



Uit de botenpraktijk van mr. Frits

Piet de Wit vroeg een offerte bij een jachtbetimmeringsbedrijf voor het betimmeren van de voorpiek. Het bedrijf stuurde een offerte met het verzoek deze ondertekend te retourneren. In de offerte stond geen concreet bedrag, maar de mededeling dat een uurtarief zou worden gehanteerd van € 37,50 en dat de werkzaamheden in regie (zie kader) zouden worden uitgevoerd.

Het timmerbedrijf had mondeling aangegeven dat het werk van ruwweg € 4000,00 aan arbeidsloon zou kosten en zo'n € 750,00 aan materiaalkosten. De Wit verwachtte dat het werk voor ongeveer 5.000 euro plus BTW gedaan zou zijn. Daarom schrok hij zich een hoedje toen hij de factuur ontving: ruim 10.000 euro (exclusief BTW)!

Dit was niet wat hij had verwacht op basis van wat hem was verteld. Hij weigerde de factuur te voldoen. Volgens het timmerbedrijf had De Wit echter ook extra werkzaamheden opgedragen, die buiten de begroting vielen. De Wit kon zich vinden in de opmerkingen omtrent het meerwerk, maar vond dat dit niet meer had mogen kosten dan 1.000 euro extra. Het totaal zou moeten neerkomen op ongeveer €6.000 (plus BTW). Partijen kwamen er niet uit en Mr Frits werd om advies gevraagd.

Deze overeenkomst laat zich duiden als 'een overeenkomst tot aanneming van werk'. De wet zegt dat als de prijs bij het sluiten van de overeenkomst niet is bepaald, of slechts een richtprijs is bepaald, de opdrachtgever een redelijke prijs is verschuldigd. Als een richtprijs is gegeven, mag die met niet meer dan 10% mogen worden overschreden, tenzij de aannemer de opdrachtgever tijdig heeft gewaarschuwd voor meerwerk buiten de offerte. In de overeenkomst was geen concreet bedrag

afgesproken en de toezegging van de werf was mondeling. Deze werd betwist, dus de discussie concentreerde zich op de vraag wat in dit geval een redelijke prijs zou zijn. Uit de urenspecificaties bleek dat de werf wel erg veel uren had gemaakt. Om dat voor de rechter te laten uitzoeken, zou voor de Wit echter kostbaar zijn. De rechtbank zou sowieso geen oordeel vellen zonder dat een deskundige zijn mening had gegeven.

Daarom werd het voorstel aan de werf gedaan om een expert te benoemen die als bindend adviseur de standpunten van beide partijen zou beoordelen. De expert onderzocht de zaak en concludeerde dat de werf inderdaad te veel uren in rekening had gebracht. De factuur werd niet redelijk geacht en moest met 25 procent worden vermindert. Zo werd een inhoudelijk oordeel gegeven zonder dat de Wit voor enorme kosten en een lange gerechtelijke procedure kwam te staan. Dit was een oplossing waar hij goed mee kon leven.

Tip: Wanneer u een overeenkomst aangaat, zorg dan dat er een schriftelijke begroting wordt opgemaakt met een duidelijke omschrijving en zo mogelijk ook een concreet bedrag. Spreek af dat meerwerk eerst schriftelijk door u moet zijn geaccordeerd en laat vastleggen wat de financiële consequenties daarvan zijn. ↓

MR. FRITS

In iedere editie bespreekt mr. Frits Hommersom, advocaat gespecialiseerd in watersportkwesties, speciaal voor de lezers van Botentekoop een voorbeeld met adviezen uit zijn nautische praktijk.

Frits@hommersomadvocatuur.nl

In regie: Deze term betekent dat de opdrachtnemer de vrijheid heeft om te bepalen hoe de werkzaamheden worden uitgevoerd, met name voor wat betreft de tijdbesteding en dat dus doorgaans geen afspraak geldt over het maximum aantal uren. Daartegenover staat een vaste aanneemsom voor het werk waarbij uitsluitend nog verrekend zal worden ten aanzien van eventueel meer- of minderwerk. Zo'n laatste afspraak geeft de opdrachtgever een veel steviger greep op de begroting en de kosten, zodat teleurstellingen achteraf worden vermeden.