

“De valkuil(en) van een richtlijn in de praktijk”

mr. Fred Schoenmakers

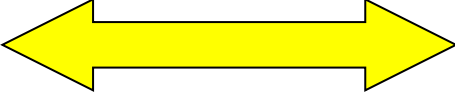
Kwaliteitsrichtlijn: twee effecten:

1. Direct van toepassing op de overeenkomst
2. Indirect van toepassing op de overeenkomst

Beide vormen komen later nog aan de orde

Hoe komt een overeenkomst tot stand?

Simpel gezegd komt een overeenkomst tot stand door **aanbod** en **aanvaarding**

mondeling  schriftelijk

Hoe ziet een offertetraject er uit?

- Offerteaanvraag → LET OP!
- Offerte (= aanbod)
- Opdrachtbevestiging (= aanvaarding)

Waarom aanbod en aanvaarding?

- Voorkomen dat u partij wordt bij een overeenkomst die u niet wilt
- Voorkomen dat er een probleem ontstaat over de te leveren prestatie

Voorbeelden

Relatie met de Kwaliteitsrichtlijn?

1. Professionaliteit
2. Kennis
3. Kwaliteit

1+2+3 = extra verantwoordelijkheid!

Kwaliteitsrichtlijn, twee effecten:

1. Direct gebonden door van toepassing verklaring op de overeenkomst
2. Indirect van toepassing door de in de markt gezette verwachtingen

Is de Kwaliteitsrichtlijn altijd helder?

Richtlijn werkt in drie richtingen:

1. U zelf
2. Opdrachtgever
3. Toeleverancier / onderaannemer

Voorbeelden:

- 1.3. Product. Het is de verantwoordelijkheid van de opdrachtgever een keuze te maken voor de toe te passen producten
- 1.3. Product. De verwerker heeft de plicht om de opdrachtgever te wijzen op het ontbreken van benodigde keuzes en/of onvolkomenheden / onvolledigheden die deze vaststelt bij de wel gemaakte keuzen.

Voorbeelden:

- 1.8. Achtergrond/onderconstructies De opdrachtgever dient de achterconstructie uit te voeren binnen de toleranties die voor de gekozen constructies gelden.
- 2.7. Controle achter/onderliggende constructies. "... vaststelt dat de opgeleverde achter/onderliggende constructie buiten de gestelde toleranties is opgeleverd ... schriftelijk aan opdrachtgever kenbaar te maken

Conclusie:

- Een overeenkomst is zo gesloten!
- De inhoud is niet altijd wat u denkt
- Invoering van de kwaliteitsrichtlijn maakt u tot specialist

Conclusie:

- Bij twijfel over de inhoud van de overeenkomst of de verdeling van verplichtingen. Vraag er expliciet naar! Krijgt u de gevraagde informatie niet, maak dan duidelijk waar u van uit bent gegaan
- Controleer of de aan u verstrekte gegevens voldoen aan de richtlijn

Tot slot

Wees positief en neem een actieve houding aan ten opzichte van de opdrachtgever

Help uw opdrachtgever bij het maken van keuzes en benadruk daarbij uw kennis en kunde

Gebruik de richtlijn als checklist!