

# BV Rendement

## Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-groootaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

De onafhankelijke en ervaren redactie van BV Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. BV Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- maandelijks in het vakblad BV Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op [www.rendement.nl/bvblad](http://www.rendement.nl/bvblad)

## MOGELIJKHEDEN OM TE BESPAREN OP ZAKELIJKE CONTRACTEN

# Redelijk geprijsd

**Eén voorspelling over 2023 die zeker uitkomt, is dat het een waanzinnig duur jaar wordt voor uw bv. U zult waarschijnlijk uw eigen tarieven verhogen, maar valt er ook nog ergens te besparen op uw zakelijke contracten? En mogen uw leveranciers eigenlijk ongelimiteerd de prijs verhogen?**

De juridische basis is simpel: als u een prijs heeft afgesproken, dan geldt die prijs. Maar vrijwel iedere leverancier heeft in zijn algemene voorwaarden staan dat hij zijn prijs kan verhogen. Dat mag, maar het is de moeite waard om te kijken wat er precies in de algemene voorwaarden staat. Veel ondernemingen hebben het namelijk wat subtieler verwoord dan alleen maar het recht om naar believen de prijs aan te passen.

## Onderhandelingspositie

Vaak staat er bijvoorbeeld in de voorwaarden dat de prijs verhoogd kan worden bij aantoonbaar gestegen kosten van grondstoffen en lonen. Dat die kosten gestegen

zijn valt waarschijnlijk wel aan te tonen, maar misschien niet helemaal tot het percentage dat uw leverancier in gedachten heeft. Soms is het recht op verhoging gekoppeld aan een prijsindex. Ook dat kan nog een beetje schelen in de kosten. De zogeheten CPI-inflatie (de 'consumentenprijsindex') voor 2022 komt uit op iets meer dan 10%. Dat is nog steeds een forse prijsstijging. Maar als uw leverancier in zijn voorwaarden de koppeling heeft gemaakt met de CPI, mag hij de prijzen dus niet verhogen met 15%.

In veel algemene voorwaarden krijgt de klant het recht om de overeenkomst te ontbinden als hij geconfronteerd wordt met een forse prijsstijging. Pas op: aan dat recht is meestal een heel korte ter-

mijn verbonden, soms maar enkele dagen. Uit strategisch oogpunt kan het handig zijn om er gebruik van te maken (zie ook het kader hieronder). Misschien niet eens omdat u echt weg wilt, want elders is het óók duur. Maar wél om een onderhandelingspositie te hebben over de prijs. Ook hierbij geldt dat het niet reëel is te verwachten dat de prijs helemaal niet verhoogd wordt, maar alle beetjes helpen.

## Overhandigen

U kunt ook een nog wat scherpere benadering kiezen. In de algemene voorwaarden van uw leverancier zijn ongetwijfeld allerlei rechten op prijsverhoging opgenomen, en die voorwaarden zijn waarschijnlijk gemakkelijk op internet te vinden. Maar: zijn ze destijds eigenlijk wel op de juiste manier aan u overhandigd? Dat overhandigen gaat in de praktijk namelijk vaker fout dan goed. Algemene voorwaarden moeten (digitaal) worden meegezonden. Alleen maar melden dat ze van toepassing zijn of verwijzen naar een vindplaats op de website is

## Besparen met consequent contractbeheer: wanneer kunt u van die overeenkomst af?

Als u nog niets aan contractbeheer deed, is dit het moment om ermee te beginnen. Inventariseer welke contracten op welk moment opgezegd kunnen worden. Vermeld die data in uw agenda en zeg op tijd op. Dit kan ook betekenen dat u sommige contracten al meteen moet opzeggen op het moment dat u ze sluit. Consumenten kunnen in de regel maandelijks opzeggen, maar uw bv zit er vaak weer voor een jaar vast. Bepalingen over opzegging zijn vaak geregeld in de algemene voor-

waarden. Dus u kunt er misschien onderuit als de voorwaarden niet op de juiste wijze zijn overhandigd. De bedoeling van opzegging kán zijn dat u helemaal stopt met de aangeboden diensten of producten. Maar u kunt opzegging ook gebruiken om over te stappen naar een concurrent of om te heronderhandelen over de prijs.

### Uitschieters

Als u toch bezig bent met contracten, is het mogelijk ook nog een overweging dat

2023 misschien wel bij uitstek een jaar is om grote investeringen even uit te stellen. De inflatie is momenteel torenhoog, maar dat lijkt grotendeels het gevolg te zijn van uitschieters in de energiekosten. De prijzen van sommige grondstoffen hebben niveaus bereikt die niet normaal zijn. Op enig moment zal de situatie stabiliseren en zullen sommige kosten juist dalen. Dat maakt de investeringsomstandigheden voor uw bv weer een stuk gunstiger én uw onderhandelingspositie beter.

niet genoeg. Als u de voorwaarden niet op de juiste manier gekregen heeft, kunt u ze simpelweg vernietigen door een e-mail te sturen waarin u uitlegt dat u de voorwaarden niet ontvangen heeft. Uw leverancier heeft dan dus niet de rechten die in de voorwaarden staan.

Als het niet uw stijl is om juridische trucs uit te halen met uw leveranciers, kunt u er ook voor kiezen om dat expliciet te benoemen. Wijs uw leverancier erop dat u een goede relatie heeft, dat u die graag voortzet en geen spelletjes wilt spelen, maar dat het dan wel nodig is dat er iets aan de prijs gedaan wordt. Zulk overleg leidt allicht tot een korting.

### Lokken

Zijn er helemaal geen grenzen aan de vrijheid om prijzen te verhogen? Gelukkig wel. Voor consumenten zijn er regels die moeten voorkomen dat ondernemingen klanten lokken met lage prijzen, die meteen na het tekenen van het contract worden verhoogd. Maar ook kleine en middelgrote bv's (dat wil zeggen: minder dan 50 werknemers en een jaaronzet van minder dan € 12 miljoen) worden wel beschermd. Voor deze bv's geldt de algemene regel dat afspraken in algemene voorwaarden juridisch gezien 'redelijk' moeten zijn.

Om te beoordelen of een voorwaarde om de prijs te verhogen onredelijk is, zal een rechter onder meer letten op de manier waarop de voorwaarde tot stand is gekomen. Bovendien kijkt de rechter naar de wederzijdse belangen en alle omstandigheden van het geval. Concreet betekent dit, dat een prijsverhoging eerder onredelijk is als deze mogelijkheid op een stiekeme manier verstopt staat in de kleine lettertjes, dan wanneer het voor de klant volkomen duidelijk is.

### Ongemerkt

De rechter kijkt verder naar het geheel van de voorwaarden. Een voorbeeld: een verhuurder van kopieermachines gebruikte verwarrende voorwaarden, waarbij de overeenkomst ongemerkt met zes jaar verlengd werd, opzeg-



ging praktisch onmogelijk was en de verhuurder de prijs ieder jaar met 10% kon verhogen. Dat vond de rechter niet redelijk. De huurovereenkomst werd ontbonden en de klant kreeg geld terug.

### Willekeurig

Prijsverhogingen zijn ook eerder onredelijk als de leverancier ze zomaar willekeurig kan doorvoeren. Een bank bood leningen aan in drie varianten: tegen een vaste rente, een variabele rente of een rente gebaseerd op de zogenoemde Euribor-rente plus een opslag. Euribor is een tarief dat Europese banken onderling rekenen voor leningen. Bij de Euribor-variant had de bank in de algemene voorwaarden bedongen dat ze zelf de opslag mocht verhogen. Dat vond de rechter onredelijk, omdat de bank dit ongeclausuleerd en zonder vermelding van een reden zou mogen doen.

Kijk dus goed naar de manier waarop het recht op prijsverhoging geformuleerd is. Als er staat dat de prijs jaarlijks verhoogd

mag worden vanwege gestegen kosten voor grondstoffen, moet uw leverancier ook laten zien dat die stijging er is. Staat er alleen dat hij – zonder enige beperking – zijn prijs aan mag passen, dan is zo'n bepaling al snel onredelijk. En kunt u de leverancier dat dus ook vertellen.

### Ruimte

Andersom zult u zelf waarschijnlijk ook mogelijkheden zoeken om uw prijzen te verhogen (zie ook het verdiepingsartikel op [rendement.nl/bvtools](http://rendement.nl/bvtools)). Houd daarbij in het achterhoofd dat u juridisch de meeste ruimte voor prijsverhogingen krijgt als u dit recht opneemt in de overeenkomst zelf, en dus niet in de algemene voorwaarden. Ook staat u sterker als u zo concreet mogelijk omschrijft wat u mag doen, bijvoorbeeld corrigeren voor inflatie en voor gestegen kosten.

*Bert van Mieghem, advocaat ondernemingsrecht bij Wybenga Advocaten, e-mail: [vanmieghem@wybenga-advocaten.nl](mailto:vanmieghem@wybenga-advocaten.nl)*