

DE KLEINE LETTERTJES VAN EEN CONTRACT

HOE BREEK IK 'M OPEN?

“Ik heb al jaren contracten lopen voor het onderhoud van mijn tapinstallaties. Daarnaast lease ik enkele koelinstallaties. Nu wil ik eigenlijk zo snel mogelijk af van die contracten. De tapinstallaties kan ik namelijk prima zelf onderhouden en ik kan goedkoop prima tweedehands-koelinstallaties overnemen.”

Tekst **Alex Dolphijn**

Het vertrekpunt is natuurlijk: contract is contract, wat is afgesproken moet worden nagekomen. Ook is in de meeste contracten bepaald hoe het kan eindigen. Het loopt soms maar voor een bepaalde duur en vaak is het (tussentijds) op te zeggen of af te kopen tegen betaling van een boete. Een niet zo verstrekende actie is de betaling uitstellen. Dit kan als er niet wordt gepresteerd zoals beloofd in de overeenkomst. Als de leverancier of leasemaatschappij het contract niet of niet goed nakomt, kan dit zelfs een reden zijn voor voortijdige beëindiging. Hier geldt dat een contract vaak specifieke regels stelt voor die ontbinding.

Algemene voorwaarden Op contracten zijn vaak standaardregels van toepassing. En omdat in Nederland contractsvrijheid het uitgangspunt is, kan van alles in de algemene voorwaarden worden opgenomen. Daarmee worden dus een heleboel aanvullende afspraken gemaakt, waarvan de meeste mensen niet op de hoogte zijn. Bijna altijd staan in die zogeheten kleine lettertjes regels die de positie van de leasemaatschappij of leverancier versterken. Het bedrijf zal hierin zoveel mogelijk juridisch hebben dichtgetimmerd.

Tegen die dichttimmering is soms wel wat te doen. Het is denkbaar dat de algemene voorwaarden namelijk niet van toepassing zijn. Daarmee kan het contract op losse schroeven komen te staan. U staat dan sterk(er). Over dit niet van toepassing zijn, kunnen verschillende dingen worden gezegd. Ten eerste: een veelgemaakte fout is dat vooraf of bij het sluiten van het contract niet wordt afgesproken dat de algemene voorwaarden

van toepassing zijn. Soms wordt die toepasselijkheid wel onder de facturen gezet, maar dat is onvoldoende om de algemene voorwaarden zomaar te laten gelden. Wél gelden de algemene voorwaarden als er in het verleden vaker contracten zijn afgesloten met het betreffende bedrijf, óók als destijds alleen bij de facturen ernaar werd verwezen.

Beschikbaar Een tweede voorwaarde voor het rechtsgeldig zijn van de algemene voorwaarden, is dat ze beschikbaar moeten zijn. Als in een contract staat dat ze van toepassing zijn, moeten ze wel eenvoudig te vinden en raadplegen zijn. Als er niet bij staat waar en hoe, kunnen die voorwaarden mogelijk ook niet gelden. Meestal is de verwijzing naar een deponeringsnummer bij de rechtbank of Kamer van Koophandel dan voldoende.

Idealiter worden de algemene voorwaarden bij een offerte toegevoegd. En natuurlijk wordt ook steeds vaker per e-mail gecommuniceerd en kunnen algemene voorwaarden digitaal voorgelegd worden, maar strikt formeel moet daar dan nog wel toestemming voor gegeven worden.





Eenmanszaken Ten derde geldt dat als er voor kleine ondernemingen, bijvoorbeeld eenmanszaken, geen redelijke mogelijkheid was om vóór het sluiten van het contract op de hoogte te zijn van de algemene voorwaarden, de afspraken niet geldig zijn. Dit geldt niet voor ondernemingen die hun jaarrekening publiceren. Ten vierde zijn de algemene voorwaarden van toepassing waarnaar als eerste wordt verwezen. Hier is alleen geen sprake meer van als die toepasselijkheid uitdrukkelijk van de hand wordt gewezen, bijvoorbeeld door u. Daarvoor is het onvoldoende dat onderaan het briefpapier of de e-mail een standaardtekst staat met dat 'alleen maar gehandeld wordt onder de toepassing van de eigen algemene voorwaarden'. U moet dan echt aangeven dat uw eigen algemene voorwaarden van toepassing zijn en niet die van de ander.

Dezelfde voorwaarden Ten slotte maken we het nog iets ingewikkelder. Als u als horecaondernemer nagenoeg dezelfde algemene voorwaarden hanteert als de andere partij, hoeven ze niet beschikbaar gesteld te worden. Zo kan het zijn dat de lease- of servicemaatschappij de Uniforme Voorwaarden

DE ALGEMENE VOORWAARDEN MAKEN HET INGEWIKKELD, MAAR BIEDEN JUIST OOK DE UITWEGEN

Horeca (UVH) gebruikt. Doet u dit ook, dan hoeft het bedrijf ze niet beschikbaar te stellen voor u. Dit kan een reden zijn om juist hele specifieke, eigen algemene voorwaarden te laten opstellen. Tegelijkertijd kan dit dan ook een overweging zijn om niet alles helemaal juridisch dicht te timmeren omdat het bedrijf de bal dan weer kan terugkaatsen. Kortom: het is lastig om een lease- of servicecontract open te breken en misschien is dat maar goed ook. De algemene voorwaarden maken het soms nog ingewikkelder, maar hier zijn dus juist ook wel de uitwegen in te vinden.

Alex Dolphijn is advocaat bij Ludwig & Van Dam in Rotterdam. Heeft u ook een vraag voor hem? Stuur dan een mail naar Dolphijn@LudwigVanDam.nl met vermelding van Entree Magazine.
LudwigVanDam.nl, 010-2415777