

Importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog: onvoorziene omstandigheden of ondernemersrisico?

Bb 2025/26

1. Inleiding

'Een bom onder de wereldhandel'. De wereld reageerde geschokt toen Donald Trump in de avond van 2 april 2025 voor de hele wereld enorme heffingen aankondigde op de import van producten naar de Verenigde Staten.² De beurskoersen raakten wereldwijd in een vrije val, de WTO stelde de geprognosticeerde wereldwijde economische groei onmiddellijk naar beneden bij, diverse landen (waaronder de EU en China) kondigden tegenmaatregelen in de vorm van eigen importheffingen aan, Big Tech raakte honderden miljarden aan beurswaarde kwijt en de waarde van de dollar zakte weg.³ Een handelsoorlog werd ontketend. Waar de importheffingen boven de 10% voor de EU, evenals de door de EU aangekondigde tegenmaatregelen, gepauzeerd zijn, en weer andere landen in onderhandelingen met Trump zijn getreden, zijn de Verenigde Staten en China tegen elkaar op aan het boksen met steeds hogere heffingen over en weer.⁴ China heeft ook aangekondigd maatregelen te overwegen tegenover landen die inschikkelijk zijn naar de Verenigde Staten.⁵ Kortom, de wereldmarkt is in rep en roer, er is grote handelonzekerheid en het lijkt er niet op dat dat op korte termijn gaat veranderen. Sterker nog, de beurs vertoont in april 2025 mondiaal beelden die vergelijkbaar zijn met september 2008 (het faillissement van Lehman Brothers en het

definitieve begin van de kredietcrisis) en maart 2020 (de start van de coronacrisis).⁶

Een handelsoorlog als deze heeft, zeker bij een verdere escalatie, grote gevolgen, zowel op de korte als op de langere termijn.⁷ Die gevolgen blijven bovendien niet beperkt tot publieke aangelegenheden tussen de verschillende landen. Ook voor private partijen zal een handelsoorlog en de bijkomende handelonzekerheid in de huidige wereldeconomie een uitdaging op gaan leveren. Meer in het bijzonder kunnen importheffingen en andere handelsbeperkingen serieuze gevolgen hebben voor de sluiting en uitvoering van commerciële contracten. Het is namelijk aannemelijk dat deze zullen leiden tot aanzienlijke prijsverhogingen (of gewenste prijsverhogingen) of anderszins een verstoord contractueel evenwicht. Als een leverancier op reguliere basis producten aan afnemers in de Verenigde Staten verkoopt, wie draagt dan de kosten van de daarover (ineens) gerekende importheffing? Of als een leverancier in zijn supply chain afhankelijk is van toeleveranciers (of importeurs of exporteurs) uit China en deze rekent extra heffingen, kunnen die heffingen dan worden doorberekend aan de (eind)afnemer? En hoe zit het voor de dienstverlener wiens dienst precies de import uit of export naar de Verenigde Staten is, en zijn klanten? En wat als de importtarieven op (voor de uitvoering van een contract noodzakelijke) grondstoffen leiden tot prijsstijging en beperkte beschikbaarheid van die grondstoffen, bij wie valt dan het bonnetje? In deze bijdrage zal (verkenkend) worden onderzocht wat naar Nederlands recht⁸ de mogelijkheden (kunnen) zijn voor partijen die zich in de uitvoering van een commercieel contract⁹ gedupeerd, althans

1 Joris den Hartog is advocaat bij Van Benthem & Keulen. Dit artikel werd afgerond 6 mei 2025. Met ontwikkelingen van na die datum is geen rekening gehouden.

2 'Trump legt hele wereld forse tarieven op, 'zij doen het ons aan, dus we gaan het terugdoen'', NOS.nl 2 april 2025; 'Grote klap voor wereldeconomie': wereldwijd geschokte reacties op Trumps heffingen'', NOS.nl 3 april 2025.

3 M. van Harreveld & ANP, 'Europa en China dreigen met tegenmaatregelen', BNR 3 april 2025; 'Global markets are in meltdown: here's how it looks in charts', Reuters.com 7 april 2025; S. Hulsen, 'Big Tech na heffingen 1816 miljard dollar minder waard, vooral Apple hard geraakt', NOS.nl 8 april 2025; H. Stewart, 'Trump tariffs will send global trade into reverse this year, warns WTO', The Guardian 16 april 2025; 'Unusual sell-off in the dollar raises specter of investors losing trust in the U.S. under Trump', PBS News 18 april 2025; P. Gourinchas, 'The global economy enters a new era', IMF Blog 22 april 2025, online raadpleegbaar via <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2025/04/22/the-global-economy-enters-a-new-era> (hierna: IMF 2025).

4 B. Chu, 'What would a US-China trade war do to the world economy?', BBC.com 11 april 2025; J. de Graaf, 'Chinese handel valt stil in handelsoorlog: wie koopt nu die producten?', NU.nl 22 april 2025.

5 H. Davidson, 'Beijing threatens countermeasures against countries that 'appease' Washington in trade war', The Guardian 21 april 2025; N. Gan, 'Beijing warns countries against colluding with US to restrict trade with China', CNN.com 21 april 2025.

6 Indicatief is figuur 2 in het onderzoek van de Rabobank naar de impact van de handelsoorlog. Zie H. Erken & F. van Es, 'Trump escalerende handelsoorlog in vijf scenario's: impact op de Nederlandse economie (en breder)', Rabobank 16 april 2025, online raadpleegbaar via <https://www.rabobank.nl/kennis/d011475085-trumps-escalerende-handelsoorlog-in-vijf-scenarios-impact-op-de-nederlandse-economie-en-breder> (hierna: Rabobank 2025).

7 Zie uitgebreid over de mogelijke gevolgen van de handelsoorlog op de korte en de langere termijn Rabobank 2025. Zie ook S. Collinson, 'A US-China trade war could be catastrophic. What is Trump's endgame strategy?', CNN 11 april 2025.

8 In deze bijdrage wordt die vraag uitsluitend naar het nationale Nederlandse recht beoordeeld. Dat betekent dat de mogelijkheden voor partijen bij internationale koopovereenkomsten onder bijvoorbeeld het Weens Koopverdrag (CISG) (of buitenlands recht) niet worden besproken.

9 Ik bespreek dus enkel *business-to-business*-verhoudingen. De gevolgen voor overeenkomsten met consumenten komen niet aan de orde. Consumentenrechtelijke vraagstukken zijn overigens wel degelijk relevant in het kader van dit onderwerp. Denk aan de informatieverplichtingen van handelaren, waaronder duidelijkheid over de prijs en de kosten die in de prijs zijn opgenomen, expliciet vallen (art. 6:230m sub e BW), en meer in algemene zin aan het feit dat aannemelijk is dat de rekening van de handelsoorlog uiteindelijk grotendeels terecht komt bij de (Amerikaanse) consument. Dit gebeurde namelijk ook bij de importheffingen op wasmachines die Trump in zijn eerste termijn doorvoerde. Zie A. Flaen, A. Hortaçsu & F. Tintelnot, 'The production relocation and price effects of US trade policy: the case of washing machines', *American Economic Review* (110) 2020, afl. 7, p. 2124-2125.

geraakt, zien doordat importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog de nakoming daarvan (financieel) bezwaarlijk hebben gemaakt.¹⁰ Meer in het bijzonder worden in deze bijdrage de vragen beantwoord in hoeverre dit soort handelsbeperkingen onder een bestaand contract overmacht (§ 2) of onvoorziene omstandigheden (§ 3) kunnen opleveren en welke rechtsgevolgen daarbij horen. Besloten wordt met een conclusie en enkele aanbevelingen voor de (contracts)praktijk (§ 4).

2. Handelsoorlog als overmachtssituatie

2.1 Overmacht: juridisch kader

Als er zich in meer of mindere mate uitzonderlijke of onverwachte omstandigheden voordoen die de nakoming van een gesloten overeenkomst (zeer) bezwaarlijk maken, kan, zeker in het spraakgebruik, al snel gedacht worden aan overmacht of 'force majeure'.¹¹ Juridisch is er echter niet zomaar sprake van overmacht. Op grond van art. 6:75 BW is er namelijk sprake van overmacht als een tekortkoming in de nakoming van een overeenkomst niet te wijten is aan zijn schuld, noch krachtens wet, rechtshandeling of in het verkeer geldende opvattingen voor zijn rekening komt. Bij een geslaagd beroep op overmacht is de schuldenaar bevrijd van een eventuele verplichting tot schadevergoeding als gevolg van zijn niet-nakoming. De schuldeiser kan de schuldenaar dan logischerwijs ook niet tot nakoming dwingen.¹² Voor een geslaagd beroep op overmacht is vereist dat de overeengekomen prestatie zelf verhinderd wordt.¹³ Nakoming moet voor de schuldenaar dus (relatief of absoluut) onmogelijk (of praktisch zo bezwaarlijk dat dit met onmogelijkheid op gelijke voet te stellen is) zijn.¹⁴ Er is dus geen sprake van overmacht op het moment dat een verandering van omstandigheden maakt dat nakoming voor de schuldenaar (zeer) bezwaarlijk is, maar in principe wel nog mogelijk.¹⁵ Op dat moment wil de schuldenaar namelijk niet nakomen, maar kan deze dit nog wel.

2.2 Importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog: overmacht?

Het is dit laatste vereiste waarop het overgrote gedeelte van beroepen op art. 6:75 BW in verband met importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog stuk zal lopen. Gemiddeld genomen zullen deze namelijk in het bijzonder leiden tot (serieuze) prijsverhogingen – en dús bezwaarlijkheid van nakoming – en niet tot onmogelijkheid van nakoming (van bijvoorbeeld levering of afname).¹⁶ De verplichting tot het betalen van een hogere prijs of het leveren tegen een lagere prijs is immers niet onmogelijk, hoe bezwaarlijk dit ook moge zijn.¹⁷ Dit zou pas anders kunnen worden als er in het kader van de handelsoorlog echt (onverwachte) import- of exportverboden zouden worden uitgevaardigd.¹⁸ Dan zou er sneller sprake kunnen zijn van onmogelijkheid, al is zelfs dan nog de vraag of de getroffen partij écht geen andere manieren heeft om alsnog te kunnen nakomen. Op het moment dat een leverancier zich door de handelsoorlog geconfronteerd ziet met een vastlopende supply chain en toeleveranciers die in verband met handelsbeperkingen weigeren te leveren, zal dit ook niet snel overmacht opleveren. Nog los van het feit dat (zowel bij de leverancier zelf als zijn toeleverancier) ook in dat geval lang niet altijd van onmogelijkheid van nakoming sprake zal zijn, zal een probleem in de toeleveringsketen in de verhouding met de afnemer bij wijze van uitgangspunt – voor zover daarover geen andere afspraken zijn gemaakt of er anderszins omstandigheden zijn die een andere risicoverdeling rechtvaardigen – voor risico komen van de leverancier.¹⁹ Dat een beroep op overmacht op grond van art. 6:75 BW in het kader van handelsoorlog zelden zal slagen, correspondeert ook met het feit dat met dit verweer ook in verband met de gevolgen van andere recente mondiale uitzonderlijke ontwikkelingen, zoals de coronacrisis en de oorlog in Oekraïne (en de energiecrisis), geen succes werd bereikt.²⁰ Ook in die zaken werd, als er al een beroep op overmacht werd gedaan, (terecht) overwogen dat van een verhindering van nakoming geen sprake is.²¹

10 In het vervolg van deze bijdrage gebruik ik de woorden importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog enigszins door elkaar, juist omdat de verdere escalatie en de mogelijke aanvullende mondiale handelsbeschermende maatregelen zich nog moeilijk laten voorspellen.

11 In het spraakgebruik wordt 'overmacht' namelijk veelal gehanteerd bij situaties waar je zelf niets aan kan doen. Zie bijvoorbeeld de voorbeeldzin in VanDale: "dat was overmacht daar kon ik niets aan doen" (<https://www.vandale.nl/gratis-woordenboek/nederlands/betekenis/overmacht>) of de uitleg van de Kamer van Koophandel: "Dan is volgens de wet sprake van overmacht als die partij er helemaal niets aan kan doen. De tegenpartij kan dan niet verwachten dat je de overeenkomst nakomt." (<https://www.kvk.nl/wetten-en-regels/force-majeure-wanneer-is-er-sprake-van-overmacht/>). In een situatie waarin nakoming erg bezwaarlijk is geworden, zal de getroffen partij daaraan vaak ook niet zoveel (hebben) kunnen doen.

12 Zie over het overmachtsverweer bij een vordering tot nakoming D. Haas, *De grenzen van het recht op nakoming* (diss. Amsterdam VU), Deventer: Kluwer 2009, p. 94-107. Ontbinding (art. 6:265 BW) is wel nog mogelijk in een situatie van overmacht, omdat voor het ontbindingsrecht niet vereist is dat de tekortkoming aan de schuldenaar toerekenbaar is.

13 Asser/Sieburgh 6-I 2024/340.

14 Zie over deze definities, met verdere verwijzingen, H.J.S.M. Langbroek, in: *Groene Serie Verbintenissenrecht*, commentaar op art. 6:74 BW, aant. 3.2 en C. Cauffman & P. Croes, in: *Groene Serie Verbintenissenrecht*, commentaar op art. 6:75 BW, aant. 3.2-3.3.

15 Zie *Parl. Gesch. BW Boek 6* 1981, p. 263-264.

16 Vgl. Rb. Overijssel 3 mei 2017, ECLI:NL:RBOVE:2017:2648, r.o. 4.13, waarin een leverancier van stiersperma geen succes had met het betoog dat de handelsbeperkingen als gevolg van het Schmallenbergvirus bij export buiten de EU tot onmogelijkheid of (contractueel) overmacht leidden.

17 Van belang is hierbij dat betalingsonmacht *niet* als overmacht wordt beschouwd, omdat dit volgens de in het verkeer geldende opvattingen voor risico komt van de partij die in betalingsonmacht verkeert. Zie *Parl. Gesch. BW Boek 6* 1981, p. 265; Concl. A-G Valk, ov. 3.32, voor HR 18 oktober 2024, ECLI:NL:HR:2024:1487.

18 Vgl. Asser/Sieburgh 6-I 2024/359 en Asser/Sieburgh 6-I 2024/360, onder verwijzing naar oudere rechtspraak.

19 De afnemer heeft immers in veel (traditionele) gevallen geen invloed op de door de leverancier gekozen toeleveringsketen en zal vaak minder goed dan de leverancier in staat zijn om de discussie met de toeleverancier aan te gaan. Dit kan in individuele gevallen uiteraard genuanceerder liggen, bijvoorbeeld als een afnemer een bepaalde toeleverancier of supply chain dwingend voorschrijft.

20 Ook in de Eerste Wereldoorlog bood een beroep op overmacht weinig soelaas. Zie in dit verband C.J.H. Jansen, 'De impact van de Eerste Wereldoorlog op het Nederlandse privaatrecht', *NJB* 2014/1094, afl. 22, p. 1491-1499; W.H. van Boom, 'De grote oorlog en het Nederlandse overeenkomstenrecht – neutraliteit, weerstand en responsiviteit', *TPR* 2018, afl. 1, p. 55-90.

21 Zie bij wijze van voorbeeld uit de coronacrisis Rb. Rotterdam 24 december 2020, ECLI:NL:RBROT:2020:13186, r.o. 7.5, en bij wijze van voorbeeld naar aanleiding van de Oekraïne-crisis Rb. Gelderland 22 december 2023, ECLI:NL:RBGEL:2023:7039, r.o. 4.18.

Net als voor die uitzonderlijke omstandigheden, zal voor (het eventueel mitigeren van) de gevolgen van de handelsoorlog voor commerciële contracten in het bijzonder de regeling van onvoorziene omstandigheden (zie hierna § 3) van belang zijn en de overmachtsregeling uit art. 6:75 BW in mindere mate.²²

Bij het voorgaande verdient uiteraard wel opmerking dat art. 6:75 BW van regeland recht is. Het is dan ook niet ongebruikelijk dat in commerciële contracten 'overmachtsbepalingen' staan, waarin bepaalde situaties expliciet wél of juist expliciet níet als overmachtssituaties (voor een van beide of beide partijen) worden aangemerkt. Het is ook niet ongebruikelijk dat situaties als 'import- of handelsbeperkingen', 'tekortschieten van (toe)leveranciers', 'overheidsmaatregelen', 'beperkte beschikbaarheid van grondstoffen en/of materialen' en/of 'gestegen prijzen' in een dergelijke bepaling expliciet benoemd zijn als situaties die al dan niet overmacht opleveren.²³ Als er een overmachtsbepaling in de overeenkomst opgenomen is (die op de ontstane situatie ziet), vormt die bepaling uiteraard het primaire toetsingskader of de partij die moet presteren zich in verweer op een vordering tot nakoming (of schadevergoeding) in verband met de handelsoorlog met succes op overmacht kan beroepen.²⁴ Dan komt het aan op uitleg van de overmachtsbepaling. In veel gevallen zal zo'n overmachtsbepaling ook de gevolgen van een overmachtssituatie reguleren, bijvoorbeeld in de vorm van opschortings- of beëindigingsmogelijkheden. Ter illustratie kan een simpele overmachtsbepaling, in het voordeel van een leverancier, er bijvoorbeeld als volgt uit zien:

Overmacht

1. *Als er sprake is van overmacht, kan leverancier zijn verplichtingen uit de overeenkomst opschorten gedurende de periode dat de overmacht voortduurt. Indien deze periode langer is dan twee maanden, is leverancier bevoegd om de overeenkomst te ontbinden zonder tot enige schadevergoeding verplicht te zijn.*
2. *Onder overmacht in de zin van het vorige artikellid wordt verstaan overmacht in de zin van art. 6:75 BW, met dien verstande dat tevens de volgende omstandigheden als overmacht hebben te gelden: [start opsomming overmachtssituaties]*

22 Vgl. W.H. van Boom, 'Coronaprivaatrecht 2020-2021', *RMThemis* 2021, afl. 3 (hierna: Van Boom 2021), p. 132, die opmerkte dat in de coronacrisis alle wegen in het contractenrecht naar onvoorziene omstandigheden leken te leiden.

23 Zo bevatten veel branchevoorwaarden een overmachtsbepaling. Zie bijvoorbeeld art. 8.2 van de Metaalunievoorwaarden, waarin 'import- en handelsbeperkingen' en 'de omstandigheid dat door opdrachtnemer ingeschakelde derden zoals leveranciers, onderaannemers en transporteurs, of andere partijen waarvan opdrachtnemer afhankelijk is, niet of niet tijdig aan hun verplichtingen voldoen' als overmacht worden aangemerkt.

24 Uiteraard tenzij de toepassing van die bepaling naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar is (zie ook hierna § 3.2). Die drempel is echter hoog (zie bijvoorbeeld HR 7 oktober 2022, ECLI:NL:HR:2022:1374, NJ 2022/321).

3. Onvoorziene omstandigheden of ondernemersrisico?

3.1 Onvoorziene omstandigheden: juridisch kader

De regeling van onvoorziene omstandigheden is opgenomen in art. 6:258 BW. Op grond van het dwingendrechtelijke art. 6:258 BW kan een partij bij de rechter de wijziging of ontbinding van een overeenkomst vorderen, als voldaan is aan de volgende vereisten. Er moet in de eerste plaats sprake zijn van *onvoorziene* omstandigheden die ten tijde van de contractsluiting in de toekomst lagen.²⁵ Daarbij gaat het om de vraag of de omstandigheden in kwestie in de overeenkomst *verdisconteerd* zijn; of partijen in hun overeenkomst (stilzwijgend of expliciet) rekening hebben gehouden met de mogelijkheid van het intreden van die omstandigheden gedurende de looptijd van de overeenkomst. Dit is een vraag van uitleg.²⁶ Het tweede vereiste van art. 6:258 BW houdt in dat de onvoorziene omstandigheden van dien aard moeten zijn dat de wederpartij naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid geen ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst mag verwachten. Aan dit vereiste is niet snel voldaan. Redelijkheid en billijkheid verlangen primair trouw aan het gegeven woord en afwijking van dat uitgangspunt is slechts in uitzonderlijke gevallen mogelijk.²⁷ Daarom schrijft de Hoge Raad expliciet terughoudendheid voor ten aanzien van de aanvaarding van een beroep op onvoorziene omstandigheden.²⁸ Het derde en laatste vereiste van art. 6:258 BW houdt in dat de onvoorziene omstandigheid in kwestie niet krachtens de aard van de overeenkomst of de verkeersopvattingen voor rekening mag komen van de partij die zich erop beroept (lid 2). Dit vereiste is feitelijk een uitwerking van lid 1. Op het moment dat wordt overwogen dat de onvoorziene omstandigheid voor rekening komt van de partij die zich erop beroept, kan diens wederpartij dús ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst verwachten.²⁹ Deze toets leidt in de rechtspraak regelmatig tot de conclusie dat de omstandigheid tot het (normale) ondernemersrisico van een (commerciële) partij behoort.³⁰ Uiteindelijk zijn succesvolle beroepen op onvoorziene omstandigheden met name voorbehouden aan die gevallen waarin nakoming uiterst bezwaarlijk is geworden, omdat de onvoorziene omstandigheden de waardeverhouding tussen de wederzijdse prestaties in ernstige

25 Zie HR 13 oktober 2017, ECLI:NL:HR:2017:2615, r.o. 3.3.2-3.3.4, RvdW 2017/1099 (*Gemeente Bronckhorst*).

26 Het gaat bij dit eerste vereiste niet om de onvoorzienbaarheid van de omstandigheden. De onvoorzienbaarheid speelt natuurlijk wel een impliciete rol bij de vraag of een omstandigheid stilzwijgend is verdisconteerd (en bij de andere vereisten van art. 6:258 BW), maar is uitdrukkelijk niet het vereiste dat art. 6:258 BW stelt.

27 *Parl. Gesch. BW Boek 6* 1981, p. 969; HR 20 februari 1998, ECLI:NL:HR:1998:ZC2587, r.o. 4.3.2, NJ 1998/493 (*Briljant Schreuders/ABP*).

28 HR 20 februari 1998, ECLI:NL:HR:1998:ZC2587, r.o. 4.3.2, NJ 1998/493 (*Briljant Schreuders/ABP*); HR 13 oktober 2017, ECLI:NL:HR:2017:2615, r.o. 3.3.4, RvdW 2017/1099 (*Gemeente Bronckhorst*).

29 *Asser/Sieburgh 6-III* 2022/445.

30 Zie bijvoorbeeld Rb. Overijssel 14 januari 2015, ECLI:NL:RBOVE:2015:534, r.o. 14; Hof 's-Hertogenbosch 22 september 2015, ECLI:NL:GHSHE:2015:3668, r.o. 4.12; Rb. Gelderland 22 december 2023, ECLI:NL:RBGEL:2023:7039, r.o. 4.17.

mate hebben verstoord of het doel van de overeenkomst onbereikbaar hebben gemaakt.³¹

Als aan de vereisten van art. 6:258 BW voldaan is, zal de rechter, op vordering van de partij die zich op de onvoorziene omstandigheden heeft beroepen, overgaan tot wijziging of ontbinding van de overeenkomst. Hij heeft immers vastgesteld dat ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst in redelijkheid niet verwacht mag worden, dus zal hij ook (eventueel met terugwerkende kracht of onder aanvullende voorwaarden (art. 6:260 BW)) moeten ingrijpen.³² Daarbij zal aan de hand van onder meer de risicoverdeling in de overeenkomst, de bedoelingen van partijen en de mate waarin ongewijzigde instandhouding niet verwacht mag worden, bezien moeten worden op welke manier de door de onvoorziene omstandigheden ontstane disbalans in de overeenkomst hersteld dient te worden. Als er sprake is van een ernstige verstoring van de waardeverhouding van de wederzijdse prestaties – de in de praktijk belangrijkste categorie van situaties waarin de toets aan art. 6:258 BW aan de orde komt³³ – ligt *wijziging* van de overeenkomst als rechtsgevolg het meest in de rede.³⁴ Voor wijziging of ontbinding van de overeenkomst schrijft art. 6:258 BW tussenkomst van de rechter voor. In de literatuur gaan er echter veel stemmen op dat er in het geval van een situatie als bedoeld in art. 6:258 BW – op grond van de aanvullende werking van de redelijkheid en billijkheid en omdat contractspartijen rekening hebben te houden met elkaars gerechtvaardigde belangen³⁵ – voorafgaand aan de gang naar de rechter een heronderhandelingsplicht op partijen kan komen te rusten om tot een oplossing te komen voor de door de onvoorziene omstandigheden ontstane situatie, bijvoorbeeld door de overeenkomst in onderling overleg (tijdelijk) te wijzigen.³⁶ De lagere rechtspraak lijkt in voorkomend geval ook ontvankelijk voor het (in beginsel) aannemen van een dergelijke heronderhandelingsplicht voor partijen.³⁷

3.2 *Importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog: onvoorzien?*

Of importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog als onvoorzien aan te merken zijn, hangt dus af van de vraag of partijen deze (toekomstige) omstandigheden in hun overeenkomsten verdisconteerd hebben. Waar bij de coronacrisis in zijn algemeenheid kon worden gesteld dat met een pandemie en de naar aanleiding daarvan getroffen ongekende overheidsmaatregelen in de regel geen rekening was gehouden in (huur)overeenkomsten,³⁸ zal dat ten aanzien van handelsbeperkingen zeker niet in zijn algemeenheid kunnen worden gesteld.³⁹ Importheffingen worden immers al eeuwen gebruikt door verschillende nationale overheden om omzetten te genereren, de nationale industrie te beschermen, de nationale veiligheid te bestendigen en/of andere landen politiek onder druk te zetten.⁴⁰ Ook Trump voerde in zijn eerste presidentiële termijn importheffingen in voor verscheidene producten, zoals staal- en aluminiumproducten, wasmachines en zonnepanelen.⁴¹ Kort gezegd, dit soort handelsbeperkingen zijn dus op zichzelf een algemeen bekend fenomeen. Het is daarmee goed voorstelbaar dat in veel commerciële contracten waarvan het in algemene zin voorzienbaar is dat deze geraakt worden door handelsbeperkingen, reeds een contractuele voorziening voor die situatie is opgenomen. Dat is des te aannemelijker als het gaat om professionele partijen of partijen die hier in hun ondernemen vaak mee te maken krijgen, zoals partijen wiens dienstverlening vrij specifiek op (internationale) transport, export of import is gericht. Zij zullen vaak in hun algemene voorwaarden (in hun voordeel) rekening hebben gehouden met de mogelijkheid van deze situatie of branchevoorwaarden in dit kader van toepassing hebben verklaard.

Als het gaat om bepalingen waarin importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog verdisconteerd zijn, valt aan verscheidene bepalingen te denken, waarvan ik er enkele zal noemen. Zo kan in de eerste plaats worden gedacht aan de 'overmachtsbepaling', zoals deze in § 2 ook al besproken is. In zo'n overmachtsbepaling wordt een bepaalde situatie, zoals in dit geval de handelsbeperkingen, contractueel in de risicosfeer van een van beide partijen

31 *Parl. Gesch. BW Boek 6* 1981, p. 970.

32 Zie ook A.S. Hartkamp, 'Open normen (in het bijzonder de redelijkheid en billijkheid) in het nieuwe BW', *WPNR* 1981/5559, p. 214; J. Hijma, *Het constitutionele wijzigingsvoornis* (oratie Leiden), Deventer: Kluwer 1989 (hierna: Hijma 1989), p. 13-14.

33 Zie ook P.S. Bakker, in: *Groene Serie Verbintenissenrecht*, commentaar op art. 6:258 BW, aant. 9; Concl. P-G Wissink, ov. 5.2, voor HR 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1974, *NJ* 2023/2, m.nt. J.L.R.A. Huydecoper. Zie voor een overzicht van de omtrent art. 6:258 BW gewezen uitspraken vanaf 2008 tot 1 juli 2021 J. den Hartog, *Onvoorziene omstandigheden pre- en post-corona*, Weert: Celsus 2021 (hierna: Den Hartog 2021), p. 21-78.

34 Zie ook W.L. Valk, in: *Tekst & Commentaar Burgerlijk Wetboek*, commentaar op art. 6:258 BW, aant. 6a.

35 Vgl. HR 19 oktober 2007, ECLI:NL:HR:2007:BA7024, r.o. 3.5, *NJ* 2007/565 (*Vodafone/ETC*).

36 Zie uitgebreid en met verdere verwijzingen M.R. Ruygvoorn, 'De verschillen tussen het afbreken van onderhandelings- en de precontractuele fase, de contractuele fase en in het bijzonder bij onvoorziene omstandigheden', *RMThemis* 2021, afl. 6, p. 216 e.v.

37 Zie bijvoorbeeld Rb. Amsterdam 29 oktober 2020, ECLI:NL:RBAMS:2020:5265, r.o. 9; Rb. Rotterdam 23 november 2020, ECLI:NL:RBROT:2020:13413, r.o. 5.11; Rb. Gelderland 23 februari 2022, ECLI:NL:RBGEL:2022:1040, r.o. 4.7. Zie ook M.R. Ruygvoorn, 'Vordering tot heronderhandelen bij onvoorziene omstandigheden in kort geding toewijsbaar', *Bb* 2024/18, afl. 8, p. 71-74, onder verwijzing naar een ongepubliceerde uitspraak in kort geding waarin een vordering tot heronderhandelen bij onvoorziene omstandigheden werd toegewezen.

38 HR 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1974, r.o. 3.2.4, *NJ* 2023/2, m.nt. J.L.R.A. Huydecoper.

39 Net zomin als de Oekraïne-crisis (en de daarmee gepaard gaande energiecrisis) zich bijvoorbeeld voor algemene oordelen in dat kader leent. Zie in dat verband ook C.E. Drion, 'Oorlog en contractenrecht', *NJB* 2022/744, afl. 12, p. 879.

40 Zie R. Partington, 'Liberation day: what are tariffs and why do they matter?', *The Guardian* 2 april 2025.

41 Zie over de handelsbeschermende maatregelen van Trump in zijn eerste termijn en de gevolgen daarvan voor de EU en Nederland bijvoorbeeld Y. Desmedt, E. Monard & K.P. Olsthoorn, 'De een zijn dood, de ander zijn brood: de handelsbeschermende maatregelen van president Trump en de mogelijke impact ervan voor het bedrijfsleven in de EU en Nederland', *Ondernemingsrecht* 2019/26, afl. 3, p. 161-171.

gelegd.⁴² Dat snijdt een succesvol beroep op art. 6:258 BW in beginsel de pas af. Uiteraard is het daarbij wel van belang dat de bepaling zo kan worden uitgelegd dat daaronder ook de huidige door Trump ontketende handelsoorlog valt. Zo valt erop te wijzen dat partijen in de coronacrisis niet met succes een beroep konden doen op bepalingen waarin 'epidemiën' en/of 'ziekte' al dan niet als overmacht waren aangemerkt, omdat een dergelijke bepaling niet werd geacht de coronacrisis met al haar extreme gevolgen te omvatten.⁴³ Overigens zal het, als handelsbeperkingen expliciet als overmacht worden aangemerkt, wel erg lastig zijn om met succes te betogen dat daarmee niet bedoeld is de huidige handelsbeperkingen in te sluiten; de bewoordingen vormen dan immers een sterke contra-indicatie daarvan.⁴⁴ In de tweede plaats kan worden gedacht aan een bepaling waarmee expliciet de prijs wordt bepaald. Niet ongebruikelijk is dat een overeenkomst bepaalt dat een verschuldigde prijs in- of exclusief belasting en andere heffingen van overheidswege is. Ook zo'n bepaling legt in essentie het contractuele risico van importheffingen en andere handelsbeperkingen al bij een van beide partijen. In de derde plaats komt het geregeld voor dat partijen de risico's en kosten van transport contractueel reguleren, bijvoorbeeld door aan te sluiten bij een van de Incoterms van de ICC. Zo bepalen de verschillende Incoterms ook wie de kosten draagt voor import- en exporthetfingen.⁴⁵ Ook daarmee wordt dus in essentie al contractueel bepaald bij welke partij het contractuele risico van deze handelsbeperkingen ligt. In meer of mindere mate wordt daarmee dus door partijen het (mogelijke) bestaan van die omstandigheden onderkend en kunnen dit soort bepalingen dus die omstandigheden verdisconteren. Wel zal, meer dan bij een overmachtsbepaling, bij deze tweede en derde soort bepalingen de vraag kunnen worden gesteld of partijen daarmee ook bedoeld hebben extreme veranderingen van die handelsbeperkingen contractueel te verdisconteren. Waar een overmachtsbepaling namelijk naar haar aard ziet op de mogelijkheid van veranderende omstandigheden en dus moet worden geacht juist een voorziening te treffen voor het geval de omstandigheden veranderen, is bij een kostenverdeling of de keuze voor een van de Incoterms niet per definitie gezegd dat daarmee dus ook eventueel veranderende omstandigheden te dien aanzien verdisconteerd zijn.

Als wordt vastgesteld dat de importheffingen, handelsbeperkingen en/of handelsoorlog verdisconteerd zijn in een overeenkomst, dient het beroep op art. 6:258 BW afgewezen te worden. Het is in theorie mogelijk om te beargumenteren dat de toepassing van de bepaling die de omstandigheid in kwestie verdisconteert, naar maatstaven van redelijkheid onaanvaardbaar moet worden geacht.⁴⁶ Het argument, dat overigens ook in het kader van de voornoemde uitlegdiscussie zou kunnen worden gevoerd, zou in dat kader kunnen zijn dat het bij de huidige importheffingen van Trump en de ontketende handelsoorlog niet meer om gebruikelijke handelsbeperkingen gaat, maar om uitzonderlijke beperkingen van zo'n omvang dat het onredelijk zou zijn om deze, op basis van een contractuele bepaling (zoals een standaard-overmachtsbepaling in kleine letters achterin de algemene voorwaarden, waarin 'handelsbeperkingen' in een opsomming van dertig (niet-)overmachtssituaties is benoemd), volledig voor rekening te laten van de partij bij wie de pech valt. De drempels hiervoor zijn echter erg hoog.⁴⁷ Illustratief voor die hoge drempels is de recente rechtspraak die gewezen is over huurovereenkomsten waarin indexeringsclausules waren opgenomen, op grond waarvan verhuurders bevoegd waren de huurprijs te indexeren op basis van de consumentenprijsindex (CPI), zoals vastgesteld door het CBS. Toen dit indexeringspercentage over 2023 ineens meer dan 14% was (en in 2022 meer dan 10%), deden veel huurders (van bedrijfsruimte) voor de rechter in dat verband een beroep op onvoorziene omstandigheden, vaak met de stelling dat dit hoge cijfer het gevolg zou zijn van de onvoorziene stijging van de energieprijzen en torenhoge inflatie als gevolg van de oorlog in Oekraïne. Beroepen op onvoorziene omstandigheden konden hen echter (categorisch) niet baten, omdat met de indexeringsclausule nu juist rekening was gehouden voor de situatie dat de prijzen zouden stijgen en (hoge) inflatie zou optreden.⁴⁸ Vervolgens hebben de meeste van deze huurders echter, mede onder

42 Een voorbeeld waarmee het toepassingsbereik van art. 6:258 BW wordt teruggedrongen, vormt in M&A-contracten ook de Material Adverse Change-clausule, voor als er zich tussen signing en closing een wezenlijke verandering van omstandigheden voordoet. Zie daarover bijvoorbeeld P.S. Bakker & A.J. Kaarls, 'De verhouding tussen art. 6:258 BW en de MAC-clausule, mede in het licht van de huidige krediet- en economische crisis', *MvV* 2009, afl. 9, p. 208-214.

43 Zie ook Concl. P-G Wissink, ov. 5.6.2, voor HR 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1974, *NJ* 2023/2, m.nt. J.L.R.A. Huydecoper. Bij wijze van voorbeeld kan worden gewezen op Rb. Amsterdam 1 september 2020, ECLI:NL:RBAMS:2020:4414, r.o. 35.

44 En die bewoordingen spelen bij commerciële contracten een zeer belangrijke rol bij de uitleg daarvan. Vgl. HR 5 april 2013, ECLI:NL:HR:2013:BY8101, r.o. 3.4.2-3.4.3, *NJ* 2013/214 (*Lundiform/Mexx*).

45 De ICC heeft op 24 april 2025 ook een Guide uitgebracht hoe de Incoterms kunnen worden gebruikt om 'Tariff risks' te mitigeren. Deze is online raadpleegbaar via <https://iccwbo.org/news-publications/news/using-the-incoterms-2020-rules-to-manage-tariff-risk-in-international-trade/#top>.

46 Zie ook Hijma 1989, p. 8.

47 Partijen hebben dan immers de mogelijkheid van een in hun nadeel veranderende omstandigheid onderkend en hebben dus in principe in vrijheid gekozen om dat risico voor lief te nemen. Zie in dit verband P.S. Bakker, *Redelijkheid en billijkheid als gedragsnorm* (diss. Amsterdam VU), Deventer: Kluwer 2012, p. 97; H.N. Schelhaas, *Redelijkheid en billijkheid* (*Monografieën BW nr. A5*), Deventer: Wolters Kluwer 2017, p. 117. Hierbij past natuurlijk wel de nuancering dat het maar de vraag is in hoeverre daadwerkelijk sprake is geweest van een vrije keuze om dat risico voor lief te nemen. De toepasselijkheid van een uitgebreide overmachtsbepaling zal ook vaak genoeg voortkomen uit een slechte onderhandelingspositie en daardoor de acceptatie van de ongewijzigde set algemene voorwaarden van de wederpartij. Vgl. in dat kader in bredere zin W.H. van Boom, *Ruilrechtvaardigheid en privaatrecht* (oratie Nijmegen), Den Haag: Boom juridisch 2023 (hierna: Van Boom 2023), p. 21-26.

48 Rb. Den Haag 4 mei 2023, ECLI:NL:RBDHA:2023:8786, r.o. 2.8; Rb. Den Haag 29 juni 2023, ECLI:NL:RBDHA:2023:10394, r.o. 4.2; Rb. Gelderland 25 oktober 2023, ECLI:NL:RBGEL:2023:5905, r.o. 4.4; Rb. Rotterdam 3 november 2023, ECLI:NL:RBROT:2023:10295, r.o. 2.6; Rb. Midden-Nederland 10 januari 2024, ECLI:NL:RBMNE:2024:52, r.o. 4.3; Rb. Amsterdam 18 januari 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:193, r.o. 8; Rb. Amsterdam 20 februari 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:660, r.o. 4.2; Rb. Noord-Nederland 5 maart 2024, ECLI:NL:RBNNE:2024:794, r.o. 4.63; Rb. Rotterdam 14 juni 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:5549, r.o. 4.16-4.17; Rb. Rotterdam 18 oktober 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:11056, r.o. 2.11; Rb. Midden-Nederland 26 februari 2025, ECLI:NL:RBMNE:2025:817, r.o. 2.9; Rb. Amsterdam 4 maart 2025, ECLI:NL:RBAMS:2025:1385, r.o. 5.2.

verwijzing naar het feit dat het CBS in de loop van 2023 de berekeningsmethode voor de CPI had aangepast, ook een beroep gedaan op de onaanvaardbare gevolgen van de toepassing van de indexeringsbepaling en dus gevorderd dat deze op grond van art. 6:248 lid 2 BW buiten toepassing zou worden gelaten. In veel van de uitspraken sneuvelde deze vordering echter, met name omdat (i) de indexeringsbepaling eenvoudig overeengekomen was tussen commerciële partijen,⁴⁹ (ii) de oude berekeningsmethode niet evident onjuist was en/of de huurder in de nieuwe berekeningsmethode niet veel beter af zou zijn,⁵⁰ (iii) partijen kennelijk hebben afgezien van de mogelijkheid een maximum overeen te komen voor de indexeringsbepaling,⁵¹ en (iv) het concrete nadeel als gevolg van de indexeringsbepaling onvoldoende was onderbouwd.⁵² Toch is dit onaanvaardbaarheidsargument in een handjevol zaken niet onmogelijk gebleken. Het belangrijkste argument voor deze rechtbanken was dat de oorspronkelijke berekeningsmethode van het CBS niet adequaat was om een goed beeld van de inflatie te geven, waardoor het doel van de indexeringsbepaling – indexeren aan de hand van de inflatie – niet bereikt werd.⁵³ Dat is natuurlijk wel een bijzondere omstandigheid – waarvan men zich overigens terzijde kan afvragen of niet juist dat dan een onvoorziene omstandigheid in de zin van art. 6:258 BW oplevert – waardoor deze toewijzende uitspraken niet afdoen aan de uitzonderlijkheid van het oordeel dat een verdisconterende bepaling buiten toepassing dient te blijven.⁵⁴

Tot slot dient in dit kader te worden opgemerkt dat voor nieuw te sluiten overeenkomsten de importheffingen, handelsbeperkingen en op handen zijnde handelsoorlog geen onvoorziene omstandigheden meer zullen opleveren. Men mag daar nu bekend mee worden geacht en zeker professionele partijen worden geacht daarop te anticiperen als voorzienbaar is dat zij in een te sluiten overeenkomst te maken zullen of kunnen krijgen met (zeer hoge) importheffingen en/of handelsbeperkingen, ook ondanks het feit dat de gevolgen en het verloop van de handelsoorlog (uiteraard) in dit stadium nog (lang) niet duidelijk zijn.⁵⁵ Op zichzelf zou het kunnen dat de handelsoorlog een zodanige onvoorziene wending neemt dat er in een later stadium alsnog van nieuwe onvoorziene omstandigheden kan worden gesproken, maar de professionele partij die voor

overeenkomsten die na 2 april 2025 zijn gesloten met succes zou willen stellen dat de handelsoorlog ten tijde van de contractsluiting *toekomstige* onvoorziene omstandigheden oplevert, zal van (zeer) goeden huize moeten komen.⁵⁶

3.3 *Handelsoorlog als ondernemersrisico van commerciële partijen*

Indien kan worden vastgesteld dat importheffingen, handelsbeperkingen en/of handelsoorlog onvoorzien zijn, dient nog aan het tweede en derde vereiste van art. 6:258 BW te worden getoetst. Zijn die handelsbeperkingen wel van dien aard dat de wederpartij ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst niet mag verwachten en behoren zij niet krachtens de aard van de overeenkomst of de verkeersopvattingen voor rekening van de partij bij wie de gevolgen daarvan vallen? Behoren zij niet tot het ondernemersrisico van commerciële partijen?⁵⁷ Omdat deze vereisten in de rechtspraak in hoge mate in elkaar overlopen, kies ik in deze paragraaf voor een gezamenlijke behandeling daarvan.

In de kern zijn importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog economische ontwikkelingen die voor partijen ongunstige gevolgen kunnen hebben. Als gezegd, zijn deze van alle tijden en is het doorvoeren van importheffingen een bekend instrument dat door nationale overheden kan worden gebruikt om de internationale handel te reguleren. Met deze vaststelling dat het hier in de kern om economische schommelingen gaat, die op een niet onbekende wijze worden veroorzaakt, kan ook worden vastgesteld dat de rechtspraak niet in het voordeel is van de partij die stelt dat de importheffingen, handelsbeperkingen en/of handelsoorlog wijziging of ontbinding op de voet van art. 6:258 BW rechtvaardigen. De teneur in de rechtspraak is namelijk dat professionele partijen worden geacht bekend te zijn met het algemeen bekende feit dat de economie grote schommelingen kent en dat periodes van economische voorspoed zich laten afwisselen door economisch mindere tijden.⁵⁸ Als deze economische ontwikkelingen zich dus in het nadeel voordoen van een professionele partij die hiervoor kennelijk geen contractuele voorziening heeft getroffen, behoren zij tot het ondernemersrisico van die partij en kan de wederpartij dus ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst verwachten.⁵⁹ Illustratief in dit kader is dat de kredietcrisis, waarvan de kortetermijngevolgen voor de economie

49 Rb. Amsterdam 20 februari 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:660, r.o. 4.5; Rb. Rotterdam 14 juni 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:5549, r.o. 4.22; Rb. Rotterdam 18 oktober 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:11056, r.o. 2.17; Rb. Amsterdam 4 maart 2025, ECLI:NL:RBAMS:2025:1385, r.o. 5.4.

50 Rb. Den Haag 29 juni 2023, ECLI:NL:RBDHA:2023:10394, r.o. 4.8; Rb. Amsterdam 20 februari 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:660, r.o. 4.6; Rb. Rotterdam 18 oktober 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:11056, r.o. 2.16.

51 Rb. Gelderland 25 oktober 2023, ECLI:NL:RBGEL:2023:5905, r.o. 4.5.1; Rb. Amsterdam 20 februari 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:660, r.o. 4.7.

52 Rb. Den Haag 29 juni 2023, ECLI:NL:RBDHA:2023:10394, r.o. 4.10; Rb. Rotterdam 14 juni 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:5549, r.o. 4.23-4.24.

53 Rb. Den Haag 4 mei 2023, ECLI:NL:RBDHA:2023:8786, r.o. 2.9; Rb. Midden-Nederland 10 januari 2024, ECLI:NL:RBMNE:2024:52, r.o. 4.6; Rb. Amsterdam 18 januari 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:193, r.o. 16; Rb. Midden-Nederland 26 februari 2025, ECLI:NL:RBMNE:2025:817, r.o. 2.12.

54 Overigens blijkt uit deze weergave wel dat de rechtspraak in dit kader niet geheel eenduidig is. Zie voor een recente weergave ook K. Keij, 'Indexering van de huurprijzen voor bedrijfsruimte: een update', *TvHB* 2024, afl. 5, p. 233-243.

55 Vgl. Rb. Gelderland 22 december 2023, ECLI:NL:RBGEL:2023:7039, r.o. 4.17.

56 Vgl. HR 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1974, r.o. 3.2.6, *NJ* 2023/2, m.nt. J.L.R.A. Huydecoper, dat voor overeenkomsten na 15 maart 2020 gesloten per geval moet worden beoordeeld of de coronacrisis onvoorziene omstandigheden oplevert. Vgl. ook Rb. Zwolle 1 september 1999, *NJKort* 1999/87, r.o. 15, waarin de Staat de omvang van de varkenspestepidemie onderschat had en in dat kader een beroep op onvoorziene omstandigheden deed.

57 In dit kader past de terechte nuancering van Van Boom 2021, p. 135, dat het 'normale ondernemersrisico' vanzelfsprekend geen beoordelingsmaatstaf is, maar dat het veel eerder de conclusie van de toetsing aan het tweede en derde vereiste van art. 6:258 BW kan zijn dat een onvoorziene omstandigheid (niet) tot het normale ondernemersrisico van een partij behoort.

58 Zie bijvoorbeeld Rb. Zutphen 30 september 2009, ECLI:NL:RBZUT:2009:BK3761, r.o. 4.4; Hof 's-Hertogenbosch 30 mei 2017, ECLI:NL:GHSHE:2017:2299, r.o. 6.5.7; Hof Amsterdam 14 januari 2025, ECLI:NL:GHAMS:2025:75, r.o. 5.6.

59 Zie ook expliciet Rb. Amsterdam 12 juni 2019, ECLI:NL:RBAMS:2019:4244, r.o. 4.10; Rb. Gelderland 22 december 2023, ECLI:NL:RBGEL:2023:7039, r.o. 4.17; Rb. Rotterdam 18 juni 2024, ECLI:NL:RBROT:2024:8001, r.o. 4.12.

en de beurzen vergelijkbaar waren met de gevolgen van de aankondiging op 2 april 2025, in de rechtspraak nauwelijks tot succesvolle beroepen op onvoorziene omstandigheden heeft geleid.⁶⁰ Overwogen werd dat een economische crisis, althans een verslechterende economische situatie, tot het ondernemersrisico van professionele partijen – in de kredietcrisis waren dat in het bijzonder partijen die actief waren op de onroerendgoedmarkt, omdat die markt met name werd getroffen⁶¹ – behoort en dat een succesvol beroep op art. 6:258 BW daarom wordt afgesneden.⁶² Ook in rechtspraak over prijsstijgingen van grondstoffen – ook een aannemelijk direct gevolg van de huidige situatie – is de algemene lijn dat prijswijzigingen in beginsel tot het ondernemersrisico van professionele partijen behoren die een vaste prijs afspreken.⁶³ Bovendien speelt bij het voorgaande nog een rol dat Trump ook in zijn eerdere presidentiële termijn importheffingen doorvoerde en zowel in zijn eerste als (in de aanloop naar) zijn tweede presidentiële termijn vergaande handelsbeperkingen heeft aangekondigd en het bijstellen van het vermeende handelstekort van de Verenigde Staten als expliciet speerpunt van zijn beleidsagenda als president heeft benoemd.⁶⁴ Ook in dat licht verwacht ik dat professionele partijen, zeker partijen die veel zaken doen met de Verenigde Staten of een toeleveringsketen in de Verenigde Staten hebben, in rechte veel geconfronteerd zullen worden met de overweging dat zij ten aanzien van hun contracten hadden moeten anticiperen op de mogelijke handelsbeschermende maatregelen van president Trump en de potentiële gevolgen daarvan.⁶⁵

De rechtspraak die is gewezen over de coronacrisis en onvoorziene omstandigheden zal de partij die door handelsbeperkingen wordt getroffen en een beroep doet op onvoorziene omstandigheden, ook weinig helpen, ondanks het feit dat het daar ook om overheidsmaatregelen ging die het contractuele evenwicht van diverse overeenkomsten

verstoorden. De coronacrisis is weliswaar stelselmatig als onvoorziene omstandigheid in de zin van art. 6:258 BW aangemerkt, maar de rechtvaardiging die in de rechtspraak en de literatuur daarvoor wordt gegeven is dat de coronacrisis zich juist van andere crises onderscheidt als een crisis die de volksgezondheid betreft en door ongekende op de volksgezondheid gerichte overheidsmaatregelen is versterkt, en die haar oorsprong dus niet vindt in de markt of andere meer gebruikelijke economische ontwikkelingen.⁶⁶ Dé reden dat de coronacrisis door het filter van art. 6:258 BW komt, is dus gelegen in haar uitzonderlijke karakter dat haar anders maakt dan andere crises. Sterker nog, in veel uitspraken wordt expliciet overwogen dat de coronacrisis anders is dan een economische crisis, die normaal gesproken tot het ondernemersrisico van professionele partijen behoort, en dat er daardoor voldaan wordt aan de vereisten van art. 6:258 BW.⁶⁷ Kortom, juist het verschil met de onderhavige situatie van ongunstige economische ontwikkelingen (door handelsbeperkingen) maakte dat de coronacrisis, als uitzondering die de regel (aan de vereisten van art. 6:258 BW zal niet snel worden voldaan) bevestigt, onder art. 6:258 BW valt. De coronarechtspraak vormt daarmee eerder een contraindicatie voor de stelling dat importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog onvoorziene omstandigheden opleveren dan dat het die stelling ondersteunt.

De rechtspraak over de oorlog in Oekraïne en bijkomende prijsstijgingen van energie geeft een wisselender beeld. Beroepen op onvoorziene omstandigheden in verband daarmee worden in sommige gevallen wel, en in sommige gevallen niet gehonoreerd.⁶⁸ Toch is ook de Oekraïne-oorlog een oorzaak die meer van buiten de markt komt dan de handelsoorlog die ontketend wordt door importheffingen.⁶⁹ De gevolgen daarvan (prijsstijgingen) zijn weliswaar vergelijkbaarder met de gevolgen van een handelsoorlog dan de gevolgen van de coronacrisis, maar ook voor de contractenrechtelijke gevolgen is de Oekraïne-oorlog als fysieke oorlog van een andere orde dan een handelsoorlog. Professionele partijen kunnen in mijn optiek over het algemeen meer geacht worden rekening te houden met handelsbeschermende maatregelen die de uitvoering van hun commerciële

60 Zie voor een uitgebreid overzicht van de rechtspraak over de kredietcrisis en onvoorziene omstandigheden Den Hartog 2021, p. 26-37.

61 Daarbij speelt ook een rol dat projectontwikkelaars en vastgoedondernemers overeenkomsten sluiten met een meer speculatief karakter. Bij meer speculatieve overeenkomsten is minder aanleiding voor een toepassing van onvoorziene omstandigheden, omdat de overeenkomst dan naar haar aard op onzekere toekomstige factoren ziet. De hoop is dat die dan vervolgens (zeer) voordelig zijn voor de ondernemer in kwestie. Dan horen tegenvallers echter ook tot het risico van die ondernemer en wordt het beroep op art. 6:258 BW de pas afgesneden. Zie in dit verband Hof 's-Hertogenbosch 22 september 2015, ECLI:NL:GHSHE:2015:3668, r.o. 4.12.

62 Zie bijvoorbeeld Rb. Rotterdam 5 oktober 2011, ECLI:NL:RBROT:2011:BT7320, r.o. 2.10; Rb. Amsterdam 5 december 2012, ECLI:NL:RBAMS:2012:BY7459, r.o. 4.8; Rb. Oost-Brabant 2 april 2014, ECLI:NL:RBOBR:2014:1903, r.o. 4.2.

63 Zie bijvoorbeeld Rb. Den Haag 24 augustus 2011, ECLI:NL:RBSGR:2011:BT2510, r.o. 4.13 & 4.18-4.19. Zie over prijsstijgingen en onvoorziene omstandigheden ook, met verdere verwijzingen naar rechtspraak, J. den Hartog & A.Z. Lankhaar, 'Gestegen grondstofprijzen en contracten: wie betaalt de rekening?', *Contracteren* 2022, afl. 1, p. 11-23; G.J.L. Bergervoet & G.T. Poolman, 'Ongekende omstandigheden – de (on)mogelijkheden van een beroep op overmacht of onvoorziene omstandigheden in het licht van de roerige energiemarkt', *MvV* 2022, afl. 12, p. 407-415.

64 Zie de Inaugural Address van Trump van 20 januari 2025, online raadpleegbaar via <https://www.whitehouse.gov/remarks/2025/01/the-inaugural-address/>.

65 Ook het feit dat (internationaal) overheidsbeleid aan verandering onderhevig is, wordt in de rechtspraak vaak als een feit van algemene bekendheid voor commerciële partijen gezien. Zie bijvoorbeeld Hof 's-Hertogenbosch 26 juli 2016, ECLI:NL:GHSHE:2016:3233, r.o. 4.25.3; Rb. Noord-Holland 1 mei 2019, ECLI:NL:RBNHO:2019:3151, r.o. 5.14.

66 Zie HR 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1974, r.o. 3.2.4-3.2.5, *NJ* 2023/2, m.nt. J.L.R.A. Huydecoper, en ook Concl. P-G Wissink daarvoor, ov. 5.5, met verdere verwijzingen naar lagere rechtspraak. Uit de literatuur valt, onder meer, te wijzen op H.N. Schelhaas & J.H.M. Spanjaard, 'Contract en coronacrisis', *NJB* 2020/881, afl. 14, p. 966; R.P.J.L. Tjittes & J.V. Tetelepta, 'Lessen uit de eerste rechterlijke uitspraken over de COVID-19-crisis en onvoorziene omstandigheden en overmacht bij commerciële contracten', *Contracteren* 2020, afl. 3, p. 106-107.

67 Zie Rb. Rotterdam 20 augustus 2021, ECLI:NL:RBROT:2021:8423, r.o. 4.14; Rb. Noord-Nederland 27 oktober 2021, ECLI:NL:RBNNE:2021:4678, r.o. 6.8; Rb. Amsterdam 11 mei 2022, ECLI:NL:RBAMS:2022:2919, r.o. 4.9; Rb. Midden-Nederland 26 juli 2023, ECLI:NL:RBMNE:2023:7693, r.o. 3.3; Hof Amsterdam 14 januari 2025, ECLI:NL:GHAMS:2025:75, r.o. 5.6.

68 Wel gehonoreerd: Rb. Noord-Holland 16 december 2022, ECLI:NL:RBNHO:2022:11110, r.o. 4.13; Rb. Amsterdam 30 oktober 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:6719, r.o. 4.4. Niet gehonoreerd: Rb. Amsterdam 26 oktober 2022, ECLI:NL:RBAMS:2022:6132, r.o. 4.7-4.10; Rb. Midden-Nederland 17 juli 2024, ECLI:NL:RBMNE:2024:4329, r.o. 2.20.

69 Terwijl ten aanzien van de economische gevolgen van de Oekraïne-crisis zelfs ook al geoordeeld is dat die voor risico komen voor professionele partijen, in ieder geval in de verhouding met consumenten. Zie Rb. Noord-Holland 14 februari 2024, ECLI:NL:RBNHO:2024:1163, r.o. 5.8.

contract kunnen beïnvloeden, dan met het uitbreken van een fysieke oorlog, omdat die maatregelen wel, en in tegenstelling tot die fysieke oorlog, onderdeel zijn van de markt waarbinnen deze partij onderneemt. De huidige situatie is daarmee voor commerciële partijen minder buitengewoon dan de coronacrisis of de Oekraïne-crisis.

Met het voorgaande is duidelijk dat de rechtspraak een weinig hoopvol beeld geeft voor commerciële partijen die met succes een beroep willen doen op art. 6:258 BW in verband met handelsbeperkingen. Sterker nog, de rechtspraak geeft nauwelijks aanknopingspunten voor een tegengestelde conclusie. Toch is het wat mij betreft niet ondenkbaar dat deze importheffingen en deze handelsoorlog in voorkomende gevallen tot onvoorziene omstandigheden in de zin van art. 6:258 BW kunnen leiden. Het gaat hier namelijk om ongekennde importheffingen van een aanzienlijk grotere omvang (een historisch grote) dan eerder, ook in de eerste presidentiële termijn van Trump, doorgevoerde importheffingen.⁷⁰ Bovendien leiden deze tot veel snellere en heviger tegenmaatregelen en dus een potentieel veel snellere escalatie van een handelsoorlog; de Verenigde Staten en China rekenen elkaar op het moment van schrijven van deze bijdrage over en weer 125 en 145 %. De huidige importheffingen en (snel escalerende) handelsoorlog kunnen daarmee een veel verdergaand effect hebben op contractuele verplichtingen en het nadeel kan simpelweg heel erg groot zijn. De ernst en onmiddellijkheid van de gevolgen kan dus enorm zijn en juist ook dat feit kan maken dat in een concreet geval ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst niet verwacht mag worden.⁷¹ Bovendien kunnen allerhande soorten contracten, en dus ook contracten zonder speculatief karakter, worden geraakt. Daarbij komt tot slot dat de economische onderbouwing voor de door Trump doorgevoerde heffingen en de daaraan ten grondslag liggende berekeningsmethode niet bepaald onfeilbaar is.⁷²

Zo omschreef *The Economist* de aankondiging van Trump op 2 april 2025 als “the biggest break in America's trade policy in over a century and the most profound, harmful and unnecessary economic error in the modern era.”⁷³

Een en ander maakt de huidige importheffingen en handelsoorlog dus wel tot op zekere hoogte uitzonderlijk, waardoor ik me kan voorstellen dat er gevallen zijn waarin deze handelsoorlog het ‘normale’ ondernemersrisico, ook van professionele partijen, overstijgt. Ook in zaken waarin prijsstijgingen wel onvoorziene omstandigheden opleverden, zijn de extremiteit en de omvang van de prijsstijgingen en/

of de geopolitieke oorzaken van die prijsstijgingen de belangrijkste redenen voor het slagen van de beroepen op onvoorziene omstandigheden.⁷⁴ Bovendien valt erop te wijzen dat de afwijzende rechtspraak in de kredietcrisis niet onverdeeld positief is ontvangen.⁷⁵ Juist gedurende onverminderd roerige en onzekere tijden in een wereld vol met geopolitieke spanningen, schaarste en inflatie, zal er meer aandacht uitgaan naar de uiteindelijke (verdelende) rechtvaardigheid van bepaalde contractuele afspraken.⁷⁶ Niet voor niets worden juist nu ook vaker de gedachten achter (en mogelijke voordelen van) bepaalde vormen van een leerstuk als het *iustum pretium* (rechtvaardige prijs) onder het voetlicht gebracht.⁷⁷ Dit soort rechtvaardigheidsgedachten kunnen ook doorwerken in de rechtspraak over onvoorziene omstandigheden in verband met de huidige situatie van (dreigende) handelsoorlog.⁷⁸ Ook zouden zich gevallen kunnen voordoen waarin de vereisten van art. 6:258 BW weliswaar niet vervuld worden, maar de verplichting om rekening te houden met elkaars gerechtvaardigde belangen wel met zich brengt dat partijen alsnog in onderhandeling dienen te treden.⁷⁹ Er valt namelijk wel wat voor te zeggen dat een partij die het risico van handelsbeperkingen contractueel bij zijn wederpartij heeft gelegd, maar zonder veel moeite kan bewerkstelligen dat dit risico voor zijn wederpartij beperkt of vermeden wordt, verplicht is dat ook te doen, ondanks het feit dat de wederpartij zich niet met succes op art. 6:258 BW kan beroepen.⁸⁰ Dat gezegd hebbende, zullen partijen onverminderd van zeer goeden huize moeten komen om de rechter ervan te overtuigen dat het algemeen gedeelde juridische sentiment dat ongunstige economische ontwikkelingen voor het (ondernemers)risico komen van de commerciële partij bij wie de pech valt, in hun geval in verband met de huidige handelsoorlog niet opgaat.

70 De gemiddelde importheffing van de Verenigde Staten was immers eerst 2,5% en vanaf 2 april 2025 werd dat ineens 27%. Zie S. Reddy, ‘Reality check: what Trump's supposed retreat really means in a historic trade war’, *Politico.com* 10 april 2025.

71 Zie voor voorbeelden waarin uitzonderlijke financiële gevolgen succesvolle beroepen op onvoorziene omstandigheden inleiden Den Hartog 2021, p. 40–41.

72 Zie in dat verband bijvoorbeeld de volgende nieuwsartikelen: R. Schneid, ‘Why economists are horrified by Trump's tariff math’, *Time.com* 3 april 2025; ‘President Trump's mindless tariffs will cause economic havoc’, *The Economist* 3 april 2025; A. Ackerman & F. Cocco, ‘Economists say the way Trump calculated tariffs makes no sense’, *The Washington Post* 3 april 2025.

73 ‘President Trump's mindless tariffs will cause economic havoc’, *The Economist* 3 april 2025.

74 Zie bijvoorbeeld Rb. Zwolle-Lelystad 10 september 2012, ECLI:NL:RBZLY:2012:2180, r.o. 6.7; Rb. Rotterdam 30 november 2021, ECLI:NL:RBROT:2021:13392, r.o. 4.11; Rb. Rotterdam 13 oktober 2022, ECLI:NL:RBROT:2022:8502, r.o. 4.14; Rb. Amsterdam 30 oktober 2024, ECLI:NL:RBAMS:2024:6719, r.o. 4.4.

75 Zie met kritische kanttekeningen bijvoorbeeld T. Hartlief, ‘Crisis? What crisis?’, *NJB* 2013/1603, afl. 27, p. 1765; M. Fokkema, ‘De crisis als (on)voorziene omstandigheid bij project- en gebiedsontwikkeling’, *BR* 2013/124, afl. 10, par. 7. Zeer kritisch was P. Abas, in zijn annotatie bij Rb. Amsterdam 5 december 2012, ECLI:NL:RBAMS:2012:BY7459, *Prg.* 2013/51.

76 Zie in dit verband uitgebreid W.H. van Boom, *Privaatrecht en markt*, Den Haag: Boom juridisch 2020, p. 150–157. Vgl. ook in de context van actuele schaarste en crises J. Oosterhuis, ‘Marktwerving als publiek belang bij onvoorziene omstandigheden’, *NTBR* 2023/21, afl. 5, p. 191–204 (i.h.b. p. 192–194); J. den Hartog & K.L. Maes, ‘De onvrijheid om te contracteren: de (potentiële) betekenis van contractdwang in tijden van crisis’, *MvV* 2024, afl. 4, p. 125–138 (i.h.b. p. 135); T. Hartlief, ‘De rechtvaardige prijs (iustum pretium) anno 2024’, in: R. Leuyerink, S.E. Bartels & W.H. van Boom, *Prijs en privaatrecht*, Deventer: Wolters Kluwer 2024 (hierna: Hartlief 2024), p. 46–53 (i.h.b. p. 53).

77 Zie bijvoorbeeld T. Hartlief, ‘Een rechtvaardige prijs’, *NJB* 2022/2172, afl. 31, p. 2487; Van Boom 2023, p. 26–28; Hartlief 2024, p. 53–56.

78 Vgl. Asser/Sieburgh 6-III 2022/42 en Asser/Sieburgh 6-III 2022/43 die de maatschappelijke rechtvaardigheid en aanvaardbaarheid als belangrijke contractenrechtelijke beginselen aanmerkt.

79 Vgl. R.P.J.L. Tjittes, ‘Spoediger wijziging van commerciële duurcontracten’, *Contracteren* 2012, afl. 3, p. 96–97.

80 Vgl. Oosterhuis 2023, p. 202–204, die de coronarechtspraak mede plaatst in het licht van de leer van de ‘superieure risicodrager’.

3.4 *Wat als er inderdaad onvoorziene omstandigheden zijn?*

Met de vaststelling dat er, in het licht van de huidige stand van de rechtspraak, van onvoorziene omstandigheden niet heel snel sprake zal zijn in verband met importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog, zal ik niet al te lang stilstaan bij de mogelijke rechtsgevolgen van een succesvol beroep op art. 6:258 BW in deze context. Ik beperk mij daarom tot de opmerking dat het logisch zou zijn dat, in die gevallen waarin de situatie van handelsoorlog door het filter van art. 6:258 BW heen komt, primair aan wijziging van de overeenkomst wordt gedacht en niet aan ontbinding. Het zal immers in de meeste gevallen om een verstoring van de waardeverhouding tussen de wederzijdse prestaties gaan die zich door wijziging op de meest toereikende wijze zal laten herstellen. Ontbinding zou in dit verband – juist ook met het oog op de belangen van de partij bij wie de ‘pech’ niet primair valt – veelal een te vergaand rechtsgevolg zijn. De wijziging van de overeenkomst zou in dat verband allereerst tot stand kunnen komen doordat partijen met elkaar (verplicht door de redelijkheid en billijkheid) in heronderhandeling treden om tot een passende oplossing te komen en, zo dat faalt, zou de rechter in de overeenkomst kunnen ingrijpen. Welke wijziging in dat geval passend is, is afhankelijk van de omstandigheden van het geval. Gedacht kan eventueel worden aan een (gelijke) verdeling onder partijen van het kostensurplus dat door de importheffingen wordt veroorzaakt, zoals in de coronarechtspraak het ‘share-the-pain’-beginsel is aanvaard,⁸¹ of aan (voor zover mogelijk) een wijziging van andere contractuele afspraken, zoals transport- of leveringsvoorwaarden, waardoor ernstige gevolgen van de importheffingen partijen bespaard kunnen blijven.

4. Conclusie

Het antwoord op de in de titel van deze bijdrage gestelde vraag is op basis van eerdere rechtspraak dat de partij die vanwege (de gevolgen van de) importheffingen, handelsbeperkingen en/of handelsoorlog een succesvol beroep op onvoorziene omstandigheden wil doen, een hoge berg te beklimmen heeft. Het gaat hier, anders dan bij de coronacrisis of de oorlog in Oekraïne, in de kern om ongunstige economische schommelingen, die van alle tijden zijn en in beginsel – en van dat uitgangspunt wordt niet snel afgeweken – tot het ondernemersrisico behoren van de commerciële partij bij wie de nadelige gevolgen van de handelsbeperkingen vallen. Dat deze economische schommelingen het gevolg zijn van onvoorspelbare overheidsmaatregelen van een onvoorspelbare regering, wil niet zeggen dat dit uitgangspunt per definitie niet meer opgaat. Door landen voor andere landen aangekondigde importheffingen, fluctuaties daarin

en reacties daarop, zijn immers van alle tijden en professionele partijen kunnen over het algemeen geacht worden rekening te houden met handelsbeperkingen die de uitvoering van hun contract kunnen beïnvloeden. Daarnaast zijn door de Verenigde Staten door te voeren importheffingen al eerder aangekondigd en was er in de eerste termijn van Trump ook al sprake van (dreiging met hoge) importheffingen. Het komt mij daarom aannemelijk voor dat beroepen van professionele partijen op art. 6:258 BW in verband met importheffingen, handelsbeperkingen en handelsoorlog in veel gevallen, net als in de kredietcrisis en anders dan in de coronacrisis, zullen afstuiten op de conclusie van het aloude ‘ondernemersrisico’, voor zover de handelsoorlog overigens niet al verdisconteerd is in de overeenkomst (bijvoorbeeld in een overmachtsbepaling) en het beroep op art. 6:258 BW al stukloopt bij het eerste vereiste daarvan.

Het voorgaande wil natuurlijk niet zeggen dat een succesvol beroep op onvoorziene omstandigheden in de handelsoorlog ondenkbaar is. In voorkomend geval kan natuurlijk wel worden beargumenteerd dat met name de ongekennde omvang van de importheffingen, het gebrek aan valide economische onderbouwing voor de aangekondigde percentages van de importheffingen, de snelle escalatie van de handelsoorlog en – met name – de ernst en onmiddellijkheid van de gevolgen van de importheffingen voor de benadeelde partij in het concrete geval maken dat er toch aan de vereisten van art. 6:258 BW is voldaan, en dat wijziging van de overeenkomst – en/of een verplichting tot heronderhandeling over de overeenkomst – in de rede ligt. De importheffingen die Trump op 2 april 2025 heeft aangekondigd – en de gevolgen die deze nu al hebben gehad en in de toekomst nog kunnen hebben – zijn namelijk wel uitzonderlijk en extreem te noemen en laten zich, in ieder geval qua (aangekondigde) omvang en (kortetermijn)gevolgen, slechts in beperkte mate vergelijken met eerdere handelsbeperkingen of (dreigende) handelsoorlogen. Het is daarmee zeer wel voorstelbaar dat de gevolgen voor een commerciële partij zodanig kunnen zijn dat ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst in kwestie niet kan worden geleverd. Aldus is zeker niet gezegd dat de verkeersopvattingen en aard van de overeenkomst in alle gevallen de ‘ondernemersrisico’-conclusie met zich brengen. Om die conclusie te voorkomen, zal de benadeelde partij echter wel van goeden huize moeten komen.

Daarom zou het in alle gevallen vanzelfsprekend het best zijn om dit soort discussies zo veel als mogelijk te voorkomen. In tijden van handelsoorlog en met nog meerdere jaren van Trump als president van de Verenigde Staten te gaan, is het voor commerciële partijen raadzaam om, als het ook maar enigszins te verwachten is dat importheffingen of handelsbeperkingen de wederzijdse rechten en verplichtingen uit de overeenkomst in disbalans kunnen brengen, in een af te sluiten overeenkomst afspraken te maken over de mogelijke gevolgen daarvan en de risico's in dat kader contractueel te alloceren. Dat geldt zeker nu de handelsoorlog niet meer toekomstig is en beroepen op onvoorziene omstandigheden voor na 2 april 2025 (naar Nederlands recht) gesloten overeenkomsten in beginsel – tenzij zich zeer

⁸¹ HR 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1974, r.o. 3.3.2-3.3.3, NJ 2023/2, m.nt. J.L.R.A. Huydecoper. Deze ‘share-the-pain’-benadering werd geïntroduceerd door R.P.J.L. Tjittes, ‘Commerciële contracten en corona: uitgangspunt 50/50 verdeling nadeel’, barentskrans.nl 19 maart 2020, online raadpleegbaar via <https://www.barentskrans.nl/nieuws/commerciële-contracten-en-corona-uitgangspunt-50-50-verdeling-nadeel/>.

onverwachte verdere ontwikkelingen voordoen – niet meer zullen kunnen slagen. De discussies over de risico-allocatie (of de mogelijke alternatieven om de invloed van de importheffingen te beperken) zullen dus moeten worden gevoerd voordat de overeenkomst wordt gesloten. Die allocatie kan inhouden dat de gevolgen van de handelsbeperkingen contractueel bij één partij worden gelegd (bijvoorbeeld door in een internationale koopovereenkomst voor een bepaalde Incoterm te kiezen), dat deze (gelijkelijk) onder elkaar worden verdeeld, dat er een prijswijzigingsmechanisme in de overeenkomst wordt geïmplementeerd of dat er bijvoorbeeld een verplichting tot heronderhandeling is op het moment dat de verdere ontwikkeling van de handelsoorlog daarom vraagt. Het vinden van een goed compromis in dit verband zal, juist ook vanwege de onzekerheid van het verdere verloop van de handelsoorlog, lang niet altijd even makkelijk zijn, maar niets doen en het probleem negeren is ook geen aanbevelenswaardige optie.