

Bezint eer ge begint

Steeds vaker zien we dat er in de sportwereld wordt gekozen voor een zogenaamd prestatiecontract, op basis van UAV-gc. Het doel van de opdrachtgever hierbij is garantie op een goed eindresultaat. Opdrachtgevers omschrijven niet meer wat de aannemer moet doen en hoe, maar wat het beoogde eindresultaat is. Een goede gedachte, die zeker ook haalbaar is!

Met regelmaat worden deze contracten niet op de juiste manier uitgevoerd. Hierdoor ontstaan onduidelijke situaties en discussies. Het gevolg is vaak dat de opdrachtgever extra inspanningen moet leveren of moet bijbetalen, iets wat hij juist wilde voorkomen door deze contractvorm.

Als je kiest voor een prestatiecontract, moet je als opdrachtgever het werk los durven laten

Een voorbeeld uit de praktijk: de opdrachtgever gebruikt een prestatiecontract. Tijdens de uitvoering vervalt hij in ouderwets 'aansturen en regisseren'. De prestatie-eis is 80% grasbezetting. Tegelijkertijd geeft de beheerder van de opdrachtgever aan dat er door de aannemer met meststof X moet worden gewerkt. Dit besluit heeft direct invloed op het resultaat, met alle discussies van dien als de prestatie-eis niet wordt gehaald.

Opdrachtnemers lopen grote risico's als het prestatiecontract foutief wordt toegepast of als er in het contract irreële eisen worden gesteld. Niet zelden stellen opdrachtgevers eisen aan opdrachtnemers waaraan ze simpelweg niet kunnen voldoen. Ze hebben er namelijk geen invloed op, maar worden er wel aan gehouden. Een praktisch voorbeeld. De opdrachtnemer heeft zich geconformeerd aan een absolute prestatie-eis 'oneffenheid maximaal 20 mm'. Schadeherstel na wedstrijden gebeurt echter door de vereniging. Wat als die hierbij nalatig is of het herstel niet goed uitvoert? Wie is er verantwoordelijk voor die onvlakheid?

Opdrachtnemers lopen grote risico's als het prestatiecontract foutief wordt toegepast of als er in het contract irreële eisen worden gesteld

Steeds vaker staan er torenhoge boetes in contracten voor het geval dat er niet wordt voldaan aan de prestatie-eisen. In veel gevallen is het niet klip-en-klaar of je nu wel of niet voldoet aan de eisen; dat blijkt vaak lastig aan te tonen. Zorg daarom dat prestatie-eisen meetbaar zijn. Geef vooraf aan wat de meetprotocollen zijn. Een tip voor opdrachtnemers: zijn deze meetprotocollen niet duidelijk, omschrijf ze dan zelf, voordat je start met de uitvoerende werkzaamheden. Dit voorkomt discussies tijdens de uitvoering over het wel of niet voldoen aan een prestatie-eis.

De boodschap die ik wil meegeven, is dat je bij het opstellen van het contract goed moet nadenken over de rol die je als opdrachtgever wilt spelen. Kun je het werk loslaten en vertrouwen op de opdrachtnemer? Zijn de prestatie-eisen



die je stelt reëel, heeft de opdrachtnemer hier voldoende invloed op? Voor de opdrachtnemer is het van belang om al bij inschrijving goed na te denken over de invulling van de eisen. Kun en wil je hieraan voldoen? Bedenk dat er tijdens de aanbestedingsfase nog gericht vragen gesteld kunnen worden over risicoverdeling, externe invloeden en dergelijke.

Ron de Mol
Directeur KYBYS contracting



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5674