

# Prijsstijgingen en leveringsperikelen

'Met dit bericht willen wij u wederom informeren over de beschikbaarheid van onze producten. Momenteel ervaren wij al enige tijd een bovengemiddeld sterke vraag naar onze producten. Door een combinatie van grondstofschaarste, de wereldwijde pandemie én grote vraag naar onze producten ervaren wij helaas vertragingen in onze leveringen. Voor u is het van belang te weten dat de producten wel beschikbaar zijn, maar een langere levertijd kunnen hebben.'

Een citaat uit een van de nieuwsbrieven van een leverancier die frequent en goed communiceert met zijn afnemers. Ook in de VLOK-ledenadviesraad zijn deze problemen aan de orde gekomen. Duidelijk is dat je als ondernemer je koers moeten aanpassen als je gewend bent met vaste prijzen te werken in je offertes. Sommigen besluiten bijvoorbeeld:

- voorlopig alleen nog op regiebasis werk aan te nemen
- een peildatum te hanteren voor prijzen van bepaalde materialen
- de geldigheidsduur van de offerte flink te bekorten
- bepaalde materialen aan te wijzen waarvoor prijsstijging altijd verrekenbaar zijn.

Vast aan een te lage vaste prijs?

Verschillende bedrijven zijn in gesprek met hun klanten, vooral in de gevallen dat een offerte al vorig jaar is uitgebracht en het werk nu pas start. De prijsstijgingen van de laatste tijd zijn voor sommige materialen zo extreem, dat ze niet of nauwelijks voorzienbaar waren ten tijde



van het uitbrengen van de offerte. Probeer er met je klant uit te komen. In het uiterste geval blijft een onzekere gang naar de rechter over.

Op grond van artikel 7:753 BW, eerste lid, kan de rechter de vaste prijs op de aanneemsom aanpassen wanneer na het sluiten van de overeenkomst kostenverhogende omstandigheden zich voordoen en deze niet aan de aannemer kunnen worden toegerekend. Belangrijk hierbij is dat de aannemer ten tijde van de prijsbepaling in de offerte geen rekening hoefde te houden met de kostenverhogende omstandigheden. Maar minstens zo belangrijk is dat je als aannemer je opdrachtgever zo spoedig mogelijk schriftelijk hebt gewaarschuwd

over de noodzaak van de prijsverhoging. Je opdrachtgever moet namelijk kunnen beslissen of hij het werk anders wil laten uitvoeren of de opdracht geheel of gedeeltelijk wil intrekken.

## VLOK-AOV: fluitje van een cent

Deze zomermaanden weer eens lekker genieten van vakantie en rust. En misschien ook even iets regelen voor jezelf. Je auto en werkplaats zijn ongetwijfeld goed verzekerd. Zodat je geen schade oploopt als daar iets mee gebeurt.

Maar als er iets met jou gebeurt? Wat dan. Is je partner dan blij dat je het geregeld hebt? Niets geregeld? Oei. Uit de statistieken blijkt dat meer dan 98% van de ondernemers bij arbeidsongeschiktheid binnen twee jaar weer aan de slag is. En laat vlok-aov.nl je die twee jaar nu net goedkoop én in eigen beheer overbruggen! Elke ondernemer kan meedoen, ongeacht leeftijd, ziektegeschiedenis, of andere zaken waarmee een verzekering onbetaalbaar zou worden. Het is een fluitje van een cent! **Vlok.nl**



AOV voor vakmensen

[Home](#)

[Zo werkt het](#)

[Aanmelden](#) ▾

[Veelgestelde vragen](#)

**Ziek en toch inkomen!**

Geen uitsluitingen op leeftijd of ondernemerservaring (ook starters zijn welkom).

[Zo werkt het →](#)