



Achteraf algemene voorwaarden van toepassing verklaren: kan dat?

Algemene voorwaarden: een relevant thema voor elke boomkweker

Iedereen kent ze, niemand leest ze: de algemene voorwaarden. In de meeste gevallen worden deze argeloos geaccepteerd en maken we ons geen zorgen om de inhoud ervan. Niet alleen consumenten hebben hier echter mee te maken; algemene voorwaarden zijn voor elke boomkweker een relevant thema. Problemen met het verkeerd gebruik van algemene voorwaarden kunnen leiden tot grote schades en, als gevolg daarvan, slepende rechtszaken. Hoe kun je daar als boomkweker het best op inspelen?

Auteur: Nino Stuivenberg

‘De meeste bedrijven verdiepen zich pas in algemene voorwaarden wanneer zich een probleem voordoet’, vertelt Theodora Papachatzidis, oprichter van advocatenpraktijk Lexwood Legal. ‘Bij problemen kun je denken aan een levering die niet aan de afgesproken kwaliteitseisen voldoet,

bijvoorbeeld omdat het product besmet is met een bepaalde schimmel. Verder zie je ook veel onduidelijkheid: algemene voorwaarden worden door verkopers op een verkeerde manier van toepassing verklaard, bijvoorbeeld pas achteraf.’

Hoe moet het dan wel? Papachatzidis legt uit. ‘De vuistregel is dat in de offerte een verwijzing moet zijn opgenomen naar de algemene voorwaarden én dat de voorwaarden met de offerte aan de afnemer toegezonden moeten worden. Dan doe je het goed. Als de voorwaarden pas in beeld komen



4 min. leestijd

bij het verzenden van de factuur, bijvoorbeeld op de achterkant ervan, dan is dat echt te laat. Mocht er in zo'n geval onenigheid ontstaan tussen beide partijen, dan zit je met een probleem.'

Verwijzing voldoende?

Wat ook vaak voorkomt, is dat bedrijven een verwijzing naar de algemene voorwaarden plaatsen op bijvoorbeeld de afleverbon en denken daarmee te voldoen. Volgens Papachatzidis is dat een risico. 'Bij een eenmalige koop kom je daar echt niet mee weg', waarschuwt zij. Is er echter sprake van een reeks van leveringen tussen partijen, dan is een te late verwijzing op de pakbon en vermelding van de voorwaarden onder omstandigheden wél genoeg. 'Waterdicht is het niet, maar het is beter dan niets. De voorwaarden helemaal nergens op

TOT DE HOGE RAAD EN TERUG

Een praktijkvoorbeeld van onduidelijkheid over het juiste gebruik van algemene voorwaarden is dat van Meegaa Substrates, leverancier van potgrondmengsels, en cactuskwekerij Van den Bos. 'Er is jaren over geprocedeerd, tot aan de Hoge Raad en terug', vertelt Papachatzidis. Meegaa heeft in de periode van 2006 tot 2009 op regelmatige basis potgrondproducten geleverd aan Van den Bos. In augustus 2008 klaagde Van den Bos mondeling bij Meegaa over de kwaliteit van de in juli 2008 geleverde potgrond. De levering uit juli zou problematisch zijn omdat er schimmels en paddenstoelen werden geconstateerd. Het netto factuurbedrag van de problematische levering bedroeg nog geen 4.000 euro.

Op zichzelf dus geen ramp, ware het niet dat de kweker de beschimmelde potgrond van Meegaa (met paddenstoel en al) in de bunker had laten zitten en hieroverheen nieuwe potgrond had laten storten. Bij Van den Bos bleek vervolgens dat de gehele voorraad potgrond waterafstotend was geworden, waardoor de kwekerij grote schade had geleden. Van den Bos stelde Meegaa aansprakelijk en de schade werd begroot op 1,8 miljoen euro. In de algemene voorwaarden stond echter een beperking van de aansprakelijkheid tot het factuurbedrag van 4.000 euro. 'Een flink verschil tussen het schadebedrag en het factuurbedrag, dus. Om een beroep op deze beperking te mogen doen, moeten de voorwaarden wel van toepassing zijn. Als je dat niet goed hebt gedaan, heeft een kleine levering grote gevolgen, zowel voor de leverancier als voor de afnemer', aldus Papachatzidis.

afdrukken en alleen maar verwijzen naar voorwaarden is onvoldoende. Wie naar de wet kijkt, leest daarin namelijk de plicht om de voorwaarden "ter hand te stellen" en daarmee letterlijk te overhandigen. Sluit je de overeenkomst telefonisch of per e-mail, stuur dan een bevestiging van de toepasselijkheid van de voorwaarden en voeg ze in als bijlage. Het is belangrijk dat bedrijven hun verkoopmedewerkers hierop trainen. Een goede instructie aan verkopers voorkomt zo veel gedoe', vertelt Papachatzidis.

Italiaanse rechtbank

'In Nederland is het toepassen van algemene voorwaarden zeer gebruikelijk, waardoor het wat makkelijker is om naar voorwaarden te verwijzen', vervolgt Papachatzidis. 'In het buitenland is dat echter lang niet altijd het geval. Daar komt bij: wat hier geldt, geldt in het buitenland niet. Op het gebied van internationale handel gelden andere regels. Zo moet je voorwaarden opstellen die begrijpelijk zijn voor de afnemer; je zult ze dus moeten vertalen.' Papachatzidis ziet op internationaal gebied nog vaak dingen misgaan. 'Veel bedrijven durven internationaal geen contracten te tekenen. Ze sluiten mondelinge deals, omdat ze denken dan nergens aan gebonden te zijn. Dat is vaak niet slim, want een mondelinge overeenkomst is óók een overeenkomst. Bij internationale koopovereenkomsten geldt bovendien het Weens Koopverdrag (een internationaal verdrag dat het recht van internationale koop- en verkoopovereenkomsten van roerende zaken bestrijkt, red.), tenzij dit uitdrukkelijk uitgesloten is door beide partijen.' Die onwetendheid kan grote gevolgen hebben, volgens Papachatzidis. 'Als je niets afspreekt, is het recht van toepassing van het land van de verkoper. Mocht je bijvoorbeeld problemen hebben met een levering uit Italië en hierop geen eigen algemene inkoopvoorwaarden van toepassing hebben verklaard, dan zal het Italiaanse recht gelden en is de hoofdregel dat je dit voor de Italiaanse rechtbank moet uitvechten. En dan ben je zo tien jaar verder.'

Algemene voorwaarden en exoneraties

'Ook in de boomkwekerij zijn algemene voorwaarden belangrijk, onder andere omdat in deze tak van sport veelal met levende organismen wordt gewerkt. Bij dit soort zaken zie je dat een keuring bij aflevering belangrijk is. In algemene voorwaarden staat vaak een vrij korte klachttermijn en het is van belang die termijn niet ongebruikt voorbij te laten gaan. Bij een internationale koop betekent dat dus ter plekke – vóór het inladen – keuren.'

JURIDISCH

Aan afnemerszijde is het verder belangrijk om bedacht te zijn op de exoneratieclausule: de bepaling waarin de aansprakelijkheid van de leverancier wordt beperkt. 'Er gaat weleens wat mis bij leveringen. Waar gehakt wordt, vallen spaanders. Als je dan je aansprakelijkheid hebt begrensd aan de leverancierszijde, kan dat een hoop schelen. Aan afnemerszijde is het van belang om bedacht te zijn op zo'n uitsluiting van aansprakelijkheid. Bepaal daarom als afnemer welke onderdelen van een levering belangrijk zijn: bevestig bijvoorbeeld de specificaties waaraan de levering moet voldoen zo uitgebreid mogelijk of bevestig dat een leveringstermijn bindend is wanneer een te late levering de oogstcyclus kan verstoren.'



Theodora Papachatzidis is advocate sinds 1998. Sinds 1 maart 2013 voert ze een eigen praktijk onder de naam Lexwood Legal Advocatuur & Advies. Haar doel is ondernemers te helpen juridische problemen op te lossen en te voorkomen.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6378