "CONTRACTEN DRAAIEN OM MENSEN"

Henk Jansen over must en last bij juridisering



12

13



14

15

14 "REGELING MOET GANG NAAR RECHTER VOORKOMEN"

Peter Lampe over de belangrijke stap voorwaarts



20

21



22

23

15 "LEREN VAN ELKAAR"

Arent van Wassenaer over innovatief samenwerken

20 "WIJ BLIJVEN ONS INZETTEN VOOR VERBETERINGEN"

Dick van Werven over het brede spectrum van aanbesteden

04 NIEUWS EN OPINIE

05 COLUMN JAN VAN TUINEN

Onderhands een uitgelezen kans

07 DE NIEUWE ZORGMANTEL

Uitbreiding en kostenbesparing

08 BOUW IN BEELD

Een mooi voorbeeld van een DBFM-contract

16 LEDEN OVER

BOUWEND NEDERLAND ADVIES

Lovende reacties

17 DE KOMENDE BIJENKOMSTEN

Verrijk uw kennis en netwerken

18 DE GEMEENTE HILVERSUM

Goede contacten met Bouwend Nederland Advies

19 DE DIGITALE SNELWEG

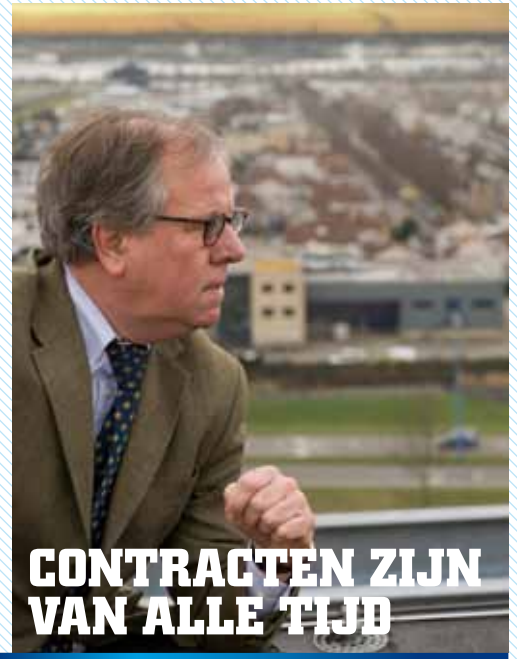
Winter klaar maken

24 BOUWEND NEDERLAND ADVIES

Uw steun en toeverlaat

26 COMMUNICATIEF

Woningmarkt: Scheiden van fabels en feiten



Wij leggen alles vast in contracten. Dat wil niet zeggen dat contracten een verschijnsel zijn van de moderne tijd. Dat contract afgeleid is van het Latijnse contractum wijst daar al op. Maar de geschiedenis gaat verder terug. Duizenden jaren v. Chr. werd er in Mesopotamië al gewerkt met contracten. Het legendarische spijkerschrift, uitgevonden door de Sumeriërs, is er zelfs speciaal voor ontwikkeld. Om contracten voor de groeiende handel op te kunnen stellen bleek het bestaande beeldschrift niet afdoende. De razend populair geworden contracten onder de Mesopotamische volkeren werden ook opgesteld voor hypotheek en leningen, voor het vastleggen van grondbezit en voor het regelen van huwelijkse voorwaarden. Omdat veel kleitabletten, waarin de contracten werden vastgelegd, bewaard zijn gebleven concluderen wetenschappers dat toen zelfs veel meer verschillende zaken dan nu werden vastgelegd in contracten. Vandaag zijn wij druk met moderne, innovatieve contracten. Het is nog wennen voor de betrokken partijen maar zij zijn zeker een blijvertje. Dat geldt niet voor de vaste arbeidscontracten. Volgens experts zijn die in 2030 zelfs helemaal verdwenen. Het feit dat je veertig jaar voor dezelfde werkgever werkte en met een fiets als aandenken definitief de deur achter je dicht trok is een sporadisch fenomeen. Over twintig jaar is sporadisch vervangen door niet en vinden wij het vaste arbeidscontract alleen nog terug in het museum van herinneringen. Naast de kleitabletten.

Reageren: h.dragt@bouwennederland.nl



8



9

10

11



16

17



18

19



24

25



26

27

BouwendNL is het verenigingsmagazine van Bouwend Nederland. In het magazine is informatie te vinden over activiteiten van de vereniging, ontwikkelingen in de sector en onderwerpen die van belang zijn voor de bedrijfsvoering van de leden. De inhoud geeft invulling aan de missie van de vereniging, namelijk het binden, boeien en verenigen van de leden. Het magazine verschijnt 10 keer per jaar in een oplage van 5700 exemplaren. De pdf van verschenen edities is te vinden op www.bouwendnederland.nl. Naast BouwendNL ontvangen de leden tweewekelijks de digitale nieuwsbrief met actuele informatie uit de vereniging, de markt en informatie die van belang is voor hun bedrijfsvoering. Verder ontvangen de leden evenals de stakeholders van Bouwend Nederland maandelijks Podium met visies, standpunten en beschouwingen over en uit de bedrijfstak.

Hoofredactie Harm Dragt

Eindredactie Theo Scholte

Redactionele bijdragen Ank Benko,

Harm Dragt, Alex Nieuwenhuis, Pim Nusselder, Theo Scholte

Coördinatie en redactiesecretariaat

Sandra Roijers (079-3252190)

Art Direction & Vormgeving: Curve, Haarlem

Thomas Gaarhuis, ChoQue Lau

Fotografie René van den Burg,

Hollandse Hoogte

Druk Koninklijke BDU Grafisch Bedrijf,

Barneveld

Redactieadres

Bouwend Nederland

T.a.v. redactie BouwendNL

Postbus 340

2700 AH Zoetermeer

Zilverstraat 69

2718 RP Zoetermeer

redactie@bouwendnederland.nl

www.bouwendnederland.nl

Aansprakelijkheid

Bij het samenstellen van de inhoud van deze publicatie streeft Bouwend Nederland naar de grootst mogelijke zorgvuldigheid. Bouwend Nederland sluit iedere aansprakelijkheid uit voor onjuistheden, onvolledigheden en eventuele gevolgen van het handelen op grond van informatie die door deze publicatie beschikbaar is. Voor verdere informatie kunt u zich richten tot redactie@bouwendnederland.nl.

Copyright

De, in deze publicatie, beschikbaar gestelde informatie kan worden gekopieerd voor persoonlijk gebruik, met uitsluiting van elke verdere vervaelvoudiging, distributie, commercialiteit of exploitatie onder derden, tenzij voorafgaande toestemming van de auteur en/of Bouwend Nederland.

Adreswijzigingen

Adreswijzigingen kunt u mailen naar ledenadministratie@bouwendnederland.nl.



GOED NIEUWS: MANTELCONTRACT ZORGVERZEKERINGEN VERLENGD

Er is een principeakkoord gesloten over de verlenging van het mantelcontract van de Bouwend Nederland Zorgverzekeringen met Zilveren Kruis Achmea en Avéro Achmea. Dit betekent dat leden van Bouwend Nederland ook de komende drie jaar kunnen profiteren van de voordelen van dit aanbod.

Zowel voor u als werkgever als voor uw werknemers zitten er voordelen aan deze mantelcontracten: Het mantelcontract houdt maar liefst zes voordelen in voor de werkgever, waaronder de Present-verzekering. Deze geeft toegang tot alle zorgoplossingen die u voor al uw werknemers nodig heeft van preventie tot

re-integratie. Ook voor de werknemers die geen gebruik maken van uw collectiviteit. Voor de werknemers zijn er zeven voordelen, waaronder maximale kortingen van 10% op de basis- en 15% op de aanvullende verzekeringen. Benieuwd naar alle voordelen? In hetatern Praktijk van deze editie vindt u ze allemaal.

In de flyer bij deze BouwendNL, treft u de nieuwe zorgpremies voor 2012 aan. Daarnaast kunt u vanaf nu met behulp van een online vergelijkingstool deze collectieve zorgverzekering vergelijken met de zorgverzekeringen van andere aanbieders.

Meer informatie:

Roeland Contzé

079 - 3 252 166

voordeel@bouwendnederland.nl



CRISISMAATREGELEN

Vanwege de crisis hebben sociale partners Bouwnijverheid twee aanvullende crisismaatregelen genomen. Werkgevers en werknemers in de bouw- en infrasector kunnen vanaf 10 november 2011 gebruik maken van de vorst-WW. Ook is de 'Tijdelijke vergoeding pensioenpremie wegens ontslag' met een jaar verlengd.

Om de financiële schade bij een extreem strenge winter en een lange vorstperiode voor werkgevers te beperken, hebben partijen bij de CAO voor de Bouwnijverheid (Bouwend Nederland, Aannemersfederatie, OBN, Vereniging van Waterbouwers, NVB, FNV Bouw en CNV Vakmensen) hun cao tussentijds gewijzigd. Wanneer vanwege of ten gevolge van vorst niet kan worden gewerkt, wordt een beroep op vorst-WW onder strikte voorwaarden mogelijk voor zowel bouwplaats- als utapersoneel.

Het risico van vorst komt de eerste 22 dagen voor rekening van de werkgever. Wanneer er op deze dagen niet kan worden gewerkt, be-

taalt de werkgever het loon voor 100% door.

Als tweede crisismaatregel hebben cao-partijen besloten de 'Tijdelijke vergoeding Pensioenpremie wegens ontslag' te verlengen tot eind 2012. Deze regeling is bedoeld voor werknemers die 3 jaar voor de standaard uittredleeftijd worden ontslagen om bedrijfseconomische redenen. Voor deze werknemers betaalt de sector maximaal 3 jaar de pensioenpremie voor de Aanvullingsregelingen. Hierdoor behouden deze werknemers ondanks het ontslag hun aanvullingsrechten en kunnen zij op de standaardleeftijd uittreden.

4,8 MILJOEN

EUROPESE GRENS WAARBOVEN OPEN-
BAAR MOET WORDEN AANBESTEED

WESTLAND ZET IN OP KWALITEIT

De wettelijke grens waarbij een opdracht Europees moet worden aanbesteed is 4,8 miljoen euro. Daaronder is er alle beleidsvrijheid voor lokale overheden. Gemeenten die kiezen voor kwaliteit en voor het (regionale) MKB, vergroten de ruimte in het aanbestedingsbeleid voor onderhands aanbesteden.

De grens waarboven gemeenten in Zuid-Holland opdrachten openbaar aanbesteden is gemiddeld 350.000 euro. Er is vrijwel geen gemeente die boven de 500.000 euro onderhands aanbesteedt. Sterker nog, circa 50% van de openbare bestedingen (landelijk) is kleiner dan 500.000 euro. Gemeenten doen dit omdat ze daarmee de laagste prijs willen realiseren; kwaliteit komt helaas op de tweede plaats.

Met dergelijke openbare aanbestedingen houden gemeenten echter geen rekening met de kosten die de gemeente maakt om een openbare aanbesteding te houden. En ook de bouwbedrijven maken enorme kosten, omdat aan al die offertes gerekend moet worden. Een bijkomend nadeel is dat deze openbare aanbestedingen vaak gepaard gaan met te zware eisen aan de bouwbedrijven, waardoor het (lokale) MKB-bedrijf onnodig buiten de boot valt. Terwijl zij vaak bereid zijn om dat stapje extra te lopen voor de opdrachtgever. Die weg of school ligt immers in eigen

dorp of stad en bij de volgende onderhandse aanbesteding heb je weer met diezelfde opdrachtgever van doen.

ONDERHANDS, DUS!

Kortom: door eenvoudiger en dus onderhands aan te besteden kunnen overheden betere kwaliteit krijgen en veel geld besparen. Bouwend Nederland Regio Randstad Zuid is hierover in gesprek met diverse gemeenten in Zuid-Holland. Dankzij die inspanningen verandert er ook het een en ander: In Westland besluiten B&W en gemeenteraad binnenkort over een voorstel om alle werken onder de Europese grens van 4,8 miljoen euro onderhands aan te besteden. Dat is ongekend in de praktijk van gemeenteland en het biedt maximale ruimte voor kwaliteit en specifiek lokale MKB-expertise. Bouwend Nederland is daarover zeer te spreken!



Om het huishoudboekje van de regering weer op orde te krijgen moet er drastisch bezuinigd worden. De lagere overheden hebben hiervoor de rekening al gepresenteerd gekregen. Of beter gezegd het rijk doet een fors mindere deurt in het gemeente- en provinciefonds. Dat heeft ook, en ik zeg helaas, gevolgen voor de investeringen in het, voor onze mobiliteit zo belangrijke, onderliggend wegennet. En die gevolgen zijn weer pijnlijk voor onze leden en niet goed voor de veiligheid op en rond onze provinciale en gemeentelijke wegen. Een deel van de pijn zouden de lagere overheden zelf kunnen verzachten. Door veel meer onderhands aan te besteden. Dat scheelt tientallen miljoenen euro's op jaarbasis, zo heeft het Aanbestedingsinstituut aangetoond. Van de 3000 openbaar aangekondigde aanbestedingen zou 75% zonder enig probleem via een onderhandse procedure in de markt gezet kunnen worden. De reden dat dit niet gebeurt is dat aanbestedende diensten ook met opdrachten ver beneden de Europese drempel volledig transparant en objectief willen handelen. Onderhands kan er echter ook transparant geopperd worden. En zoals eerder gezegd levert het een enorme kostenbesparing op. Euro's die veel beter geïnvesteerd kunnen worden in beheer en onderhoud. De transparantie kan vooraf geregeld worden omdat aanbestedende diensten de door hen geselecteerde aannemers, met de redenen waarom, openbaar kunnen maken. Diezelfde transparantie kan betracht worden bij de gunning. Een groot bijkomend voordeel is dat marktpartijen nog beter zullen proberen te presteren. Immers bij een volgende onderhandse aanbesteding zullen zij mede geselecteerd worden op basis van eerder geleverde prestaties. De opdrachtgever zal immers bij de transparantie vooraf juist dit soort prestaties willen opvoeren om zijn voorselectie aannemelijk te maken. En daarmee is die cirkel rond. In moeilijke tijden worden niet alleen de meeste uitvindingen gedaan, er wordt ook altijd creatiever gehandeld en gewerkt. Onderhands aanbesteden is zo'n uitgelezen kans voor open doel. Wij zullen dat in onze belangenbehartiging blijven roepen. En u kunt dat geluid in uw contacten versterken.

PETER FRAANJE NIEUWE DIRECTEUR NVTB

Per 1 januari 2012 is dr. ing. Peter Fraanje de nieuwe directeur van het Nederlands Verbond Toelevering Bouw (NVTB). De afgelopen negen jaar was hij actief voor Bouwend Nederland als senior beleidsmedewerker Duurzaamheid & Innovatie en als secretaris van de sectie Bouw middelgroot.



E-FACTUREREN; ÓÓK VOOR MKB

Elektronisch factureren is niet slechts voor grote ondernemingen in de bouw. Ook kleinere bouwbedrijven kunnen eenvoudig en veilig aansluiten, zeker nu de Self Service Portal van Z factuur gelanceerd is. Een internetaansluiting is voldoende.

Het Self Service Portal abonnement biedt kleinere ondernemers de mogelijkheid om eenvoudig online facturen te maken en te verzenden via Z factuur of via e-mail. Facturen worden zeven jaar veilig bewaard en hiermee wordt voldaan aan de bewaarplicht die de Belastingdienst vraagt. Aansluiten op de Self Service Portal kost slechts eenmalig € 5,-. Per verzonden factuur betaalt de verzender 40 cent. Met het uitgebreide Self Service Portal Plus abonnement kan men ook facturen via Z factuur ontvangen. De ont-

vangen facturen komen binnen in Z factuur en worden automatisch ook zeven jaar bewaard. Ondernemers die veel facturen aan particulieren sturen, kunnen kiezen voor een iDEAL button bij hun per e-mail verzonden factuur.

LEDENVOORDEEL

Het platform is voor iedereen toegankelijk, leden van Bouwend Nederland krijgen echter ledenvoordeel wanneer zij aansluiten op Z factuur. Zie <http://bit.ly/vnojGQ>

GEVOLGEN AANPASSING BTW-CORRECTIE PRIVÉGEBRUIK AUTO ONACCEPTABEL

Bouwend Nederland zet zich met andere betrokken organisaties in om de gevolgen van de aanpassing van de btw-heffing met betrekking tot het privé gebruik van een auto van de zaak te verzachten.

Bouwend Nederland zet zich met andere betrokken organisaties in om de gevolgen van de aanpassing van de btw-heffing met betrekking tot het privé gebruik van een auto van de zaak te verzachten.

percentage van 2,7% vastgesteld dat wordt gehanteerd over de catalogusprijs (incl. BTW en BPM) van de auto. Dit percentage komt overeen met de verschuldigde btw op het gemiddelde werkelijke privégebruik.

De wijziging, die het gevolg is van een uitspraak van de Rechtbank in Haarlem en daarom direct per 1 juli van dit jaar van kracht is heeft grote financiële gevolgen voor u en uw collega's. Uitgaande van een gemiddelde cataloguswaarde van € 30.000 per bestelauto is de verrekening vanwege de uitspraak van de rechtbank 2,7% (forfait) x € 30.000 = € 810.

Naast de wijziging op grond van de btw-correctie voor auto's met een verschillende procentuele bijtelling, is van groot belang dat in dit kader woon-werkverkeer sinds 1 juli niet meer onder zakelijk, maar onder privé rijden valt. De ondernemer moet per bestelauto via een kilometerregistratie bijhouden hoeveel privékilometers ermee gereden zijn. Het kost de ondernemer niets extra als hard gemaakt kan worden dat de bestelauto van de zaak uitsluitend voor zakelijke doeleinden is gebruikt. Een ondernemer kan het berekenen van eventuele privékilometers laten voor wat het is door een afkoopsom via een forfaitaire bijtelling te betalen. Die is jaarlijks 2,7% van de catalogusprijs per bestelauto inclusief BPM en btw.

Vanaf 1 juli 2011 wordt door een rechterlijke uitspraak het onderscheid in de btw-heffing tussen het privégebruik van een auto van de zaak door ondernemers en werknemers geschrapt. De btw-heffing is vanaf 1 juli 2011 niet langer gekoppeld aan de hoogte van de bijtelling, zoals nu het geval is. Er is, als btw-correctie een forfaitair



V.l.n.r.: Nico van Til, John Knoester en Barend van Kessel

CAO-ONDERHANDELINGEN STARTEN OP 2 NOVEMBER

De onderhandelingen over de nieuwe CAO voor de Bouwnijverheid starten niet, zoals eerder in BouwendNL aangekondigd, op 19 oktober 2011. De onderhandelingen starten op 2 november.

BESTUURSLEDEN ONDERSCHIEDEN

Cees de Groot en Hans Siep zijn koninklijk onderscheiden.

Op 10 november is door de burgemeester van Zoetermeer aan oud-bestuurslid van Bouwend Nederland Cees de Groot, de versierselen uitgereikt die behoren bij de Koninklijke onderscheiding Ridder in de orde van Oranje Nassau. De Groot vertelde zeer blij te zijn met deze blijk van waardering. Hij vindt dat bedrijven vaker mensen vrij moeten maken om bestuurlijk werk te doen voor de sector. Dat is in de eerste plaats in het

belang van de sector, maar is ook goed voor het bedrijf. Enkele dagen eerder ontving Hans Siep, voorzitter van Bouwend Nederland regio Oost, de versierselen die horen bij de Koninklijke onderscheiding Lid in de Orde van Oranje Nassau. Siep was directeur van Ten Brinke Bouw en is voortrekker van het economisch actieplan Achterhoek 2020.



'PRIKKEL WONING-EIGENAREN OM GROEN TE INVESTEREN!'

Per jaar minstens 150.000 eigen woningen energiezuiniger maken. Dat kan, als het kabinet huizenbezitters goedkoop laat lenen via de Groenfondsen van banken. Dat is de gezamenlijke inzet van Bouwend Nederland, banken, installatie- en energiebedrijven.

Nederland telt circa 7 miljoen bestaande woningen, maar tot nu toe maakten nog te weinig eigenaren hun woningen energiezuiniger. De kleine stimuleringsubsidies hielpen, maar waren altijd snel op. Tijd om het over een andere boeg te gooien: goedkope leningen uit de bestaande Groenfondsen.

Goedkope leningen vormen een effectieve marktprikkel bij uitstek. Wel moet de overheid daarvoor wat belastinginkomsten laten schieten. Maar, zo rekenen de initiatiefnemers voor: via de Green Building Deal levert één euro minder belastinginkomsten maar liefst een private investering van 53 euro op. De impuls is dus veel groter dan bij subsidies. Als het kabinet dit voorstel steunt, wordt het voor spaarders en beleggers tegelijkertijd weer aantrekkelijk om geld in de Groenfondsen te beleggen.

BOUWBESLUIT GAAT WAARSCHIJNLIJK IN OP 1 APRIL 2012

Het nieuwe Bouwbesluit gaat op 1 april 2012 in. Dat heeft minister Donner (wonen) in een brief aan de Tweede Kamer laten weten.



Donner schrijft dat 1 april haalbaar is mits het vervolgdebat over het Bouwbesluit op zeer korte termijn plaatsvindt en de voorhangprocedure van het veegbesluit, waarin fouten uit het nieuwe Bouwbesluit worden hersteld, niet tot vertraging leidt. Bouwend Nederland en ook andere organisaties hebben inmiddels het voorlichtingstraject gestart en altijd gepleit voor invoering per 1 januari 2012. Wel schaaft Bouwend Nederland zich achter het standpunt dat het noodzakelijk is dat een compleet nieuw Bouwbesluit de voorkeur verdient boven een Bouwbesluit dat nog reparatie behoeft.



DBFM IN OPTIMA FORMA

Bouwend Nederland is een voorstander van moderne contracten waaronder DBFM. Want los van de inhoudelijke kant zouden grote projecten, waar deze contracten voor gebruikt worden, vanwege het ontbreken van voldoende financiële middelen, niet op de markt komen. Het is dan ook goed dat er ervaring mee wordt opgedaan.

Op de A12 tussen Utrecht-Lunetten en Veenendaal wordt gewerkt aan een PPS-project dat is overeengekomen tussen Rijkswaterstaat en Poort van Bunnik bv, een projectvennootschap van de Koninklijke BAM groep nv. Dit project

**DBFM-contract**

Verbreiding van de A12 met bijkomende bouwwerkzaamheden plus twintig jaar onderhoud

Opdrachtgever:

[Rijkswaterstaat](#)

Opdrachtnemer:

[Poort van Bunnik bv](#) (projectvennootschap van Koninklijke BAM groep nv)

omvat onder andere de verbreding van ongeveer 30 kilometers rijksweg, de vernieuwing en nieuwbouw van viaducten en andere onderdoorgangen, de aanleg van ecodeucten en andere faunapassages, duikers, geluidschermen, dynamisch verkeersmanagement installaties en openbare verlichting.

Het betreft een DBFM (Design, Build, Finance, Maintain) contract waarbij

de ontwerp- en de bouwfase (Design en Build, circa 2,5 jaar) worden gevolgd door een periode van 20 jaar onderhoud (Maintain). Poort van Bunnik is gedurende de gehele contractperiode verantwoordelijk voor het onderhouden van de weg.

Meer info zie www.poortvanbunnik.nl

De aanbestedingsmarkt kan beter
BAREND VAN KESSEL

“IK ZIE VEEL MOGELIJKHEDEN”

Barend van Kessel is de tweede generatie aan het roer van familiebedrijf Van Kessel Wegenbouw uit Geldermalsen. Het mkb-infrabedrijf, dat dit jaar 50 jaar bestaat, voert projecten uit voor onder meer lagere overheden. Dat is de reden dat het bedrijf zich op de aanbestedingsmarkt begeeft; een markt waar in de ogen van Van Kessel nog veel te verbeteren is.

ONWENSELIJKE VERSCHILLEN IN DREMPELS

Wie op de aanbestedingsmarkt actief is weet dat aanbestedingen tot € 4.500.000 onder de Europese drempelwaarde vallen waardoor ze niet openbaar hoeven worden aanbesteed. “Iedere gemeente heeft haar eigen aanbestedingsbeleid met flinke verschillen tussen de drempels voor openbaar of meervoudig onderhands aanbesteden. Het varieert in onze regio Rivierengebied van € 100.000 tot € 1.500.000. Ik vind dat zeer onwenselijk.”

GEZONDE VERHOUDINGEN

“Ik ben van mening dat opdrachtnemers en overheden op zoek moeten naar gezonde verhoudingen. De overheid heeft hierin als verstrekker van veel infra-opdrachten een grote verantwoordelijkheid. Al jaren zie je dat er voor zeer lage prijzen wordt ingeschreven. Helaas is dat een marktgegeven. Wat vervolgens in de praktijk gebeurt, is dat aan-

nemers proberen hun rendement in de uitvoering te verbeteren.

De doelstelling om de klant te ontzorgen wordt hiermee veelal naar de achtergrond geplaatst. Dit is te begrijpen vanuit het oogpunt van economisch perspectief, maar het is niet de beste manier om tot een prettige samenwerking te komen. Het verwachtingspatroon van de opdrachtgever ‘wat krijg ik voor mijn geld’ moet voortdurend worden bijgesteld. Dat kan leiden tot slepende procedures en zelfs arbitragezaken. Vooral het kleinbedrijf heeft het op dit moment heel moeilijk. De bezuinigingen bij de overheid zetten een rem op het onderhoud, terwijl dit bij uitstek de markt voor het kleinbedrijf is. Het is bekend dat uitgesteld of minder onderhoud leidt tot hogere kosten en geen goed rentmeesterschap voor de toekomstige gebruikers.”

INNOVATIES IN AANBESTEDINGEN

Innoveren op aanbestedingsgebied

is geen sinecure. Het vergt moed van beide partijen. “Bij innovatie draait het om inzicht en vooraf, zonder uitzicht op een return on investment, om investeren in geld en tijd. Er zijn inmiddels goede voorbeelden van innovatief aanbesteden met behulp van de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI) en ‘Gunnen op waarde’ methodieken. Ook in de b&u zijn goede voorbeelden te vinden. Ik zou graag zien dat de bouwteam methodiek, die vooral in de b&u wordt toegepast, ook in de infra populair wordt. Met name voor kleinere projecten. Betrek marktpartijen eerder bij het project en maak slim gebruik van hun expertise. Vraag ook een kostenkundig bureau aan tafel en neem innovaties serieus. Een goede low cost methode om vooraf tot een goed eindproduct te komen waarbij value for money het uitgangspunt is.”

BETER CONTACT TUSSEN PARTIJEN

“Ik pleit voor een beter contact tussen overheden en opdrachtnemers. Er is te weinig samenwerking. Dat moet veranderen. Sommige opdrachtgevers zijn, in mijn ogen onterecht, wantrouwend. Dit komt de werkrelatie niet ten goede, terwijl marktconsultaties prima kunnen. Dit nieuwe denken is tijdens de onlangs gehouden markttag in de regio Rivierenland met succes aan



ELKE GEMEENTE MOET WETEN WELKE EXPERTISE LOKALE BEDRIJVEN HEBBEN

de orde gesteld. Op de marktdag, die is georganiseerd door Bouwend Nederland regio Oost, KvK en VNO-NCW Rivierenland, waren bestuurders, ambtenaren en ondernemers uit Rivierenland aanwezig. Het doel van de bijeenkomst was om tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers bij aanbestedingen een betere samenwerking tot stand te brengen. Daar is de intentie uitgesproken om de handschoen op te pakken bij het project onderne-

mend aanbesteden in Rivierenland. Gezamenlijk nadenken over hoe het anders kan is pure winst. Er is naar aanleiding van deze bijeenkomst een prachtig boekwerkje uitgekomen met heel veel reacties van opdrachtgevers en opdrachtnemers met daarbij do's en don'ts als kernachtige samenvattingen. Het is mijns inziens een mooi voorbeeld om ook in de andere regio's uit te rollen. En ja, het kost veel tijd en vergt veel energie maar dat er iets

moet gebeuren, daar zijn we het hopelijk allemaal wel over eens. Een bedrijfstak met een gezond mkb infra kent een duurzame toekomst en dat betekent winst voor ons allemaal."

Het boekje waaraan Barend van Kessel refereert is in digitale vorm opvraagbaar bij Bouwend Nederland regio Oost. Zie ook www.bouwendnederland.nl/oost

DO'S EN DON'TS

- Betrek marktpartijen eerder bij het project
- Inventariseer als overheid welke expertise lokale bedrijven in huis hebben
- Maak slim gebruik van de expertise van marktpartijen
- Neem innovaties serieus
- Innovatief aanbesteden kan goed met EMVI 'Gunnen op waarde'
- Zorg altijd voor een open dialoog

Henk Janssen, VolkerWessels

“JURIDISERING BOUWPROCES: MUST OF LAST”



Voorop gesteld: juridisering is niet specifiek iets voor de bouw. De hele samenleving heeft ermee te maken. Je kunt het als een last ervaren, maar je kunt er ook je voordeel mee doen. Aldus mr. Henk Janssen, General Counsel en advocaat bij VolkerWessels in Rotterdam. Toch heeft het welslagen van een project zonder juridische strubbelingen veel meer te maken met de samenwerking tussen partijen dan met juridisch ‘dichtgetimmerde’ contracten.

Het lijkt opmerkelijk dat tot eind jaren negentig geschillen met opdrachtgevers over een bouwproject zelden in de rechtszaal eindigden. Dat komt, zo stelt Janssen, omdat aannemers het wel uit hun hoofd lieten om een procedure te beginnen tegen een opdrachtgever - zeker als dat een overheid was. Ze kwamen dan op een zwarte lijst en gedurende een aantal jaren niet meer in aanmerking voor een volgende opdracht.

Na de bouwenquête is de manier waarop opdrachtgevers en aannemers met elkaar omgaan drastisch

veranderd. Degene die het beste het bestek leest en de laagste prijs kan bieden, krijgt het werk. Maar dat leidt ook bijna onvermijdelijk tot conflicten, aldus Janssen. “Het criterium ‘laagste prijs’ nodigt nu eenmaal uit tot een bepaalde interpretatie van het bestek. Waar ruimte zit, zal die ook benut worden door de inschrijvers.”

COMPLEXE WERKEN

Daarnaast zijn opdrachtgevers sinds eind jaren negentig steeds meer gebruik gaan maken van nieuwe, meer ingewikkeldere contractvormen. “Wil de opdracht-

technisch of juridisch ingewikkelde werken. Over de uitleg van deze nieuwe contracten en de wijze waarop partijen invulling moesten geven aan hun nieuwe verantwoordelijkheden, is veel onzekerheid en discussie geweest. Partijen hebben dan de neiging om zich te beroepen (of te verschuilen) achter de letterlijke tekst van een overeenkomst. Bovendien vragen deze nieuwe contractvormen meer juridische kennis, waardoor het soms lijkt alsof de juridisering in de bouw is toegenomen.”

MENSELIJKE FACTOR

Er zijn evenwel meer dan genoeg voorbeelden waaruit blijkt dat niet het contract of de gekozen contractvorm bepalend zijn voor het feit of een werk wel of niet aanleiding geeft tot geschillen. Zo werd het traject voor de aanleg van de Hogesnelheidslijn in zeven clusters opgedeeld, met allemaal ongeveer dezelfde contractvoorwaarden. Een deel daarvan is zonder enig conflict tot een goed einde gebracht, bij andere leidde het tot juridische procedures. Het bewijs is daarmee geleverd, aldus Janssen, dat het toch steeds om de mensen gaat. “Cruciaal is de menselijke factor: kunnen de teams van de opdrachtgever en de aannemer door één deur. Dat is belangrijker dan de contractvoorwaarden of de contractvorm. Er zijn buitenlandse voorbeelden waarbij de uitvoeringsteams van opdrachtgever en opdrachtnemer voor de start van de werkzaamheden al een tijdlang bij elkaar worden gebracht en in rollenspellen wordt bekeken hoe ze onderling functioneren. Ik zie dat in de toekomst ook in Nederland wel gebeuren. Daarmee kun je in elk geval bij grote, complexe werken de tendens naar juridisering verminderen.”

DE MENSELIJKE FACTOR IS CRUCIAAL

gever meerwerk voorkomen, dan kan de keuze voor geïntegreerde contractvormen een uitkomst bieden. Daarin krijgen de verschillende partners in het bouwproces een andere verantwoordelijkheid. De verantwoordelijkheid voor ontwerp en uitvoering van een bouwwerk ligt bij dezelfde partij en dat heeft grote voordelen bij

Jan Hebly

“VERPLICHT NADENKEN OVER OMVANG OPDRACHT”

De omvang, interne organisatie en financiële draagkracht van bedrijven moet passen bij de werken, diensten of leveringen waarop ze bij een aanbesteding inschrijven. Een klein bedrijf is daardoor in veel gevallen uitgesloten van het aannemen van grote gecompliceerde werken. Maar hoe wordt dit ‘proportionaliteitsbeginsel’ zo goed mogelijk ingevuld voor zowel aanbestedende diensten als inschrijvers? Een schrijfgroep Gids Proportionaliteit heeft hierin meer duidelijkheid gebracht.

Hebly: “Deze gids hoort tot het flankerend beleid van de nieuwe Aanbestedingswet. Die wet stelt financiële grenzen aan het soort aanbesteding, zowel onder als boven de grens van Europese aanbestedingen. In het verleden heeft het mkb vooral geprotesteerd tegen te grote projecten waardoor ze niet in aanmerking kwam. Het antwoord was dan vaak: ga samenwerken. Maar de politiek vindt nu ook dat je bedrijven die uitstekend zelfstandig functioneren niet moet verplichten

tot samenwerken. Daarom wordt bij het ontwerpen van een nieuwe Aanbestedingswet extra aandacht besteed aan het proportionaliteitsbeginsel.”

Per 4 november is de consultatieronde voor de conceptgids verlopen. “Dat wil niet zeggen dat er daarvoor in het grootste geheim is gewerkt, integendeel.” De totstandkoming van de gids is de afgelopen anderhalf jaar steeds uitvoerig met de belanghebbende organisaties, waaronder Bouwend Nederland, besproken in een klankbordgroep.

We hebben natuurlijk niet elke kanttekening kunnen verwerken, maar er is wel veel aandacht besteed aan de opmerkingen.”

BEWUSTE KEUZES

Hebly benadrukt dat de gids niet alleen bedoeld is voor aanbestedingen in de bouw, maar voor alle werken, leveringen en diensten van overheden. Van kantoorartikelen en schoonmaakactiviteiten tot consultancy en infrastructuur. Nu het kabinet heeft besloten de Aanbestedingswet nog niet naar de Tweede

Kamer te sturen, is dat geen reden om de Gids Proportionaliteit in de kast te laten liggen. “Iedere inkoop die tot een aanbesteding besluit, kan deze gids gebruiken. Er staan ook geen schokkende verschillen in met de aanbestedingspraktijk van de afgelopen 15 jaar. Wel zijn er keuzes gemaakt. Bijvoorbeeld in welke gevallen je onderhands kunt aanbesteden en in welke je beter kunt overstappen naar nationaal openbaar. We hebben geen strakke grenzen aangegeven, maar er zijn wel marges. Dat geven we in de tekst ook met kleuren aan. Als de schrijfgroep vindt dat een onderhandse aanbesteding kan, dan staat dat in groen aangegeven. Als men vindt dat het absoluut niet meer kan in rood, en daartussen een glijdende schaal.”

Als een aanbestedende dienst meent redenen te hebben om van de aanbevelingen in de gids af te wijken, dan kan dat. “Maar er wordt wel geadviseerd om dat goed onderbouwd te doen”, aldus Hebly. Inschrijvers die het daarmee niet eens zijn, kunnen daarover via hun branchevereniging een klacht indienen. “De winst is dat er nadrukkelijk nagedacht moet worden over de omvang van de opdracht.”

@KADER: **Mr.** Jan Hebly van advocatenkantoor Houthoff in Rotterdam trad op als onafhankelijk voorzitter van de schrijfgroep. Deze bestond verder uit twee vertegenwoordigers van aanbestedende diensten en twee uit kringen van inschrijvers. Het voorlopig resultaat verscheen in augustus en is vervolgens nog zes weken onderwerp geweest van een consultatieronde.



Peter Lampe

“KLACHTENREGELING MOET GANG NAAR RECHTER VOORKOMEN”

Een uniforme klachtenregeling, een klachtenmeldpunt voor geschillen en een commissie van experts die een (niet bindend) advies uitbrengt. Dat zijn de wensen van de schrijfgroep die zich op verzoek van het ministerie van EL&I buigt over een nieuwe klachtenregeling bij geschillen over aanbestedingen.

Mr. Peter Lampe, eerder president van de rechtbank Maastricht en voorzitter van de Raad van Arbitrage voor de Bouw, is onafhankelijk voorzitter. De schrijfgroep Klachtenafhandeling bestaat verder uit medewerkers van het ministerie die als secretaris optreden, drie vertegenwoordigers van aanbestedende diensten en drie uit ondernemerskringen, waaronder Bouwend Nederland. Tegen het einde van het jaar worden de werkzaamheden naar verwachting afgerond.

ESCALATIE TEGENGAAN

Lampe: “De huidige praktijk van klachtenafhandeling bij aanbestedingen voldoet niet en zet vaak de verhoudingen tussen partijen onnodig op scherp. Een stap naar de rechter is dan het gevolg. Maar dat brengt eerder een escalatie van het geschil met zich mee, om nog maar te zwijgen van de kosten en de mogelijke vertraging van het werk. Bovendien komt het de onderlinge relatie opdrachtgever-aannemer niet ten goede. Het idee is daarom een transparante

standaardklachtenregeling te ontwerpen, die nauwkeurig omschrijft waar partijen zich aan moeten houden. Komen ze er op basis van die regeling niet uit, dan zijn er experts die kunnen adviseren. Als partijen bereid zijn hun standpunt te accepteren, scheelt dat naar onze inschatting veel rechtszaken. Bovendien kan iedereen van het advies van de experts leren.” De uniforme klachtenregeling moet ervoor zorgen dat partijen weten waar ze aan toe zijn. Als ondernemers klachten over een aanbesteding hebben, dan moeten ze daarmee naar een klachtenmeldpunt van de aanbestedende dienst kunnen. Het meldpunt behandelt de klachten niet zelf, maar onderzoekt ze en legt het resultaat voor aan de aanbestedende dienst. Soms zal dat genoeg zijn voor partijen om er in onderling overleg uit te komen. Lukt dat niet, dan kunnen de aanbestedingsexperts worden ingeschakeld om tot een advies te komen. Uiteindelijk beslist de aanbestedende dienst of hij de klacht gegrond vindt of niet. Lampe: “Het klachtenmeldpunt

moet drie zaken combineren: kennis van zaken, een frisse blik en een zeker gezag. Belangrijk is in elk geval dat iedereen een meldpunt serieus neemt.”

COMMISSIE VAN EXPERTS

De commissie van aanbestedingsexperts zal met een ‘zwaarwegend’ advies komen, dat het geschil van alle kanten belicht en dat aanknopingspunten biedt voor een oplossing. Het zal echter niet bindend zijn. Het staat partijen vrij om alsnog naar de rechter te

stappen. “Uiteraard is het niveau van de experts erg belangrijk. Hoe meer gewicht, hoe minder partijen geneigd zullen zijn het oordeel naast zich neer te leggen. We denken aan een commissie van drie personen, met een voorzitter die het gezicht van de commissie naar buiten zal zijn. De commissie zal een lijst van deskundigen samenstellen. Afhankelijk van de aard van de klacht en de expertise die daarbij nodig is, zal de commissie deskundigen van deze lijst bij de advisering inschakelen.”

“Kortom: het doel is goed. Als het lukt om een regeling neer te leggen waarmee alle partijen het eens zijn, met efficiënt werkende klachtenmeldpunten en een gezaghebbende adviescommissie van aanbestedingsexperts, dan zetten wij een belangrijke stap voorwaarts.

EEN KLACHTENREGELING
BESCHRIJFT WAAR PARTIJEN
AAN GEHOUDEN ZIJN



Arent van Wassenaer

“LEREN VAN ELKAAR TE LEREN”

Sinds er bij grote rijksopdrachten meer wordt gewerkt met DBMFO-contracten, luistert de overheid meer naar de markt. “Mooi”, zegt mr. Arent van Wassenaer van advocatenkantoor Allen & Overy uit Amsterdam, “maar er is nog steeds ruimte voor verbetering. Het zou nog mooier zijn als partijen leren wat ze van elkaar kunnen leren. Dus aan de ene kant: welke eisen moet en kan een aanbestedende dienst stellen, aan de andere kant wat kan de aanbieder leveren en op welke manier is dat te toetsen. Om zo samen verder te komen.”

NAAR INNOVATIES OP PROCESNIVEAU

Daarnaast ziet Van Wassenaer bij aanbestedende overheden nog teveel een drang naar het stimuleren van innovaties op projectniveau in plaats van op procesniveau. “De overheid denkt ten onrechte dat in specifieke aanbestedingen innovaties op producten kunnen plaatsvinden. Productinnovaties vinden niet plaats op een bouwplaats, maar elders. Procesinnovaties daarentegen wel. Het gaat immers om het slim samenvoegen van oplossingen zodanig dat er een economisch voordeliger inschrijving komt. Als voorbeeld noemt hij de aanbesteding van de A4 Midden-Delfland. “De bouwcombinatie heeft kans gezien in te schrijven voor een prijs die 50% onder de plafondprijs ligt en 35% lager dan de nummer 2. Dat is niet te realiseren door bezuinigen of de winst weg te geven, maar door heel slim na te denken over oplossingen in de uitvoering, maar ook in de trajecten voor en na de aanleg. Op die manier nemen marktpartijen de uitvraag uit handen van de opdrachtgever. En die kant moet het vooral nog veel verder op.”

DEELNAME MKB

De uitvoering van grote projecten



IEDER PROJECT VERDIENT EEN CONFIGURATIE DIE WERKT

zal in de ogen van Van Wassenaer ook in de toekomst vooral een zaak zijn van grote aannemers(consortia). “Ieder project verdient een configuratie die werkt. Als je kunstmatig gaat inzetten op deelname van het mkb, ben je suboptimaal bezig en wordt geen waarde toegevoegd. Dat wil niet zeggen dat er voor het mkb geen plaats zou zijn in de uitvoering. op Maar dan op het vlak van specialisaties, want veel productinnovaties komen nu juist uit het mkb. Bovendien beschikken ze over uitstekende vakmensen en weten ze als geen ander hoe ze op onderdelen - ingewikkelde bekistingen, kunstwerken - kunnen excelleren.”

Als voorbeeld noemt hij de A2 Holendrecht-Maarssen, waarbij het consortium alle kunstwerken heeft laten uitvoeren door een klein, gespecialiseerd bedrijf uit Vinkeveen. “Als je als overheid gaat voorschrijven dat een bepaald type bedrijf het project moet uitvoeren, ben je verkeerd bezig. En als grote aannemers denken het wel zelf te kunnen, of de onderaannemers uitknijpen, zijn ze ook verkeerd bezig. Ze zullen dezelfde innovatieve manier van werken die ze van de overheid verlangen, zelf moeten doorzetten. Ook op die manier moeten men leren om van elkaar te leren. Dat levert nog mooiere producten op.”

Iedereen moet het meldpunt serieus nemen

Ik en mijn juridisch adviseur

WELK RAPPORTCIJFER KRIJGT UW JURIDISCH ADVISEUR?

De leden weten de weg naar Bouwend Nederland Advies goed te vinden. Dat bewijzen de vele dagelijkse telefoontjes, e-mails en de andere vormen van contact zoeken en leggen. Er is ook veel waardering vanuit de ledenkring voor de wijze waarop zij geholpen worden. Voor die leden die nog geen ervaring hebben opgedaan met de dienstverlening van Bouwend \Nederland Advies hebben wij een aantal reacties van collega's verzameld. Het biedt wellicht een extra steun in de rug om van deze, veelal gratis, dienstverlening gebruik te maken.

"SAMEN GOED RESULTAAT BEREIKEN"

"De grote kracht van Bouwend Nederland Advies is het specialisme in bouwrecht" vindt de Limburgse aannemer Bert Nabben, van het gelijknamige bouwbedrijf uit Belfeld. "De kennis van Bouwend Nederland Advies is een groot contrast met de vaak oppervlakkige en algemene kennis van de algemeen juridisch adviseur van m'n tegenpartij. Wat was het geval? Het ging de tegenpartij blijkbaar om de centen. Hij zocht spijkers op laag water, in de vorm van tientallen opleverpunten – de laatste rekening werd niet betaald en er moest zelfs een flinke schadevergoeding komen. Bij de Raad voor Arbitrage werden de feiten bekeken en er bleven uiteindelijk maar een paar puntjes over. De rekeningen moesten alsnog per direct betaald worden. Een zeer goed resultaat dat we samen bereikt hebben. Om de kosten te drukken combineerden we mijn bouw-kundige inbreng met de juridische ervaring van Bouwend Nederland

Advies. Zo kwam er een goed onderbouwd en degelijk verhaal uit. U begrijpt dat ik Bouwend Nederland Advies heel hoog heb zitten: het rapportcijfer is een dikke 9."

9

"NIET ONZICHTBAAR, MAAR PERSOONLIJK"

Pieter Bloemberg, directeur van het Amsterdamse bouwbedrijf De Vlucht:

"Sinds twee jaar behandelt Bouwend Nederland Advies hoofdzakelijk onze juridische zaken. We kwamen eenvoudigweg bij hen door gewoon eens te bellen. Achter het telefoonnummer bleek een keurige juridische afdeling te staan die je prima helpt. En ze zijn niet een soort onzichtbare servicedesk waar je verder niemand kent, ze zijn ook bij ons geweest om ons te leren kennen. Dat maakt het makkelijker om bij een volgende keer elkaar persoonlijk te benaderen. Dat doen we dan ook, bij korte vragen over bijvoorbeeld een voorwaarde in een AVA of UAV, of bij een vraag over een bestek. Gewoon van die onderwerpen die je tegenkomt bij onze projecten in de bouw en woningrenovatie. Bouwend Nederland Advies ondersteunt en bemiddelt ook bij lastige zaken, als een klant het bijvoorbeeld niet met je eens is. Je komt al snel in een patstelling, dan is het handig als de adviseur aan ons en aan de klant correct uitlegt hoe het juridisch in elkaar steekt. Kortom: als ik een rapportcijfer moet uitdelen, is dat een 8."

8

"HELDER EN CONCREET"

"Je hoopt natuurlijk altijd dat je niet in een situatie komt waarin je juridisch advies nodig hebt", vertelt Johan Zwoferink, directeur van Bouwbedrijf Lichtenberg in Rijssen.

"Maar als bijvoorbeeld een klant er van alles aan doet om maar niet het hele bedrag te hoeven betalen, dan ontkom je er niet aan. In zo'n geval bellen we met Bouwend Nederland Advies. De juridisch adviseurs zetten het helder op papier, hebben korte lijnen met ons als lid – en ze blijven altijd concreet. Dat is prettig, want hoewel je je rechten en plichten kent, ben je zelf soms toch wat te veel emotioneel betrokken bij zo'n conflict. Ik ben heel tevreden over de dienstverlening. Of je nou bij de rechtbank uitkomt, of simpelere kwesties voorlegt: de adviseurs hebben de juridische kennis en weten ook welke mogelijkheden en risico's voor de bouwondernemer relevant zijn."

➤ Meer informatie:

www.bouwendnederland.nl/advies



RANDSTAD NOORD WWW.BOUWENDNERLAND.NL/RANDSTADNOORD

Datum	Omschrijving
21 november	Afd. Midden-Holland ledenvergadering
22 november	Regio Randstad Noord trainingsochtend HRM
22 november	Afd. Het Gooi e.o. ledenvergadering
24 november	Afd. Utrecht e.o. ledenvergadering
24 november	Afd. Noord-West Utrecht ledenvergadering
24 november	Regio Randstad Noord Onderweg naar huis bijeenkomst
24 november	Afd. Waterland ledenvergadering
28 november	Afd. Amersfoort ledenvergadering
29 november	Afd. Alkmaar / Afd. Noordkop personeelsfunctionarissen overleg
29 november	Afd. Waterland bestuursvergadering
30 november	Infraplatform RRN bijeenkomst
1 december	Afd. Veenendaal korte reguliere vergadering, met aansluitend etentje
6 december	Regio Randstad Noord trainingsochtend HRM
6 december	Afd. Alkmaar bestuursvergadering (dagelijks bestuur)
6 december	Afd. Zaanland bestuursvergadering
12 december	Afd. Westfriesland bestuursvergadering
12 december	Afd. Midden-Holland bestuursvergadering
12 december	Afd. Amersfoort ledenvergadering
12 december	Afd. IJmond/Kennemerland bestuursvergadering
13 december	Regio Randstad Noord bestuursvergadering reservedatum
13 december	Afd. Alkmaar / Afd. Noordkop spreekuur sociale zaken
13 december	Afd. Westfriesland spreekuur sociale zaken
13 december	Afd. Alkmaar bestuursvergadering (algemeen bestuur)
13 december	Afd. Amsterdam bestuursvergadering
14 december	Regio Randstad Noord ASO
14 december	Afd. Noordkop bestuursvergadering

REGIO OOST WWW.BOUWENDNERLAND.NL/OOST

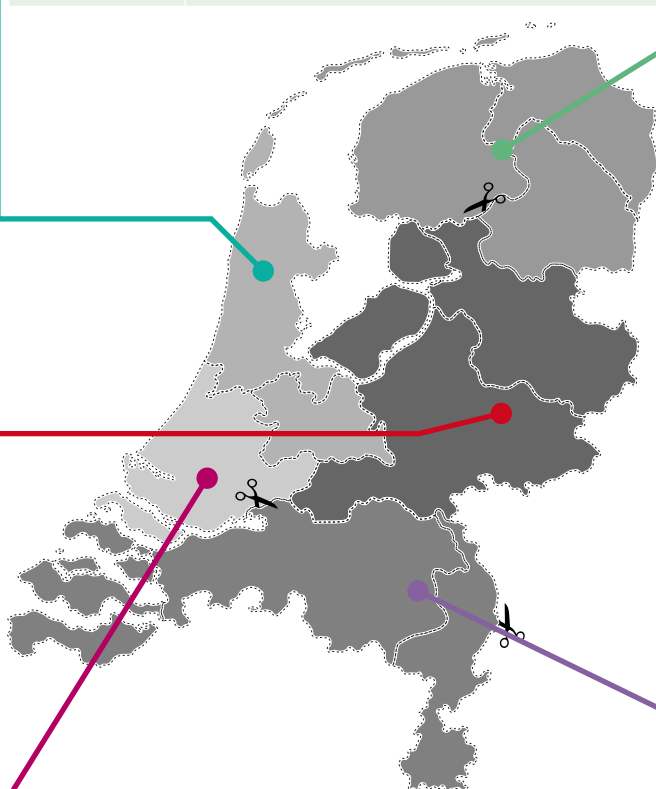
Datum	Omschrijving
17 november	Ledenvergadering regio Oost
21 november	Afdelingsvergadering Gelderland Oost
21 november	Afdelingsvergadering Deventer e.o.
21 november	Afdelingsvergadering Noord-Oost Overijssel
22 november	Arbo contactgroep regio Oost
24 november	Najaars-ledenvergadering West Twente
24 november	Leergang Personeelsbeleid regio Oost
24 november	Afdelingsvergadering De Liemers
28 november	Afdelingsvergadering Apeldoorn
1 december	Cotad regio Oost
6 december	Afdelingsvergadering Flevoland
7 december	KAN lunchbijeenkomst
8 december	Bestuursvergadering regio Oost
8 december	Afdelingsvergadering De Berkelstreek

REGIO RANDSTAD ZUID WWW.BOUWENDNERLAND.NL/RANDSTADZUID

Datum	Omschrijving
21 november	Bestuursvergadering afdeling Gouwe en Rijnstreek
21 november	Najaarsledenvergadering afdeling Gouwe en Rijnstreek
21 november	Algemene ledenvergadering afdeling Leiden e.o.
22 november	Ledenvergadering afd. Dordrecht
22 november	Najaarsledenvergadering Bouwend Haaglanden
24 november	Werkgroepoverleg Bouwtalent
24 november	HBO HHS
24 november	Bouwtalent HBO
27 november	Najaarsledenvergadering Afd. Alblasserwaard en Vijfheerenlanden
29 november	Veiligheidsindex Bouw & Infra
30 november	Spreekuur sociale zaken Alblasserwaard Vijfheerenlanden
30 november	Spreekuur sociale zaken Zuid Holland Zuid
30 november	Gemeentelijk bouw- en infra overleg gemeente Katwijk
1 december	Bestuursvergadering Bouwtalent
1 december	Spreekuur sociale zaken Haaglanden, Delft en Zuid Holland Midden

REGIO NOORD WWW.BOUWENDNERLAND.NL/REGIONOORD

Datum	Omschrijving
18 november	Feestavond JBN kern Friesland
22 november	Overleg met RWS Noord
22 november	Excursie JBN Kern Groningen/Drenthe
24 november	Regiobestuur
24 november	Regioledenvergadering
28 november	Noordelijke Regieraad Bouw
29 november	Infobijeenkomst Werkkostenregeling/Vitaliteit
1 december	Commissie infraplatform Noord
1 december	Contactbijeenkomst infraplatform Noord
1 december	Werkgroep Sociale Innovatie NRB
8 december	Contactgroep Personeel en Financiën
8 december	Werkgroep Bouwmarkt Groningen
12 december	Werkgroep Aanbesteden NRB
14 december	Ledenbijeenkomst afdeling Drenthe e.o. (met partners)

**REGIO ZUID** WWW.BOUWENDNERLAND.NL/ZUID

Datum	Omschrijving
21 november	Contactgroep juridisch afd. Brabant-West
23 november	Ledenvergadering afd. Limburg Zuid
24 november	Sectie Infra Klein Brabant
24 november	JBN: Managementtraining
24 november	Ledenvergadering Afd. De Baronie
28 november	Contactgroep personeel Brabant-West
29 november	Regiobestuur + vakbonden
29 november	Ledenvergadering afd. Midden Brabant
30 november	Contactgroep personeel Zeeland
30 november	RRL: Congres Limburgse bestuurders
1 december	Contactgroep personeel Limburg
6 december	Contactgroep Personeel Brabant NO
7 december	Juridisch / fiscaal borreluur, afd. Zeeland
9 december	Bijeenkomst Infra klein Limburg
9 december	Sociëteit Infra Limburg
15 december	Workshop Veiligheid - Arbouw

ELKE AANBESTEDING IS EEN UITDAGING

Hilversum weer toegankelijk maken en het verkeer laten doorstromen – vooral richting Mediapark. Een mooi voornemen, waar de gemeente zes jaar geleden aan begon. Circa 50 kruispunten zijn nu gereconstrueerd, gemiddeld acht per jaar. Ofwel: ingewikkelde klussen die om goed voorwerk vragen. Hoe gaat een opdrachtgever daarmee om?

Bij de gemeente Hilversum is Dick van Marsbergen verantwoordelijk voor besteksvorbereiding infra-projecten: "We zijn nu bezig met de laatste fase. Al die werken moesten natuurlijk binnen de bebouwde kom uitgevoerd worden, met zo min mogelijk overlast - maar soms ook scherp op tijd, omdat we anders de einddatum van de subsidie niet halen. Dat is spannend. Maar hoe dan ook heb je als opdrachtgever en als opdrachtnemer

belang bij het juist doorlopen van de aanbestedingsprocedure. De vorm maakt niet uit, of het nou openbaar of meervoudig onderhands aanbesteden is. En omdat de gemeente opdrachtgever is, ben je er extra van doordrongen dat de procedure transparant moet zijn vanwege politieke gevoeligheid. Zorgvuldigheid staat voorop.

ZORG MINDER

Elke aanbesteding is een uitdaging

op zich. Soms gaat het om heel specialistisch werk. En altijd is er een deadline: een subsidieperiode of de aansluiting op een ander project.

We besteden als gemeente uitsluitend aan op basis van bestekken - op advies van Bouwend Nederland publiceren we die nu elektronisch. Dat is prettig voor de aannemer, maar ook een hele zorg minder voor het ambtelijk apparaat.

Bestekken kende ik goed uit m'n werk in de aannemerij. Voor een groot deel is het zwart-wit en dus duidelijk. Maar ik merkte als opdrachtgever dat ook nu, 'aan de andere kant van de tafel', ik soms tegen dezelfde vragen als vroeger aanliep. 'Klopt dat nou wel zo? Mag dat wel op die manier? Soms is het heel specifiek: Hoe organiseer ik een aanbesteding waarbij het werk is verdeeld in percelen? Of: omstandigheden dwingen ons om

daags voor de aanbesteding de aanbesteding een week uit te stellen. Hoe kunnen wij dat het beste aanpakken?

BELLEN

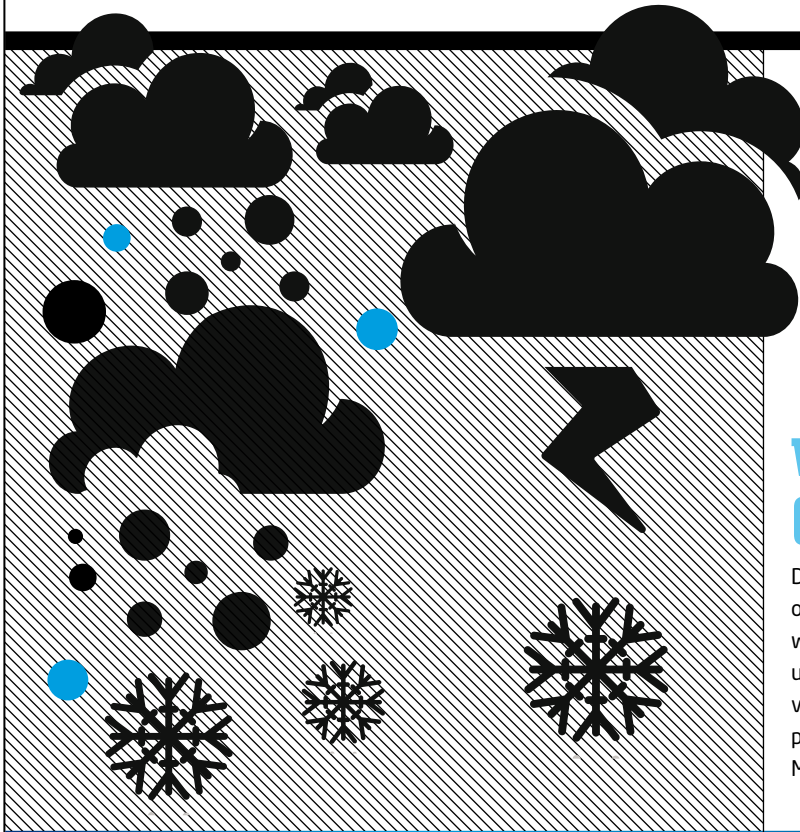
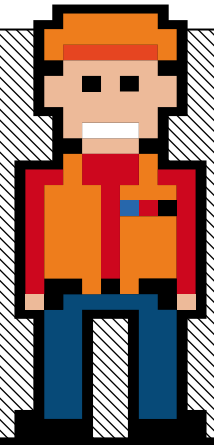
Wat ik in die vorige baan dan deed, was: Bouwend Nederland bellen. Dat ben ik blijven doen. Zo voorkom je geharrewar met opdrachtnemers. Zo zijn sommigen niet tevreden met de antwoorden in de nota van inlichtingen en willen meer helderheid voordat ze gaan rekenen - en vragen meteen of daarom de datum van gunnen opgeschoven kan worden. Tja, wat is wijsheid? De Standaard RAW-bepalingen bieden net niet genoeg soelaas in alle gevallen. Dan bel ik dus Bouwend Nederland Advies. Daar heb je wat aan."



'WEBSITE IS UW STEUN EN TOEVERLAAT BIJ WEERVERLET'

GA VOORBEREID DE WINTER IN

Koning Winter staat weer voor de deur. Of het strenge vorst zal worden is nog onduidelijk. Wel kunt u zich via de website van Bouwend Nederland indekken tegen weerverletrisico's, namelijk met CelsiusPro. Daarnaast biedt www.bouwendnederland.nl nog meer informatie die van pas komt bij de administratie rondom weerverlet. Deze keer een toelichting.



WEERVERLETDEKKING CELSIUSPRO

De weerverletdekking van CelsiusPro biedt u de mogelijkheid om u in te dekken tegen de financiële gevolgen van ongunstige weersomstandigheden. Het voordeel is de flexibiliteit. Zo kunt u bijvoorbeeld zelf het maximale uitkeringsbedrag per dag en voor de gehele periode bepalen. Via de website kunt u zelf uw premie berekenen en desgewenst een dekking afsluiten. Meer informatie: www.bouwendnederland.nl/weerverlet

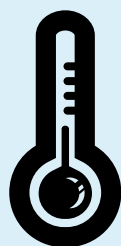
RAPPORT ONWERKBARE DAGEN

Wilt u achteraf een overzicht van onwerkbare dagen? Ook dan biedt de website uitkomst. Met een onderdeel van de module met het uitgebreide bouwweer kunt u in een handomdraai een rapport opvragen van onwerkbare dagen vanaf 1 januari 2009. U geeft zelf aan op welk weerstation of postcodegebied het rapport betrekking moet hebben,

over welke periode het overzicht moet gaan en welke criteria van toepassing zijn.

Meer informatie: www.bouwendnederland.nl/bouwweer (subpagina 'Onwerkbare dagen')

PRAKTIJK-SPECIAL OVER HET WEER



Vorig jaar heeft Bouwend Nederland voor leden een Praktijk-special over het weer uitgebracht, die nog zeer actueel is. Hierin staan onder meer tips voor het beperken van de ongunstige gevolgen van het weer, wordt uitgebreid ingegaan op weer en cao-bepalingen en krijgt u uitleg over de mogelijkheden om u in te dekken tegen onwerkbare dagen. Meer informatie: www.bouwendnederland.nl/weerspecial (alleen leden)

Reageren:
a.nieuwenhuis@bouwendnederland.nl

Dick van Werven:

**“WIJ BLIJVEN
ONS INZETTEN VOOR
VERBETERINGEN”**

Gemeente Den Haag

Veel leden van Bouwend Nederland kunnen hun werkportefeuille vullen zonder op de aanbestedingsmarkt actief te zijn. Voor de overigen die er wel moeten zijn levert het fenomeen aanbesteden altijd stevige stof tot discussie op. Wie er ook gefundeerd over mee kan praten is senior beleidsmedewerker Dick van Werven die zich bezighoudt met belangenbehartiging rond onder meer het aanbestedingsrecht.

Wie voor overheden, semi-overheden en/of grote particuliere opdrachtgevers

wil werken wordt met aanbestedingen geconfronteerd. Op zich zou daar niets mis mee zijn ware het niet dat aan aanbestedingen altijd haken en nog meer ogen zitten. Je kan het ook samenvatten met het woord gedoe. "Wij zijn nu al vier, vijf jaar bezig om de Aanbestedingswet opgesteld en aangenomen te krijgen. De behandeling in de Tweede Kamer die in oktober op de rol stond werd op het laatste moment weer afgeblazen. Onbegrijpelijk dat de kamer zijn verantwoordelijkheid niet heeft genomen. En als het nu een stuk was geworden waar alles tot in detail in wordt beschreven dan kan je, gelet op de verschillende betrokken partijen, nog wel begrijpen dat het lang neemt. Maar in de wet is maar weinig geregeld over opdrachten beneden de Europese drempel. Dat betekent dat er grote verschillen kunnen blijven bestaan voor verreweg de meeste opdrachten die op de markt komen. Verder is de reikwijdte van de wet beperkt tot aanbestedingen vanuit de publieke sector. Al zeg ik er wel direct bij dat de particuliere sector wel de fundamentele beginselen van aanbestedingsrecht in acht dient te nemen. Ondanks die kritiekpunten vind ik het wel een goede zaak dat de wet, waarvoor de aanzet gegeven werd tijdens de parlementaire enquête, er komt. Daarmee wordt immers de lappendeken aan regelgeving, waar

onze leden mee te maken hebben enigszins beperkt. Dit, door in de wet een aantal beginselen - zoals het proportionaliteitsbeginsel - op te nemen die ook bij niet-Europese aanbestedingen moeten worden gevolgd. En verder is een pluspunt dat bij de aanbesteding van werken, toepassing van het ARW verplicht wordt gesteld en wel - in beginsel - onverkort." Het blijft curieus dat de wet zelf weinig regelt voor het overgrote deel van opdrachten, namelijk de opdrachten waarvan de waarde onder de Europese drempel ligt. "Dat is het ook. Het verzet van met name de lagere overheden die

GIDS PROPORTIONALITEIT BIEDT UITKOMST

"Waar ik verder veel heil in zie is de Gids proportionaliteit die samengesteld is door overheden én marktpartijen. Veel van wat er in de Aanbestedingswet niet is vastgelegd, wordt door de gids geregeld en opgelost. Het is dan ook nodig om bij inwerkingtreding van de wet, meteen status aan de gids te geven. In de gids staan met gezond verstand opgeschreven zaken over onder meer de invulling van verschillende aspecten van proportionaliteit, zoals geschiktheids eisen, contractvoorwaarden en wanneer je welke vraagtechniek toepast. Hij bevat dus aanbevelingen wanneer je onderhands of openbaar zou moeten aanbesteden. Over onderhands wordt bepleit om

UITNODIGINGSBELEID MOET TRANSPARANTER

vezren voor aantasting van hun autonomie en die zeggen geen nationale kop op de Europese regelgeving te willen en sowieso niet meer regels willen, is voor een deel succesvol gebleken. Gelukkig heeft minister Verhagen, wetende dat hij niet alle lokale regels kan afschaffen wel een aantal basisregels opgesteld waar alle aanbestedende diensten aan gehouden zijn."

dat in het aanbestedingsbeleid van een aanbesteder mogelijk te maken met werken met een waarde tot 1,5 miljoen euro. Ook uit een oogpunt van het beperken van administratieve lasten. Uit onderzoek in opdracht van Economische Zaken blijkt dat openbaar en niet openbaar aanbesteden voor opdrachtgever en gegadigde tien keer zo duur is als onderhands aanbesteden. Ons

waarde aan past performance bij de gunning. Wij lobbyen er voor in Brussel maar wij zijn helaas in de minderheid."

bestuur is intussen van mening dat het uitnodigingsbeleid bij onderhands transparanter moet zijn. Transparantie vooraf is niet perse nodig, maar wel moet die achteraf worden geboden en geëffectueerd met inschakeling van een klachtencommissie, zoals de provincie Limburg dat sinds kort doet. In de

DISCUSSIE OVER NIEUWE CONTRACTVORMEN

Er is ook veel discussie over nieuwe contracten zoals DBFM of DBFMO. "Wij zijn een voorstander van deze contracten vanuit de filosofie dat anders dit soort grote werken, want daarvoor worden ze gebruikt, vanwege gebrek aan overheidsmid-

UAV 2011 ONVERKORT TOEPASSEN

Dan is er nog de UAV 2011. Deze is gelijk de Aanbestedingswet ook nog niet vastgesteld ondanks het feit dat er in februari al een eensluidend advies van een commissie van het Instituut voor Bouwrecht is gekomen voor de tekst van de nieuwe UAV. De UAV bevat overigens maar lichte wijzigingen t.o.v. de UAV 1989. Het belangrijkste is, dat een nieuwe UAV zoveel mogelijk onverkort door opdrachtgevers - en hun adviseurs - wordt toegepast.

Wanneer de nieuwe UAV er is, zal daartoe ook worden opgeroepen door de partijen in Cencobouw, en dat is belangrijk omdat daarvan niet alleen Bouwend Nederland deel uitmaakt, maar ook de organisaties van adviseurs, de BNA en NL Ingenieurs."


NIET UITSLUITEND GUNNEN OP LAAGSTE PRIJS

kamer bestaat een meerderheid voor verplichte toepassing van de Gids Proportionaliteit en dat is een goede zaak."

Ondanks alle goede voornemens wordt nog steeds in 85 % van alle gevallen op de laagste prijs gegund. Bouwend Nederland zet al jaren in om te gunnen op de economisch meest voordelige aanbidding. En om bij de gunning waarde te kunnen hechten aan in het verleden door een bedrijf geleverde prestatie. Dus niet alleen kijken of het werk op tijd is opgeleverd, maar ook kijken hoe het bouwproces georganiseerd was, de wijze van uitvoering, arbeidsomstandigheden en veiligheid, de aandacht voor de omgeving, de communicatie enzovoorts. "Wij vinden dat past performance mee moet tellen bij de gunning van een werk. Dus pluspunten toekennen en niet slechts selecteren op past performance en dan alle partijen weer gelijk aan de streep laten meedingen naar de opdracht. Het probleem zit hem wel een beetje in de objectieve beoordeling van geleverde prestaties. Hoe doe je dat? Ik vind dat je moet zorgen voor hoor en wederhoor en dat desnoods een onafhankelijke derde nog een keer naar de beoordeling moet kunnen kijken. Een ander probleem is dat de Europese regelgeving in de weg staat bij het toekennen van

delen helemaal niet op de markt zouden gekomen. Maar ook hier zitten haken en ogen aan. Het zijn buitengewoon ingewikkelde contracten waar veel juristen en financiële deskundigen bij nodig zijn, waardoor de bouw zelf een ondergeschoven kindje lijkt te worden. Als je niet uitkijkt, worden de bouwpartijen in de rol van onderaannemer van het opdrachtnemend consortium gedrukt en binnen dat consortium is de tucht van de banken groot. Maar het is goed dat ermee geëxperimenteerd wordt."

Meer info:

 d.vanwerven@bouwendnederland.nl of www.aanbestedingsinstituut.nl

WHAT'S IN IT FOR ME

1 Begin op tijd

Hoe eerder vragen en onduidelijkheden aan het licht komen, hoe groter de kans dat ze kunnen worden opgehelderd.

2 Controleer op minimeisen

De minimeisen staan vaak in de aankondiging, in deel 0 van het bestek of in de aanbestedingsleidraad, maar ze kunnen ook versleuteld zitten in de technische bepalingen. Als u hier niet aan kunt voldoen ga dan niet rekenen. Tenzij u het niet eens bent met deze eisen. Neem dan contact op met het Aanbestedingsinstituut

3 Schakel tijdig het Aanbestedingsinstituut in

Doe dit als u twijfels heeft over de juistheid van de aanbidding. Het Aanbestedingsinstituut beoordeelt uw klacht en zal de klacht als deze gerond is voorleggen bij de aanbesteder. Uw kritiek wordt gehoord zonder dat uw positie benadeeld wordt.

4 Controleer op compleetheit

Inschrijvingen waar iets aan ontbreekt, hoe onbenullig ook worden vaak terzijde geschoven.

5 Het oog wil ook wat

Uw inschrijving is uw visitekaartje. Orden dus alle stukken overzichtelijk en maak het de aanbesteder gemakkelijk om de juistheid van de stukken vast te stellen.





BENUT UW

LIDMAATSCHAP

Het lidmaatschap van Bouwend Nederland heeft u heel veel te bieden. Enkele voorbeelden: Uw belangen worden behartigd, u krijgt informatie om uw bedrijfsvoering te ondersteunen, u krijgt antwoord op uw vragen en het biedt ook financiële voordelen. De inhoud van het lidmaatschap is een levend dossier. Het loont dus zeker de moeite om u hierin periodiek te verdiepen. Onze oproep is en blijft: Maak optimaal gebruik van uw lidmaatschap.

WAT DOET BOUWEND NEDERLAND VOOR U

1. COLLECTIEVE BELANGENBEHARTIGING

is een kerntaak van Bouwend Nederland. Uw belangen worden behartigd op Europees, nationaal, regionaal en lokaal niveau. De omvang en de deskundigheid van Bouwend Nederland maken dat zij wordt gezien als het aanspreekpunt van de bouw- en infrasector. Daardoor is inbreng mogelijk bij onder meer uiteenlopende bouw- en infraplannen, wet- en regelgeving en het bestrijden van de gevolgen van de crisis.

2. BRANCHE-ONTWIKKELING

Het stimuleren van de ontwikkeling en de professionalisering van de bedrijfsvoering van uw onderneming is een tweede kerntaak van Bouwend Nederland. Om dit te realiseren worden door Bouwend Nederland diverse programma's ontwikkeld en uiteenlopende bijeenkomsten georganiseerd.

3. INDIVIDUELE LEDENSERVICE

Individuele ledenservice is de derde kerntaak van Bouwend Nederland. Bij Bouwend Nederland Advies kunt u terecht met al uw vragen over uw bedrijfsvoering, arbeidszaken, CAO, sociale verzekeringen, bouwrecht en aanbestedingen. De telefonische advisering is gratis. Voor bouw- en aanbestedingsrecht kunt u ook kiezen voor uitgebreide, juridische bijstand. Voor deze dossierbehandeling betaalt u € 100,- per uur. Vooraf wordt er altijd een inschatting van de kosten gemaakt. Voor vragen kunt u bellen naar 079 3252 250.

Wilt u zich positief onderscheiden met een kwaliteitslabel? Bouwend Nederland kent twee kwaliteitslabels: Bouwgarant en Klantgericht bouwen. Geïnteresseerd? www.bouwgarant.nl en www.klantgerichtbouwen.nl.



BOUWEND NEDERLAND OOK ONLINE

NIEUWE LEDEN PER NOVEMBER 2011

VAN EGMOND WEGENBOUW ZUID-HOLLAND	RIJNSBURG	INFRA KLEIN
V&V INFRA B.V.	OOSTVOORNE	BOUW KLEIN
HENDRIX BOUW NEDERHOF B.V.	ELSLOO LB	BOUW KLEIN
GEBROEDERS KRUYSWIJK B.V.	AMSTELVEEN	BOUW KLEIN
VAN ENGELN METSELWERKEN B.V.	GILZE	BOUW KLEIN
BOUWBEDRIJF GEBR. OENEMA	BALK	BOUW KLEIN
J.C. BOUW EN AANNEMING B.V.	ETTEN-LEUR	BOUW KLEIN

De website

www.bouwendnederland.nl biedt leden onder meer:

- (actuele) bedrijfsinformatie en advies op het gebied van onder meer wet- en regelgeving, personeel en cao-aangelegenheden;
- praktische tools zoals een weermodule, modelcontracten en een overzicht van de aanbestedingen;
- betrouwbare statistieken over (prijs)ontwikkelingen in de sector;
- een handige selectie van het belangrijkste bouwnieuws, ook op regionaal niveau.

Bouwend Nederland Advies **UW STEUN & TOEVERLAAT**

JURIDISCHE ONDER- STEUNING

Bouwend Nederland Advies telt ervaren juristen die u kunnen helpen bij vragen op het gebied van contracten & aanbesteden, personeel & cao, vergunningen en bouwregelgeving. Een eerstelijns advies - een eerste vraag of een eerste inschatting van uw mogelijkheden - is onderdeel van uw contributie en dus gratis. Bij de tweedelijns advisering wordt u verder geholpen bij bijvoorbeeld het oplossen van een geschil. Bijstand bij een procedure bij de Raad van Arbitrage voor de bouw of de kantonrechter hoort daarbij. Deze dienstverlening wordt verricht tegen een uurtarief van €100 exclusief btw.

VOORBEELDCONTRACTEN EN MODELBRIEVEN

Op de website van Bouwend Nederland kunnen de leden tal van

EERSTELIJS ADVIES IS GRATIS!

voorbeeldcontracten en modelbrieven vinden. Contracten voor bouw en aanbesteding, voor Personeel & organisatie en overige contracten. Door die te gebruiken hoeven leden het bekende wiel niet opnieuw uit



te vinden. En nog veel belangrijker is dat de contracten en brieven juridisch en inhoudelijk correct zijn. Reina Uittenbogaard van Bouwend Nederland advies: "Wij kunnen natuurlijk niet elke gewenste tekst pasklaar op de site hebben. De modelbrieven zijn algemeen van aard en leden kunnen ons altijd bellen voor specifieke situaties en hoe die het beste verwoord kunnen worden. Er wordt veel van de contracten, de brieven en de mogelijkheid om ons te bellen gebruik gemaakt. Het is voor ons een helder teken dat ook dit deel van onze dienstverlening in een grote behoefte voorziet."

GEBRUIK DE MEERWERK- BLOKS

Om discussie, ergernis en inkom-

stendering tegen te gaan heeft Bouwend Nederland het meerwerk-blok geïntroduceerd. Met het blok kan vooraf het eventuele meerwerk worden vastgelegd en de daarbij behorende kosten aan het papier worden toevertrouwd. Door de klant hiervoor te laten tekenen wordt de altijd op de loer liggende discussie achteraf over meerwerk en betaling daarvan voorkomen. In 2003 is het Burgerlijk Wetboek op dit punt fors aangescherpt. De aannemer moet sindsdien bewijzen kunnen overleggen dat hij met toestemming van de klant meerwerk heeft uitgevoerd tegen een overeengekomen vergoeding. Ieder lid heeft een gratis meerwerkblok ontvangen. Meer exemplaren met 25 meerwerkopdrachten zijn te bestellen via www.bouwend.nl.

v.l.n.r.: Reina Uittenbogaard -
de Keyser, Jos van Alphen,
Chantal Bos en Peter Vermeij



VRAGEN? BEL OF MAIL BOUWEND NEDERLAND ADVIES

Meer posters kunnen worden be-
steld via www.bouwendnederland.nl/lyreco, à € 15,- excl. btw per stuk.

CURSUS UAV IN ÉÉN DAG

Na de succesvolle cursus AVA 1992 in één dag, wordt in januari / februari 2012 een cursus UAV in één dag georganiseerd. De cursus is bedoeld voor mensen die hun kennis van de UAV willen versterken dan wel opfrissen, maar ook voor personen die nog onbekend zijn met de UAV. In de cursus zal zowel de UAV 1989, als de binnenkort te verschijnen UAV 2011/2012 worden behandeld. De kosten per deelnemer zijn € 250, voor een tweede deelnemer uit hetzelfde bedrijf wordt een bedrag van € 150 in rekening gebracht.

IN COMPANY TRAININGEN

Wellicht is in uw bedrijf behoefte aan een cursus op maat, bijvoorbeeld over de oplevering, garanties en aansprakelijkheid na oplevering, aanbesteden. Op verzoek kan Bouwend Nederland Advies een incompany-training verzorgen over diverse bouw- en aanbestedingsrechtelijke onderwerpen. U kunt hiervoor contact opnemen met mr.dr.s. Reina Uittenbogaard - de Keyser, 079 325 2164 of r.uittenbogaard@bouwendnederland.nl

VRAGEN?

Met al uw vragen kunt u contact opnemen met de afdeling Advies, 079 325 2250 of advies@bouwendnederland.nl

bouwendnederland.nl/lyreco, à € 4,99 excl. btw per stuk.

POSTER OVER HERSTEL NA OPLEVERING

Bouwend Nederland Advies krijgt regelmatig vragen van leden of geconstateerde gebreken na de oplevering verplicht moeten worden hersteld en of eventuele gevolgschade moet worden vergoed. Om duidelijk te maken wat de aannemer in dat soort gevallen nu wel en niet moet/kan doen is er een uitgebreid stroomschema gemaakt die te vinden is op een poster die aan alle leden is toegestuurd. Hoe fijnmazig ook, niet alle situaties kunnen in zo'n schema aan de orde komen. In die gevallen is het mogelijk om Bouwend Nederland Advies te bellen.

AANGENAAM KENNIS TE MAKEN, HET AANBESTEDINGSINSTITUUT

Het Aanbestedingsinstituut is een stichting die de kwaliteit van de aanbestedingen bewaakt. Het doel is om door middel van constructief overleg het aantal (juridische) problemen bij aanbestedingen te verminderen.

Het instituut controleert alle aankondigingen van aanbestedingen in de bouw- en infrasector. Deze controles leiden in voorkomende gevallen tot aanbestedingsacties en zij leveren belangrijke statistische gegevens op.

AANBESTEDINGSACTIE

Als de medewerkers van het Aanbestedingsinstituut een ernstige fout ontdekken in een aankondiging wordt een aanbestedingsactie gestart. De aanbestedende dienst krijgt een bericht waarin wordt aangegeven wat er niet klopt. En er wordt ook vermeld hoe de fout kan worden opgelost. Ieder lid van Bouwend Nederland heeft de mogelijkheid om zelf een gesignaleerde fout te melden bij het Aanbestedingsinstituut. Voor deze leden is een bijkomend voordeel dat het Aanbestedingsinstituut de aanbestedende dienst benadert waardoor hun relatie met deze opdrachtgever niet beschadigd kan worden. In twee derde van de gevallen zijn de acties van het Aanbestedingsinstituut succesvol en wordt de fout hersteld.

STATISTISCHE INFORMATIE

Bij de controle van de aankondigingen wordt een groot aantal kenmerken bekeken en vastgelegd.

Er wordt onder meer gekeken naar de gunningscriteria, het toestaan van alternatieven en de gestanddoeningstermijn. Met deze statistische informatie wordt de belangenbehartiging onderbouwd en de publiciteit gezocht.

De statistische informatie en de actuele aanbestedingsacties kunt u vinden op www.aanbestedingsinstituut.nl.

Bouwend Nederland scheidt feiten van fabels over woningmarkt

VERBETER DE HUIZENMARKT INVESTEREN LOONT!

Speciaal voor de leden, journalisten en voor politiek Den Haag, zette algemeen directeur van Bouwend Nederland Jan van Tuinen de feiten en de fabels over de Nederlandse woningmarkt op een rij. Want nuchtere feiten helpen om de rust te laten terugkeren op de woningmarkt.

"De woningmarkt wordt verstoord, vooral door discussies over hypotheekrenteaftrek. De fabels daarover worden gebruikt als argumenten. Dat is zeker nu niet goed. Hypotheekrenteaftrek verstoort de markt niet. De discussie moet daarom gaan over de werkelijke verstoringen: scheefwonen en de overdrachtsbelasting, ook wel bekend als de verhuisboete", aldus Jan van Tuinen, algemeen directeur van Bouwend Nederland.

"Zo wordt er gezegd dat Nederland gebukt zou gaan onder een veel te grote hypotheekschuld. De totale waarde van Nederlandse woningen is 1168 miljard euro, tegen een totale woningschuld van 631 miljard euro. Maar niet alle critici noemen daarbij dat er schattingen zijn dat er tussen de 100 en 200 miljard euro is opgebouwd in spaarhypotheekvormen. Dat deel is in feite al afgelost. Bovendien is die schuld al jaren op dat niveau, ook in de

tijd dat je binnen een week je huis verkocht had."

PRIJZENBUBBEL

"Ook zouden volgens het IMF de woningprijzen in Nederland fors omlaag kunnen. Er zou een 'bubbel' van wel 30 procent in de prijzen zitten. Ook hier is het goed om werkelijkheid en wensen uit elkaar te houden. De belangrijkste reden voor de forse prijsstijging van woningen, ongeveer vanaf 1995, is dat huishoudens welvarender zijn geworden. De tweeverdieners, geholpen door de lage reële rente, konden toen steeds meer voor een woning betalen.

De prijzen worden tevens fors bepaald door het overheidsbeleid op ruimtelijke ordening. Omdat er in Nederland alleen gebouwd mag worden in precies omschreven en aangewezen gebieden, zijn de grondprijzen enorm gestegen. Daardoor bepaalt 'grond' nu soms bijna de helft van de prijs."

WAARDEVERLIES

Onder de bubbelhypothese zit de simpele gedachtegang dat het beter zou gaan met de woningmarkt als die 'luchtbel' eruit is, want goedkopere huizen worden makkelijker verkocht. Van Tuinen: "Maar waarom zou een starter in een inzakende markt stappen? Nu al, bij nog voorzichtige prijsdalingen, gaan aspirant-kopers liever even huren dan dat ze een huis kopen dat twee jaar later misschien maar 80 procent waard is. Ook verkopers blijven om diezelfde reden zitten."

ONZEKERHEID

"Daarom is het ook pijnlijk om te zien dat de onzekerheid rondom de economische crisis wordt versterkt door de voortdurende discussie over de hypotheekrenteaftrek. Daar bovenop komen nog eens de aangescherpte regels rond tophypotheek. Dus geen maatwerk meer, ook al heb je prima vooruitzichten op de arbeidsmarkt."

HYPOTHEEKRENTAFTREK

"We zagen het al in de tijdelijke opleving van woningverkoop, in januari en februari van dit jaar. Die is één op één toe te schrijven aan de rust rond de hypotheekrenteaftrek bij het aantreden van het kabinet, nu een jaar geleden. Rust helpt dus! Gedeeltelijk afschaffen van de hypotheekrenteaftrek, zelfs in keurige

De woningmarkt heeft rust nodig en geen discussie over hypotheekrenteaftrek

BOUWEND NEDERLAND ZET IN OP:

- Aanpakken 'scheefwonen'
- Voorraad sociale huurwoningen terugbrengen
- Liberaliseren van middensegment huurwoningen
- Permanent afschaffen overdrachtsbelasting
- Meer maatwerk in hypotheek en meer leenruimte voor starters
- Verduurzamen bestaande woningvoorraad
- Hypotheekrente ongemoeid laten



VERSTORINGEN

Iedere Nederlander met een eigen huis en elke hypotheekverstrekker houdt rekening met hypotheekrenteaftrek. Hoe kan het ook anders, met een maatregel die in 1893 werd ingevoerd? Het is dus te simpel om hierbij steeds 'marktverstoring' te roepen. De overdrachtsbelasting en vooral het scheefwonen en een te grote voorraad aan sociale woningen verstoren de markt. Gelukkig gebeurt er al wel iets op die terreinen, zo heeft het Kabinet eerder al besloten het scheefwonen, mensen met een relatief te hoog inkomen die in goedkopere huurwoningen zitten, op te pakken. Actie is nodig om de voorraad sociale woningen te verminderen en te werken aan verdergaande huurliberalisatie."

"Ook is de overdrachtsbelasting tijdelijk verlaagd, al zou het beste zijn als deze permanent en volledig verdwijnt. Als die barrières weg zijn, dan kan er makkelijker verhuisd worden, met name door huurders die inmiddels aardig zijn gaan verdienen. Als banken dan ook nog eens rekening gaan houden met de goede perspectieven van die mensen, dan komt er weer vertrouwen terug.

Vertrouwen en rust gaan hand in hand. Daarom mijn oproep: Zorg voor rust aan het front. Investeren loont!"

Zie voor meer informatie www.bouwendnederland.nl, klik op speerpunten, woningmarkt

@daankeij
"Daan Keij Uitgebreid betoog van Bouwend Nederland directeur Jan van Tuinen <http://bit.ly/nYb5dQ> "woningmarkt heeft rust nodig" #lezenswaardig



@CobouwPolitiek Thomas van Belzen
"Jan van Tuinen, directeur Bouwend Nederland; "Het is een fabel dat de bouwkosten leiden tot te hoge nieuwbouwprijzen."

...
**VERVOLG
 PAGINA 24**

JAAP VAN ASSELT VAN TIMMER&SCHUUR

Lidbedrijf Timmer&Schuur uit Ermelo was één van de eersten die het blok 'Standaard wijzigingsopdracht opdrachtgever - aannemer' besteld heeft. Jaap van Asselt, werkvoorbereider bij Timmer&Schuur: "Een schriftelijk akkoord is ontzettend belangrijk bij alle projecten. Niet alleen vooraf, maar juist ook in het geval er sprake is van meer- of minderwerk tijdens het werk. Hoe klein ook, al is het een extra koof die we moeten timmeren, wij vangen dat gedeelte pas aan wanneer er een getekende opdracht is. Daarmee voorkomen we dat er achteraf gezegd wordt 'daar heb ik geen toestemming voor gegeven'. Zowel onze handtekening, als de handtekening van de opdrachtgever staan immers onder de opdracht en je hebt er beiden een exemplaar van. Er is daarmee duidelijkheid naar beide partijen. Het extrawerk en de kosten zijn daarmee bekend. Ook voor zaken die komen te vervallen is dit prettig werken, dit geeft minder problemen dan meerwerk. Ik heb het 'Standaard wijzigingsopdracht opdrachtgever - aannemer' altijd standaard in mijn auto bij me, want je weet nooit hoe een klus gaat verlopen."

De redenen **WAAROM U LID MOET ZIJN VAN BOUWEND NEDERLAND**

DEELNAME AAN KWALITEITSLABELS

Bouwend Nederland kent twee kwaliteitslabels: Bouwgarant en Klantgericht bouwen. BouwGarant, dat gericht is op b&U mkb bedrijven, is het grootste keurmerk in de bouw en staat voor garantie, kwaliteit en zekerheid. Deelnemers kunnen zich met het label in de markt onderscheiden. Klantgericht bouwen dat gericht is op bedrijven die zich bezighouden met seriematige woningbouw heeft als doelstelling om de kwaliteit van nieuwbouw koopwoningen te verbeteren en de klantgerichtheid op een hoger plan te brengen. Geïnteresseerd? www.bouwgarant.nl en/of www.klantgerichtbouwen.nl.

Nog 9 redenen

- 1. BELANGENBEHARTIGING**
- 2. KENNISOVERDRACHT**
- 3. DAGELIJKS ADVIES**
- 4. STEEDS DE LAATSTE INFORMATIE**
- 5. ERVARINGSUITWISSELING**
- 6. BOUWSPECIFIEKE WEERSINFORMATIE**
- 7. FINANCIËLE LEDENVOORDELEN**
- 8. PRESTATIES VERGELIJKEN**
- 9. SPREKUREN SOCIALE ZAKEN BIJ U IN DE BUURT**

Meer weten over het lidmaatschap?

Neem contact op met de ledenadministratie! T.079-325 21 57 of kijk op www.bouwendnederland.nl

Reageren: ledenadministratie@bouwendnederland.nl