

Adviserend Handelingskader
'Samen doorbouwen in onzekere tijden':

ONDERHOUD, RENOVATIE EN VERDUURZAMING

Datum 18 april 2023



1. INLEIDING



Oprachtgevers en opdrachtnemers in de (af)bouw, onderhoud, verduurzaming en renovatie hebben te maken met onzekerheden en de daarmee gepaard gaande stijgende prijzen. Meestal horen die onzekerheden bij reguliere conjuncturele bewegingen maar soms zijn er bijzondere en onvoorziene omstandigheden die enorme impact hebben, zoals de uitbraak van de oorlog in Oekraïne. Plotseling toenemende schaarste aan grondstoffen, onderdelen en stijgende (energie)prijzen hebben tot gevolg dat maatschappelijke opgaven zoals de energietransitie, verduurzaming, het oplossen van de woningnood en circulariteit in het gedrang komen. Het is een gezamenlijk belang om ervoor te zorgen dat projecten ook onder moeilijke omstandigheden kunnen doorgaan.

Partijen uit de sector hebben in de intentieverklaring 'Samen doorbouwen in onzekere tijden' afgesproken zich gezamenlijk te willen inzetten voor het bevorderen van de continuïteit en de realisatie van maatschappelijke opgaven. De uitgangspunten van de intentieverklaring worden hieronder uiteengezet.

Hoewel de grootste prijsstijgingen op het moment van schrijven achter ons liggen en prijzen stabiliseren, kunnen bijzondere onzekerheden in de markt en explosieve prijsstijgingen en prijsdalingen zich ook in de toekomst voordoen. Door partijen wordt erkend dat op dit moment ook problematiek rondom stikstof, stijgende rentes en dalend consumentenvertrouwen een probleem is voor het realiseren van voldoende tempo voor verduurzaming van de gebouwde omgeving.

In navolging van de intentieverklaring geeft dit adviserend handelingskader richting aan hoe partijen het beste met elkaar om kunnen gaan in tijden met grote uitdagingen. Niet iedere oplossing of suggestie zal altijd passend zijn. Partijen moeten dan met elkaar het gesprek aangaan en nadere afspraken maken. Van belang is dat contractpartijen met elkaar in gesprek blijven.

UITGANGSPUNTEN INTENTIEVERKLARING 'SAMEN DOORBOUWEN IN ONZEKERE TIJDEN'

- Dat financiële risico's niet eenzijdig bij één partij in de keten worden neergelegd; noch in zijn geheel bij de consumenten, opdrachtgevers, opdrachtnemers en/of belastingbetalers;
- Dat opdrachtgevers en -nemers in goed onderling overleg – ook richting onderaannemers en toeleveranciers-, rekening houdend met elkaars belangen, tot afspraken zullen komen over hoe met risico's van prijsstijgingen en leveringsproblemen in aanbestedingen en nieuw te sluiten contracten om te gaan;
- Dat partijen in goed onderling overleg afspreken wat te doen als bestaande contractuele afspraken door een crisis niet (tijdig) kunnen worden nagekomen;
- Dat partijen zich in onderling vertrouwen en gezamenlijk in zullen zetten voor het zo goed mogelijk op gang houden van (ver) bouwstromen.

2. PROBLEMATIEK IN DE ONDERHOUD, RENOVATIE EN VERDUURZAMING-DEELSECTOR

Over de hele linie is iedereen zwaar geraakt door snel gestegen kosten en de beperkte beschikbaarheid van onder meer grondstoffen, bouwmaterialen en componenten voor essentiële systemen, die voor de gehele sector van belang zijn.

Op dit moment zijn prijzen stabiel maar relatief hoog en lijken de meeste materialen weer beschikbaar te zijn, hoewel levertijden soms lang en onzeker zijn. In onzekere tijden zijn er vooral zorgen over de beschikbaarheid van materialen en de daarbij behorende (lange) levertijden en prijsschommelingen en daarmee de continuïteit van projecten. We zijn in grote mate afhankelijk van andere landen waardoor we kwetsbaar zijn. Partijen in de bouwketen hebben geen of beperkte invloed op grote internationale toeleveranciers. Materialen zijn onverwachts niet beschikbaar of het is onduidelijk wanneer ze wel beschikbaar komen, waarbij prijzen plotseling en onvoorzien extreem kunnen veranderen. Op het moment dat die situatie zich voordoet ontstaat er onzekerheid over de doorgang van projecten onder andere vanwege financiële consequenties.

Leveringsproblemen en prijsschommelingen zijn voor de deelsector waar dit adviserende handelingskader betrekking op heeft, het meest evident bij, energie-intensieve materialen en producten, transport, warmtepompen, , hout, metalen, dubbelglas en ander isolatiematerialen of de grondstoffen van deze materialen en producten (n.b.: dit betreft geen limitatieve opsomming en kan per situatie verschillen). Soms kan het ontbreken van een van de kleinste componenten voor (op)leveringsproblemen zorgen.

Om deze uitdagingen het hoofd te bieden kunnen partijen het nodige doen. In dit Adviserend Handelingskader wordt ingegaan op de gespreksonderwerpen voor onderhoud, renovatie en verduurzaming. De ondertekenende organisaties en verenigingen bevelen aan op projectniveau het gesprek tussen opdrachtgever en opdrachtnemer aan te gaan en daarbij de in dit Adviserend Handelingskader uitgewerkte punten aan de orde te laten komen. Deze punten kunnen beschouwd worden als "Gespreksagenda". Een goede samenwerking staat vanzelfsprekend voorop. Een samenwerking waarin in de keten naar redelijkheid en billijkheid afspraken maken, langs de lijnen die ook benoemd zijn in de intentieverklaring 'Samen Doorbouwen in Onzekere Tijden'.

UITGANGSPUNT: BEGIN BIJ CONTRACTUELE AFSPRAKEN

In dit handelingskader is, net als in de andere handelingskaders onder de intentieverklaring "Samen Doorbouwen", het uitgangspunt: begin bij het contract en kijk wat daar de mogelijkheden in zijn.

3. CONTINUÏTEIT IN DE SECTOR

De Gevolgen van de oorlog in Oekraïne lieten zien dat in Nederland veel mensen kwetsbaar zijn voor snelle prijsstijgingen in de energiemarkt. Het is belangrijk dat projecten door kunnen blijven gaan. Dat kan alleen als er sprake is van continuïteit in de sector, waarmee investeringsbeslissingen kunnen worden gemaakt, en schaarse arbeidscapaciteit aan de sector gebonden kan worden. Daarnaast draagt continuïteit in deze deelsector ook bij aan het verlengen van de levensduur van de bestaande voorraad, waarmee vroegtijdige sloop en vervanging (en de daarmee gepaard gaande milieu-impact) voorkomen wordt.

Betrokken brancheorganisaties en verenigingen merken op dat dit Adviserend Handelingskader met de huidige kennis het beste vertrekpunt is voor een gezamenlijke generieke gespreksagenda. Zij spreken eveneens de intentie uit de gespreksagenda periodiek te evalueren om na te gaan in hoeverre herijking van de gespreksagenda nodig is. Het delen en bespreken van goede voorbeelden tussen partijen maakt onderdeel uit van deze gesprekken.

De intentie van dit Adviserend Handelingskader is om een herkenbare én verdiepende gespreksagenda te zijn op basis van de intentieverklaring 'Samen doorbouwen in onzekere tijden' voor opdrachtgevers en opdrachtnemers in onze eigen markt. Aangezien de bouwsector veel disciplines omvat met een grote complexiteit aan materialen, ketens, opdrachtgevers en (onder)aannemers zorgt dit Adviserend Handelingskader voor een gespreksagenda om op hoofdlijnen de belangen van de verschillende stakeholders te behartigen.

4. GESPREKSAGENDA

In deze gespreksagenda worden op de volgende pagina's drie hoofdthema's uiteengezet waar partijen het nodige in kunnen doen:

1. Continuïteit
2. Materialen en leveringen
3. Prijs

CONTINUÏTEIT

Zowel opdrachtgevers, opdrachtnemers en overheden zien een groot maatschappelijk belang bij continuïteit van de dealflow (het op de markt brengen en succesvol uitvoeren en afronden van projecten) van onderhoud, renovatie en verduurzamingsprojecten. Dit zorgt voor zekerheid in de markt zodat materieel en arbeid voldoende beschikbaar is op korte en lange termijn.

Opdrachtgevers kunnen onder andere helpen door waar mogelijk werken, die essentieel, makkelijker haalbaar, uitvoerbaar en prioritair zijn, met voorrang uit te voeren. Afhankelijk van de gebruikte contractvorm kan dit door ramingen kort voor aanbesteding te herijken en waar nodig scope/budget nog aan te passen. Zo kan het mislukken van aanbestedingen wegens ontoereikend budget worden voorkomen. Om te voorkomen dat er stagnering is van projecten waardoor de realisatie van maatschappelijke doelstellingen vertraagd, kunnen partijen samen het volgende doen;

een opdrachtnemer kan:

- Deelopdrachten accepteren waarbij eventueel al principe afspraken voor het vervolg worden vastgelegd.
- Ervaringen delen en signalen doorgeven aan andere bedrijven en aan de betrokken brancheverenigingen om zo te kijken of er slimme oplossingen te vinden zijn. Samen sta je sterker.

een opdrachtgever kan bovendien:

- Algemeen: indien mogelijk anticyclisch aanbesteden.
- Werken met raamovereenkomsten.



- Binnen heldere kaders en afspraken experimenteren met intensievere samenwerkingsvormen waarbij vertrouwen en gedeeld risico voor het eindproduct centraal staan. Ketensamenwerking of resultaatgericht samenwerken zijn daar voorbeelden van.

MATERIALEN EN LEVERINGEN

Partijen streven naar het voorkomen van vertraging doordat materialen niet leverbaar zijn. In gezamenlijkheid bespreken partijen bij het maken van de afspraken bij voorkeur:

- Zijn er problemen m.b.t. levering van materialen of producten of dreigen die zich voor te doen?
- Een gezamenlijke en transparante analyse van de oorzaken en mogelijke gevolgen van de (dreigende) leveringsproblemen.
- Het beschouwen van alternatieven, zoals het direct bestellen en op voorraad nemen van kritieke bouwstoffen of hergebruik van materialen (benut circulair platform voor duurzame alternatieven).
- In goed overleg afspraken maken over een redelijke en evenredige verdeling van risico's ten gevolge van stagnatie in de levering van bouwmaterialen waaronder planning en financiële consequenties.

Een opdrachtnemer kan bovendien:

- Eventueel werken met verzoeken tot vooropdracht. Eerder materialen of componenten met een leveronzekerheid vastleggen en in opdracht bestellen.
- Flexibel omgaan met (standaard)producten als er alternatieve producten voorhanden zijn en rekening houden met risicovolle materialen indien dit vanwege de gebruikte contractvorm opportuun is. Dit in overleg met Opdrachtgever oppakken tenzij het toepassen van een alternatief al contractueel is toegestaan.

Een opdrachtgever kan bovendien:

- Projectspecifiek: opdrachten opknippen in deelopdrachten / fasen om tijdpad en daarmee de risico's te verkleinen.
- Projectspecifiek: deelopleveringen toestaan en ketenspelers meer tijd geven materiaal / producten te bestellen, gefaseerde oplevering en ingebruikname.

Hiermee zijn niet alle gevolgen te overzien en kan niet alles voorkomen worden. Als voor het restrisico geen passende oplossing te vinden is, dan is latere (op)levering soms niet te voorkomen. Hierover gaan partijen tijdig in gesprek en worden indien mogelijk afspraken gemaakt.

PRIJSWERKING

Om bijzondere prijsontwikkelingen na het sluiten van de overeenkomst bespreekbaar te maken en het hoofd te bieden, worden de onderstaande gesprekspunten voorgesteld. Gevallen van extreme prijsdalingen moeten op een gelijkwaardige manier behandeld worden als extreme prijsstijgingen.

In gezamenlijkheid bespreken partijen bij voorkeur:

- Op welke manier in het contract is voorzien in het omgaan met prijsschommelingen.
- Hebben zich bijzondere/extreme, niet in het contract verdisconteerde prijsstijgingen/-dalingen voorgedaan en/of worden er prijsstijgingen/-dalingen verwacht?
- Waren deze prijsstijgingen/-dalingen voorzienbaar of niet?
- Maak gezamenlijk een transparante analyse over de oorzaken van de prijsstijgingen/-dalingen waarin de bron en verwerking van prijsstijgingen/-dalingen duidelijk terug te vinden zijn.
- Beschouw daarbij ook welke keuzes in de bedrijfsvoering van partijen invloed hebben (gehad).



- Beschouw wanneer welke werkzaamheden zijn uitgevoerd/materialen zijn ingekocht, in relatie tot de onvoorziene prijsstijgingen/-dalingen.
- Beschouw of er vertragingen zijn, in hoeverre deze doorwerken in de prijsstijgingen/-dalingen en aan wie de vertragingen zijn toe te rekenen.
- Zoveel mogelijk prijsdelen vast te leggen en variabelen te beperken. Maak afspraken met elkaar over hoe met de variabelen om te gaan.

Indien hierin is voorzien, maak afspraken over de effectuering van de contractafspraken en maak daarbij onderscheid naar de voor het desbetreffende werk relevante indexerings- of risicoregeling of verrekening. Indien niet is voorzien in het omgaan met bijzondere/extreme prijsstijgingen/-dalingen, beschouw dan de onderstaande mogelijkheden om tot oplossingen te komen.

- Kijk of alsnog heroverweging van risicoverdeling opportuun is, op basis van werkelijk gemaakte en/of op korte termijn te verwachten kosten. Denk hierbij ook aan reeds bestaande regelingen in algemene voorwaarden over onvoorziene of kostenverhogende omstandigheden
- Overweeg een oplossing waarbij de administratieve lasten zo beperkt mogelijk gehouden kunnen worden.
- Beschouw ook de mogelijkheden om de gevolgen van prijswijzigingen in het vervolg van het project beter te beheersen.

Een opdrachtnemer kan bovendien:

- Transparantie geven in prijsopbouw materialen, vaststellen van de variabelen en hier een (indexatie-) voorstel voor indienen.
- Afspraken maken binnen de keten. Beleg risico's in overleg daar waar ze het best beheerst kunnen worden, verzekeraar zijn en het minst gevolgen hebben voor de onderneming.
- Volumes en capaciteit in vroeg stadium met elkaar vastleggen.
- Met opdrachtgever en leverancier bij te hoge fluctuatie indexen overeenkomen (tijdstip opdracht tijdstip inkoop materiaal / producten).

- Materiaal meteen bij opdracht inkopen en op voorraad leggen. M.b.t. de kosten overeenkomst sluiten met opdrachtgever.
- Passende geldigheidsperiode offerte hanteren.

Een opdrachtgever kan bovendien:

- Beslismomenten vastleggen voor volumes en specificaties naar voren halen.

Hiermee zijn niet alle gevolgen overzien en kan niet alles voorkomen worden. Voor het restrisico kunnen partijen in gevallen van uitzonderlijke en onvoorziene prijsstijgingen in gesprek gaan om qua prijsstelling na te gaan welke mogelijkheden er zijn die recht doen aan zowel goed opdrachtgevers als opdrachtnemerschap. In algemene zin is het van belang proactief te communiceren over verwachte prijsstijgingen om tijdig het gesprek te starten en alternatieve scenario's in gezamenlijkheid te onderzoeken. Sta hierbij open voor prijsrisico-mitigerende oplossingen die niet in het contract worden voorzien, waarbij het uitgangspunt is dat het risico over de gehele keten wordt beschouwd en oog is voor redelijke en billijke verdeling van die risico's.

INDEXEREN: HOE DOEN WE HET ZO GOED MOGELIJK?

Indexen volgen prijsfluctuaties in principe nooit 1-op-1. Het draagt bij als producenten en leveranciers actuele(re) input aan partijen als het Centraal Bureau voor de Statistiek leveren. Maak zo veel mogelijk projectspecifiek maatwerk mogelijk binnen de ruimte van het contract over de wijze van indexeren en de index keuze.