

# 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](http://www.rendement.nl/bvblad)

HOE KOMT U NETJES VAN EEN LANGLOPENDE OVEREENKOMST AF?

# Contract is contract, ook na duizend jaar

**Het principe is simpel: overeenkomsten met een einddatum kunt u niet opzeggen vóór de einddatum. En contracten zonder einddatum kunt u elk moment opzeggen. Overzichtelijk, maar de praktijk past vaak niet echt lekker in de mal van dat principe. Zoals bij een overeenkomst die heel ongelukkig uitpakt, maar gesloten is voor duizend jaar. En wat te doen bij een samenwerking die al dertig jaar loopt, zonder dat ooit een termijn is afgesproken. Kan een partij daar zomaar de stekker uit trekken?**

In veel overeenkomsten is keurig geregeld met welke termijn en op welke manier er kan worden opgezegd. Toch komt het ook vaak voor dat hierover niets geregeld is. Dat lijkt slordig, maar de oorzaak is vaak dat een samenwerking in de loop van de tijd uitgegroeid is tot iets duurzaam. Daarmee is, soms onbedoeld, een 'duurovereenkomst' ontstaan.

Als u producent bent en een distributeur koopt uw producten in om die zelf door te verkopen, bent u elkaar verder niets verplicht. Maar dat kan ongemerkt veran-

deren. Als het goed bevalt, koopt hij het volgende jaar weer bij u in. Vervolgens wordt de samenwerking intensiever. U voert op vaste momenten overleg over de strategie en de prijzen en de samenwerking duurt jaren voort, zonder dat daarover ooit een contract wordt gesloten. Door op die manier te werken, is een duurovereenkomst ontstaan, ook al heeft geen van beide partijen daar uitdrukkelijk voor gekozen. Op een gegeven moment is de samenwerking zo vanzelfsprekend geworden dat beide

partijen erop zullen vertrouwen dat de relatie ook in het volgende jaar wordt voortgezet. Daar wordt de bedrijfsvoering dus ook op ingericht. Mag een partij dan toch zomaar opzeggen? Ja, dat mag. Daar hoeft zelfs geen goede reden voor te zijn. Geen zin meer hebben is voldoende om te mogen stoppen met de samenwerking.

## Kans

Wel zijn er regels voor de manier waarop de samenwerking moet worden afgewikkeld. De precieze voorwaarden voor de afwikkeling hangen af van de aard en de inhoud van de samenwerking en de bijzonderheden van het geval. Dat is het grote nadeel van een duurovereenkomst: u weet niet waar u aan toe bent.

Als u heel lang heeft samengewerkt en de ander net nog investeringen heeft gedaan omdat hij erop vertrouwde dat de duurovereenkomst zou blijven bestaan, mag u niet van de één op de andere dag stoppen. U moet dan bijvoorbeeld een lange opzegtermijn in acht nemen, zodat

## Deze opzegging van het contract is redelijk én billijk. Of allebei? Of allebei tegelijkertijd?

De leus 'de maatstaven van redelijkheid en billijkheid' siert menige gerechtelijke uitspraak, maar blinkt niet uit in concreetheid. Het is zelfs niet helemaal duidelijk wat het verschil is tussen redelijkheid en billijkheid. Volgens Van Dale betekent billijk redelijk en betekent redelijk billijk. In de juridische wereld wordt wel aangenomen dat 'redelijkheid' slaat op het ver-

stand (de ratio) en dat billijkheid verwijst naar het gevoel, het hart. Een opzegging die redelijk en billijk is, zou dus zowel voor het verstand als het gevoel rechtvaardig moeten zijn.

### Plechtig

Dat is natuurlijk nog steeds niet erg concreet en niet objectief. 'Naar maatstaven

van redelijkheid en billijkheid' klinkt heel plechtig, maar in feite komt het neer op wat rechtvaardig voelt. Daar wordt op zijn zachtst gezegd nogal verschillend over gedacht. Dat kan dus heel ongelukkig uitpakken, zowel voor degene die denkt zonder complicaties te kunnen opzeggen als voor degene die na jaren trouwe dienst aan de kant wordt gezet.



de ander de kans krijgt iets nieuws op te bouwen. Of u moet een aanbod doen om zijn schade te vergoeden.

Zoals gezegd mag u ook opzeggen met een slechte reden, maar dan zult u een langere opzegtermijn moeten gebruiken dan wanneer u een goede reden heeft. Een goede reden is bijvoorbeeld dat een partij doorlopend verlies lijdt op de samenwerking.

### Wispelturig

Welke opzegtermijn u moet gebruiken en welke schadevergoeding u moet betalen, wordt bepaald aan de hand van de 'redelijkheid en billijkheid'. Deze wettelijke term wordt veel gebruikt, maar de precieze betekenis is vaag (zie kader). Aan de hand van rechtspraak valt wel te inventariseren welke opzegtermijnen rechters redelijk vinden. Dat blijkt erg uiteen te lopen. Dat is niet de schuld van wispelturige rechters, maar van het feit dat bij iedere duurovereenkomst specifieke omstandigheden spelen. Niet alleen

de duur maakt verschil, ook de reden van opzegging en de gevolgen daarvan.

Als u alleen kijkt naar de duur van de overeenkomst is het beeld wel iets duidelijker. Bij een samenwerking van maximaal twee jaar vinden rechters een opzegtermijn van enkele maanden redelijk. Bij relaties die tot tien jaar hebben geduurd loopt de termijn al op naar een jaar en bij uitschieters (dertig jaar samenwerking) naar een opzegtermijn van drie jaar. Dat kan dus nare verrassingen opleveren. U wilt van een samenwerking af, u heeft niets op papier staan en dan blijkt dat u er nog drie jaar aan vast zit.

### Etiketje

Het eerste wat u kunt doen om zo'n scenario te voorkomen is inventariseren welke samenwerkingsvormen misschien kwalificeren als duurovereenkomst. Dat is lastiger dan het lijkt. In de regel zit er geen etiketje met 'duurovereenkomst' op. Vaak zal er zelfs helemaal geen document zijn. Het gaat om samenwerkings-

vormen die gaandeweg hun vrijblijvendheid hebben verloren. U laat bijvoorbeeld ieder seizoen planten opkweken op een externe locatie. Of u maakt altijd gebruik van één bepaalde vervoerder.

Als u zo'n samenwerkingsvorm heeft opgespoord, kunt u overwegen om toch eens iets op papier te zetten over de voorwaarden. Dat gaat het best met een raamovereenkomst. U creëert daarmee geen extra rechten of verplichtingen, maar wel duidelijkheid. U kunt de andere partij dus ook gerust uitleggen dat het niet specifiek om hem gaat, maar dat u bezig bent om duidelijkheid te scheppen in uw samenwerkingen. U kunt vervolgens een redelijke opzegtermijn afspreken en bijvoorbeeld vastleggen dat in geval van opzegging nooit een schadevergoeding hoeft te worden betaald.

### Onmogelijk

Bij overeenkomsten voor bepaalde tijd hebt u geen last van onduidelijkheid. U weet dat u zo'n overeenkomst niet voortijdig kunt opzeggen. Die eindigt op de einddatum en niet eerder. Ook op deze regel bestaan uiteraard weer uitzonderingen. Maar dan moet het gaan om extreme situaties, waarbij onmogelijk verlangd kan worden dat de overeenkomst wordt voortgezet. Als het alleen maar 'heel nadelig' is dat de overeenkomst doorloopt, komt u er niet van af.

Paradoxaal genoeg biedt een tijdelijke overeenkomst dus meer zekerheid dan een overeenkomst voor onbepaalde tijd. Als u er zeker van wilt zijn dat uw contractspartij voorlopig niet wegloopt, sluit u een overeenkomst voor de duur van 25 jaar. Maar overdrijf niet. Een geheimhoudingsovereenkomst voor de duur van 25 jaar of zelfs nog langer is goed uit te leggen. Een distributieovereenkomst met een termijn van duizend jaar is dat niet. Als u dat afspreekt, loopt u het risico dat een rechter oordeelt dat het eigenlijk gaat om een overeenkomst voor onbepaalde tijd. Dan bent u weer terug bij af.

*Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: [vanmieghem@wybenga-advocaten.nl](mailto:vanmieghem@wybenga-advocaten.nl)*