

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het MKB. In BV Rendement leest u maandelijks praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- marktanalyses over onder meer arbodienstverleners, tankpassen en incassobureaus;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

ALGEMENE VOORWAARDEN WIJZIGEN, HOE DOET U DAT JURIDISCH NETJES?

Op uw voorwaarden

Als u een paar jaar geleden goede algemene voorwaarden hebt laten maken, hebt u er daarna waarschijnlijk niet meer naar omgekeken. U leest ze net zo min als uw klanten. En zolang alles soepeltjes functioneert, zult u geen behoefte voelen om verbeteringen aan te brengen. Toch is het nodig om de voorwaarden van tijd tot tijd bij te werken. Als we willen dat alles blijft zoals het is, moet er soms iets veranderen.

Om een voorbeeld te noemen: in veel overeenkomsten van vóór 2014 is de bepaling opgenomen dat geschillen worden opgelost door een arbiter of deskundige, te benoemen door de voorzitter van de Kamer van Koophandel. Dat was een heel praktisch uitgangspunt. Probleem is echter: de Kamer van Koophandel doet dat niet meer. Als u de bepaling nu nog in uw voorwaarden heeft staan, zit u klem. U kunt niet meer bij de Kamer van Koophandel terecht en u kunt met uw geschil ook niet naar de rechter stappen, want u hebt arbitrage afgesproken.

Ongelukkig

Iets soortgelijks is te zien in algemene voorwaarden van vóór 2013. Daarin is vaak opgenomen dat de rechtbank in bijvoorbeeld Dordrecht, Zwolle of Maas-tricht bevoegd is geschillen te behandelen. Maar die rechtbanken zijn inmiddels geen zelfstandige rechtbanken meer. Zo valt Dordrecht tegenwoordig onder de rechtbank Rotterdam. Zo'n formulering ziet er op zijn minst ongelukkig uit. Het is een beetje als een website waarop de sectie met nieuwsberichten voor het laatst is bijgewerkt in 2010. Bepalingen over incassokosten in algemene voorwaarden zijn ook geen lang

leven beschoren. Een aantal jaar geleden is de wet al aangescherpt voor wat betreft incassokosten die u bij consumenten in rekening kunt brengen. Dat leek allemaal duidelijk en het bedrijfsleven verwerkte dat ijverig in algemene voorwaarden. Maar vervolgens ontstond in de rechtspraak discussie over de vraag welke termijn een klant bij het sturen van de laatste aanmaning precies moet krijgen om alsnog te betalen (dat is overigens veertien dagen vanaf de datum dat de klant de aanmaning heeft ontvangen). En dus moesten veel algemene voorwaarden weer worden bijgesteld. Kortom: het is af en toe nodig om uw algemene voorwaarden aan te passen.

Nieuwe voorwaarden doorvoeren is bepaald niet ingewikkeld. U verklaart de voorwaarden gewoon van toepassing op alle nieuwe overeenkomsten. Daarmee bent u er. Het lastige is alleen dat uw nieuwe voorwaarden dan niet gelden voor bestaande overeenkomsten. Er gelden dan twee sets voorwaarden naast elkaar, soms zelfs voor dezelfde klant.

Het is veel handiger als de nieuwe voorwaarden meteen voor alle overeenkomsten gelden. Dat krijgt u alleen voor elkaar als u in uw algemene voorwaarden een eenzijdig wijzigingsbeding hebt opgenomen. Daarmee

heeft u het recht gecreëerd uw voorwaarden tussentijds te wijzigen.

Overstroomd

Dat klinkt onaardig, maar het is volstrekt gebruikelijk. Vaak zal het gaan om wijzigingen die niet in het nadeel zijn van uw klant, maar om neutrale aanpassingen die noodzakelijk zijn als gevolg van bijvoorbeeld wetswijzigingen. Zo is uw mailbox waarschijnlijk onlangs ook overstroomd met allerlei berichten van zakenrelaties die hun voorwaarden hebben gewijzigd vanwege de komst van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG).

Maar het mogen ook aanpassingen in uw voorwaarden zijn die in het nadeel zijn van uw klant. Als u het wenselijk vindt om de rente over openstaande facturen wat te verhogen of de levertijd te verlengen, dan kan dat. Dit kan zelfs als uw klanten consumenten zijn, maar zij hebben bij wezenlijke veranderingen in hun nadeel vervolgens wel het recht de overeenkomst te beëindigen.

Uw zakelijke klanten hebben die mogelijkheid niet. Tegenover zakelijke klanten mogen uw wijzigingen zelfs onredelijk zijn. De juridische grens wordt pas bereikt als een nieuwe voorwaarde zodanig onrechtvaardig is dat toepassing daarvan op grond van redelijkheid en billijkheid als onaanvaardbaar wordt gezien. In dat geval mag de zakelijke klant de voorwaarde vernietigen.

Landing

Dat u de juridische mogelijkheid hebt uw klanten allerlei nadelige wijzigingen op te dringen, betekent nog niet dat het ook handig is om dat te doen. Als u de

FOKKE & SUKKE ZIJN STOMVERBAASD

WIST JIJ DAT WE
"ALGEMENE VOORWAARDEN"
HADDEN?



goede relatie met uw klanten wilt behouden, is het verstandig te zorgen voor een zachte landing van de wijzigingen. U kunt dat doen door uw klanten een brief te sturen met de nieuwe voorwaarden. In deze brief meldt u dat de algemene voorwaarden gewijzigd zijn en dat de nieuwe voorwaarden van toepassing zijn op alle bestaande en nieuwe overeenkomsten vanaf een door u gekozen datum. Het helpt als u kort toelicht waarom de wijziging nodig is. Als er ooit discussie ontstaat over de toezending van de algemene voorwaarden aan uw klant, zult u moeten bewijzen dat u dat gedaan hebt. Zorg dus dat u het bewijs daarvoor bewaart. Dat kan ook een e-mail zijn. Nog beter is het om uw klanten gedurende een bepaalde periode langs meerdere wegen attent te maken op de wijzigingen, bijvoorbeeld onder aan e-mails of op facturen of bestelformulieren. Als er in uw huidige algemene voorwaarden nog geen wijzigingsbeding is opgenomen, doet u er in ieder geval goed aan om voor nieuwe overeenkomsten al-

vast algemene voorwaarden toe te passen waarin zo'n beding wel is opgenomen. Want heeft u niet zo'n beding, dan kunt u de voorwaarden van lopende overeenkomsten simpelweg niet wijzigen, tenzij uw klant daar expliciet mee instemt. De tekst van een wijzigingsbeding hoeft niet ingewikkeld te zijn. U kunt bijvoorbeeld opnemen: 'Wij kunnen deze algemene voorwaarden tussentijds eenzijdig wijzigen of aanvullen, bijvoorbeeld in geval van wetwijzigingen. In zo'n geval zullen wij u tijdig informeren over de wijzigingen.'

Verdubbelen

U kunt het wijzigingsbeding alleen gebruiken om uw algemene voorwaarden aan te passen, niet de overeenkomst zelf. U kunt dus niet de prijs van uw product verdubbelen met een beroep op het wijzigingsbeding. Er kunnen omstandigheden zijn waarin u wél de overeenkomst zelf wilt aanpassen. Bijvoorbeeld voor wat betreft het pro-

duct dat u levert, of de afgesproken prijs. De extreemste variant om dit voor elkaar te krijgen is door uw klant in de overeenkomst afstand te laten doen van zijn 'recht op conformiteit'. Dit recht houdt in dat de afgeleverde zaak aan de overeenkomst moet beantwoorden. Dat klinkt nogal logisch, maar er zijn overeenkomsten waarin de koper afstand doet van dit recht. Soms is het ook nog ondoorzichtig geformuleerd, met iets als 'de koper doet afstand van zijn rechten in verband met artikel 7:17 BW'.

Het is twijfelachtig of zo'n bepaling standhoudt. Erg fraai is het in ieder geval niet om met zo'n beding in de hand iets anders te leveren dan wat uw klant besteld heeft. Als u de vrijheid wilt houden om binnen redelijke marges afwijkend te leveren (bijvoorbeeld een andere kleur, of een andere variant van een bepaald product) is het sympathieker om die mogelijke afwijking vooraf expliciet te vermelden.

Uitschieters

Er kunnen zich dermate onverwachte omstandigheden voordoen dat het onaanvaardbaar is dat u gehouden wordt aan een overeenkomst. Dan kan de rechter het contract aanpassen. Maar dat gebeurt niet snel. Koersschommelingen, rentestijgingen en inflatie zijn tot op zekere hoogte risico's waar u rekening mee had moeten houden. Een rechter past de overeenkomst eigenlijk alleen aan bij enorme uitschieters. Voor de meeste gevallen van onverwachte omstandigheden is dit geen oplossing. En het is ook niet erg praktisch om hiervoor helemaal de gang naar de rechter te maken.

U kunt beter alvast in uw overeenkomst opnemen dat die gebaseerd is op bepaalde uitgangspunten. U kunt afspreken dat als die uitgangspunten (grondstofprijzen bijvoorbeeld) met meer dan een bepaald percentage wijzigen, de overeenkomst ontbonden kan worden, of aangepast zal worden aan de nieuwe situatie.

*Bert van Mieghem, advocaat bij
Wybenga Advocaten, e-mail:
vanmieghem@wybenga-advocaten.nl*