

Raad van Arbitrage voor de Bouw

SUCCESVOL BOUWEN  
VRAAGT OM  
AANDACHT VOOR  
CONFLICTMANAGEMENT

# Conflictbeheersing

**Onder het motto ‘voorkomen is beter dan genezen’ is er de laatste tien jaar veel aangedrongen op en geëxperimenteerd met alternatieven voor rechtspraak. Ook het bestuur van de Raad van Arbitrage (RvA) heeft regelmatig overwogen of de RvA in een vroeg stadium zou moeten kunnen bemiddelen, teneinde een dreigend geschil in de kiem te smoren. Die vraag is uiteindelijk telkens met nee beantwoord. Primair omdat we ons daarmee zouden begeven op een terrein dat niet zo goed past bij een orgaan dat in het leven is geroepen om geschillen te beslechten, maar ook omdat er al een groot aanbod aan mediation voorhanden is.**

## Vertragingen voorkomen

Wel hebben we bestaande instituten voor bouwmediation omarmd en veelal was en is daarbij deels ook sprake van een personele unie. Zo hebben we de oprichting van Presolve verwelkomd en in nauw overleg met de daaraan verbonden RvA-arbiters de Fast Track Procedure ontwikkeld, voor het geval mediation niet het gewenste resultaat oplevert. Via een in overleg met partijen vast te stellen procedure bieden we dan snel maatwerk om onnodige vertraging in het bouwwerk te voorkomen.

Ook biedt de RvA al enkele jaren de mogelijkheid een AdviesRaad in te stellen, ook wel Raad van Deskundigen genoemd. Zo’n raad bestaat uit arbiters van de RvA die het bouwproces (samen met vertegenwoordigers van partijen) nauwgezet volgen en – waar nodig – bemiddelend kunnen optreden als een conflict dreigt. Slaagt bemiddeling niet dan kunnen de AdviesRaad of daartoe apart door de RvA aangewezen bindend adviseurs snel een knoop doorhakken via een (voorlopig) bindend advies, zodat er kan worden doorgewerkt. Elders in deze publicatie leest u er meer over. Dit concept wordt momenteel bij een paar grote bouwprojecten toegepast, en tot nu toe met succes.

## MET SNEL MAATWERK VOORKOMT DE RvA ONNODIGE VERTRAGING

Tenslotte kan ook zonder de tussenkomst van Presolve of een AdviesRaad aan de RvA worden gevraagd om een (voorlopig) bindend advies of een voorlopige voorziening, via een aparte Fast Track Procedure of een arbitraal kort geding. Voordeel van al deze mogelijkheden boven een gang naar de gewone rechter is dat de RvA in staat is technisch deskundige arbiters/bindend adviseurs in te zetten, al dan niet aangevuld met een arbiter-jurist met een achtergrond als rechter. Daarnaast garandeert de inbreng van onze secretarissen-jurist een gedegen kennis van het bouwrecht.

## Voorbereid op meer en zwaardere zaken

Bij de RvA kwamen in 2017 ruim 500 nieuwe geschillen binnen, iets meer dan in 2016. Voor 2018 verwachten we een verdere stijging. De overspannen bouwmarkt zal ongetwijfeld leiden tot een verdere toename van het aantal geschillen. Daarnaast neemt de laatste jaren het soortelijk gewicht van aangebrachte zaken toe: het procesbelang groeit en zaken worden steeds gecompliceerder. Tussentijdse voorzieningen, zoals hiervoor omschreven, zullen vaak geboden zijn om het bouwproces zo min mogelijk te verstoren.

Ook als partijen niet voor arbitrage hebben gekozen, is het zeer wel denkbaar dat zij zich – voorafgaand aan een eventuele procedure – tot de RvA wenden voor een plaatsopneming, een voorlopig getuigenverhoor of een voorlopig deskundigenbericht. Veel rechtbanken kunnen zo’n verzoek pas op zeer lange termijn honoreren. De RvA daarentegen kan binnen enkele dagen (plaatsopneming) of weken (getuigenverhoor/deskundigenbericht) in actie komen.

De RvA is, met zijn 100 arbiters, overigens goed in staat de verwachte stijging aan zaken het hoofd te bieden, temeer nu naast het vaste bestand aan secretarissen een flexibele schil is gecreëerd.

## Rechtspraak op niveau

Deskundigheidsbevordering, integriteit en onpartijdigheid blijven speerpunten bij de RvA. Daardoor kunnen we een niveau van rechtspraak bieden dat de vergelijking met de gewone rechter glansrijk kan doorstaan. Onze technische deskundigheid is daarbij een pré en u kunt bij de RvA rekenen op een snelle afdoening. Bovendien is een vonnis van de RvA net zo bindend en afdwingbaar als een vonnis van de gewone rechter.

## Succesvol bouwen

Arbitrage door de RvA is naar onze mening – dat zal u niet verbazen – een essentieel onderdeel van conflictbeheersing in de bouw. In deze publicatie geven directeur van NLingenieurs Jacolien Eijer, in gesprek met arbiter Jan Tidde Bresters, en dijkgraaf Ingrid de Bondt, in gesprek met arbiter Niko Poolen, hun eigen visie op hoe conflictbeheersing bijdraagt aan succesvol bouwen. Een rode draad daarin is samenwerken op zo’n manier dat de kans op botsingen vermindert en er tegelijk voor zorgen dat eventuele conflicten geen onnodige schade veroorzaken. Met een variant op de openingszin van dit stukje zou je kunnen zeggen ‘voorkómen waar het kan, en bijtijds ingrijpen als dat moet’. En dat is een aanbeveling die we van harte onder uw aandacht brengen.

Klaas Mollema, bestuursvoorzitter - links

Bas van Luik, directeur - rechts





JACOLIEN EIJER

JAN TIDDO BRESTERS

## DENK NA OVER CONFLICTEN VÓÓRDAT HET ZOVER IS

Conflicten in en rond bouwprojecten vreten tijd, geld en energie en kunnen soms zelfs een succesvol eindresultaat bedreigen. Toch is conflictmanagement nog een beetje een ondergeschoven kindje. Wie bijtijds aandacht besteedt aan de mogelijkheid van een conflict, en hoe je daarmee omgaat, kan al veel onnodige botsingen voorkomen. Doet zich dan toch een geschil voor waar je samen niet uitkomt, dan heb je allebei belang bij een snel, deskundig en juridisch onderbouwd oordeel. Jacolien Eijer, directeur van NLingenieurs, in gesprek met arbiter Jan Tiddo Bresters over het belang van professioneel conflictmanagement.

**‘Een bouwconflict waar je samen niet uitkomt? Stap dan naar de Raad’**

JACOLIEN EIJER

Stel dat je een bouwconflict hebt waar je samen niet uitkomt en er moet toch iemand een knoop doorhakken. Stap je dan naar de gewone rechter of naar de Raad van Arbitrage voor de Bouw? “Als je het zo stelt, zou ik zeggen: naar de Raad,” vindt Jacolien Eijer. Die conclusie komt echter pas aan de orde tegen het eind van een uitgebreid gesprek waarin vooral centraal staat hoe je kunt voorkomen dat conflicten uit de hand lopen.

### ‘Collateral damage’

“Conflicten kunnen zeer schadelijk zijn voor de relatie,” zegt Jacolien Eijer. “Zelf heb ik het gelukkig niet in mijn ‘eigen’ projecten meegemaakt dat een geschil zo hoog opliep dat we naar de Raad of naar de rechter moesten. Maar ik heb wel een grote zaak meebeleefd waarbij twee bedrijven naar de rechter stapten omdat ze niet geselecteerd waren. Dat leidde toch tot spanningen. Tussen de opdrachtgever en de partijen die het geschil aanhangig maakten. Maar ook bij derden die zich zorgen maakten over de gevolgen van de zaak voor hun eigen positie. Die zaak duurde wel een jaar. En ook na afloop kost het tijd voordat alle relaties weer normaliseren. Als professional moet je zoiets ook weer achter je kunnen laten. Maar ja, we blijven allemaal mensen...”

“Het juridisch uitvechten van een conflict, via de Raad of via de gewone rechter, is echt het allerlaatste station in conflictmanagement,” zegt ook Jan Tiddo Bresters. “Je ontkomt er niet altijd aan, maar de directe en indirecte negatieve gevolgen kunnen groot zijn.”

## ‘SUCCESVOL BOUWEN DRAAIT NIET OM CONTRACTEN’

JAN TIDDO BRESTERS

### De rol van het contract

Hoe komt het dat sommige bouwprojecten soepel en succesvol verlopen, terwijl andere geplaagd worden door kleine en grote conflicten? Een belangrijke oorzaak voor het verschil zit hem in het contract, zowel in de manier waarop dat tot stand komt als in de rol die het krijgt toegekend. “Het contract wordt, vooral bij publieke opdrachtgevers, nog te vaak gezien als ‘leading’: dit is het, als je het aanneemt voer je het zo uit,” zegt Jacolien Eijer. “Daarbij bestond jarenlang de neiging risico’s te veel bij de aannemende partij te leggen. Ook als die deze risico’s niet of nauwelijks kan beïnvloeden.



Gelukkig komen we daar inmiddels een beetje op terug, maar het speelt nog steeds een rol.”

Jan Tiddo Bresters beaamt dat: “De zaken op die manier dichttimmeren, leidt in mijn visie tot een vechcontract. Wie daar met de opportunistische bril op toch voor inschrijft, is tijdens het project steeds in de verleiding om van alles een conflict te maken. Aan samenwerking wordt dan alleen lippendienst bewezen. Terwijl juist die samenwerking essentieel is voor succes. Succesvol bouwen draait niet om contracten.”

### Samenwerkingsrelatie

Beide gesprekspartners benadrukken dat succesvol conflictmanagement in bouwprojecten al heel vroeg in het proces zou moeten beginnen. Jacolien Eijer: “Goedlopende projecten worden meestal gekenmerkt door de sfeer en de klik in het projectteam. De contractvorm doet er veel minder toe. In haar recente promotieonderzoek naar publiek-private projecten constateert

Leonie Koops dat ook. Ze vindt zelfs geen enkel aantoonbaar verband tussen de contractvorm en de kwaliteit van samenwerking. De relatie opdrachtgever-opdrachtnemer binnen het project is dus heel bepalend. Je moet elkaar leren kennen, begrijpen en vertrouwen. Tegelijk kunnen we in het publieke domein geen langdurige relaties meer aangaan, je begint steeds weer op nul. De relatie duurt zolang het contract duurt. We moeten daarom leren om daarbinnen en al zo vroeg mogelijk aan de samenwerkingsrelatie te bouwen.”

Idealiter begint dat ook al voordat er sprake is van een contract, vindt Jan Tidde Bresters. “Gelukkig ontstaan daarvoor steeds meer mogelijkheden, zeker bij lagere overheden. Ik heb zelf al een aantal grote projecten meegemaakt waarbij we pas na overleg, ook met de aannemer, tot een definitief contract kwamen. Doordat alle partijen daarbij betrokken zijn, wordt dat veel eerder een samenwerkingscontract dan een vechcontract. Je ziet dan het vertrouwen in elkaar groeien.”

### **Groeiende complexiteit**

Voorspelbare werken, die je van tevoren tot in detail kunt ramen en vastleggen en waarbij je dan heel goed in een aanbesteding ook op prijs kunt selecteren, zijn er nog wel. Meestal is het speelveld in en rond projecten daar echter te ingewikkeld voor geworden. “Je ziet dat projecten complexer worden, ook bij kleinere opdrachtgevers. Werken moeten ingepast worden in een veranderende omgeving, functies van gebouwen worden gecombineerd, er zijn meer stakeholders betrokken, enzovoort. Dat vraagt om andere uitgangspunten,” stelt Jacolien Eijer. “Meer samenwerking, meer vrijheid, meer autonomie bij het realiseren van de overeengekomen doelstellingen zijn daarbij essentieel. Tegelijk zijn de structuur en de aansturing van onze organisaties nog gericht op een oude, meer hiërarchische situatie. Dat geldt voor ingenieursbureaus, voor opdrachtgevers, voor aannemers. Al die spelers moeten leren hun mensen binnen projecten het vertrouwen te geven om zelf problemen op te lossen.”

### **Jouw probleem of ons probleem**

Vertrouwen is voor Jan Tidde Bresters ook een sleutelwoord als het gaat om conflictmanagement. “Is er voldoende vertrouwen tussen de mensen van opdrachtgevers- en opdrachtnemerszijde, dan kun je open en transparant naar elkaar zijn. Dan deel je ook eerder je problemen en voorkom je al veel conflicten.” “Zo’n projectteam kán voor zichzelf dan een eigen handelingsruimte



‘COMPLEXITEIT VRAAGT MEER SAMENWERKING’

JACOLIEN EIJER

creëren,” reageert Jacolien Eijer, “vooropgesteld dat de omstandigheden daar gunstig voor zijn. Als er bijvoorbeeld aan de opdrachtgeverskant een projectmanager op zit die zélf redelijk autonoom durft te opereren. Dan kun je samen een probleem oplossen. Naarmate dat meer lukt, groeit het onderlinge vertrouwen.”

### **Escaleren**

Duidelijk moet zijn hoe je omgaat met meningsverschillen en conflicten en wat ieders speelruimte daarin is. Jacolien Eijer: “Als je er binnen het projectteam een keer niet uitkomt, ga je gezamenlijk escaleren. Niet zwartepieten, je stelt vast: dit overstijgt ons mandaat en daarom leggen we het een niveau hoger. Dat escaleren moet je wel zo bijtijds mogelijk doen, vanwege de voortgang van het werk en ook om te voorkomen dat zaken uit de hand lopen.”

Jan Tidde Bresters: “Inderdaad. Eigenlijk moet je het daar voor het werk begint al over hebben, dus vóór voordat er sprake is van een conflict en escalatie nodig is. Hoe gaan we dat straks doen? Bij wie moeten we het neerleggen? Hoe gaan we het daar neerleggen? En wat willen we dat er gebeurt? Bespreek bijtijds wat je doet bij een serieus meningsverschil, dan dóe je eigenlijk al aan conflictmanagement: dan wordt omgaan met conflicten niet groter dan het is, maar gewoon iets wat erbij kan horen.”

### **Als je er niet uitkomt...**

Voorkomen is beter dan genezen, maar visies en belangen kunnen zover uiteenlopen dat een conflict niet meer in gezamenlijkheid is op te lossen. Dan zijn er laagdrempelige mogelijkheden om een knoop door te laten hakken. “Als direct betrokkene ben je eerder geneigd vanuit de eigen positie naar het conflict te kijken. Onafhankelijke deskundigen kunnen soms vanuit de belangen van alle betrokkenen naar een compromis toewerken. Je kunt bijvoorbeeld afspreken om een AdviesRaad (een Raad van Deskundigen) in te stellen. Dat kan via de Raad van Arbitrage en biedt de mogelijkheid om snel een oordeel te vragen bij zaken waar je niet uitkomt,” legt Jan Tidde Bresters uit. “Stel, je hebt een contractwijziging of iets waar je het financieel niet over eens wordt. Dan leg je het bij die AdviesRaad neer, je licht het allebei vanuit je eigen perceptie een keertje toe en dan mogen de deskundigen beslissen. Dan ben je er meestal binnen een paar uur uit en dan kun je weer verder. Ik ben daar zelf erg positief over en adviseer opdrachtgevers altijd om die mogelijkheid in het contract te zetten. Helaas gebeurt dat nog te weinig.”

“Lijkt me heel verstandig,” reageert Jacolien Eijer, “om het aan onafhankelijke deskundigen voor te leggen. Maar ik begrijp ook dat het weinig gebeurt. Waarschijnlijk vinden mensen vaak dat ze zelf deskundig zijn en dat het daar dus niet aan ligt. Het vraagt wel wat nederigheid om toe te geven dat je niet alle wijsheid zelf in pacht hebt. Het is in onze sector niet de gewoonte om te zeggen dat je iets niet kan of niet weet.”

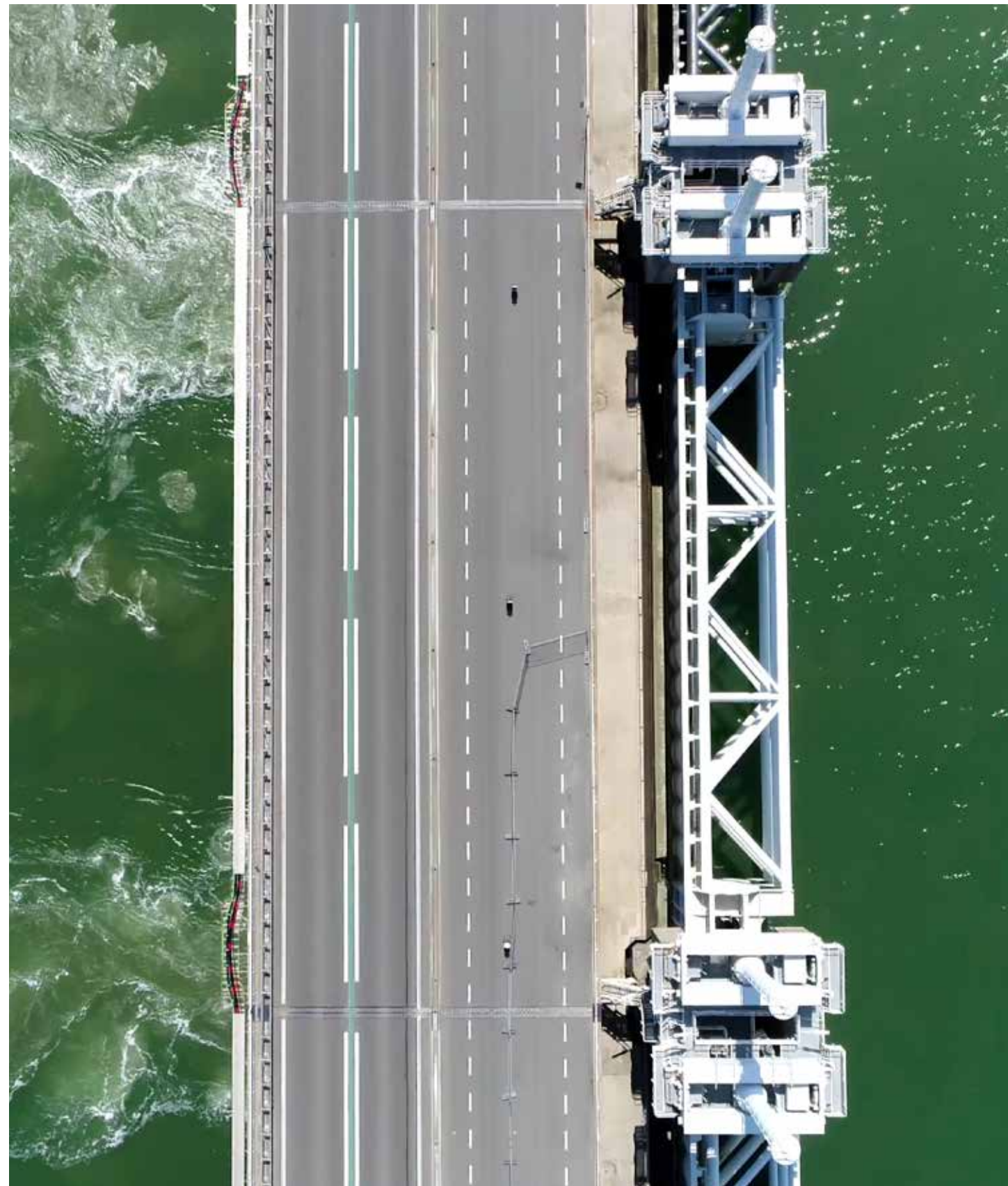
### **Naar de Raad van Arbitrage?**

Daarmee zijn we beland aan het einde van het gesprek en bij de openingszinnen van dit stuk: wat doe je met een conflict waar je niet uitkomt? Stap je naar de gewone rechter of naar de Raad van Arbitrage? “Als je het zo stelt, zou ik zeggen: naar de Raad,” vindt Jacolien Eijer. “Dat publieke opdrachtgevers regelmatig het advies in de wind slaan om voor de Raad van Arbitrage te kiezen, vind ik een punt van aandacht. Opdrachtgevers kijken ook naar elkaar. Voordat je het weet is de keuze voor de gewone rechter algemeen gebruik. Het zou juist goed zijn als de Raad vaker wordt ingeschakeld.”

Een keuze voor de gewone rechter is in de ogen van Jan Tiddo Bresters eigenlijk niet te rechtvaardigen. “De burgerlijke rechter kan helemaal niets met de technische kant van een bouwgeschil. Dat zeggen rechters en advocaten vaak ook zelf. De Raad oordeelt bij een bouwgeschil met de juiste inhoudelijke kennis én met dezelfde rechtskracht als bij de rechter. Sommigen denken dat de gewone rechter goedkoper is, maar dat is schijn: je bent er jaren in procedure. Al die tijd zitten partijen in onzekerheid. En bij een groot financieel belang kun je al die jaren op je geld wachten. Regelmatig moeten ook extra kosten worden gemaakt voor het opstellen van een deskundigenbericht als de rechter de inhoudelijke kant niet kan toetsen. Maar het gaat de goede kant op. Rijkswaterstaat heeft ook een hele periode gehad dat ze alleen nog maar naar de rechter wilde en die zien we inmiddels weer terug bij de Raad. Hopelijk zet die beweging door naar de rest van het publieke domein.”

**Ir. Jacolien Eijer** is directeur van NLingenieurs, de branchevereniging van advies-, management- en ingenieursbureaus. Daarvoor werkte ze onder andere bij Rijkswaterstaat, als verantwoordelijke voor het Kennismanagementprogramma, en bij twee grote ingenieursbureaus.

**Ir. Jan Tiddo Bresters** is Adviseur contracten, claims en geschillen en contractmanager bij Witteveen+Bos. Daarnaast is hij arbiter bij de Raad van Arbitrage voor de Bouw.





INGRID DE BONDT

NIKO POOLEN

## RISICOBEBEERSING EN CONFLICTMANAGEMENT ZIJN VOLOP IN ONTWIKKELING

Contractvormen, risicoverdeling en conflictbeheersing zijn vooral bij grotere bouwprojecten volop in ontwikkeling. Meningsverschillen en belangen-tegenstellingen kunnen zich altijd voordoen. Maar een goede voorbereiding en samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer tijdens de uitvoering helpen voorkomen dat conflicten onnodige schade aanrichten. Soms moet rechtspraak een knoop doorhakken, of dat nu via de gewone rechter of de Raad van Arbitrage is. Misschien pijnlijk, maar in ieder geval helder voor alle partijen.

Ingrid de Bondt, dijkgraaf van waterschap Hollandse Delta, in gesprek met arbiter Niko Poolen over conflictbeheersing bij bouwprojecten in het publieke domein.

**‘Als bestuurder zeg ik: doe mij maar een stevig contract’**

INGRID DE BONDT

Een rode draad in bouwcontracten is dat opdrachtgevers al jarenlang meer risico's bij opdrachtnemers zijn gaan leggen. "Dat is logisch. Als je meer en ander werk en bijvoorbeeld ook de ontwerpogave bij een aannemer legt, dan krijg je ook een andere risicoverdeling," zegt dijkgraaf Ingrid de Bondt. "En als je risico's contractueel bij een opdrachtnemer heb gelegd, dan liggen ze daar. Ook als dat moeilijk is of tegenvalt. Je kunt niet stellen dat je dat dan maar 'samen' op moet lossen. Wat je wel ziet is dat die andere risicoverdeling en de manier waarop we conflicten beheersen volop in ontwikkeling is."

"Zeker," reageert arbiter Niko Poolen. Nu schuift de risicoverdeling weer een beetje terug. Sommige risico's kunnen toch beter beheerst worden door de andere partij. En soms kun je risico's niet eenzijdig aan een van beide partijen toedelen."

Ingrid de Bondt: "Als je beiden een deel van de risico's draagt, wordt risicobeheersing nog belangrijker. Maar soms ook makkelijker. Als je er allebei belang bij hebt, gooi je het niet zo snel over de schutting."

### **Toenemende juridisering**

Beide gesprekspartners constateren dat in de periode dat risico's meer naar de markt verschoven ook de juridisering toenam. "Per kilo contract," zegt Niko Poolen met een knipoog, "nam het juridische deel toe en het technische deel af. Dat merken we ook bij de Raad."

Ingrid de Bondt: "Het financiële tij speelde ongetwijfeld ook een rol. De bouw had het tot kort geleden echt zwaar natuurlijk. Als een opdrachtgever dan zo laag mogelijk wil inkopen, ga je als aannemer naar de punten en de komma's in het contract kijken. Wij hadden in ieder geval vanuit opdrachtgeverskant het gevoel dat dat wel meespeelde bij aanbestedingen. Had je een aanbestedingsvoordeel van tien procent, maar daarna ook tien procent meer meerwerk, dus bleef je project even duur. Bij andere overheden zag je dat ook."

## 'JE KUNT IN EEN CONTRACT NIET ALLES VOORZIEN'

INGRID DE BONDT

### **Stevig contract blijft nodig**

Voortschrijdend inzicht over risicoverdeling en de nadelen van juridisering wil overigens niet zeggen dat een contract beter in het vage kan blijven, waarna je er later 'samen wel uitkomt'. Ingrid de Bondt: "We hebben het wel over tientallen en soms honderden miljoenen aan publiek geld. Daar moet je niet naïef in zijn. Dan ben ik als bestuurder heel blij met een juridisch goed dichtgetimmerd contract, met alle slecht-weersscenario's die juristen zich voor kunnen



stellen en waarin verankerd is hoe je daarmee omgaat en wat aan wie is toe te rekenen. Doe mij maar een stevig contract, dan weet iedereen waar hij aan toe is."

"Overall hoort een contract bij," vindt ook Niko Poolen. "Je moet alleen van tevoren regelen hoe je met conflicten omgaat."

### **'Je kunt niet alles voorzien'**

"Een van de belangrijkste factoren in goed conflictmanagement," aldus Ingrid de Bondt, "is het besef dat je bij het maken van het contract niet alles kunt voorzien wat je in het werk gaat meemaken. Zeker bij grotere projecten. In de uitvoering zul je dus altijd van alles met elkaar moeten oplossen. Daarom moet je een vorm vinden waarbij je op het werk dicht bij elkaar zit, dat je elkaars positie begrijpt, zowel die van de overheid als die van de aannemer en dat je ook zorgt dat eventuele problemen transparant zijn. Dan kun je oplossingen vinden die beiden recht doen."

"In mijn tijd als gedeputeerde bij de provincie Zuid-Holland hebben we bij het werk aan de Julianasluis bijvoorbeeld gezegd: we gaan niet ieder dingetje tot op het bot uitvechten. Bekijk alles in perspectief en ga er op een rustige en verstandige manier mee om. Beoordeel wel iedere tegenvaller op zijn merites. Maar werk aan geven en nemen. En hou dat bij. In plaats van een serie gevechten,



waarbij ieder zijn verlies heel zwaar voelt, kijk je er dan na afloop op terug dat je alles netjes hebt opgelost. Daar kun je als overheid en als aannemer in je eigen organisatie op een goede manier over communiceren.”

### ‘Teams dicht op elkaar’

“Zorgen dat je dicht op elkaar zit,” haakt Niko Poolen in, “was ook de werkwijze bij ‘Ruimte voor de Waal’, in Nijmegen, dat met een forse tijdwinst is opgeleverd. Dat lukte omdat we beide teams, van opdrachtgevers- en opdrachtnemerszijde, intensief aan elkaar hebben laten wennen. Verder hebben we gezorgd dat het projectteam van de opdrachtgever niet op het stadhuis kwam te zitten, met alle afstandelijkheid van dien. Nu zat je naast elkaar, in twee keten, en liep je even heen en weer. Die nabijheid is goed voor de onderlinge band en betrokkenheid.”

Ingrid de Bondt: “Zo werkt het wel. Je schiet iemand eerder aan bij het koffie-apparaat dan wanneer je formele afspraken moet gaan maken. Je wilt eigenlijk dat er zo vroeg mogelijk over van alles – dat hoeft niet of nog niet over een conflict te gaan – een gesprek kan ontstaan. Daarmee houd je zaken beter beheersbaar en los je veel op voordat er iets gebeurd is.”

### Wederzijds begrip

In de samenwerking valt dus veel te winnen bij meer wederzijds begrip. “Bij de Provincie Zuid-Holland hadden wij aan de opdrachtgeverskant iemand die jarenlang bij een aannemer had gewerkt. Hij begreep heel goed dat hij nu een andere pet op had. Maar ik heb van heel wat aannemers gehoord hoe plezierig ze het vonden dat iemand hun taal sprak. Ook als hij, bij een conflict, tegen een aannemer moest zeggen: jij komt gewoon ons contract niet na.”

Niko Poolen herkent zich daarin. “Die waarde, van elkaars wereld kennen, elkaars taal spreken, zie je bij de Raad van Arbitrage trouwens ook. Arbiters zijn uit alle geledingen in de bouw, van opdrachtgevers- en opdrachtnemerszijde, afkomstig. Daardoor komen we snel tot de kern.”

### Bijtijds escaleren

Intensief samenwerken betekent niet dat je problemen moet afdekken, integendeel. “Als bestuurder handjeklap doen met de aannemer of met wie dan ook is uit den boze,” vindt Ingrid de Bondt. “Die grens moet je als bestuurder niet overschrijden. Je moet er dus voor de bouw begint over nadenken wat je mensen zelf kunnen oplossen en wanneer ze juist moeten escaleren. ‘Komen we ergens niet uit? Ok, we brengen het terug



‘ZORG DAT JE DICHT BIJ ELKAAR ZIT’

NIKO POOLEN

tot de kern en dan gaan we een stapje hoger.’ Daardoor voorkom je dat een conflict onnodig groot wordt en dat het de rest van het project en de relaties negatief beïnvloedt.”

Niko Poolen is het daarmee eens: “Mensen zien het nog te vaak als falen wanneer ze met een probleem naar een ander moeten. Heb je een zwart-witsituatie die buiten jouw reikwijdte valt? Nou, daar zijn instanties voor. Of dat nu je directeur is, of uiteindelijk de rechter of de Raad van Arbitrage: die kunnen de knoop voor je doorhakken.”

### Raad van Deskundigen als tussenstap

“Voordat je een zaak aanhangig maakt, zijn er ook nog wel andere mogelijkheden,” vervolgt Niko Poolen. “Je kunt bijvoorbeeld voor een bouwproject een Raad van Deskundigen instellen. Dat is ook een dienst van de Raad. Die deskundigen – hun rol en bevoegdheden kun je onderling afspreken - kunnen een dreigend conflict uit het project pakken. Eerst proberen ze het samen met de projectteams op te lossen. Lukt dat niet dan geven ze een oordeel dat partijen voorwaardelijk bindt, tot aan de oplevering van het project.”

Ingrid de Bondt reageert: “Dat is interessant. Ik herinner me nog een project, tijdens een van mijn vorige functies, dat geweldig goed liep en waarbij de diverse mee- en tegenvallers over en weer echt heel netjes werden opgelost. Maar toen ontstond er toch een conflict dat dreigde de hele sfeer te verpesten. Ik heb toen gezegd: daar komen we niet uit. We hebben een extern oordeel nodig. Laat het niet doorsudderen, ga maar naar de rechter. Die mag de knoop doorhakken en intussen gaan jullie op de werkvloer zo goed mogelijk door. In zo’n situatie zou zo’n Raad van Deskundigen een nuttige tussenvorm kunnen zijn.”

### Juridisch bindend

“Hoe dan ook, of je nu naar de rechter of de Raad van Arbitrage of de Raad van Deskundigen gaat: isoleer dat conflict, licht het er uit en leg het extern. Zoek een oplossing waarbij het werk gewoon door kan gaan,” aldus Ingrid de Bondt. “Een uitspraak van de rechter kán voor een bestuurder overigens heel nuttig zijn. Je hebt een juridisch onderbouwd advies en een bindende uitspraak in één.”

“Zeker,” reageert Niko Poolen. “Dat geldt ook voor uitspraken van de Raad. Mensen vergeten nog weleens dat arbitrage gewoon rechtspraak is. Dat is wettelijk vastgelegd. Met kort gedingen, met hoger beroep, enzovoort. Vonnissen van de Raad vormen ook jurisprudentie. Uitspraken worden op de site van de Raad gepubliceerd en becommentarieerd, behalve als partijen samen afspreken dat ze dat niet willen.”

“Kortom, wie een juridisch bindend oordeel nodig heeft, kan net zo goed terecht bij de Raad als bij de gewone rechter. Hét grote voordeel van de Raad is echter de deskundige expertise. Rechters én advocaten zeggen dat zelf vaak ook. Door die expertise komt de Raad veel sneller en vaak goedkoper tot een goed onderbouwd oordeel.”

### **Aannemersvriendelijk?**

“Je weet dat we volgens de standaardvoorwaarden van de Unie van Waterschappen als waterschap in principe niet naar de Raad gaan,” zegt Ingrid de Bondt. “Die voorwaarde is in het verleden ooit zo afgesproken. Destijds had de Raad blijkbaar het imago aannemersvriendelijk te zijn. Vergeet niet dat het onderzoek naar de bouwfraude een hele grote impact heeft gehad.”

Niko Poolen: “Jawel, dat was begin deze eeuw, toen liepen de emoties hoog op. En dat heeft, naar mijn mening onterecht, ook het imago van de Raad beïnvloed. Veel opdrachtgevers in het publieke domein kozen daarna een tijdlang voor de rechter. Dat is jammer, gezien de voordelen die arbitrage biedt voor alle bij de bouw betrokken partijen. Maar het tij keert gelukkig. Rijkswaterstaat doet technisch inhoudelijke zaken bij de Raad en denkt erover om ook aanbestedingsgeschillen, waarvoor ze altijd naar de rechter gingen, weer naar de Raad te brengen. Bij de provincies zie je verschillen. Noord-Holland bijvoorbeeld komt zeer regelmatig naar de Raad, andere provincies wat minder. Uit de statistieken blijkt overigens niets van aannemersvriendelijkheid. Integendeel, juist opdrachtgevers krijgen bij de Raad iets vaker gelijk.”

### **Werken aan imago**

Ingrid de Bondt: “Een imago kan hardnekkig zijn. Daar kun je, als ik even mee mag filosoferen, vanuit de Raad ook aan werken. Waarom zou je daar bijvoorbeeld niet eens samen met wat overheden over na kunnen denken? ‘Wat is jullie toegevoegde waarde als Raad ten opzichte van de gewone rechter? En wanneer is dat niet zo?’ Als ik het zo zeggen mag,” besluit ze met een lach, “dan heeft de Raad van Arbitrage misschien nog wel wat zendingswerk te verrichten.”

**Ir. Ingrid de Bondt** is sinds juni 2017 dijkgraaf van waterschap Hollandse Delta. Daarvoor was ze gedeputeerde in de provincie Zuid-Holland en wethouder in Utrecht, in beide gevallen met Verkeer en Vervoer in haar portefeuille.

**Ing. Niko Poolen** is eigenaar van Poolen Organisatieadvies. Hij heeft tientallen jaren ervaring in de bouw, aan opdrachtnemers- en opdrachtgeverszijde. Daarnaast is hij arbiter bij de Raad van Arbitrage voor de Bouw.

52%

### **Opdrachtgever en opdrachtnemer krijgen vrijwel even vaak gelijk**

Voor de Raad maakt het niet uit of partijen groot of klein zijn, of bijvoorbeeld opdrachtgever of opdrachtnemer. Die onpartijdigheid zie je terug in de statistieken. Zo kregen in 2017 opdrachtgevers in 52% van de gevallen geheel of grotendeels gelijk.

48%

### **Bijna de helft van alle geschillen is binnen een jaar klaar**

De Raad werkt snel. Bij gewone zaken wordt een zittingsdatum binnen maximaal 14 weken vastgesteld, schrijven van het vonnis duurt maximaal 8 weken. De lengte van de hele procedure wordt vooral bepaald door de tijd die partijen nodig hebben. Als haast geboden is, kan een kort geding of ook het Fast Track Bindend Advies uitkomst bieden.

54%

### **Kosten van arbitrage blijven binnen de perken**

De Raad maakt geen winst en geen onnodige kosten. Mocht er een overschot zijn, dan wordt dat vertaald naar tariefsverlagingen. Bij meer dan de helft (54%) van alle zaken blijven de arbitragekosten beperkt tot minder dan 10.000 euro. In 22% van de gevallen is dat zelfs minder dan 5.000 euro.

3.028

### **Meeste ervaring in bouwgeschillen**

De Raad behandelt meer bouwzaken dan welke rechtbank ook. Daarbij neemt het aantal grote zaken (met een belang van meer dan 100.000 euro) gestaag toe. In het afgelopen jaar kwamen er 505 nieuwe geschillen binnen, in de afgelopen 5 jaar waren het er in totaal 3.028.



Bezoekadres

Kantoorgebouw Janssoenborch  
Godebaldkwartier 407, 7e etage  
3511 DT Utrecht

Postadres

postbus 19290  
3501 DG Utrecht  
tel: 030 - 2343222  
[info@raadvanarbitrage.nl](mailto:info@raadvanarbitrage.nl)  
[www.raadvanarbitrage.nl](http://www.raadvanarbitrage.nl)

ZEVEN REDENEN  
OM VOOR DE RVA  
TE KIEZEN

# RECHTSPRAAK MET MEERWAARDE

De RvA biedt rechtspraak met als meerwaarde: kennis van de bouwwereld. De arbiters worden voorgedragen door organisaties van aannemers, architecten en raadgevend ingenieurs, en van opdrachtgevers: het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, de Vereniging Nederlandse Gemeenten en de koepel van woningbouworganisaties (Aedes). De RvA-voorzitter is een (oud-)lid van de rechterlijke macht. Het bestuur bestaat uit vertegenwoordigers van de genoemde organisaties en wordt gevraagd en ongevraagd geadviseerd door de Adviesraad. Daarin zitten onder meer vertegenwoordigers van een groot aantal rechtsbijstandsverzekeraars, de Vereniging Eigen Huis en andere organisaties die belang hebben bij een goed functionerende RvA.



## Arbitrage door de Raad is gelijk aan rechtspraak

Wat niet iedereen weet: arbitrage is rechtspraak. Dat is bij wet geregeld. Arbiters beslissen volgens dezelfde regels van het recht en hun uitspraken hebben dezelfde rechtskracht en voldoen aan dezelfde voorwaarden als die van een gewone rechter. Ook hoger beroep is mogelijk.

De rechtsgang wordt op verschillende manieren bewaakt. Bij elk geschil treedt in ieder geval een jurist als secretaris op. Bij grotere zaken – met drie arbiters – is meestal een van de drie een arbiter-jurist. Zij zijn bijna altijd (oud-)rechter bij een rechtbank of een gerechtshof.

De RvA borgt de juridische vakbekwaamheid en de integriteit van alle arbiters met soortgelijke instrumenten als de gewone rechterlijke macht, zoals een leidraad voor onafhankelijkheid en intervisie. Arbiters worden getraind op zittingsvaardigheden en daarnaast regelmatig (bij)geschoold in het recht. Verder werkt de RvA transparant, onder andere door alle uitspraken (geanonimiseerd) te publiceren.



## De onafhankelijkheid van de Raad is gegarandeerd

De onafhankelijkheid van arbiters is meervoudig gewaarborgd. Zij worden voorgedragen vanuit organisaties van opdrachtgevers, opdrachtnemers en adviseurs. Na hun benoeming door het bestuur van de RvA opereren ze onafhankelijk van de voordragende organisatie, dus zonder last of ruggespraak.

De voorzitter van de RvA is afkomstig uit de rechterlijke macht en wordt door het bestuur van de RvA benoemd op voordracht van de Raad voor de Rechtspraak. Hij zorgt dat arbiters over de voor een geschil vereiste deskundigheid beschikken en – bij drie arbiters – voor een evenwichtige verdeling over opdrachtnemers, opdrachtgevers en adviseurs. De voorzitter benoemt per geschil uitsluitend arbiters die niet in relatie staan tot één van de partijen of hun advocaten.

De onafhankelijke werking van de RvA ten opzichte van de partijen in de bouwwereld komt ook tot uiting in de meerjarige statistieken: opdrachtgevers en opdrachtnemers krijgen even vaak gelijk.

3

## De ervaring van de Raad met bouwgeschillen is onovertroffen

De RvA behandelt elk jaar ruim 550 geschillen in de bouw. Of het nu gaat over de uitvoering van een stadskantoor of een verkeerstunnel, over de oplevering van een woning of over de technische installatie van een bedrijfspand: wie er in de bouw samen niet uitkomt, kiest vaak voor de RvA. Ieder jaar spreekt de RvA onafhankelijk recht in zaken die qua belang in omvang variëren van enkele duizenden tot tientallen miljoenen euro's. Opdrachtgevers en opdrachtnemers, van groot tot klein en van bedrijven en particulieren tot overheden weten al jaren de weg naar de RvA te vinden.

4

## De Raad heeft alle vereiste technische kennis zelf in huis

In gecompliceerde bouwgeschillen is technische deskundigheid bijna altijd onontbeerlijk. De bouwkundigen in het College van Arbiters van de RvA beschikken gezamenlijk over alle voor een geschil benodigde specialistische technische kennis. Daardoor werkt de RvA slagvaardiger dan de gewone rechter. Die moet immers voor bouwtechnische vragen steeds één of meer externe deskundige(n) inschakelen. De RvA benoemt per geschil meteen al de arbiters met de vereiste deskundigheid. Zij kunnen zelf oordelen over de technische aspecten (ook over de juridische kant, daarover verderop meer). Daarom bespaart arbitrage bij de RvA inzet, tijd en geld ten opzichte van rechtspraak via de gewone rechter.

5

## Bij een geschil met technische aspecten is de Raad sneller

Als de gewone rechter technisch deskundigen moet inschakelen, leidt dat tot aanzienlijke verlenging van de duur van de procedure. Dat kost vaak maanden. Niet alleen vindt de benoeming van de deskundige(n) in een procedure binnen de hoofdprocedure plaats. Vaak zijn daartoe meerdere tussenvonnissen nodig. Vervolgens kost deskundigenonderzoek ook veel tijd (opnieuw vele maanden) en daarna mogen partijen in de regel ook nog bij akte op deskundigenrapport(en) reageren (extra procesronde). Verder neemt de procedure bij de gewone rechter meestal meerdere zittingen in beslag. Al die rondes en die tijd heeft de RvA niet nodig omdat de beslissers daar zelf de benodigde deskundigheid in huis hebben.

6

## Goede Raad is niet duurder

Door een gewone rechter benoemde deskundigen werken tegen een marktconform uurtarief. Arbiters krijgen een vaste vergoeding. De RvA kent bovendien geen winstoogmerk. Alle kosten worden gedekt uit de vergoeding die partijen betalen. Daarom zijn de kosten van een bouwgeschil bij de RvA uiteindelijk veelal gelijk aan of lager dan bij de gewone rechter. Verder blijven de kosten meestal overzichtelijk omdat de RvA met tariefgroepen werkt. Geschillen met een belang tot 5.000 euro kennen lage vaste tarieven. Daarboven (tot een belang van 100.000 euro) gelden maximumtarieven.

# 7

## Maatwerk, tijd en aandacht en toch vrijwel altijd na één zitting snel een einduitspraak

Arbitrage door de RvA biedt op allerlei manieren maatwerk. Er is een keuze aan juridische mogelijkheden, met naast de gewone procedures, het hoger beroep en het kort geding onder andere instrumenten als een spoedplaatsopneming of het Fast Track Bindend Advies. Maar partijen kunnen ook – in overleg met de voorzitter en mits ze het daarover eens kunnen worden – procedures aan hun wensen aanpassen.

De RvA neemt voor de behandeling van een geschil de tijd die daarvoor nodig is. Meestal is dat een hele dag, waarop partijen alle gelegenheid krijgen om hun zaak te bepleiten. Op dezelfde dag vindt (indien nodig) een bezichtiging van het bouwwerk plaats en worden eventuele getuigen gehoord. Daarvoor zijn dus niet, zoals bij de gewone rechter, meerdere zittingsdagen nodig. Ten slotte is in verreweg de meeste gevallen die ene zittingsdag ook voldoende om snel een eindvonnis te wijzen.

Verder komt de RvA de partijen ook letterlijk tegemoet: de zitting vindt vrijwel altijd plaats in de buurt van de bouwlocatie. Dat houdt verband met de bezichtiging, maar ook als die niet nodig of mogelijk is, kunnen partijen verzoeken om de zitting in hun woon- of werkomgeving te laten plaatsvinden.

## WAAROM U MET EEN BOUWGESCHIL BETER AF BENT BIJ DE RAAD VAN ARBITRAGE VOOR DE BOUW

Iedereen kan bij een bouwgeschil betrokken raken: grote en kleine partijen, zowel particuliere als professionele opdrachtgevers en niet alleen aannemers maar ook onderaannemers. Vaak is bouwtechnische kennis van en ervaring met de sector nodig om zo'n geschil te beslechten. Partijen kunnen daarbij kiezen voor arbitrage, voorafgaand aan een bouwproject of ook pas zodra zich een geschil voordoet. De mogelijkheid tot arbitrage is in de wet geregeld. Arbitrage is rechtspraak: de uitspraken van de Raad van Arbitrage voor de Bouw (RvA) zijn net zo bindend als die van de gewone rechter. Het grote verschil: de RvA heeft alle vereiste technische kennis en ervaring zelf in huis.



Bezoekadres

Kantoorgebouw Janssoenborch  
Godebaldkwartier 407, 7e etage  
3511 DT Utrecht

Postadres

postbus 19290  
3501 DG Utrecht  
tel: 030 - 2343222  
[info@raadvanarbitrage.nl](mailto:info@raadvanarbitrage.nl)  
[www.raadvanarbitrage.nl](http://www.raadvanarbitrage.nl)