

Prijsstijgingen, wie betaalt de rekening?

31-08-2021 15:40



Auteur Marloes Beeren, Poelmann van den Broek

Casus: Een fabrikant levert al jaren metalstudwanden aan een groothandel. De groothandel verkoopt de wanden op zijn beurt aan de aannemer. Eind 2020 vraagt de aannemer aan de groothandel om alvast een groot aantal wanden te reserveren voor een klus in juni 2021 en daarvoor een offerte op te stellen.

De groothandel neemt contact op met de fabrikant. De fabrikant stuurt daarop een offerte waarin staat dat de offerte 14 dagen geldt. Dit wordt een gestanddoeningstermijn genoemd. Na ontvangst van de offerte van de fabrikant, stelt de groothandel zijn eigen offerte op met daarin de door de fabrikant genoemde prijs vermeerderd met een opslag maar zonder een gestanddoeningstermijn. De groothandel stuurt de offerte eind 2020 aan de aannemer om daarna te vergeten dat er een offerte is afgegeven.

In mei 2021 ontvangt de groothandel van de aannemer bericht dat de offerte akkoord is en dat in juni 2021 de wanden op de bouwplaats moeten zijn. De groothandel neemt vervolgens contact op met de fabrikant waarop de fabrikant laat weten dat de gestanddoeningstermijn van de offerte is verstreken. De fabrikant wil de metalstudwanden nog wel leveren, maar dan voor een veel hogere prijs omdat de prijzen voor het benodigde metaal in de tussentijd explosief zijn gestegen. Wat kan de groothandel doen?

Is er al een overeenkomst?

De groothandel zal eerst moeten beoordelen of er al overeenkomsten zijn ontstaan met de fabrikant en de aannemer. Hiervoor is de tekst van beide offertes van belang en daarnaast kunnen er natuurlijk ook nog afspraken gelden die zijn gemaakt in bijvoorbeeld raamovereenkomsten of jaarcontracten. Overeenkomsten komen tot stand door aanbod en aanvaarding. Een offerte is een aanbod en als de offerte wordt aanvaard dan is er sprake van een overeenkomst. Zolang de offerte nog niet is aanvaard, kan de opsteller van de offerte normaal gesproken de offerte intrekken en een nieuwe offerte met een hogere prijs sturen. In het voorbeeld is de groothandel in de relatie tot de aannemer gebonden aan de offerte. De aannemer heeft de offerte namelijk geaccepteerd en de groothandel heeft de offerte niet ingetrokken. Dit geldt niet in de relatie tussen de groothandel en de fabrikant. In de offerte van de fabrikant stond namelijk dat de offerte maar 14 dagen geldig was en de aannemer heeft de offerte niet binnen die termijn aanvaard. Tussen de groothandel en de fabrikant is dus geen overeenkomst ontstaan terwijl tussen de groothandel en de aannemer wel een overeenkomst is ontstaan.

De hiervoor beschreven uitkomst kan anders zijn als ook de groothandel in de offerte aan de aannemer heeft opgenomen dat de offerte vrijblijvend is of als daarin een gestanddoeningstermijn is genoemd die is verstreken. Dit laatste betekent dat in de offerte staat dat de prijs tot een bepaald moment geldt, bijvoorbeeld tot 14 dagen na verzending. De aannemer heeft in dat geval tot 14 dagen na verzending van de offerte de mogelijkheid om de offerte te aanvaarden. Gedurende de gestanddoeningstermijn van 14 dagen mag de groothandel de offerte overigens niet intrekken.

Wat staat er in de overeenkomst?

Indien zou komen vast te staan dat de groothandel zowel met de aannemer als met de fabrikant een overeenkomst heeft gesloten, dan moeten we aan de hand van de daarin gemaakte afspraken beoordelen of de prijsstijgingen mogen worden doorberekend. Hierbij zijn met name de afspraken van belang die gaan over de prijs van de bestelde metalstudwanden. Denk bijvoorbeeld aan een prijsvastbeding. Zo'n beding komt erop neer dat de koopprijs niet meer mag worden gewijzigd en de verkopende partij dus geen prijsstijgingen mag doorberekenen. Vanwege de prijsschommelingen in de huidige markt werken fabrikanten overigens niet snel meer mee aan een prijsvastbeding, zeker niet als de materialen in de toekomst moeten worden geleverd. Overigens betekent een prijsvastbeding niet zonder meer dat prijsstijgingen niet aan opdrachtgever kunnen worden doorberekend. In de regel wordt een standaard prijsvastbeding uitgelegd als een bepaling die enkel normale prijsstijgingen uitsluit van verrekening of indexering. Extreme prijsstijgingen vallen niet onder een prijsvastbeding.

Het is ook mogelijk dat in de overeenkomst staat dat de prijs van de materialen op het moment van daadwekelijke afroep of levering wordt berekend aan de hand van een specifiek benoemde risicoregeling of index. Door de prijs op deze manier af te spreken kan een deel van de prijsstijging worden doorberekend. Goed om te weten is dat risicoregelingen en indexen in de praktijk een iets minder grillig verloop kennen en vaak minder explosief stijgen dan de dagprijzen.

In de praktijk zien we ook dat partijen die vaker met elkaar samenwerken afspraken maken over de verdeling van risico's indien de prijzen van materialen of grondstoffen stijgen. Die afspraken worden dan vaak gemaakt in raam- en/of jaarcontracten. In dat geval maken partijen afspraken over de vraag vanaf welk percentage prijsstijgingen worden doorberekend en wat de verdeelsleutel in dat geval zal zijn.

Wat staat er in de algemene voorwaarden?

Voor het antwoord op de vraag of de fabrikant de prijsstijging van de wanden aan de groothandel mag doorberekenen en de groothandel de prijsstijging aan de aannemer is ook van belang of er algemene voorwaarden zijn afgesproken. In algemene voorwaarden staan namelijk vaak regels over tussentijdse prijsstijgingen van materialen en grondstoffen. Door leveranciers wordt vaak gebruik gemaakt van de HIBIN-verkoopvoorwaarden. In die voorwaarden staat een zogenaamde "doorberekenclausule" die erop neer komt dat het de verkopende partij is toegestaan om prijsstijgingen door te berekenen aan de kopende partij.

In het voorbeeld is het dus van belang dat de groothandel controleert of er in de relatie met de aannemer en met de fabrikant algemene voorwaarden van toepassing zijn en zo ja wat daarin is bepaald over het doorberekenen van prijsstijgingen.

Wat staat er in de wet?

Voor koopovereenkomsten is er in de wet niets specifiek bepaald over het doorberekenen van prijsstijgingen. Wel geldt de algemene regeling over onvoorziene omstandigheden. De groothandel kan op basis daarvan een

procedure starten tegen de aannemer om een hogere prijs af te dwingen. De groothandel moet in dat geval wel aantonen dat sprake is van onvoorziene omstandigheden die niet voor zijn rekening komen en bovendien dat de aannemer redelijkerwijs niet van hem mag verwachten dat de metalstudwanden worden geleverd voor de overeengekomen prijs. In de praktijk zien we dat een beroep op dit artikel in verband met prijsstijgingen zelden wordt toegestaan, zeker niet in commerciële relaties.

Oplossing casus

In de relatie tot de aannemer zal de groothandel allereerst moeten beoordelen of hij al vastzit aan de in de offerte afgegeven prijs. Indien blijkt dat er een overeenkomst tussen de groothandel en de aannemer tot stand is gekomen, dan loont het de moeite om zowel de tekst van deze overeenkomst als de eventueel van toepassing zijnde algemene voorwaarden aan een nadere inspectie te onderwerpen. In de relatie tot de fabrikant geldt de spiegelbeeldige situatie. De groothandel zal allereerst moeten beoordelen of hij de fabrikant kan houden aan de in de offerte opgenomen prijs. Daarna zal hij moeten uitzoeken wat er in de overeenkomst of algemene voorwaarden is bepaald. Als er niets is bepaald geldt het uitgangspunt dat de fabrikant geen prijzen mag doorberekenen aan de groothandel en de groothandel niet aan de aannemer.

Dit artikel onderstreept nog maar eens dat het voor groothandels in bouwmaterialen erg belangrijk is om zorgvuldig te contracteren zowel richting klanten als richting toeleveranciers. Zeker als het gaat om bouwmaterialen die in de toekomst moeten worden geleverd.

Auteur Marloes Beeren is verbonden aan Advocatenkantoor Poelmann van den Broek, zie www.pvdb.nl

Redactie