

Maten maken het verschil

Alles zo goed mogelijk contractueel vastleggen, betekent niet 'per definitie' dat contractpartijen het beoogde (eind)doel van de samenwerking halen in goede harmonie. Oog hebben voor elkaars gerechtvaardigde belangen maar ook 'krijgen' wat je bent overeengekomen. Dat is naar de mening van de projectontwikkelaar niet gelukt. Hij vindt de prestaties van zijn producent-leverancier van gevelpanelen zwaar ondermaats en hij laat het er niet bij zitten.

Partijen hebben in juli 2018 een overeenkomst gesloten voor de vervanging van de buitengevel van een winkelcentrum. De (project)ontwikkelaar wil het werk aan de gevels in verschillende fases laten uitvoeren. Om de kosten van het plaatmateriaal tegen het op dat moment geldende prijspeil te behouden, wordt de productie in een enkele opdracht en aansluitende productie gedaan. Het project gaat vlot van start maar kent tegenslag. Zo zijn het faillissement van aannemer 1 (montagepartij van de ontwikkelaar) en coronaperikelen complicerende factoren. In november 2020, ruim twee jaar na de start van het project, heeft de leverancier zijn laatst geproduceerde gevelpanelen geleverd. Begin 2021 introduceert de ontwikkelaar een nieuwe aannemer bij de leverancier. De nieuwe aannemer deelt mee dat de volgende fase in het vierde kwartaal van 2021 zal worden uitgevoerd. Op diens verzoek stuurt de leverancier een netto paneeloverzicht. Daarin staat dat van de 1.375 m² netto bestelde panelen een hoeveelheid van 736 m² netto is geproduceerd en geleverd.

Dan blijft het meer dan een jaar 'stil aan de overkant' totdat de leverancier plotseling vragen krijgt van de ontwikkelaar onder meer over hoeveel er bruto in opslag ligt en of er al op maat is gesneden. De leverancier reageert vol verbazing. Hij heeft door het faillissement van aannemer 1 veel geld verloren en na eerdere communicatie van de ontwikkelaar over twee of drie mogelijk opvolgende montage-aannemers, heeft

de leverancier niets meer gehoord. De leverancier antwoordt dat er nog maar een paar platen op het zijn terrein liggen die niet in een staat verkeren om 'over naar huis te schrijven'. Indien de ontwikkelaar het project toch nog wil afronden met zijn plaatmateriaal zal hij, nu er inmiddels vier jaar sinds het afsluiten van de overeenkomst zijn verstreken, een nieuwe prijsaanbieding doen naar het actuele prijspeil.

Voor de ontwikkelaar is de maat vol. In maart 2023 schaal hij op en laat hij via zijn advocaat weten dat hij ervoor heeft gekozen heeft om de geveldelen niet te voorzien van panelen van de leverancier. Hij heeft de leverancier gesommeerd de resterende bruto geproduceerde en betaalde panelen te leveren. Hij heeft al het materiaal in één keer besteld en hij heeft volledig betaald. Naar zijn mening is er sprake van wanprestatie door de leverancier. Daarom heeft hij terecht de overeenkomst ontbonden en wil hij zijn geld terug voor de nog niet ontvangen panelen. Hij gaat, na een mislukte poging om zijn gelijk te halen bij de rechtbank, in hoger beroep bij het (gerechtshof). De leverancier stelt dat hij aan zijn contractuele verplichtingen heeft voldaan, dat hij heeft geproduceerd en geleverd wat hij op basis van door de ontwikkelaar aangeleverde gegevens heeft kunnen doen. De bruto geproduceerde beplating is na al die jaren niet meer leverbaar en de restanten zijn opgeruimd. De ontwikkelaar heeft (sinds november 2020) nagelaten de benodigde maatgegevens aan te leveren. De leverancier

MEESTERSTUK
MR. BETTINA
HERTSTEIN



Mr. Bettina Hertstein
www.bouwrechtbedrijf.nl

heeft zich bereid getoond, tegen een prijsverhoging, alsnog de panelen te produceren mits hij de maatgegevens ontvangt. Van dat aanbod is door de ontwikkelaar geen gebruik gemaakt.

Het hof stelt vast, op grond van wat partijen over en weer hebben aangedragen, dat de ontwikkelaar behoorde te weten dat de productie van de bruto-panelen pas plaats zou vinden nadat hij de maatgegevens had aangeleverd. Door de leverancier is onweersproken gesteld dat de in 2018/2019 voor de platen ingekochte grondstoffen door tijdsverloop onbruikbaar waren geworden. De ontwikkelaar had in redelijkheid geen recht op levering van bruto-panelen tegen de oorspronkelijke prijs in 2018. Dat volgt tevens uit artikel 7.1 van de VMRG Voorwaarden dat ook gaat over de fors gestegen marktprijzen van grondstoffen. Het hoger beroep van de ontwikkelaar slaagt niet. Het hof bekrachtigt het vonnis van de rechtbank.

'Goede maatjes zijn' is misschien, zakelijk gezien, wat veel van het goede. Toch kunt u het verschil maken door (u aan de) maat te houden, de inhoud van afspraken te kennen en na te leven. Kijk eens op www.vmr.nl. Daar leest u alles over metalen ramen en gevelelementen. ■