

Hovenier: zet het op papier!

Advocaat Peter van Limpt: 'Miltje of appje over werk en voorwaarden voorkomt problemen'

Een mondelinge overeenkomst voor de uitvoering van werkzaamheden is rechtsgeldig, maar bij een conflict blijkt dat vaak weinig te betekenen. Zodra onenigheid ontstaat over de facturering of de opdracht zelf, blijkt er weinig te bewijzen. 'Dan heb je een probleem', weet advocaat Peter van Limpt.

Auteur: Bart Mullink

Misverstanden als gevolg van mondelinge afspraken zijn makkelijk te voorkomen, zo stelt Peter van Limpt. De jurist van advocatenbureau Born Legal is specialist in aanbestedingsrecht en commerciële contracten. 'Ik werk veel voor zowel aannemers als opdrachtgevers in de bouw en de groensector.' Een schriftelijke bevestiging waarin de aannemer de opdracht beschrijft en de kosten vermeldt, voorkomt effectief mogelijke problemen, zegt hij. 'Als het dan toch een kwestie wordt, heb je bewijs waarop je kunt terugvallen. Het kost weinig extra moeite om na een telefoontje even een e-mail te sturen met een opdrachtbevestiging. Of een whatsapp-bericht; dat werkt vaak ook al.'

Voor menig groenaannemer is het heel gewoon. Je bent op weg bent naar een klant en de telefoon gaat. Iemand vraagt of je een boom kunt komen rooien. Misschien een omgewaaide. Die ligt in de weg en moet snel worden opgeruimd.

Vertrouwen is dan mooi. De groenaannemer belt gelijk een medewerker met de vraag erheen te gaan. De klus is snel geklaard. Weer is er een tevreden klant.

Zo zal het meestal aflopen. Maar wat gebeurt er als die 'klant' achteraf zegt de opdracht helemaal niet te hebben gegeven, of niet in die vorm of niet voor die prijs? Dan zijn er geen tevreden gezichten. Erger nog, dan is er een klant die wellicht de rekening niet wil betalen. Mogelijk komt het zelfs tot een rechtszaak. Het hoeft niet zo te zijn dat een van de twee bewust liegt, verklaart Van Limpt. 'Als er een geschil is over een factuur, zijn er aan de telefoon wellicht onderling toezeggingen gedaan die verkeerd zijn begrepen.'

Particulieren

Dat mondelingen opdrachten kunnen leiden tot problemen, ziet Van Limpt vooral bij werk-

‘Mogelijk zijn telefonisch toezeggingen gedaan die verkeerd zijn begrepen’

bleken door de storm beschadigd. Die zouden gemakkelijk alsnog kunnen omvallen, met alle gevolgen van dien. De hovenier nam maatregelen om een eind te maken aan de onveilige situatie. Na flink wat gedane arbeid volgde een navenante factuur. Op basis van een dagtarief van 1095 euro kwam die op circa 57.000 euro. Alles was gedaan op basis van mondelinge afspraken. Althans, volgens de aannemer. De opdrachtgever bleek daar anders over te denken. Die ontkende de afspraken. Om betaling af te dwingen, spande de hovenier een rechtszaak aan. Vergeefs. De rechtbank in Roermond oordeelde dat de rekening niet hoefde te worden betaald. Er viel niet aannemelijk te maken dat conform een verleende opdracht was gehandeld.

Boze buurman

Wat bij elke opdracht speelt, maar het meest bij mondelinge, is dat de opdracht moet zijn gegeven door iemand die daarvoor bevoegd is. Dus geen willekeurige vrijwilliger bij een speeltuinvereniging, een personeelslid van een bedrijf of instelling dat geen opdrachten mag geven of wellicht een boze buurman. Het is allemaal denkbaar en vervelend, maar gemakkelijk te ondervangen, legt Van Limpt uit. ‘Ik zou te allen tijde adviseren om niet alleen een schriftelijke opdracht te hebben, maar je er ook van te vergewissen wie de persoon is die de opdracht heeft gegeven.’ In Limburg ging het er niet alleen om dat er geen bewijs kon worden overlegd dat de opdracht mondeling was verleend. Zelfs met welke persoon van de speeltuin er was gesproken, en dus of deze bevoegd was om opdrachten te geven, bleef in nevelen gehuld.

De Limburgse hovenier had financieel gezien voor niets gewerkt. Hier werden zowel de opdracht zelf als het gehanteerde tarief betwist. De speeltuinvereniging komt met de schrik vrij. Maar het laatste woord is er niet over gezegd. Als een betwiste factuur niet kan worden geïnd, betekent dat niet per se dat er niets

hoeft te worden betaald. Het kan zijn dat een aannemer toch aanspraak kan maken op een redelijke vergoeding. In het geval van bomen opruimen valt te denken aan een dagtarief, een bedrag per geruimde boom, of – dat komt ook voor – het gratis mogen meenemen van de houtopbrengst. In de Limburgse rechtszaak ontbrak een passende vordering voor dit doel, waardoor over een redelijke vergoeding geen uitspraak kon worden gedaan. Het kan er nog van komen in een nieuwe civiele procedure.

‘Je zult als hovenier moeten kunnen aantonen dat er een overeenkomst is afgesloten’

Onduidelijk

Volgens Van Limpt is het lastig om een zogeheten redelijke vergoeding in de wacht te slepen als de opdracht zelf al niet duidelijk blijkt. ‘Belangrijke vragen zijn: wat is er uitgevoerd, wat bedoelde de opdrachtgever en wat had de aannemer kunnen of moeten begrijpen?’ Als de opdrachtgever een beperkte taak in gedachten had, is er mogelijk geen overeenstemming en dus geen of slechts een gedeeltelijke opdracht. ‘Het is mogelijk dat voor dat gedeelte een vergoeding wordt vastgesteld. Ik kan me ook situaties voorstellen waarin een partij niet alleen zegt de opdracht voor het uitgevoerde werk niet te hebben gegeven, maar

zaamheden voor grotere partijen, zoals scholen, bedrijven, zorginstellingen, speeltuinen en volkstuinverenigingen. ‘Bij een particulier kom je niet zomaar achter het huis zonder dat die weet wat er gaande is. Dan is het dus makkelijker aannemelijk te maken dat er sprake is van een opdracht. Wel kan het gebeuren dat iemand schrikt van de factuur. Daarom adviseer ik altijd om een soort schriftelijke opdracht op te stellen, met daarin ook het tarief per uur, per dag of voor het totale werk. Of laat een klant op zijn minst na afloop van een klus een werkbon tekenen voor de werkzaamheden die zijn uitgevoerd en het aantal uren dat daaraan is besteed.’

Een klaarblijkelijk misverstand met vervelende gevolgen deed zich voor in Limburg. Een hovenier rukte uit om in een speeltuin stormschade te herstellen. Bomen waren omgewaaid en op speeltoestellen gevallen. Meer bomen

Boom geplant zoals afgesproken,
uiteraard ook schriftelijk



‘Met het woord van de een tegenover dat van de ander kun je een zware pijp roken’

ook nog schade claimt.’ Dat kan als bijvoorbeeld onnodig veel bomen zijn weggehaald en daarvoor nieuwe moeten worden geplant, of als een gemeente een boete oplegt voor onvergund kappen. ‘Dan loop je als aannemer het risico dat je juist moet betalen. Verder kan ik me voorstellen dat wordt gekeken in hoeverre er sprake is van nuttig werk, bijvoorbeeld werkzaamheden die sowieso op korte termijn hadden moeten worden uitgevoerd.’

Om in een rechtszaak te bepalen wat een redelijke vergoeding is, kunnen in het verleden uitgevoerde opdrachten van dezelfde opdrachtgever als referentie dienen. ‘Bij vaste opdrachtgevers heb je een aantal voordelen. Je kent je contactpersoon en weet in de regel dat die bevoegd is om voor het soort werk dat jij doet opdrachten te geven. De opdrachtgever weet met welke tarieven je werkt, op basis van eerdere betalingen. Als het dan tot een zaak zou

JURIDISCH

komen, kan de klant moeilijk beweren niet te hebben geweten hoe hoog de prijs kan uitvallen.’

Nog een reden om niet alleen een mondelinge afspraak te maken, zeker niet met nieuwe opdrachtgevers, zijn de algemene voorwaarden waaronder aannemers graag werken, zegt Van Limpt. ‘Op het moment dat je die niet ter hand stelt, zoals dat juridisch heet, zijn ze niet van toepassing. Die algemene voorwaarden zijn over het algemeen aannemersvriendelijk. Ze bevatten allerlei clausules waarop je helaas geen beroep kunt doen als je ze niet naar de klant stuurt, bijvoorbeeld als bijlage in een mail.’ Als een trouwe vaste klant belt voor een spoedklus, zal een aannemer het risico op betalingsperikelen wellicht niet zo groot vinden. ‘Aan de andere kant’, onderstreept Van Limpt, ‘is het een kleine moeite om een mailtje te sturen met alle voorwaarden. Zeker als het gaat om meer werkzaamheden dan alleen een spoedklus. Zo weten alle partijen waar ze aan toe zijn en heb je een juridisch helder verhaal.’

Bewijslast

Als Van Limpt in zijn praktijk een betwiste opdracht moet behandelen, gaat hij bij gebrek aan direct bewijs op zoek naar indirect bewijs. ‘Je zult als aannemer moeten aantonen dat er een overeenkomst is. De bewijslast ligt bij degene die een beroep doet op de overeenkomst. Hierbij zijn in principe alle middelen geoorloofd. Het kunnen telefoongegevens zijn. Mogelijk staan die nog in je telefoon; anders kun je ze opvragen.’ Daaruit kan blijken of er is getelefoneerd met de klant, wanneer en hoelang. ‘Mogelijk is daarna intern een mail gestuurd over de veronderstelde opdracht. Die kun je eveneens gebruiken.’ Als het werk een lange periode heeft geduurd en duidelijk is dat de opdrachtgever in die tijd regelmatig op de betrokken locatie is geweest en het werk heeft laten doorgaan, is het voor hem ook moeilijker om in een rechtszaak onder betaling uit te komen. ‘Maar de bewijsvoering blijft altijd lastig. Als je niets op schrift hebt, loop je uiteindelijk altijd vast op het woord van de een tegenover dat van de ander. Dan kun je een zware pijp roken.’



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/33264/mondelinge-opdracht-betwist-dan-sta-je-met-lege-handen