



Techniek
Nederland



Techniek Nederland

Hoe om te gaan met prijsstijgingen en tekort aan materialen
18 mei 2022



Advies

advies@technieknederland.nl / tel. 088-5432777

Fabiënne van Dormael

f.vandormael@technieknederland.nl / tel. 088-5432651

Marissa Willemse

m.willemse@technieknederland.nl / tel. 088-5432712

Rik Kant

rkant@endenburg.nl



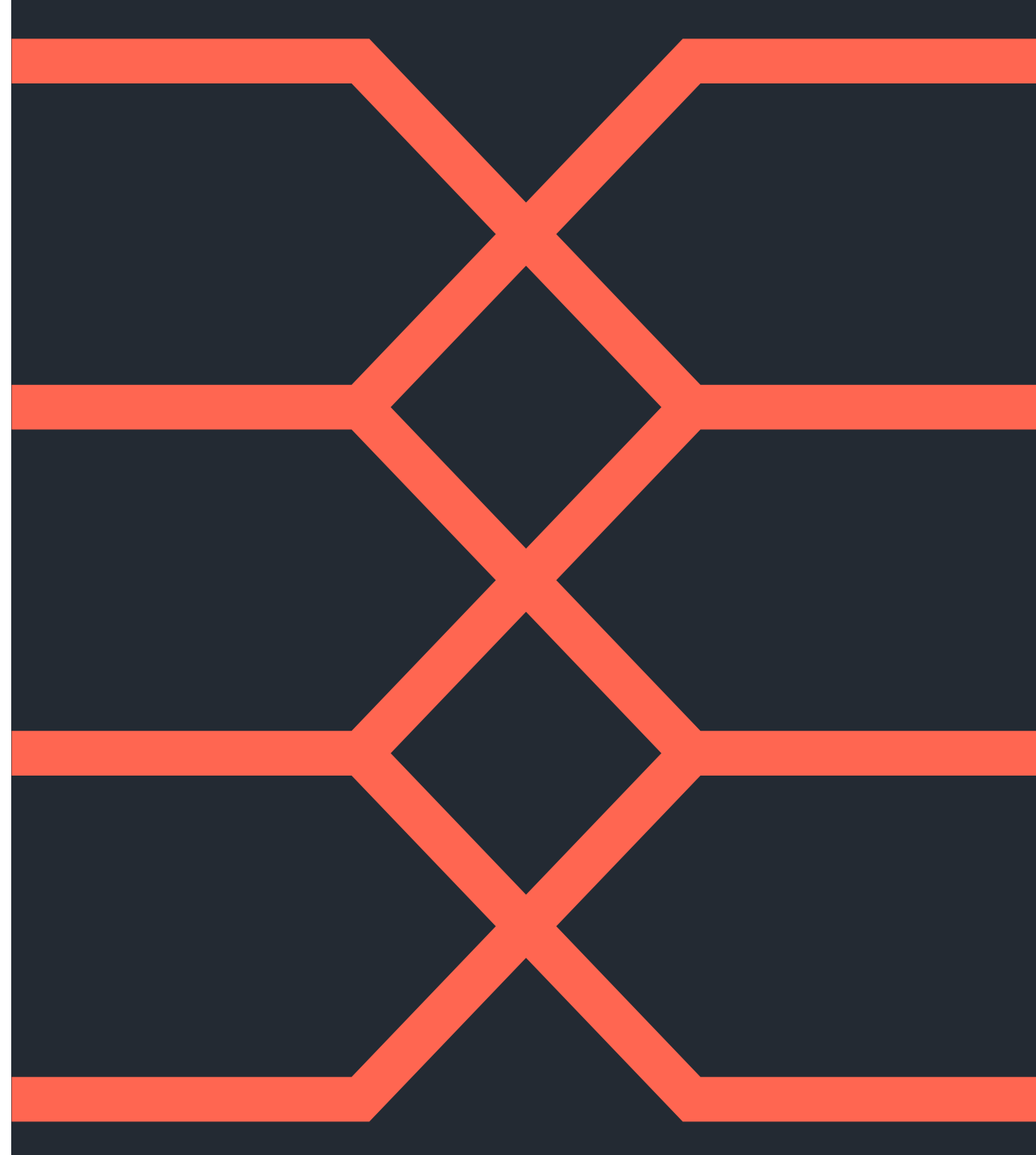


Huishoudelijke mededelingen

- Vragen via Q&A
 - Antwoord in de uitzending en/of
 - Later op de website

Technische problemen melden via de Q&A

- Er wordt een opname gemaakt
- De presentatie en de opname beschikbaar via de website





Programma

- 1) Actuele informatie
- 2) Al afgesloten contracten
- 3) Nieuwe offertes / contracten
- 4) De rechter
- 5) Tips
- 6) In gesprek met (overheids)opdrachtgevers





Plus Nieuws

Bouwen en verbouwen peperduur door schaarste van bouwmaterialen

Eerste publicatie 4 aug 2021 | Laatste gewijzigd 4 aug 2021

Pijn dure bouwgrondstoffen niet eerlijk verdeeld

BOUW

Toeleveranciers bouwmaterialen in verdrukking door prijsstijgingen

Arend Clahsen 1 mei 16:38

Eerste publicatie op 06 mei 2022 | Laatste gewijzigd op 06 mei 2022

Branchepartijen hopen vurig op handelingskader na gesprekken met ministeries

Eerste publicatie 18 jun 2021 | Laatste gewijzigd 24 jun 2021

'En wat doen we met de bouwmaterialen? Hamsteren!'

De oorzaken van de prijzengekte rond bouwmaterialen zijn divers. De gevolgen manifesteren zich in allerlei hoedanigheden. Inkopers moeten alle zeilen bijzetten, zo nu en dan hun poot steif houden en

[Staalmarkt nog lang niet uit problemen, prijzen blijven zeer hoog - Cobouw.nl](#)

De hoop was even dat [de prijsstijgingen na de zomer voorbij zouden zijn](#). Maar niets is minder waar.

Tata Steel: heel 2022 nog schaarste

Eerste publicatie op 09 mei 2022 | Laatste gewijzigd op 09 mei 2022

Prijsstijgingen bouwmaterialen veel minder extreem

De prijzen van staal, hout, wapening en aluminium hebben zich in april gestabiliseerd, maar staan nog wel op zeer hoge niveaus. Dit blijkt uit het



Conjunctuuronderzoek 2e kwartaal 2022

Doelgroep: leden van Techniek Nederland bedrijven (> 25 medewerkers)

Respons: 87 bedrijven (19 procent)

Sentiment in de branche

Overall:

- Na maandenlang seinen op groen, trendbreuk verwachtingen.
- Nog steeds overgrote deel 'onveranderlijk' of positief gestemd, maar wel minder positief dan voorheen.
- Minst positief over nieuwbouw, utiliteit en infrastructuur

Overige kenmerken:

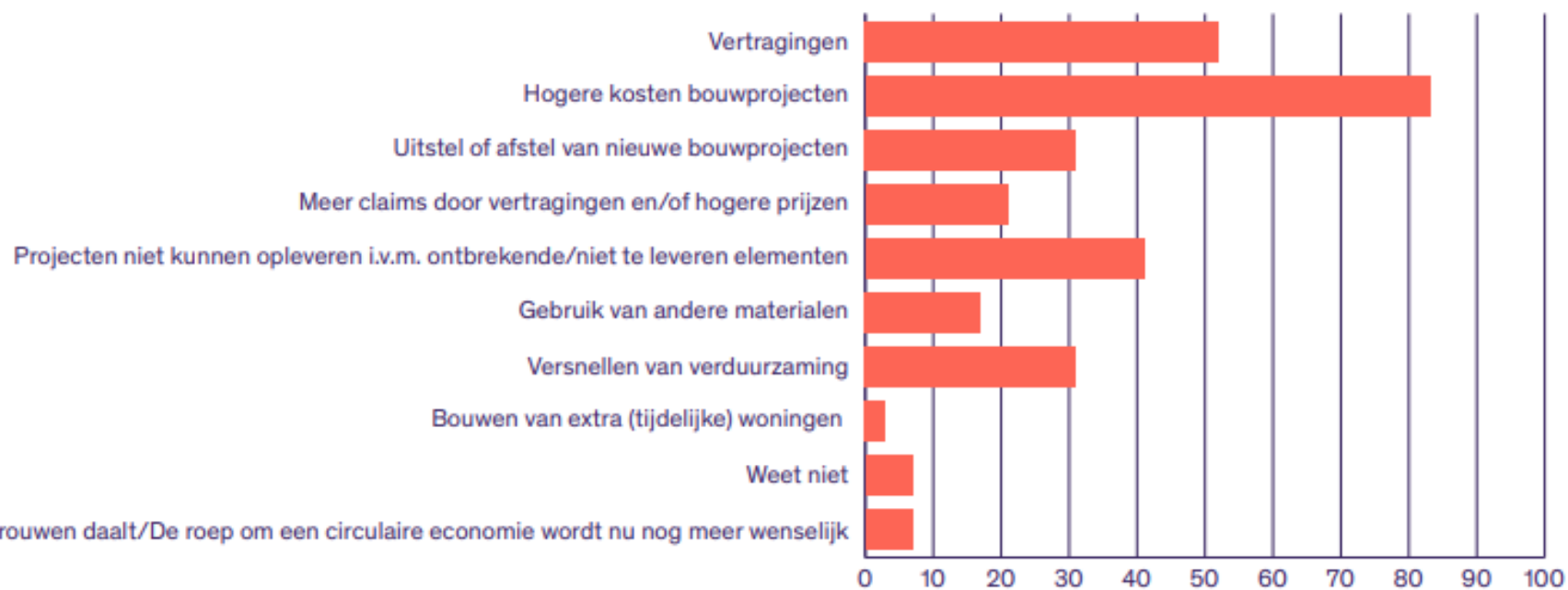
- Hoogste gemiddelde orderportefeuille sinds start meting 2011 (12 jaar en 6 maanden)
- 40% van de respondenten (bedrijven > 25 fte) verwacht meer dan 7,5% netto resultaat

marktverwachting voor de orderportefeuille 2022 2e kwartaal										
		onweer 5% minder	regen 2,5% minder	onveranderlijk gelijk	opklaringen 2,5% meer	zonnig 5% meer		laatste 4 kwartalen		
woningbouw	nieuwbouw	3%	11%	65%	9%	12%	▼			
	renovatie	2%	2%	58%	20%	18%	▲			
	onderhoud	0%	2%	67%	17%	14%	▲			
utiliteitsbouw	nieuwbouw	3%	19%	52%	20%	6%	▼			
	renovatie	0%	6%	52%	31%	11%	▲			
	onderhoud	0%	3%	56%	31%	10%	▲			
industrie	nieuwbouw	2%	6%	75%	14%	4%	▼			
	renovatie	0%	0%	75%	17%	8%	▼			
	onderhoud	0%	0%	66%	26%	8%	▲			
infrastructuur	nieuwbouw	2%	2%	84%	11%	0%	▼			
	renovatie	2%	4%	78%	16%	0%	▼			
	onderhoud	0%	4%	78%	13%	4%	▲			



Quick scan maart 2022

Op welke wijze is uw bedrijf op korte termijn het meest gevoelig voor de oorlog in Oekraïne en de sancties?





Quick scan maart 2022

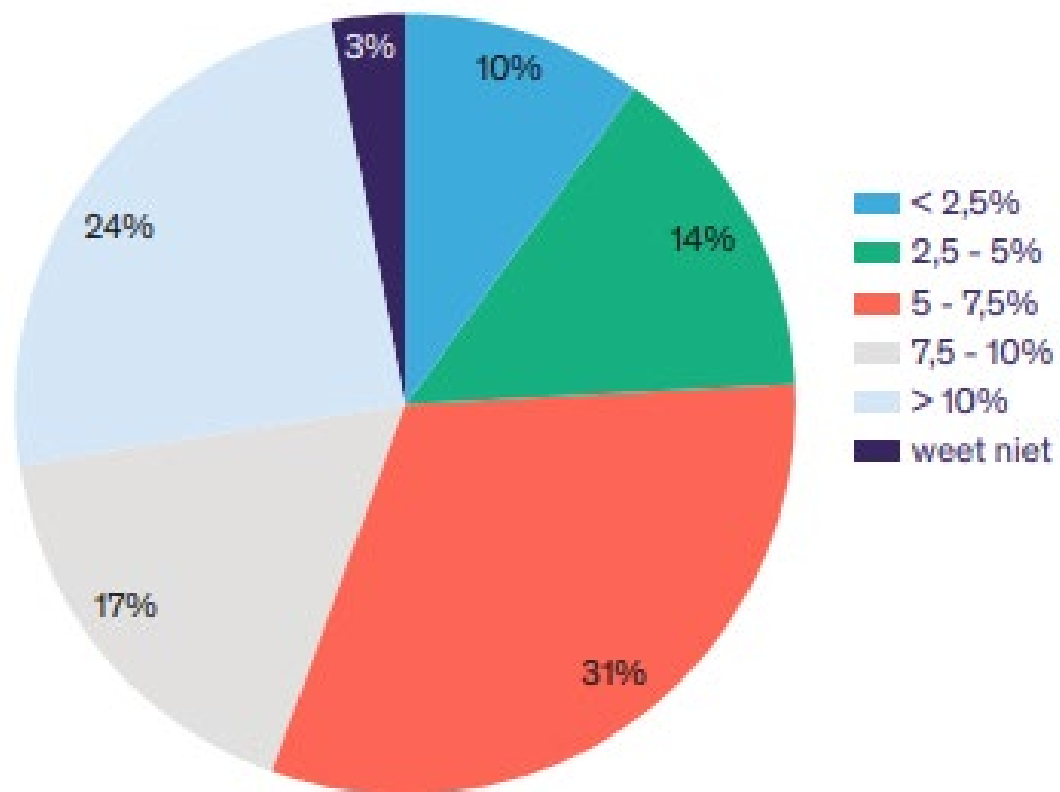
Welke maatregelen neemt u om eventuele problemen rondom prijsstijgingen en leveringsproblemen van materialen te verminderen?





Quick scan maart 2022

Welk percentage stijging van bouwkosten van een project verwacht u komend half jaar als gevolg van de oorlog in Oekraïne en de sancties?





Quick scan september 2021

- Driekwart van ondernemers verwacht dat prijsstijgingen en leveringsproblemen consequenties hebben voor winstgevendheid
- 86% van installateurs heeft te maken met leveringsvertragingen van meer dan twee weken
- Twee van de drie ondernemers verwachten komende maanden meer prijsstijgingen
- Één op de drie ondernemers heeft in contracten vastgelegd dat prijsstijgingen kunnen worden doorberekend



Programma

- 1) Actuele informatie
- 2) Al afgesloten contracten**
- 3) Nieuwe offertes / contracten
- 4) De rechter
- 5) Tips
- 6) In gesprek met (overheids)opdrachtgevers





AI afgesloten contracten

- De wet
- Afwijken in algemene voorwaarden
 - ✓ AVIC 2016
 - ✓ UAV 2012
 - ✓ ALIB 2007

Risicoregeling en indexeren





Al afgesloten contracten

Afspraak = afspraak

Stijgingen van de kostprijs, door welke oorzaak dan ook, komen in beginsel voor risico van de opdrachtnemer.

- Tenzij uitdrukkelijk anders is afgesproken, bijvoorbeeld:
 - ✓ Indexatieregeling
 - ✓ Stelpost
- **Of**
- Onvoorziene omstandigheden
- Kostenverhogende omstandigheden (aanneming van werk)





De wet

Artikel 6:258 BW Onvoorziene omstandigheden

Van dien aard dat de wederpartij naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst niet mag verwachten.

Artikel 7:753 BW Kostenverhogende omstandigheden

Recht op aanpassing van de aanneemsom als:

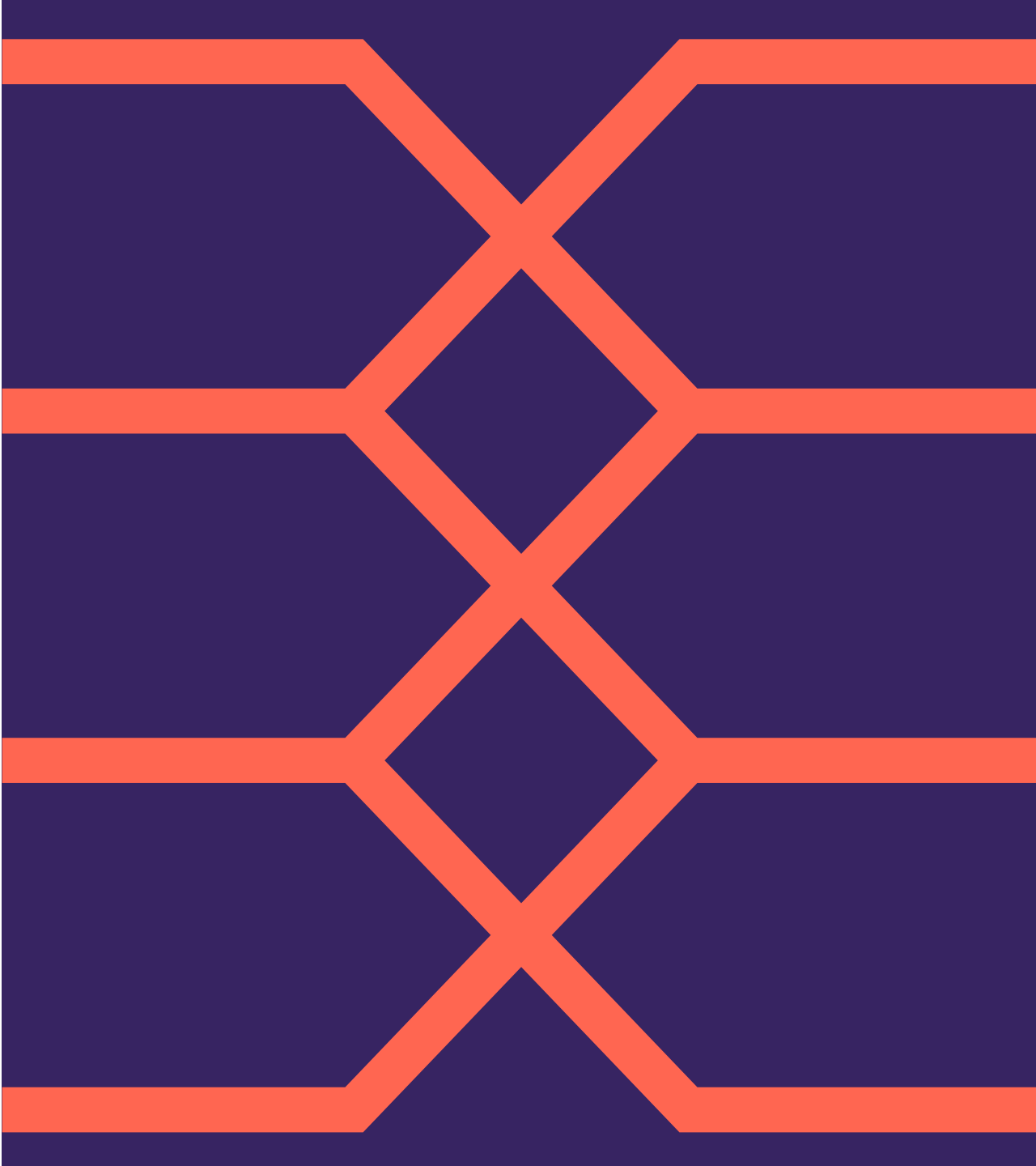
- kostenverhogende omstandigheden, die
- ontstaan of aan het licht komen na het sluiten van de overeenkomst,
- zonder dat die omstandigheden aan de aannemer kunnen worden toegerekend
- de aannemer bij het bepalen van de prijs geen rekening heeft hoeven te houden met de káns op die omstandigheden.

Let op: in een overeenkomst mag hier van worden afgeweken



Contracten met consumenten

- Europees consumentenrecht
- Mogelijkheden beperkt





Dit zegt de AVIC 2016 over prijsstijgingen

Artikel 10 (onvoorziene omstandigheden)

- ✓ Direct melden bij de opdrachtgever
- ✓ Gezamenlijk de verdere uitvoering van het werk bepalen

Artikel 11 (overmacht)

Artikel 12 lid 5 (vertraging)



Dit zegt de UAV 2012 over prijsstijgingen

§ 47.1 kostenverhogende omstandigheden

- Omstandigheden die van dien aard zijn dat bij het tot stand komen van de overeenkomst geen rekening behoefde te worden gehouden met de kans dat zij zich zouden voordoen, (én)
- die de aannemer niet kunnen worden toegerekend (én)
- die de kosten van het werk aanzienlijk verhogen.

Communiceer:

Breng de opdrachtgever zo spoedig mogelijk schriftelijk op de hoogte.

- OG mag in plaats van vergoeding het werk vereenvoudigen of beëindigen
- Hiervan mag worden afgeweken





Dit zegt de UAV 2012 over termijnen

- Verplicht werk uitvoeren volgens overeenkomst (en dus ook binnen de overeengekomen termijn)
- Termijnverlenging bij overmacht (§ 8.5)
- Verzoek voor termijnverlenging (schriftelijk) (§ 8.4)
- OG kan korting opleggen bij te late oplevering (§ 42)





Dit zegt de ALIB 2007 over prijsstijgingen

1. Risicoregeling: artikel 14 lid 3
2. Onvoorziene omstandigheid artikel 12

Recht op vergoeding indien:

Er zich een onvoorziene omstandigheid voordoet van dien aard, waarbij de klant niet mag verwachten dat de overeenkomst onveranderd in stand blijft. (art. 12)

- ✓ Zo spoedig mogelijk de opdrachtgever schriftelijk en gemotiveerd op de hoogte stellen
- ✓ Alle directe en indirecte kosten vermelden
- ✓ De gevolgen ten aanzien van de planning vermelden



Dit zegt de ALIB 2007 verder over termijnen

Artikel 8 lid 2

Indien de termijn wordt overschreden zo spoedig mogelijk in overleg.

Artikel 11 lid 4

Ontbindingsmogelijkheid na twee maanden



Indexeren

Indexeren / risicoregeling

Voordeel: duidelijkheid vooraf. Objectieve bron voorkomt welles/nietes-discussies

Nadeel: indexcijfers weerspiegelen niet de reële prijsstijgingen.

Materiaalreeks (bron: RWU '91): <https://www.technieknederland.nl/kennisgebieden/bedrijfsvoering/calculeren-en-indexeren/risicoregeling-woning-en-utiliteitsbouw-1991>

- Loonreeks (bron: CBS): <https://www.technieknederland.nl/kennisgebieden/bedrijfsvoering/bedrijfskosten/calculeren-en-indexeren/cao-loonindex-cbs>

Risicoregeling niet in UAV, eventueel in bestek

ALIB: risicoregeling installatietechniek

Formule:

Nieuw indexcijfer / oud indexcijfer x 100% = indexatie

Oud indexcijfer

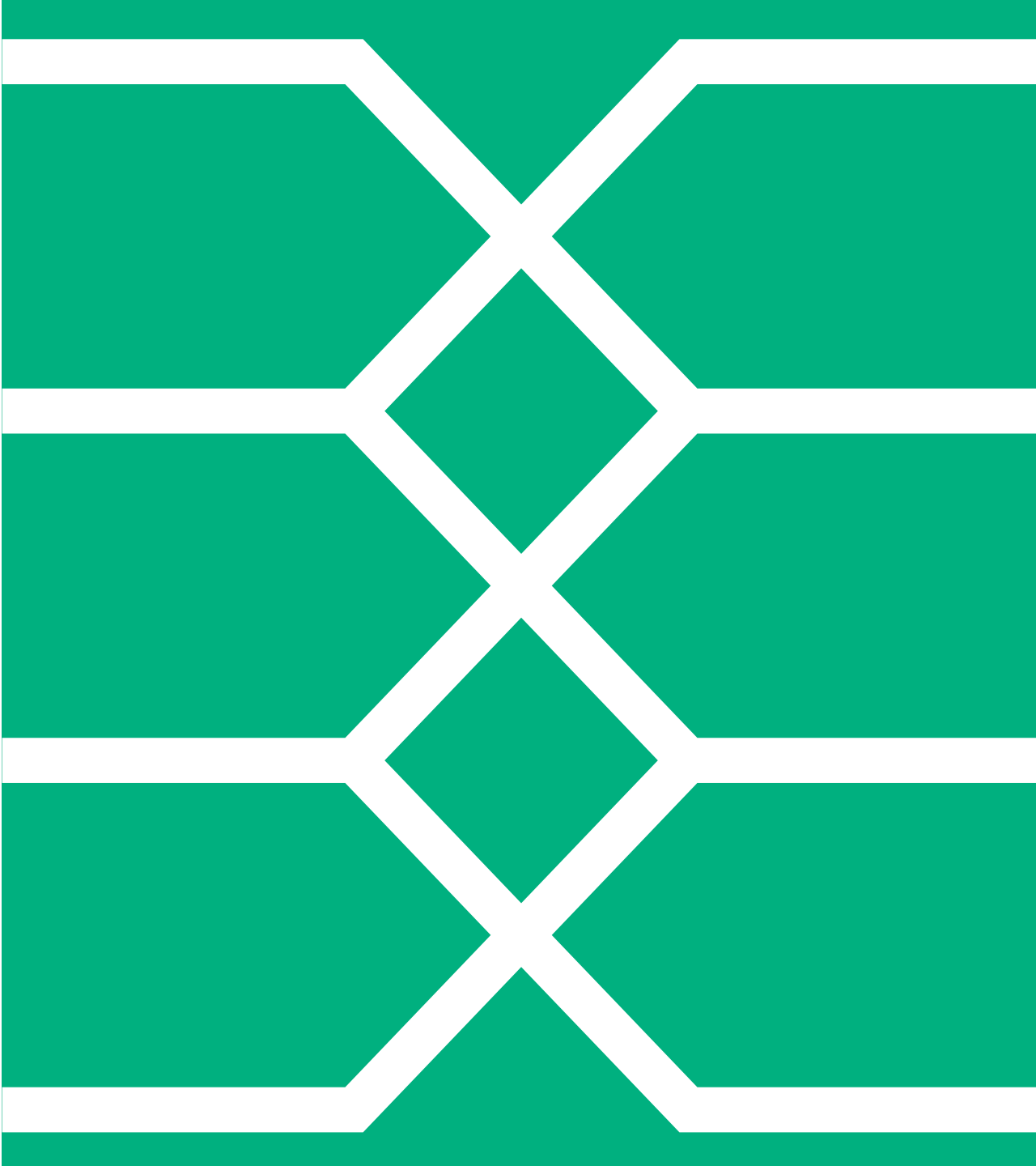


Al gesloten contracten

- Check je contract
- Zijn er in de overeenkomst afspraken gemaakt over prijsstijging of vertraging?
- Zijn er algemene voorwaarden afgesproken? ALIB 2007, UAV 2012?
- Wat was de situatie toen je de overeenkomst afsloot en wat is de situatie nu?
- Zorg zsm voor een schriftelijke melding en ga met de klant in gesprek, kom ook met een oplossing.



**Oneens over voor wiens
rekening de kosten komen,
wat dan?**





Programma

- 1) Actuele informatie
- 2) Al afgesloten contracten
- 3) Nieuwe offertes / contracten**
- 4) De rechter
- 5) Tips
- 6) In gesprek met (overheids)opdrachtgevers





Nieuwe contracten?

Wat kan ik het beste afspreken?

Onvoorzienbaarheid?





Nieuw contract

- Maak zelf afwijkende afspraken in de overeenkomst
- Check afwijkingen van Algemene Voorwaarden
- Indexatie/risicoregeling
- Risicopot
- Stel aan de voorkant vragen als je risico's verwacht
- Zorg voor een haalbare planning
- Boete voor te late oplevering?
- Alternatieve materialen een mogelijkheid?
- Let op de geldigheidsduur van je offerte





Nieuw contract – het aanbod

- Herroepelijk (tot het moment van aanvaarding!)
- Onherroepelijk (gestanddoeningstermijn) (bij aanbestedingen)
- Vrijblijvend (te herroepen kort na aanvaarding, daarna niet meer) (bij ALIB)





Nieuw contract – duidelijkheid

- Geen uitsluiting van: 7:753 Burgerlijk Wetboek, § 47 UAV 2012, **en**
- Indexering/risicoregeling **en**
- Afspraak over kostenstijging, let op algemene formulering over bouw materiaal in het algemeen of specifieke bouwmaterialen. Een optie is een bepaling op te nemen waarin je duidelijk maakt dat de calculatie is gebaseerd op een koperprijs (staalprijs etc.) van een bepaald bedrag per meter en dat prijsstijgingen ten aanzien van dit prijspeil worden doorberekend, bijvoorbeeld

De opgenomen prijs per meter koper(kabel?) in de overeenkomst van opdracht (of aannemingsovereenkomst) is gebaseerd op een prijs van € ., per meter.

Alle toekomstige prijsstijgingen (of: Een verhoging boven ...% van deze prijs) bij het daadwerkelijk afnemen van producten of diensten is voor rekening en risico van de opdrachtgever.

De eventuele prijsstijgingen zullen worden aangetoond aan de hand van een prijslijst van groothandel/ aan de hand van de aankoopnota van groothandel ...



Voorbeeld bepalingen

Niet:

Wijzigingen in kosten en prijzen

Wijzigingen in kosten en prijzen en opgegeven hoeveelheden worden niet verrekend. Het bepaalde in artikel 7:753 BW en paragraaf 47 UAV 2012 (indien de UAV 2012 van toepassing zijn) is uitdrukkelijk uitgesloten.

Wel:

- Partijen zullen in overleg treden als er sprake van niet tijdige nakoming of prijsstijgingen. Partijen streven er naar om dit zo veel mogelijk te voorkomen en te komen tot een passende oplossing.
- Indien er sprake is van optredende prijsstijgingen dan heeft de Technisch aannemer recht op een vergoeding van de extra kosten.
- Indien tijdige nakoming niet mogelijk is, bijvoorbeeld door de niet of slechte verkrijgbaarheid van grondstoffen en materialen, dan heeft de Technisch Aannemer recht op termijnverlenging.



Nieuw contract – algemene voorwaarden

ALIB 2007 art. 2

- Aanbieding is vrijblijvend
- Aanbieding kan vlak na ontvangst aanvaarding herroepen worden
- Let op wat je afwijkend afspreekt

UAV 2012

- Totstandkoming niet voorgeschreven
- Bij aanbestedingen gestanddoeningstermijn van 50 dagen
- Aanbesteder kan verzoeken deze termijn te verlengen.





Nieuw contract – algemene voorwaarden(2)

AVIC 2016

- Aanbod onherroepelijk gedurende 20 dagen
- Geef inzicht in de prijsvormingsmethode
- Richtprijs (marge 10%)
- Vermeldt een vermoedelijke opleveringsdatum



Opdrachtgever, opdrachtnemer, onderaannemer, leverancier

- Check bij lopende contracten wat de (verschillende) afspraken zijn over prijsstijgingen (en termijnen).
- Zorg bij nieuwe contracten dat jouw verplichtingen hetzelfde zijn als je verplichtingen met anderen. Dus als je bij de opdrachtgever geen kostenverhoging kunt doorberekenen, dat je ook met de leverancier vaste prijsafspraken maakt, of juist andersom!



Programma

- 1) Actuele informatie
- 2) Al afgesloten contracten
- 3) Nieuwe offertes / contracten
- 4) De rechter**
- 5) Tips
- 6) In gesprek met (overheids)opdrachtgevers





Wat zegt de rechter?

De zaak:

- Aanbesteding (mededingingsprocedure)
 - Bouw van een schip (ca. 62 miljoen)
 - Opmerkingen op contractuele bepalingen niet aangepast
 - Levertijd motoren is van 3 maanden opgelopen tot meer dan 1 jaar.
 - Gegadigde start kort geding.
-
- In de overeenkomst staat:
 - *Onder overmacht wordt in ieder geval niet verstaan: ...verlate aanlevering of ongeschiktheid van materialen, ... Evenmin wordt onder overmacht begrepen de toerekenbare tekortkoming in de nakoming van de verplichtingen van een door Opdrachtnemer ingeschakelde derde. Opdrachtnemer is zich bewust van de mogelijk grote gevolgen van de onder hun verantwoordelijkheid ontstane situatie van overmacht en zal derhalve al het mogelijke in werk stellen om een overmacht situatie te voorkomen.*



Wat zegt de rechter?

- Uitgangspunt: aanbestedende dienst heeft de vrijheid om aanbesteding te bepalen maar let op aanbestedingswet- en regelgeving.
- Proportionaliteitsbeginsel

- Voorschrift 3,9 A Gids P.

De aanbestedende dienst alloceert het risico bij de partij die het risico het best kan beheersen of beïnvloeden.

- Voorschrift 3,9 D Gids P.

De aanbestedende dienst verlangt geen aansprakelijkheid die op geen enkele manier gelimiteerd is.



Oordeel

- Rechter acht aannemelijk ernstige problematiek, die verder toeneemt
- Risico mag niet eenzijdig bij de opdrachtnemer
- Weegt mee of het risico redelijkerwijs verzekeraar is (nee).
- Bij huidige onzekere marktomstandigheden is dit een onevenwichtige en disproportionele regeling (3 maanden schade is risico van 2.250.000,-)



Voorbeeld regeling:

Bij vertraging in de levering die tot vertraging in de bouw van het schip leidt of kan leiden meldt de bouwer

- welke component(en) het betreft, wanneer bekend was dat het betrokken onderdeel/materiaal nodig was en wanneer het betrokken onderdeel/materiaal is besteld*
- de bij bestelling opgegeven levertermijn*
- de vertraging en de nu verwachte levertermijn*
- de datum waarop de vertraging aan de bouwer is gemeld*
- de consequenties voor de voortgang*
- mogelijke work-around*

Afdoening van deze meldingen wordt vast onderdeel van het voortgangsoverleg en kan spoedshalve ook ad hoc tussentijds worden besproken. De bespreking omvat een beoordeling van een eventueel gedaan beroep op overmacht. De termijn van oplevering wordt opgeschoven indien de beoordeling leidt tot de vaststelling dat:

- a) niet tijdige beschikbaarheid leidt tot vertraging in de voortgang*
- b) de bouwer de vertraging redelijkerwijs niet heeft kunnen voorzien en*
- c) niet heeft kunnen vermijden.*



Programma

- 1) Actuele informatie
- 2) Al afgesloten contracten
- 3) Nieuwe offertes / contracten
- 4) De rechter
- 5) Tips**
- 6) In gesprek met (overheids)opdrachtgevers





Tips

- Communiceer
- Communiceer
- Communiceer
- Wees transparant en open in het aanbod
- Onderbouw/motiveer de prijsstijging en/of oorzaak van de vertraging
- Controleer je contract
- Stel vragen bij de aanbesteding / onderhandel over de overeenkomst/offerte
- Neem standaard clausules op in je overeenkomst waarbij je risico op prijsstijging en vertraging uitsluit
- Let op de geldigheid van je offerte
- Let op sancties



Programma

- 1) Actuele informatie
- 2) Al afgesloten contracten
- 3) Nieuwe offertes / contracten
- 4) De rechter
- 5) Tips
- 6) In gesprek met (overheids)opdrachtgevers**





Techniek Nederland wil projectenstroom op gang houden

14 APR 2022



Als gevolg van onder meer de oorlog in Oekraïne, materiaalschaarste en grote prijsfluctuaties dreigen projecten niet door te gaan of te stagneren. Om dat te voorkomen is Techniek Nederland in gesprek met de ministeries van Binnenlandse Zaken en Infrastructuur en Rijkswaterstaat en andere brancheorganisaties. Doel is om zo snel mogelijk heldere afspraken te maken over prijsstijgingen en leveringsvertraging in contracten om te zorgen voor continuïteit.



Brancheorganisaties doen beroep op coulance bij opdrachtgevers

6 APR 2022



Oproep aan opdrachtgevers

Techniek Nederland doet gezamenlijk met andere brancheorganisaties een oproep aan opdrachtgevers om het gesprek aan te gaan over de effecten voor projecten. We worden geconfronteerd met een situatie die niemand had zien aankomen en waarbij het onduidelijk is hoe dit zich verder gaat ontwikkelen. Om verstoring in de uitvoering van projecten te voorkomen of te beperken is het belangrijk dat opdrachtnemers samen met opdrachtgevers het gesprek aan gaan en samen zoeken naar oplossingen. Samen kijken naar passende en evenwichtige afspraken. Bijvoorbeeld over de planning, de kosten en betaling, alternatieve materialen of uitvoeringsmethodes.



Kortom

1. Ga het gesprek aan (maar vergeet stap 3 niet)
→ Met opdrachtgever en eindgebruiker
2. Check je contract met je opdrachtgever en je leveranciers (ook voorafgaand aan het contract).
3. Als er sprake is van vertraging of onverwachte prijsstijgingen meldt dit direct schriftelijk, inclusief de gevolgen.



Advies

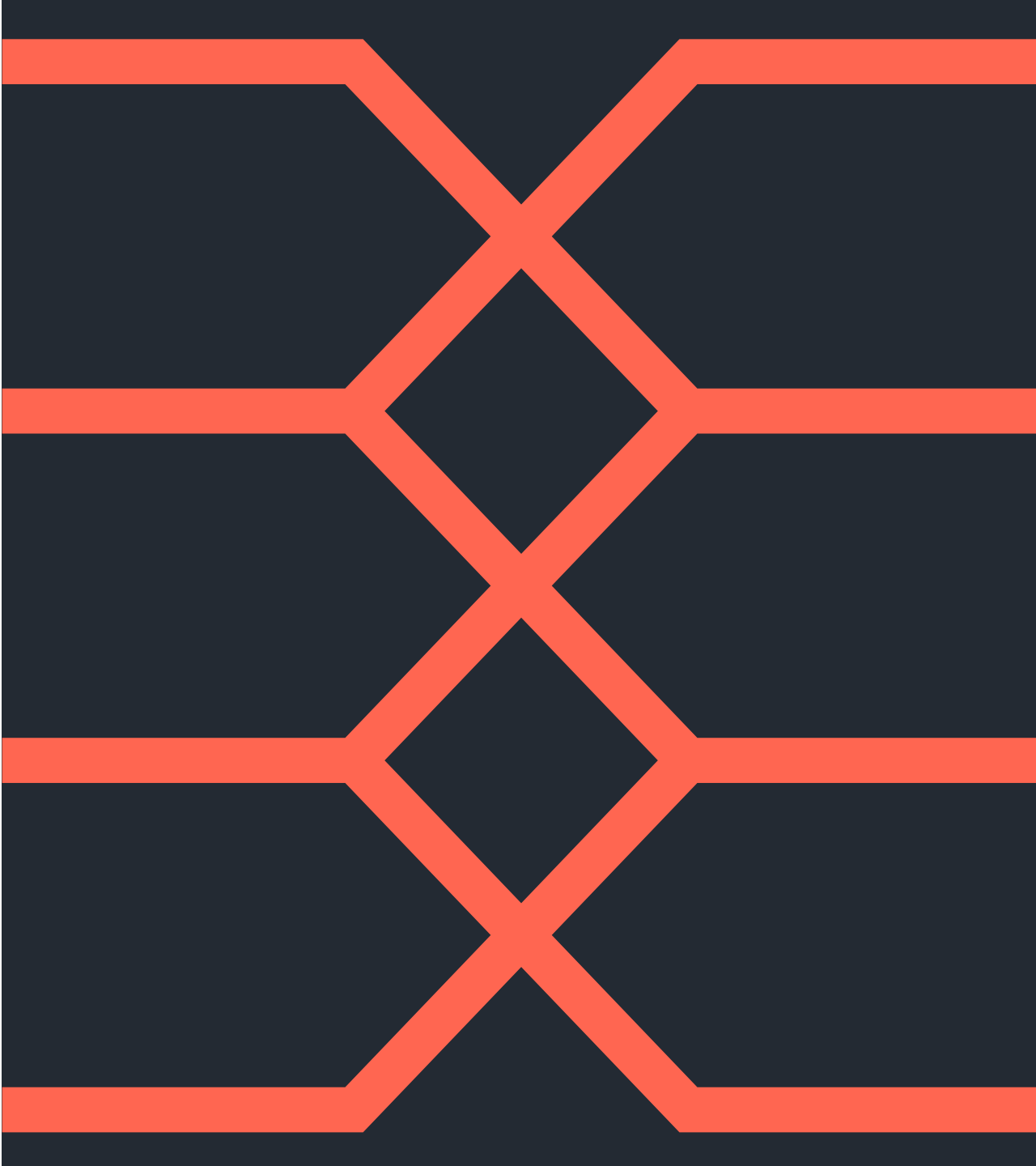
advies@technieknederland.nl / tel. 088-5432777

Fabiënne van Dormael

f.vandormael@technieknederland.nl / tel. 088-5432651

Marissa Willemse

m.willemse@technieknederland.nl / tel. 088-5432712





Techniek

Nederland