

**78 Zin en onzin van  
economische  
analyses**

**85 Column**  
Frits Wester

**86 Bouwagenda  
& cartoon**



**82 Lunchen met**

Jan van Duijvendijk, advocaat en partner bij Lexence



Jan van Duijvendijk

# 'Oude knip- en plakcontracten voldoen niet meer'

'Een contract in een la opbergen?' Jan van Duijvendijk, advocaat en partner bij Lexence, verslikt zich bijna in zijn broodje. 'Ik vind de suggestie stupide, raar. Een goed contract hoort op het bureau en werkt als een spoorboekje. Alleen zijn er helaas maar weinig goede contracten.' Het is duidelijk, de lunchafpraak met de specialist in onder andere bouwrecht en aanbestedingsrecht is allesbehalve saai. 'Slechte contractschrijvers moet je eruit mieteren.'

Tekst Hans Ouwerkerk | Beeld Ilco Kemmere

Halverwege het gesprek laat Jan van Duijvendijk zich ontvallen: 'Juristerij wordt verbonden met het frustreren van contracten, het doodmaken van de samenwerking en ruziesfeer. Daar begrijp ik helemaal niets van.' Het komt volgens hem omdat er op een verkeerde manier contracten worden geschreven. 'Het is de klassieke manier van hoe nagel ik de aannemer tegen het behang en hoe zorg ik ervoor dat ik hem kan uitknippen. En de aannemer denkt hoe zorg ik dat

waarin hij begint met 'overwegende dat'? Het is aanwijzing nummer één dat de contractschrijver geen vernieuwende contractschrijver is. Hoe het komt? Luiheid of ondeskundigheid.'

In plaats van dat er aan moderne contracten wordt gewerkt ziet hij met de regelmaat van de klok hele alinea's simpelweg geknipt en geplakt worden. 'Een mooi voorbeeld dat ik een keer in een contract tegenkwam was een bepaling over de hoofdelijke aansprakelijkheid van

*'De hele **crisis** heeft een **andere manier van denken** geëntameerd, maar ik zie nog maar **weinig weerspiegeling** daarvan in **contracten**'*

ik met meer- en minderwerk mijn prijs kan opdrijven? Dat is dus contraproductief. De hele crisis heeft een andere manier van denken geëntameerd, maar ik zie nog maar weinig weerspiegeling daarvan in contracten.'

## **Knippen en plakken**

Het gaat volgens hem al vaak fout bij de formulering van de contracten. 'Neem bijvoorbeeld een contract dat begint met 'overwegende dat'. Dat is niet direct fout maar dan komen er allemaal kromme zinnen in de indirecte rede. Wie schrijft nu anno 2014 nog een brief of een e-mail

de uitvoerende partijen. Als kopje boven dat artikel stond 'hoffelijkheid' in plaats van 'hoofdelijkheid'. Dat is waarschijnlijk een verkeerde uitwerking van een dictaat, die over het hoofd is gezien. Vervolgens kom ik een half jaar later weer een contract tegen, overigens van een ander kantoor, met daarin precies dezelfde fout. Ik ben toen nog eens goed gaan kijken en toen zag ik in dat artikel in beide contracten dezelfde spatie voor een komma staan. Dan moet je wel argwaan krijgen. Daar is gekopieerd zonder na te denken.'

In zijn ogen is dit niet alleen slordig maar ook onbegrijpelijk. 'Het zijn namelijk oude modellen die in deze huidige tijd hartstikke versleten

zijn. Natuurlijk, voor het uit de grond stampen van vierhonderd woningen heb je genoeg aan klassieke contracten. Maar de huidige opgave, die veel meer gericht is op transformatie en renovatie in bestaand stedelijk gebied, is enorm complex. Dat moet je met elkaar goed regelen. Een goed contract heeft een structuur die niet strak en breekbaar is, maar juist flexibel en toch sterk, en waar je modules in kunt hangen.'

### Olympische clausules

Dat wil overigens niet zeggen dat Van Duijvendijk er een voorstander van is om alles tot ver achter de komma vast te leggen. 'Je moet goede procedures hebben. Wat ik vaak zie maar wat niet werkt zijn sancties achteraf, als het al te laat is. Stel, ik bestel als opdrachtgever bij een aannemer een stadion voor de Olympische Spelen in 2026. En die spelen beginnen op 1 juni. Dan kan ik in dat contract zetten dat als de aannemer te laat is, hij een boete

weten wat hij moet vastleggen in zijn jaarrekening. Wat gaat de samenwerking kosten en wat gaat het opleveren? Er is niets op tegen om te schrijven 'dat partijen in samenwerking en in goed vertrouwen het project gaan uitwerken'. Maar je kunt moeilijk zeggen: 'vanaf tien dagen na sluitingsdatum van deze overeenkomst zullen partijen elkaar gaan vertrouwen'. Dat werkt natuurlijk niet. Je kunt bijvoorbeeld wél vastleggen dat partijen met elkaar de hei opgaan en dat de kosten daarvan worden gedeeld naar rato van het aantal deelnemers per partij. Dan heb je dat proces van vertrouwen kweken en vasthouden te pakken.'

Hij snijdt een stuk van zijn brood af. Na een korte stilte zegt hij: 'misschien ben ik wel een oude knorrig man aan het worden, maar ik schrijf mijn contracten een stuk leesbaarder dan menige jongeling. Maar de soms slechte kwaliteit van contracten zit mij wel dwars.'

*'Vooraf nadenken over de bouw en niet maar gaan werken en kijken waar het schip strandt, om vervolgens met meerwerk en kostenverhogingen de boel proberen recht te trekken'*

verbeurt. En ik kan er ook in zetten dat de aannemer een bankgarantie stelt zodat de boete ook echt betaald wordt. Maar ik heb er natuurlijk helemaal geen bal aan dat er in dat contract allen maar een boete plus bankgarantie staat. Want als hij op 3 juni levert, is hij gewoon te laat. Dus ik ben in mijn contracten op zoek naar clausules, modules en processen die er gaandeweg de bouw voor gaan zorgen dat die aannemer op tijd mijn stadion voor de Olympische Spelen oplevert. Ik noem dat Olympische clausules.'

### Flauwekul

Goed opschrijven wat je met elkaar afspreekt. Dat geldt volgens hem helemaal in deze tijd, waarin men nieuwe contractvormen zoekt, zoals 'ketensamenwerking' of 'ketenintegratie'. 'Ik ben over dat soort contracten al ongelofelijk veel flauwekul tegengekomen. Dan staat er bijvoorbeeld 'we zijn op een reis, we gaan samen op pad en het gaat allemaal op basis van vertrouwen'. Allemaal goed en wel, maar een controller van een concern moet

### Proces

Een goede contractvorming dwingt in zijn visie vooral dat de betrokkenen in een vroegtijdig stadium over het proces nadenken. 'Vooraf nadenken over de bouw en niet maar gaan werken en kijken waar het schip strandt, om vervolgens met meerwerk en kostenverhogingen de boel proberen recht te trekken.' En het contract vervolgens niet in de la opbergen. 'Ik vind het stupide, raar. Bestek, tekeningen én het contract bepalen wat je wanneer doet. Een goed contract werkt als een spoorboekje. Het is een ding wat jaren van belang blijft. Bouwcontracten, architectenovereenkomsten, overeenkomsten met constructeurs, aannemingsovereenkomsten, samenwerkingsverbanden, dat zijn allemaal zaken van lange duur. Die contracten moet je op je bureau hebben liggen. En op het moment dat er zich iets voordoet, pak je het op en kijk je wat er is afgesproken. Je kan op honderden manieren naar Rome gaan maar als je samen een weg hebt afgesproken moet je die volgen.'