



Contractuele bescherming tegen prijsstijgingen

De coronapandemie en de oorlog in Oekraïne veroorzaken een schaarste aan grondstoffen en materialen en hebben een verstoring effect op de globale distributieketen. Deze uitzonderlijke marktomstandigheden confronteren ondernemingen met enorme prijsstijgingen. Een prijsherzieningsbeding kan lopende overeenkomsten bijsturen, maar moet voldoen aan een aantal regels.

Contractuele aanknopingspunten

Het is essentieel om in uw commerciële contracten of algemene voorwaarden bescherming in te bouwen tegen grote prijsstijgingen, zodat u deze kan doorrekenen aan de klant. Bij gebrek aan prijsherzieningsclausule is het in principe niet mogelijk om af te wijken van de overeengekomen prijs. Als een leverancier de overeengekomen prijs verhoogt zonder contractuele grondslag daartoe, kan de klant dit eenvoudigweg protesteren onder verwijzing naar de gemaakte afspraken.

In uitzonderlijke gevallen kan een rechter op grond van principes als overmacht, imprevisie ("hardship") en rechtsmisbruik toch toelaten dat er van de letter van een contract wordt afgeweken. Bij louter financiële problemen is dit echter niet evident. Het (op 21 april 2022 in de Kamer goedgekeurde) nieuw verbintenissenrecht brengt hier enige verandering in: dit voorziet in een recht op heronderhandeling (of zelfs rechterlijke aanpassing) van een contract bij imprevisie (een onvoorzienbare en ontoerekenbare verandering van omstandigheden die de uitvoering van het contract buitensporig bezwaart). Echter blijft dit een noodoplossing. Een duidelijk contractueel prijsherzieningsbeding geeft de partijen veel meer zekerheid. Dit dient wel rekening te houden met een aantal wettelijke bepalingen.

Wet betreffende de economische herstelmaatregelen

In de eerste plaats is de Wet van 30 maart 1976 betreffende de economische herstelmaatregelen relevant. Op grond van deze wet mogen industriële of commerciële prijzen voor leveringen in België, niet automatisch worden gekoppeld aan de index der consumptieprijzen, of andere

indexen van de algemene levensduurte. Een prijsherzieningsbeding mag enkel gebaseerd zijn op objectieve parameters die overeenkomen met reële componenten van de leverancierskosten (bv. lonen, grondstoffen, energie, transport) en elke parameter mag slechts pro rata het overeenkomstig deel van de kosten een invloed hebben in de totale prijsformule. Daarnaast mag dergelijke prijsformule slechts op maximum 80% van de prijs betrekking hebben. Let wel: het gaat om regels rond contractueel vastgestelde formules. Niets verhindert om een in een vrije onderhandeling nieuwe prijzen overeen te komen. Deze regels zijn ook niet van toepassing op huurprijzen, wedden en lonen, sociale bijdragen, uitkeringen en honoraria.

B2b-wet

Daarnaast dient tevens rekening gehouden te worden met de "b2b-wet", die van toepassing is op alle overeenkomsten gesloten, verlengd of gewijzigd sinds 1 december 2020. Deze wet perkt de contractvrijheid van ondernemingen aanzienlijk in, door zowel een "zwarte lijst" van bedingen die in ieder geval onrechtmatig zijn, als een "grijze lijst" van bedingen die vermoed worden onrechtmatig te zijn tenzij er rechtmatige motieven voor het beding kunnen worden aangetoond.

De "grijze lijst" verbiedt bedingen die een onderneming het recht verlenen om zonder geldige reden de prijs van de overeenkomst eenzijdig te wijzigen. De parlementaire voorbereiding bij de b2b-wet verduidelijkt dat met de afwezigheid van een geldige reden wordt bedoeld de afwezigheid van gewijzigde marktomstandigheden die objectief gezien een aanpassing van de prijs

kunnen rechtvaardigen, zoals prijsstijgingen van grondstoffen en door toeleveranciers aangepaste prijzen. Zelfs dan echter, moet zo'n beding nog steeds duidelijk en begrijpelijk zijn opgesteld.

Reageren vs. evalueren

Het verdient sterk de aanbeveling om via een prijsherzieningsbeding contractuele bescherming in te bouwen tegen prijsstijgingen ingevolge onvoorziene marktomstandigheden. Indien u reeds een prijsherzieningsbeding hanteert in uw contractuele documenten, of indien u geconfronteerd wordt met een contractpartij die eenzijdig dergelijke prijsverhoging wil doorvoeren, is het aangewezen dit tegen het licht te houden van de hierop toepasselijke wettelijke regels.

*Wibo Van Poeck en Bruno Thoen,
De Langhe Advocaten*

DeLanghe
advocaten - attorneys

tax - M&A - governance
finance - commercial

Henri Lebbestraat 109
B-8790 Waregem
+32 (0) 56 62 50 00

3Square Village - Rijvisschestraat 124
B-9052 Gent
+32 (0) 9 277 04 54

Koningsstraat 71
B-1000 Brussel
+32 (0) 2 880 35 35

contact@de-langhe.be
www.de-langhe.be