

Prijsstijgingen, tijd voor een nieuwe benadering

Juridisch - De laatste jaren wordt veel gediscussieerd over prijsstijgingen. Het gaat dan vaak over §47 UAV 2012. Uit jurisprudentie blijkt dat de lat voor een geslaagd beroep daarop hoog ligt; vaak moet de aannemer het grootste deel van extreme prijsstijgingen voor eigen rekening nemen. In de meeste gevallen doet dat geen recht aan de contractuele verhouding tussen opdrachtgevers en aannemers. Ik pleit daarom voor een andere benadering van deze bepaling.

Zoals bekend heeft de bouw de laatste jaren veel last gehad van prijsstijgingen. Dat begon met stijgende materiaalprijzen, als gevolg van materiaal-schaarste veroorzaakt door de coronacrisis. Later kwamen daar de stijgende energieprijzen bij; in het najaar van 2021 liepen die al langzaam op, maar na de inval van Rusland in Oekraïne zijn ze 'geëxplodeerd' (zoals meerdere rechters dat in zaken over prijsstijgingen inmiddels hebben genoemd). Vorig jaar zomer kwamen daar ten slotte nog stijgende transportkosten bij als gevolg van laagwaterstanden in de rivieren.

Inmiddels lijken de prijzen gelukkig weer wat te stabiliseren, maar nog steeds discussiëren opdrachtgevers en aannemers volop over de vraag wie het bonnetje van deze prijsstijgingen moet gaan betalen. Als de UAV 2012 van toepassing zijn op de aannemingsovereenkomst in kwestie, dan gaat zo'n discussie over §47; de bepaling over zogenoemde 'kostenverhogende omstandigheden'. Bij extreme prijsstijgingen kan de aannemer op basis van die bepaling gedeeltelijke compensatie verlangen van de opdrachtgever.

Standaardbenadering

Over §47 UAV is door de jaren heen veel geprocedeerd en er is dus ook veel jurisprudentie over. Lange tijd was daarin geen enkele consistentie te bespeuren. Enigszins gechargeerd; partijen hadden op voorhand eigenlijk geen idee hoe een discussie over §47 UAV bij een rechter of arbiter zou uitpakken. Een slechte zaak, want zo'n doorkijkje in een eventuele procedure maakt het vaak makkelijker om te schikken.

In het verleden is dus ook regelmatig geklaagd over deze onduidelijkheid, en het lijkt erop dat de Raad van Arbitrage in bouwgeschillen daar gevoelig voor is geweest; in 2009 heeft de Raad in een vonnis een standaardbenadering bij discussies over §47 UAV geïntroduceerd, die in verschillende latere vonnissen is bestempeld tot 'vuistregel'. Die standaardbenadering werkt als volgt.

Allereerst moet de aannemer altijd een deel van de prijsstijgingen voor eigen rekening nemen, vanwege zijn ondernemersrisico. Dat lijkt mij overigens terecht; de aannemer die een vaste aanneemsom overeenkomt met de opdrachtgever, trekt



Foto: Shutterstock

daarmee mijns inziens het risico van beperkte prijsstijgingen naar zich toe. Bovendien gaat het de laatste jaren vooral over prijsstijgingen, maar er zullen zich natuurlijk ook wel eens prijsdalingen voordoen die leiden tot een inkoopvoordeel voor de aannemer. Het lijkt me dan redelijk om die voordelen en de nadelen van beperkte prijsstijgingen tegen elkaar weg te strepen. Kortom; deze correctie kan ik volgen. Bij de vervolgstap gaat het echter mis.

Die vervolgstap behelst de vraag of de prijsstijging die ná correctie voor het ondernemersrisico overblijft, 'aanzienlijk' is. Die eis geldt omdat dat in §47 UAV is bepaald dat alleen aanzienlijke prijsstijgingen voor vergoeding in aanmerking komen. De vraag is dus; wanneer is een prijsstijging aanzienlijk? Het hiervoor genoemde vonnis uit 2009 geeft daar antwoord op; de ondergrens daarvoor ligt op 5% van de aanneemsom. Bij een aanneemsom van € 1.000.000,- is dus pas sprake van een aanzienlijke prijsstijging als die minimaal € 50.000,- bedraagt. Zoals opgemerkt, is deze benadering in de arbitrale jurisprudentie een eigen leven gaan leiden en inmiddels spreekt de Raad van Arbitrage in bouwgeschillen in diverse vonnissen dus van een 'vuistregel'.

Een goede zaak, want iedereen weet dat de marges van de aannemer doorgaans dun zijn. Tussen 2012 en 2019 bedroegen die voor gww-aannemers gemiddeld 2,42% en voor b&u-aannemers gemiddeld 2,76%, volgens het EIB. Als de aannemer prijsstijgingen tot 5% van de aanneemsom per definitie voor eigen rekening moet nemen, schrijft hij dus al dieprode

cijfers, terwijl hij daar niets aan kan doen (ervan uitgaande dat de prijsstijgingen niet te voorzien waren). Dat is niet redelijk, en om die reden heb ik in de laatste editie van het Tijdschrift voor Bouwrecht een andere benadering bepleit van discussies over §47 UAV. Die benadering komt in kort op het volgende neer.

5 procent-grens

Zoals opgemerkt heb ik geen moeite met een correctie voor het ondernemersrisico; die lijkt me op zijn plaats. De hiervoor genoemde 5%-grens moet wat mij betreft echter drastisch omlaag. Het mooie is dat het vonnis van de Raad uit 2009 daar ook aanknopingspunten voor biedt; arbiters hebben daarin namelijk overwogen dat voorkomen moet worden dat het werk door de prijsstijgingen verliesgevend wordt. Vervolgens is het in de uitwerking dus misgegaan, maar dit lijkt mij nog altijd een redelijk streven. Ik pleit er daarom voor bij discussies over §47 UAV – en eigenlijk bij discussies over prijsstijgingen in het algemeen – niet langer uit te gaan van een ondergrens van 5% van de aanneemsom, maar aan te knopen bij de door de aannemer gehanteerde winstmarge. Prijsstijgingen daaronder blijven voor rekening van de aannemer, prijsstijgingen daarboven krijgt hij geheel vergoed.

Deze benadering doet mijns inziens meer recht aan de contractuele verhoudingen in de bouw en ik hoop van harte dat rechters en arbiters daar in toekomstige geschillen hetzelfde over denken.

Thomas de Leeuwe,
Rozemond advocaten

COLUMN
EWALD VAN HAL

Dienstbaar en duurzaam

Circulair en duurzaam bouwen is de toekomst. Dat betekent ook dat bedrijven in de keten gehouden zijn daaraan bij te dragen. Belangengroepen zorgen er wel voor dat dit niet vrijblijvend is: in snel tempo leiden vonnissen van rechters tot een nieuw soort aansprakelijkheid: klimaataansprakelijkheid.

Dat betekent dat producenten, ook die van bouw materiaal, verantwoordelijk worden voor klimaatneutrale productontwerpen, een milieuverantwoord productieproces en dat zij zich maximaal inspannen om de milieueffecten van het gebruik van hun producten door afnemers te beperken of te voorkomen: de zgn. scope 3-effecten. In een adem door is dan ook nog de wet Internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen te noemen die fabrikanten verplicht om (milieu-)misstanden in de buitenlandse toeleverende keten te bestrijden.

Samenwerken is een manier om aan deze opgaven te kunnen voldoen. Denk daarbij ook aan duurzaamheidsafspraken van branchegenoten onderling of met hun ketenpartners. Met afspraken over herbruikbaarheid, inzameling, ontwerp, samenstelling en maatvoering van het (bouw-)product kunnen doelen op het gebied van duurzaamheid worden gediend.

Dat leidt wel direct tot de vraag hoe zich dit dan verhoudt tot het mededingingsrecht. Immers zijn kartelafspraken wettelijk verboden.

Toch zou het maatschappelijk niet te verteren zijn indien mededingingsrecht een duurzame samenleving of circulaire economie in de weg staat. Die zijn juist gediend bij afspraken over bijvoorbeeld de samenstelling van productverpakkingen, voorwaarden voor concurrentie (geen fout hout), gezamenlijke standaarden (een smalle baksteen) of innovaties waarvoor voldoende productiemiddelen of schaal nodig is (verduurzaming van bestaande gebouwen). Soms is er twijfel of dit soort afspraken wel is toegestaan. Daarom ontwikkelde de ACM de Leidraad Duurzaamheidsafspraken. Die biedt vooraf duidelijkheid en is basis voor een self assessment. Maar ondertussen is er meer zoals het wetsvoorstel Ruimte voor duurzaamheidsinitiatieven en het Europese ontwerp Richtsnoer horizontale samenwerkingsovereenkomsten tussen concurrenten. Goede initiatieven die één ding duidelijk maken: ook het mededingingsrecht wordt dienstbaar aan duurzaam.



Ewald van Hal,
directeur vereniging
Koninklijke Nederlandse
Bouwkeramiek,
namens NVTB