

DEKKING ZOEKEN

Geen ondernemer kan zonder inkoop. Of het nu om essentiële bedrijfsonderdelen gaat (inkoop van voorraad, of halffabrikaat) of ondersteunende zaken (papier voor de printers op kantoor), er moeten altijd zaken ingekocht worden. Naar mate het een meer specifieke bestelling betreft, of een groter financieel belang, dan wordt er onderhandeld over een koopovereenkomst. In andere gevallen blijft de onderhandeling vaak beperkt tot de prijs en levertermijn.

Is eenmaal een overeenkomst gesloten, dan verwacht de koper dat de bestelde producten ook op tijd geleverd worden. Gebeurt dat niet, dan kan hij de verkoper proberen te dwingen tot nakoming. Ook heeft de koper over de periode dat levering na de afgesproken levertermijn uitblijft mogelijk recht op schadevergoeding. Tegelijkertijd is dit niet eenvoudig afdwingbaar (het is uiteindelijk aan de rechter om te dwingen tot nakoming, of te veroordelen tot schadevergoeding) maar bovenal weinig praktisch. De producten zijn immers gekocht met een doel, ter ondersteuning van de bedrijfsvoering, en zijn dus op enig moment 'nodig'. Veel tijd om een uitkomst af te wachten is er dus vaak niet.

DEKKINGSKOOP

Het is dan goed om na te denken over een alternatief in de vorm van een dekkingskoop. Op grond van de wet is een koper gerechtigd om – als de verkoper zich niet aan zijn verplichtingen houdt – een zogeheten dekkingskoop te doen. Dat houdt in dat de koper die vergeefs wacht op de levering van zijn producten, een vergelijkbare bestelling doet bij een andere leverancier en de koop met de oorspronkelijke verkoper ontbindt. Daarmee is hij bevrijd van de verplichting om de bij de oorspronkelijke verkoper bestelde producten af te nemen en te betalen, terwijl hij door de nieuwe verkoper beleverd wordt.

Aangezien de overeenkomst met de nieuwe verkoper onder druk tot stand komt (er zal bijvoorbeeld haast zijn bij de levering, of de producten zijn schaars) zal dit in de praktijk vaak leiden tot een hogere prijs. De regeling rondom dekkingskoop bepaalt dan dat de koper het verschil tussen de prijs van de dekkingskoop en



de oorspronkelijke prijs op de oorspronkelijke verkoper mag verhalen. Helemaal vrij in het doen van een dekkingskoop is de koper niet; hij dient daarbij 'redelijk' te werk te gaan, bijvoorbeeld door het opvragen van offertes bij meerdere partijen.

Andersom kan deze regeling ook worden gebruikt. Een verkoper die geconfronteerd wordt met een tekortschietende koper kan de koop ontbinden en een dekkingsverkoop sluiten met een nieuwe koper. Denk bijvoorbeeld aan de verkoop van een bedrijfspand of een woning. Door tijdverloop en gewijzigde marktomstandigheden kan een verschil in prijs ontstaan. Als dat ten voordele van de verkoper is (hogere nieuwe koopprijs) dan is er geen probleem, maar als dit ten nadele van de verkoper is (lagere nieuwe

koopprijs) dan zal de verkoper het verschil vergoed willen zien. Ook daartoe kan een beroep worden gedaan op de regeling rond dekkingskoop.

Het is dan ook zaak om bij vertrapte leveringen ook over een dekkingskoop na te denken. Soms heeft dat geen zin, omdat het belang te beperkt is, of omdat er wereldwijd grote schaarste is, maar de mogelijkheid doet zich vaker voor dan menig ondernemer denkt.

Ons team ondernemingsrecht staat klaar om over deze en andere zaken te sparren!

Rob de Hair,
advocaat Voor de Zaak Advocaten

www.voordezaak.nl