

Worauf müssen Sie achten bei den internationalen Geschäften machen?

Nederland is een klein land, ingeklemd aan zee tussen de Europese economische zwaargewichten. Van nature betekent dit dat zakendoen al snel over de grenzen gaat. En dat hebben Nederlandse bedrijven dan ook altijd al massaal gedaan, niet alleen binnen Europa.



Maarten Heintges



Marieke Kleijn

Internationaal ondernemen is voor veel bedrijven interessant. Het betekent natuurlijk een potentieel veel grotere afzetmarkt. Toch kan het ook wat onwennig zijn. In Nederland weet u hoe het werkt. U weet de weg naar informatie en advies. U weet (ongeveer) de regels, normen en waarden. Bij internationaal zakendoen krijgt u te maken met andere talen, culturen, regels en ook risico's. Berucht zijn de astronomische claims in de Verenigde Staten. Door vanaf de eerste plannen te letten op enkele basis aandachtspunten, kunt u heel wat juridische problemen voorkomen en zo meteen al een eind in de goede richting komen richting een succesvolle internationale expansie.

Gij zult uw wederpartij googlen
Voor velen een open deur, maar we maken regelmatig mee dat bedrijven niet of nauwelijks hebben gecheckt met wie ze nu eigenlijk zaken gaan doen. Terwijl één Google-zoekopdracht al heel wat ellende kan voorkomen. Als er juridische problemen zijn, dan is het vaak al misgelopen bij het kiezen van de partij of persoon waarmee men in zee is gegaan. Het bedrijf bestaat helemaal niet, heeft een dubieuze reputatie of blijkt een bananenexporteur in plaats van de gezochte

cosmetica-importeur. Het is zeer verstandig wat tijd en budget uit te trekken voor een antecedentenonderzoek. Dus beperk het liever niet alleen tot Google, maar raadpleeg ook de lokale Kamer van Koophandel en vraag eens na bij Buitenlandse Zaken en de Nederlandse ambassade ter plaatse. Verder kan uw Nederlandse juridisch adviseur een lokale collega inschakelen, die vaak over wat meer lijntjes naar informatie beschikt.

Too bad, peanut butter (over taal- en cultuurverschillen)
Sommigen van u zullen het hebben ondervonden: onderhandelen over contracten in China werkt net even anders dan volgens ons poldermodel. Maar ook dichterbij huis bestaan er al de nodige cultuurverschillen. Bekend is dat in Duitsland stiptheid wordt gewaardeerd. En dat de omgangsvormen wat formeler zijn dan bij ons. Duitsers komen graag snel ter zake. Dat is precies andersom in Frankrijk. Fransen trekken ruimschoots de tijd uit voor uitgebreide lunches waar juist eerst over allerlei andere onderwerpen wordt gesproken. Daar is het opbouwen van de relatie belangrijk voordat het tot zaken komt. Het wordt zeer gewaardeerd wanneer u Frans spreekt, of dat in ieder geval

probeert. Engelsen zijn gewend dat iedereen hun taal spreekt, maar ook daar kunt u met enige voorbereiding voor meer wederzijds begrip zorgen. Uiteraard helpt het veelvuldig gebruik van 'please', maar ook de wetenschap dat Engelsen vaak in understatementen praten. 'Very interesting' wordt door Nederlanders nog wel eens opgevat als een bevestiging dat men onder de indruk is, maar is voor Engelsen meestal een beleefde manier om een voorstel af te wijzen. Voor een succesvolle deal is het dus zeer aan te raden wat voorbereidend onderzoek te doen naar de zakenmores in een land. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland Zaken heeft tegenwoordig een checkdienst in de vorm van de zakenpartnerscan. Het ministerie biedt een overzicht van contactgegevens van mogelijke zakenpartners die persoonlijk zijn benaderd en voldoen de door de ondernemer vooraf gestelde criteria.

Een overeenkomst naar Uruguaans recht en procederen voor de Rechtbank te Kuala Lumpur
Welk recht is van toepassing als u internationaal zaken gaat doen? Dat kan juridisch best een ingewikkelde vraag zijn. Het is wel een zeer relevante vraag. Zelfs vlak over

de grens, in België, kan iets essentieels als eigendomsoverdracht juridisch net anders werken dan in Nederland. In principe gaat daar de eigendom namelijk al over bij het sluiten van de overeenkomst, dus zonder dat er is geleverd of betaald. Naar Nederlands recht gebeurt dat pas bij levering.

Het meest eenvoudig is om een toepasselijk recht af te spreken, dus gewoon in het contract zetten welk recht van welk land van toepassing is op de relatie. En dan natuurlijk het liefst het Nederlandse recht. Mogelijk bent u niet altijd in de onderhandelingspositie om dat te doen en wordt u gebonden aan vreemd recht. In alle gevallen is het beste om toch door een deskundige te laten checken welke eigenaardigheden het betreffende lokale recht kent. Misschien bestaan er dwingende wetten of gewoonterecht die gewenste afspraken kunnen overrulen.

Toepasselijk recht is één ding, maar dan is er ook nog de vraag welke rechterlijke instantie bevoegd is als er een geschil komt. Misschien moet u wel aan de andere kant van de wereld uw recht gaan halen. Ook op dit punt is het meestal mogelijk om af te spreken welke rechter over geschillen zal oordelen, bijvoorbeeld de bevoegde rechter van de Rechtbank Midden-Nederland, locatie Utrecht. Let echter op dat zo'n afspraak niet altijd standhoudt. In sommige landen zal een lokale rechter zich desondanks bevoegd kunnen achten. Soms kan dit worden voorkomen door af te spreken dat geschillen zullen worden beslecht door middel van arbitrage, op basis waarvan de lokale rechter zich onbevoegd zal moeten verklaren.

Internationaal volstaat een bierviltje meestal niet

Naar Nederlands recht zijn zakelijke partijen tamelijk vrij om afspraken te regelen in een schriftelijk contract. Maar ook als bepaalde zaken niet helemaal precies zijn afgesproken, kan worden teruggevallen op wetten en rechtspraak. Het Nederlandse burgerlijk recht wordt beheerst door de 'redelijkheid en billijkheid'. Van de ene kant betekent dat een beetje onzekerheid, omdat een rechter altijd nog kan oordelen dat een contractuele afspraak in de gegeven omstandigheden ongeldig is. Van de andere kant weten partijen dat afspraken altijd die redelijkheids-toets moeten kunnen doorstaan. Internationaal kan dat heel anders liggen.



Veel internationale overeenkomsten zijn ontleend aan Anglo-Amerikaanse modellen. Daarin is tot in de details praktisch alles geregeld. Enerzijds laat dit weinig ruimte voor interpretatie, maar anderzijds moet worden opgepast dat Engelse termen als 'best endeavours' en 'reasonable endeavours' volgens bijvoorbeeld Amerikaans recht een uitgekristalliseerde betekenis hebben, met vergaande gevolgen. Bij twijfel over de betekenis van dit soort termen is het beter om uit te schrijven wat partijen precies bedoelen.

Andere tips and tricks

Naast een goed contract zijn er nog andere instrumenten om risico's wat beheersbaarder te maken.

Het kan lonen om een lokale juridische entiteit te gebruiken. Als het misgaat, dan raakt dat (in eerste instantie) die entiteit. Vanzelfsprekend is het aan te raden goed advies hierover in te winnen, ook op fiscaal gebied.

Check bij gebruik van een eigendomsvoorbehoud bij internationale leveringen of dat ook onder het land van bestemming als zodanig afdwingbaar is. Soms is een aanvullende handeling vereist, bijvoorbeeld

registratie van de betreffende producten bij een lokale autoriteit.

Bij internationale productieovereenkomsten kan het zin hebben om de waarde van een gefinancierde matrijs in een depot te laten storten, wat moet worden vrijgegeven als de fabrikant de matrijs niet wil teruggeven. Uiteraard bevelen we aan om te zorgen voor afdoende verzekeringen met ruime (zo nodig wereldwijde) dekking. Daarnaast kan het lonen om een lokale juridische entiteit te gebruiken.

To do!

Een internationale samenwerking kan door een paar eenvoudige trucs toe te passen een groter succes worden, althans een kleiner risico op juridisch vlak. In dit artikel is een aantal trucs toegelicht. In alle gevallen loont het om even – al is het maar kort – een juridisch adviseur te raadplegen om de risico's in kaart te brengen. 24Legal is zo'n laagdrempelige juridische dienstverlener. Vaak kunnen we door het geven van een paar tips de kans op succes bij een internationale samenwerking eenvoudig vergroten. ■

Marieke Kleijn en Maarten Heintges
24Legal - info@24legal.nl - www.24legal.nl