



# ELKE TIJD KENT ZIJN PRIJS

**Mag u als leverancier/verkoper een afgesproken prijs herzien als u onverwacht tegen hogere inkooprijzen aanloopt?**

Metaalbedrijf Sorteert bv krijgt de opdracht de werkvloer van Vegabite, producent van vleesvervangers, te vullen met een complete straat van vulmachines, buffertafels en sorteermachines. Hiervoor accepteert Vegabite een offerte van Sorteert bv. Hierin staat per onderdeel de prijs tot twee cijfers achter de komma. Omdat Vegabite pas is opgericht en de huur van haar locatie nog niet rond heeft, hoeft Sorteert bv pas over een paar maanden te leveren. Omdat zij net ook een andere grote order ontving, geeft zij die voorrang. Vegabite kan immers nog wel even wachten. Zodra het Vegabite project aan de

beurt is en er machines en staal moeten worden ingekocht, blijken de prijzen tot grote schrik van Sorteert bv enorm te zijn gestegen.

Sorteert bv meldt bij Vegabite dat er sprake is van meerkosten die hij zal moeten betalen. Vegabite accepteert dit niet. Er is toch een vaste prijs afgesproken? Tegenvallende kosten komen voor risico van Sorteert bv, vindt Vegabite. Het metaalbedrijf vraagt om advies bij een jurist. Die ziet in de contractstukken waarin de afspraken over en weer zijn vastgelegd, dat Vegabite per e-mail om een offerte van Sorteert bv had gevraagd. In deze e-mail verklaarde zij haar inkoopvoorwaarden van toepassing. In de offerte van Sorteert bv zijn vervolgens de Metaalunievoorwaarden van toepassing verklaard en ook meegestuurd als bijlage. De jurist laat Sorteert bv weten een beroep te kunnen doen op artikel 7 van de Metaalunievoorwaarden. Hierin staat dat Sorteert bv eventuele prijsverhogingen mag doorberekenen.

De jurist voorziet echter dat Vegabite in reactie hierop gaat stellen dat Sorteert bv vergeten is Vegabite's inkoopvoorwaarden uitdrukkelijk van de hand te wijzen. Hierdoor is een zogeheten 'battle of forms' ontstaan tussen de algemene voorwaarden over en weer. Sorteert bv's kans van slagen met een beroep op artikel 7 Metaalunievoorwaarden is klein, met andere woorden. Het was achteraf gezien beter als Sorteert bv in haar offerte een voorbehoud ten aanzien van stijgende (staal) prijzen had opgenomen en Vegabite dit voor akkoord had getekend. Nu dit niet is



**MR. MIRJAM BOS**  
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR  
KONINKLIJKE METAALUNIE

gebeurd en de kans groot is dat de rechter een beroep op de Metaalunievoorwaarden niet zal honoreren, doet Sorteert bv er verstandig aan het nadeel zelf te dragen en deze kwestie niet voor de rechter uit te spelen. Zo houdt ze bovendien de relatie goed met haar klant.

**Metaalunie Rechtsbijstand** behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie Rechtsbijstand** biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij **Metaalunie Rechtsbijstand** terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? **030-605 33 44** of [www.metaalunierechtsbijstand.nl](http://www.metaalunierechtsbijstand.nl)

**RISICO** Voor lopende koopcontracten geldt dat een stijging van de kostprijs voor u als leverancier voor uw rekening en risico komt. Heeft u met uw klant afgesproken (bijvoorbeeld via uw leveringsvoorwaarden, zoals artikel 7 Metaalunievoorwaarden) dat u wijzigingen in de kostprijsbepalende factoren, waaronder de staalprijs, aan hem mag doorberekenen, dan ligt het anders. Hiervoor is wel nodig dat de Metaalunievoorwaarden gelden op uw koopovereenkomst met de klant. Soms lukt dat niet en zijn er wellicht zelfs inkoopvoorwaarden van toepassing, waarin staat dat alle prijzen vast zijn. Omdat expliciete afspraken regelmatig voorrang hebben op 'de kleine lettertjes', kunt u dit ondervangen door in uw offerte/opdrachtbevestiging op te nemen dat u een slag om de arm houdt voor wat betreft de prijs. Op [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl) treft u voorbeeldteksten aan die u kunt gebruiken om te anticiperen op eventuele prijsverhogingen aan uw inkoopkant.