

MISSERS BIJ HANDELSTRANSACTIES



Alle missers op een rij

In het bedrijfsleven zijn er valkuilen waar ondernemers soms in trappen, met alle gevolgen van dien. Deze 'missers' kunnen variëren van kleine problemen tot grote juridische uitdagingen. Het is cruciaal om deze valkuilen te vermijden en je bedrijf op koers te houden.

Welke missers komen er aan bod



Weet met wie je zaken doet



Wildgroei aan contractversies



De kleine lettertjes



Internationale perikelen



Je overeenkomst is een puzzel



Werkvloer
vs
Contract



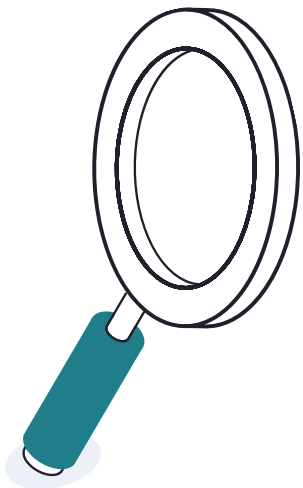
Specials

Hulp nodig? Let me know



T 013 544 0400

E wouter.veldhuizen@vdt-advocaten.nl



Met wie hebben we eigenlijk zaken gedaan?

Voorbeeld

Incassozaak op debiteur die 20x in KvK staat

De debiteur zegt niets van de overeenkomst af te weten. Die is getekend door de schoonmaakster.



Waar worden we verdrietig van?

‘Van het kastje naar de muur’
(en dat is duur, ga maar eens 20 partijen dagvaarden)

De advocaat wederpartij lacht zich kapot
“Die is het niet. Nee, die ook niet. Probeer het nog eens.”
(die speelt: Wie ben ik?)

Je hebt inhoudelijk helemaal gelijk, maar toch kun je fluiten naar je centen



Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

1. Check het Handelsregister
(daar hoef je geen advocaat voor te zijn)
NL: <https://www.kvk.nl/zoeken/>
EU: <https://e-justice.europa.eu/>
2. Zorg ervoor dat je een akkoord krijgt van de directie
(en als dat niet lukt)
3. Zet de directie in de cc
4. Spreek een drempelbedrag af, maak beleid

Wildgroei aan contractversies

Voorbeeld

Iedere verkoper beheert zijn eigen database op zijn bureaublad

Je gaat verder met het resultaat van de vorige onderhandelingen, in plaats van met het modeldocument.

Je hebt nieuwe algemene voorwaarden maar die staan nog niet op de website.



Waar worden we verdrietig van?

Als iedereen zijn eigen winkel runt is het onmogelijk om risico's te beheersen.

Iedere keer is het maar de vraag wat er (toevallig) is afgesproken.

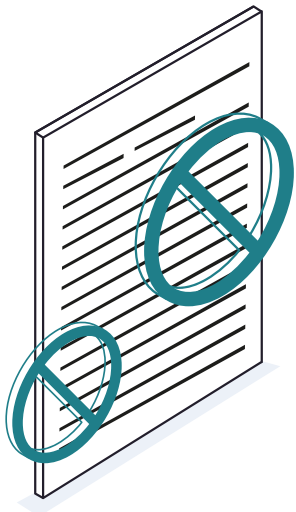
Van proactieve advocatuur (terug) naar achter de feiten lopen.



Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

- a) Werk met een centraal modeldocument waarop je steeds terugvalt.
- b) Wijzig je het model? Vervang het dan meteen op die centrale plek. Wijzig je vaak? Gebruik dan versiebeheer.
- c) Zorg ervoor dat al jouw verkoopmedewerkers dat document eenvoudig kunnen vinden en gebruiken.
- d) Veel ruimte voor onderhandelingen? Leid dan je verkopers op!
- e) Weinig ruimte voor onderhandelingen? Zorg dan voor een strak proces en maak de naleving daarvan prioriteit #1.



De kleine lettertjes. Oftewel: de adders onder het gras.

Voorbeeld

Algemene voorwaarden niet juist gebruikt, en dan zijn ze niet van toepassing of vernietigbaar.

Verkeerde algemene voorwaarden gebruikt (verkoop aan inkoopzijde).

Meerdere sets algemene voorwaarden gebruikt (wat geldt er dan?).

Inhoudelijke NO GO bepalingen die je niet hebt gelezen / sluipmoordenaars

Waar worden we verdrietig van?



Onnodige discussie (over de kleine lettertjes)

AV werken niet vóór jou maar tegen jou

Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?



Ben je contractdominant? Gebruik dan jouw voorwaarden.

- Doe dat dan goed. Volg het stappenplan.
- Gebruik één set voorwaarden (ook niet onderling verwijzen).
- Gebruik algemene voorwaarden NOOIT gespiegeld.

Ben je niet contractdominant?

- Voorkom het gebruik van algemene voorwaarden (dan val je terug op de wet)

Kom je niet onder de voorwaarden van je klant uit? Maak beleid over hoe je met vijandige voorwaarden omgaat. Bijvoorbeeld:

- Bepaal drempelbedragen: Tot 1) = blind tekenen, tussen 1) en 2) = zelf voorwaarden beoordelen, boven 2) = VDT inschakelen voor quickscan.
- Signaleer risicovolle klanten of opdrachten.
- Bepaal wat voor risico's je bereid bent te nemen en welke niet. Wees in ieder geval kritisch op de volgende termen: aansprakelijkheid, vrijwaring, boete, garantie.

Internationale perikelen

Voorbeeld

Internationaal incassogeschil, tussen producent in Nederland en afnemer in Portugal. Volgens de AV wordt hier in Nederland geprocedeerd, maar zodra we dat doen ontstaat daar toch discussie over. Waar moet geprocedeerd worden: hier of daar?

Welk recht is van toepassing? Van de verkoper, de koper, of 'supranationaal recht' (Weens Koopverdrag)?



Waar worden we verdrietig van?

Eén halen twee betalen

Een extra discussie over het toepasselijk recht/ de bevoegde rechter.

Zand in de raderen strooien voor gevorderden:

We weten niet eens bij wie we ruzie mogen maken en wat dan de regels zijn.



Waar worden we blij van?

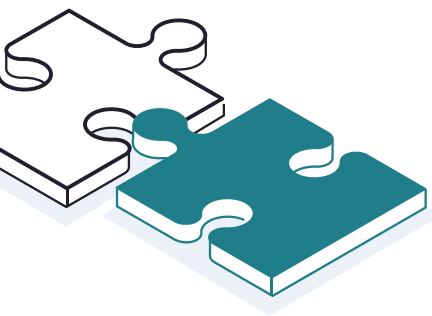
Wat kan je als ondernemer doen?

1. Maak altijd de afspraak over welk recht van toepassing is en welke rechter bevoegd is. Voorbeeldtekst:

“Op deze overeenkomst is uitsluitend Nederlands recht van toepassing, met uitsluiting van het Weens Koopverdrag. Eventuele geschillen worden voorgelegd aan de rechtbank X tenzij wij kiezen voor de wettelijk bevoegde rechter.”

2. Internationale overeenkomst? Zet bovenstaande dan niet alleen in de algemene voorwaarden maar ook in de overeenkomst zelf.
3. Lukt het niet om er een Nederlands feestje van te maken? Blijf dan op de centen zitten/ vraag vooruitbetaling!
4. Check je verzekering, dekt die ook bij buitenlandse transacties?

Je overeenkomst is een puzzel



Voorbeeld

De overeenkomst is 4 jaar geleden gesloten, ga maar zoeken in je archief.

Wat is afgesproken staat in 20 mails die over en weer tussen verschillende mensen zijn gestuurd.



Waar worden we verdrietig van?

Als jij niet weet wat er is afgesproken, hoe moeten we de rechter dan overtuigen van jouw gelijk?

Dit leidt tot discussie die afleidt van de echte discussie. De advocaat wederpartij werpt een rookgordijn op en we raken verdwaald.



Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

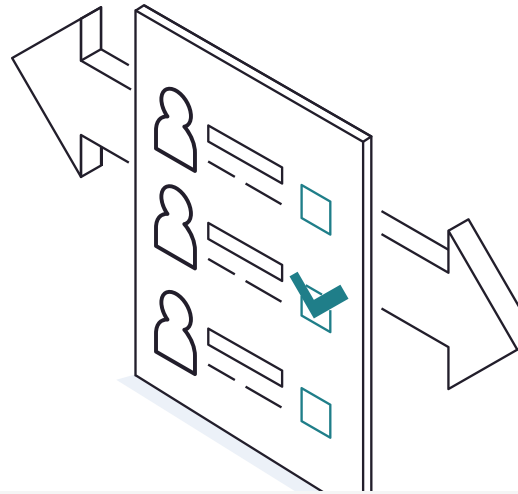
1. Zorg ervoor dat je altijd het laatste woord hebt.
2. Leg de afspraken vast in één definitief document waarin alle afspraken staan, waar alle eventuele bijlagen bij zitten en dat door alle partijen is ondertekend.
3. Bewaar dat document op een plaats waar je het makkelijk en snel kunt vinden. Bij voorkeur digitaal.

Werkvloer vs Contract

Voorbeeld

Op de bouw aangekomen blijkt het een grote bende. Werk kan niet worden uitgevoerd. Jouw mensen gaan zelf de boel aan kant maken.

De wasmachine wordt thuis afgeleverd, oud vrouwtje doet open en vraagt of hij even binnen kan worden gezet. De bezorgers doen dat en stoten een vaas om.



Waar worden we verdrietig van?

Je ondermijnt je eigen contract.

We spraken X af maar je doet in de praktijk Y.

Je krijgt niet betaald voor wat je extra hebt gedaan, of sterker nog je krijgt nog een claim om je oren.



Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

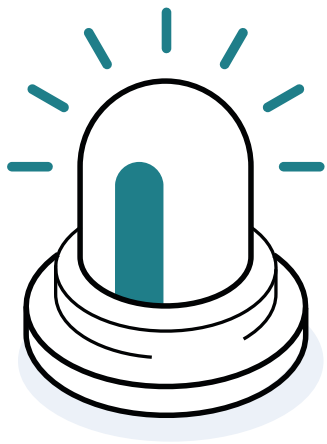
Voorkom dat in de praktijk in strijd met de overeenkomst wordt gehandeld.

- Maak een samenvatting van het contract met daarin de belangrijkste bepalingen voor de praktijk.
- Maak werkafspraken die overeenstemmen met het contract. Als X gebeurt, doe dan Y (bel de leidinggevende bijvoorbeeld).

Als je niet kunt voorkomen dat er wordt afgeweken, budgeteer dat dan. Zie het als een USP. We doen graag een stapje extra en verwachten er niets voor terug.

Gaat het om serieuze afwijkingen? Zorg ervoor dat die afwijking wordt vastgelegd, en faciliteer jouw medewerkers hierin.

- Model vastlegging (voor achter de computer)
- Model vastlegging (voor op het werk zelf)



Onderhandelingen

Voorbeeld

Je onderhandelt met een potentiële klant, doet de nodige investeringen om vliegend van start te kunnen gaan. Dan bedenkt je klant zich en gaat met een ander in zee.

Je onderhandelt met een potentiële leverancier. De markt ontwikkelt zich anders dan je had gedacht, dus een andere kans doet zich voor en je stort je daar op. En dan staat ineens die leverancier op de stoep met zijn producten. We zouden toch zaken doen?



Waar worden we verdrietig van?

Je loopt een kans mis, hebt onnodig kosten gemaakt die je niet kunt terugverdienen. Of je wordt zelf bij de kladden gevat terwijl je dacht nog vrijheid te hebben. Zit je met die producten opgescheept waar je niks mee kunt.

Dit doet zich vooral voor als de belangen groot zijn, bijvoorbeeld bij:

- Vastgoed
- Langdurige samenwerkingen
- Productontwikkelingen



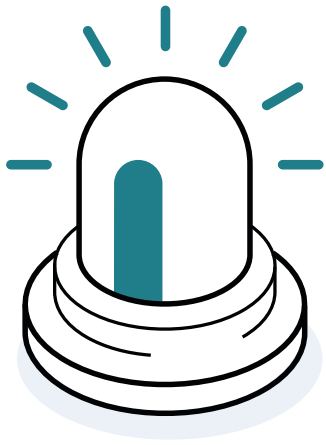
Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

Laat het niet aan het toeval over.

Maak procesafspraken, zoals:

- We hebben pas een deal als er twee handtekeningen staan (voorbehoud).
- Tot moment X is er vrijheid, daarna kunnen partijen zich slechts terugtrekken na betaling van een vergoeding aan de ander (breakup fee).



Verkeerd geschoeide leest

Voorbeeld

Jouw transportbedrijf gaat mee met zijn tijd en werkt tegenwoordig via een portaal. Klanten kunnen volledig geautomatiseerd orders plaatsen. Dan valt het portaal uit. Wat nu? Daarover had je (nog) geen afspraken gemaakt.

Je klant vraagt of je even een verwerkersovereenkomst wil tekenen, want dat moeten zij zelf ook voor hun klanten. Maar ben jij wel verwerker/ moet je dit document wel tekenen?



Waar worden we verdrietig van?

Er ontbreken afspraken die je wel had moeten maken, de overeenkomst is incompleet. Je loopt onnodig risico's.

Of nog erger: Je bent onnodig verplichtingen aangegaan.

Alsof je een vrachtwagen wil bouwen op het frame van een fiets (of andersom). Het is vast mogelijk, maar het ziet er niet uit.



Waar worden we blij van?

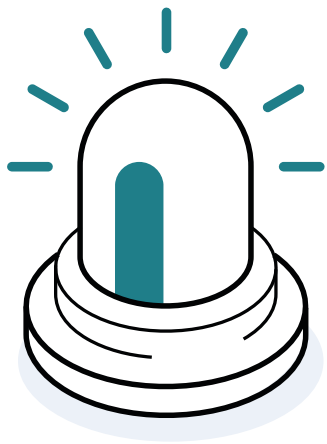
Wat kan je als ondernemer doen?

Kwalificeren (van een feitelijk handelen bepalen wat het juridisch is) kan heel lastig zijn. Weet wanneer je ons moet inschakelen:

- Als je business wijzigt/ als je nieuwe activiteiten gaat verrichten.

En vooral als je te maken krijgt met:

- Huur
- Distributie, agentuur en franchise
- Arbeidsrecht
- IT-systemen
- Aanneming van werk



Consumentenperikelen

Voorbeeld

Je hebt zonnepanelen geleverd en geïnstalleerd bij consument. Die betaalt de rekening niet, wij gaan incasseren. De kantonrechter vraagt – uit zichzelf – of aan allerlei informatieplichten is voldaan. Antwoord: nee, dus de kantonrechter past een dikke korting toe.

Je bent na oplevering van de keuken vergeten de einddeclaratie te sturen. Het laatste deel van € 12.500,- factureer je na twee jaar alsnog. Is de vordering inmiddels verjaard?



Waar worden we verdrietig van?

Bij consumenten moet je op eieren lopen. Doe je het nèt niet goed, dan wordt je daarop keihard afgerekend.

Een kantonrechter moet dit bovendien ambtshalve (dus uit zichzelf) beoordelen.

Gevolgen:

- Je krijgt niet (volledig) betaald voor je werk.
- Of erger nog, je krijgt een tegenvordering om je oren.
- Het wordt erg risicovol om dit aan een rechter voor te leggen.

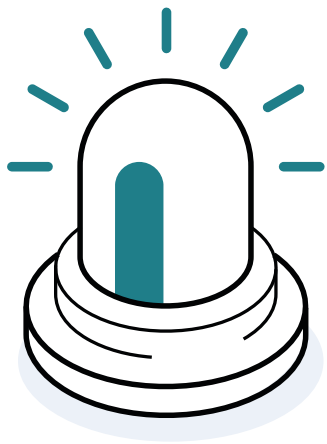


Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

Zit je met je business vol in de consumentenmarkt? Richt je processen dan super strak in. Alles moet kloppen.

Doe je er af en toe een consument bij, budgetteer het risico dan. Houd er rekening mee dat je je gelijk niet kunt halen / stuur bij een geschil aan op een schikking (kies eieren voor je geld).



Te strikte afspraken

Voorbeeld

We komen geregeld bepalingen tegen die in de praktijk helemaal niet na te leven zijn. Bijvoorbeeld over schriftelijke vastlegging van afspraken (terwijl dat in de praktijk ook mondeling gebeurt), verbodsbepalingen die niet na te komen zijn (eventueel met boetes) of het voldoen aan alle wet- en regelgeving (AVG).



Waar worden we verdrietig van?

Je maakt het jezelf onnodig lastig. Dit is voer voor de advocaat wederpartij, die hangt je aan je eigen afspraken op.



Waar worden we blij van?

Wat kan je als ondernemer doen?

Verplicht je nooit tot iets/ garandeer niets dat je niet kunt nakomen.

Wees kritisch op wat er in de overeenkomst staat. Als je iets niet kan of wil, schrijf het dan ook niet op.

Voorkom in het bijzonder aangaan van de volgende verplichtingen:

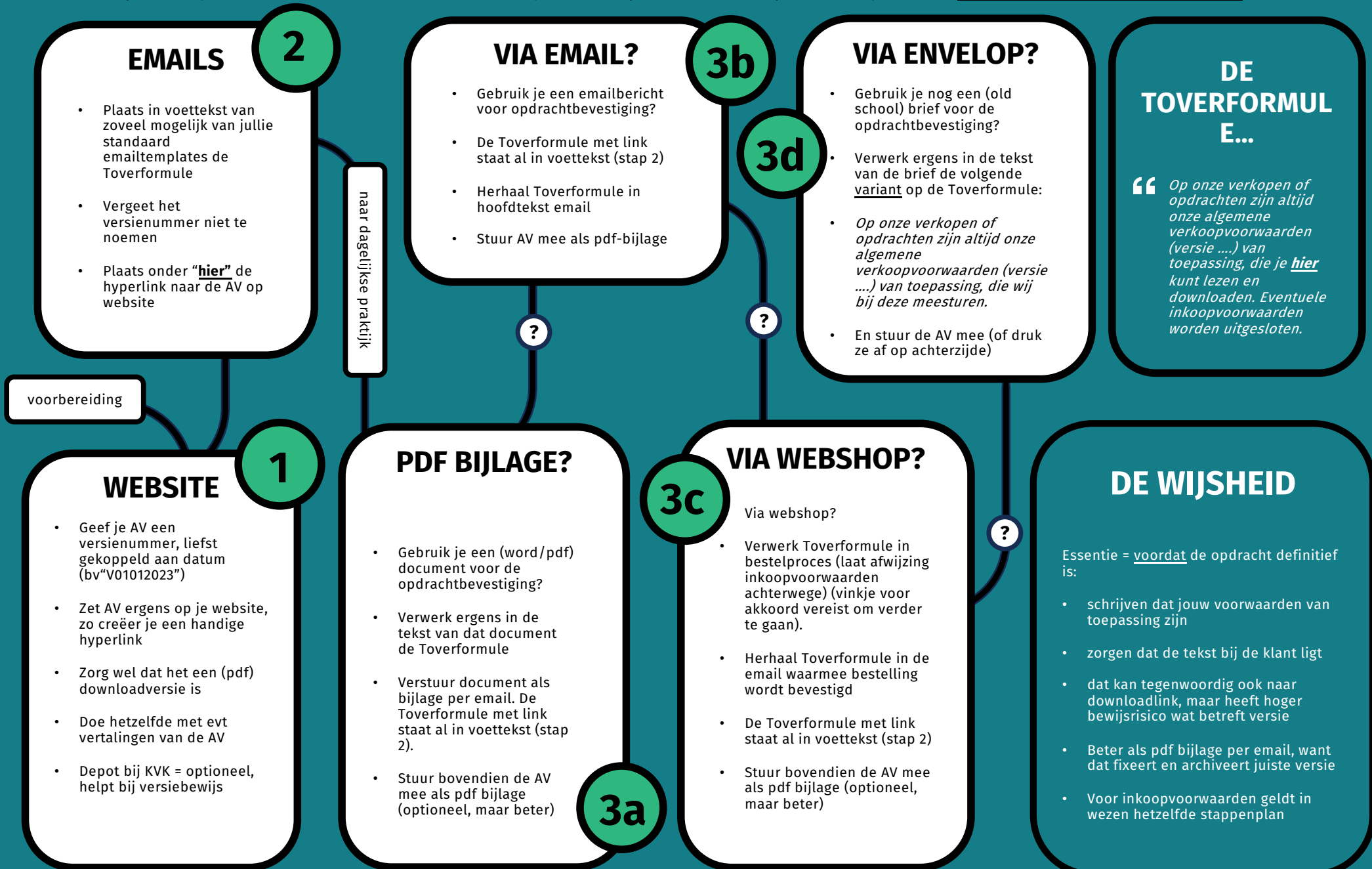
- Een belofte/garantie over iets waar je geen invloed op hebt (bijvoorbeeld waar een derde bij betrokken is)
- Werkafspraken waar niet mee te werken valt.
- Een verplichting tot het perfect nakomen van wetgeving (te breed)

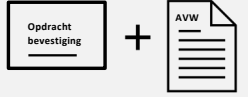
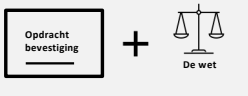
VDT.
advocaten









	Variant	Voor- nadelen	Wanneer gebruik je deze variant?
A	 ✓ alle afspraken Uitgebreid ✓ Volledig in 1 document ✓ 2 handtekeningen (beste)	+ compleet en glashelder voor alle partijen - onpraktisch en vooraf water bij de wijn Tips: ➤ Gebruik een duidelijk en gestructureerd modeldocument ➤ Zorg dat er uiteindelijk één compleet document is, door iedereen ondertekend.	• Complexe opdrachten of samenwerkingen • Grote contractsbelangen • Veel contractkennis aanwezig • Kritische klanten / wederpartij • Relatief weinig transacties
B	 ✓ alle afspraken uitgebreid ✓ in 2 documenten ✓ eenzijdig / email (meeste)	+ praktisch en jij dicteert voorwaarden - gebonden aan wettelijke voorschriften Tips: ➤ Volg ons stappenplan	• Bedrijf sluit veel transacties • Veel (wisselende) medewerkers betrokken • Makkelijke acceptatie door klanten (jij dicteert voorwaarden) • Uitsluiten risico's belangrijk
C	 ✓ alle afspraken kort / essentie ✓ 1 document ✓ eenzijdig / email (handigste)	+ praktisch - De wet is lang niet altijd in jouw voordeel Tips: ➤ Agget mar kort houdt (beperk je tot de basics)	• Bedrijf sluit heel veel transacties • Kleine contractsbelangen • Weinig tot geen risico's • Nog nooit de neus gestoten
D	 ✓ alle afspraken uitgebreid ✓ in 2 documenten ✓ vijandige inkoopvoorwaarden (onveiligste)	+ grote klanten, mooie grote klussen - grote risico's Tips: ➤ Leid je mensen op ➤ Maak beleid (welke risico's vinden wij (on)aanvaardbaar)	• Wanneer optie B (eigen voorwaarden inzetten) niet slaagt • Bedient grote klanten • Processen strak gemanaged (geen fouten maken) • Juridische risico's scherp in beeld • Goed verzekerd
E	 ✓ alle afspraken uitgebreid ✓ ping pong ✓ (onverstandigste)	+ Geeft flexibiliteit achteraf - Maar meestal: vragen om problemen.... Tips: ➤ Zorg dat je het laatste woord hebt ➤ Eindig altijd met een complete samenvatting	• Bij hele eenduidige en eenvoudige opdrachten of bestellingen • Op relatief onbelangrijke onderdelen van de afspraken