

WAT STAAT ER EIGENLIJK IN ONS CONTRACT

Voor het sluiten van een overeenkomst heb je vaak geen schriftelijk contract nodig; de wet schrijft maar in een beperkt aantal gevallen voor dat partijen hun afspraak daadwerkelijk op papier zetten en er een handtekening onder zetten. Toch is het maken van schriftelijke afspraken eerder regel dan uitzondering.

De reden daarvoor is duidelijk. Een schriftelijk contract kun je nalezen, geeft houvast, en biedt daarom meer zekerheid over wat er is afgesproken dan een mondelinge afspraak. Je verkleint de ruimte voor discussie met de andere partij, mocht het eens verkeerd gaan en er een geschil ontstaan. Daarmee heeft het schriftelijk contract vooral waarde als 'bewijsmiddel'; afspraken die niet op papier staan, zijn in de regel maar moeilijk te bewijzen aan de hand van getuigen.

Maar soms blijkt bij geschillen dat een schriftelijk contract ook niet zaligmakend is. Wat daarbij vooral opvalt, is dat een standaard orderbevestiging of een 'purchase order' weliswaar relevante afspraken benoemt (welk product, hoeveel stuks, welke stuksprijs) en veel nadruk legt op betalingsinformatie (betalingstermijn, rente bij te late betaling) maar lang niet altijd de afspraken bevat die minstens zo belangrijk zijn. Ook worden afspraken nogal eens op een verkeerde manier verwoord.

Maar kan het kwaad? Voor de overeenkomst zelf niet. Het Nederlandse Burgerlijk Wetboek geeft in veel gevallen een sluitende regeling voor onderwerpen waar partijen zelf geen afspraak over gemaakt hebben. Maar dat wil niet zeggen dat de gevolgen positief zijn voor de partijen bij de overeenkomst.

Bij gebrek aan een juiste toepassing van algemene voorwaarden (toepasselijk-verklaring, afwijzing van de algemene voorwaarden van de andere partij, én meesturen van de algemene voorwaarden) valt een deel van de voor de verkoper belangrijke invulling weg. En zonder (bijvoorbeeld) afspraak over de aflevering van producten geldt dat



de eigendom en het risico overgaat bij aflevering daarvan. Als verkoper ben je daarmee een belangrijk middel (eigendomsvoorbehoud) kwijt. Het terughalen van de producten wordt dan al lastiger, en zelfs onmogelijk als de afnemer failliet zou gaan.

Ook de risico-overgang is niet zonder haken en ogen. Dat het risico overgaat bij aflevering lijkt duidelijk, maar vaak worden producten niet door de verkoper zelf aan de afnemer geleverd maar door een vervoerder. Als de verkoper een vervoerder heeft ingeschakeld, maar de afnemer transportkosten betaalt, voor wiens risico komt dan de schade die tijdens het vervoer optreedt? Bijvoorbeeld schade door omgevallen pallets of fouten met uitladen? Is dat dan de verkoper, omdat hij de opdracht geeft aan de vervoerder? Of de afnemer, omdat hij het vervoer betaalt?

De oorzaak van dergelijke 'gaten' in de afspraken ligt vaak in het gebruik van een standaard orderbevestiging, dat door de jaren heen anders wordt ingezet door veranderde marktcondities, en daardoor niet meer past voor het doel dat het dient, namelijk bescherming van de verkoper. Ook juridische documenten vergen dus periodiek onderhoud, want voorkomen blijft beter dan genezen.

Heeft u vragen over contracten en de geldigheid ervan, neemt u dan gerust contact met ons op!

Rob de Hair
Advocaat ondernemersrecht
Voor de Zaak Advocaten

www.voordezaak.nl