

Overeenkomsten

Inleiding: Overeenkomsten maken is vakwerk. In het dagelijks leven worden ontelbaar veel overeenkomsten gesloten. Een overeenkomst is goedbeschouwd slechts een afspraak tussen twee (of meer) personen waardoor er doorgaans voor beide partijen een reeks rechten en verplichtingen ontstaat. Voorbeelden van vaak voorkomende overeenkomsten zijn de koopovereenkomst, de arbeidsovereenkomst, de vervoersovereenkomst, de huurovereenkomst enz.

- Wat is een overeenkomst?
- Vorm
- Vernietigbare overeenkomst
- Nietige overeenkomst
- Aanpassing overeenkomst door de rechter
- Duidelijke tekst
- 'Letter of intent'
- Offerte
- Inhoud van de overeenkomst
- Checklist
- Overeenkomsten en niet-nakoming
- 'Overmacht'
- Niet-nakoming
- Algemene voorwaarden
- Standaardovereenkomst
- Informatie

Bijzondere vormen van overeenkomsten

Veel van de gesloten overeenkomsten zijn overzichtelijk, met een korte werkingsduur en vaak gebaseerd op 'gelijk oversteken'. Bijvoorbeeld de koopovereenkomst die u sluit bij het doen van boodschappen in de winkel. Andere overeenkomsten zijn wat meer gecompliceerd en hebben een langere looptijd.

De inhoud van een overeenkomst wordt niet alleen bepaald door wat partijen met elkaar afspreken. Ook de wet en de redelijkheid en billijkheid hebben invloed op de inhoud van de overeenkomst. Overigens is het niet altijd strikt noodzakelijk om een overeenkomst op papier te zetten. Een overeenkomst kan heel goed bestaan zonder dat daarvan een schriftelijk stuk is opgemaakt. De wet kent op dit uitgangspunt een paar uitzonderingen waarvan de bekendste is de eigendomsoverdracht van een onroerend goed. Voor die rechtshandeling neemt de wet niet eens genoegen met een schriftelijk stuk dat partijen zelf hebben opgesteld, maar daarvoor is een authentieke (notariële) akte nodig. Maar vaak is de inhoud van de overeenkomst en het belang van beide partijen bij een goede nakoming zo groot, en zijn de soms gedetailleerde regelingen die worden getroffen ter voorkoming van

onduidelijkheid zo talrijk, dat niemand dat allemaal zelf meer kan onthouden. Dan verdient schriftelijke vastlegging de voorkeur.

Voor eenvoudige overeenkomsten, met een klein belang en een korte looptijd, zal het vaak niet nodig zijn een advocaat te raadplegen. Dit wordt anders als het een overeenkomst betreft met een langere looptijd, als het gaat om grote belangen of als er sprake is van een overeenkomst waarvoor de wetgever aparte regels heeft vastgesteld.

Dan is het aan te bevelen om uw conceptovereenkomst tijdig aan uw vaste advocaat voor te leggen. Hij kan bekijken of, juridisch beschouwd, de overeenkomst in de juiste vorm is gegoten en - wat soms nog belangrijker is - of er geen 'witte plekken' in het concept zitten. Zo'n controle vooraf kan veel problemen achteraf voorkomen. Veel mensen realiseren zich onvoldoende dat het maken van contracten gewoonweg een vak is waarvoor men een vakman moet inschakelen. Een advocaat is zo'n vakman. Dit geldt des te meer wanneer u zaken doet met buitenlandse partners. Deskundig juridische assistentie is dan onontbeerlijk.

Wat is een overeenkomst?

Een overeenkomst is een rechtshandeling. Dat wil zeggen dat het recht een bepaald rechtsgevolg verbindt aan het sluiten van een overeenkomst of om te voldoen aan de eisen van de wet. Als gevolg van overeenkomsten ontstaan er voor de ene partij rechten die tegelijkertijd voor de wederpartij verplichtingen of verbintenissen opleveren. Bijvoorbeeld de verplichting om iets te doen, te dulden of na te laten.

Vorm

De vorm van een overeenkomst - het is al eerder opgemerkt - kan verschillen. Mondeling gesloten overeenkomsten binden partijen juridisch gezien evengoed als een schriftelijk vastgelegde overeenkomst. Veel overeenkomsten worden echter op papier gezet in verband met de dan eenvoudige bewijsbaarheid van de inhoud van de overeenkomst.

Voldoet een overeenkomst of een gedeelte daarvan niet aan de voorwaarden daaraan in de wet gesteld, dan zijn er drie mogelijkheden: vernietigbaarheid, nietigheid en aanpassing.

Vernietigbare overeenkomst

De overeenkomst kan vernietigbaar zijn, dat wil zeggen dat beide partijen, door een uitspraak van de rechter te vragen of door een schriftelijke verklaring aan de wederpartij te sturen, de overeenkomst teniet kunnen doen of op verzoek van één der partijen wordt vervangen door een andere overeenkomst. De gevolgen van de overeenkomst worden dan zoveel mogelijk teruggedraaid, tenzij dit feitelijk onmogelijk of voor één der partijen te bezwaarlijk is.

Voorbeelden van vernietigbare overeenkomsten zijn: overeenkomsten die onder invloed van een verkeerde voorstelling van zaken zijn gesloten, overeenkomsten die onder dwang zijn afgesloten en sommige overeenkomsten met minderjarigen of geestelijk gestoorden.

Indien er geen beroep op de vernietigbaarheid van de overeenkomst wordt gedaan, blijft de overeenkomst in stand.

Nietige overeenkomst

Indien de overeenkomst door de wet als nietig wordt bestempeld, is er nooit sprake geweest

van een overeenkomst. Er is derhalve ook geen verklaring of rechterlijke uitspraak nodig om de overeenkomst terug te draaien. De overeenkomst heeft nooit bestaan en van nakoming kan dan ook geen sprake zijn. Zelfs niet door afdwinging via de rechter. In het algemeen gesproken zijn nietige overeenkomsten in strijd met de goede zeden, de openbare orde of met een dwingende wetsbepaling. Voorbeelden van nietige overeenkomsten zijn: een mondeling overeengekomen concurrentiebeding in een arbeidsovereenkomst of de overeenkomst om een aanslag op een bank te plegen.

Aanpassing overeenkomst door de rechter

Indien de overeenkomst niet voldoet aan de eisen van de wet kan de overeenkomst op vordering van één der partijen in sommige gevallen door de rechter worden aangepast. De rechter let daarbij zoveel mogelijk op de bedoeling van de partijen bij de totstandkoming van de overeenkomst. Een aanpassing van een overeenkomst door de rechter brengt de nodige onzekerheid met zich mee, als partijen het oordeel van de rechter moeten afwachten.

Duidelijke tekst

Van het grootste belang is dat de tekst van de overeenkomst voldoende duidelijk maakt wat partijen nu precies van elkaar willen. Worden bepaalde punten niet duidelijk geregeld, dan ontstaat er een schemergebied, waarin het moeilijk kan worden om de nakoming van de overeenkomst af te dwingen.

Hulpmiddelen om de bedoeling van partijen goed onder woorden te brengen zijn:

- het opnemen in de kop van een aantal 'overwegingen' waaruit blijkt waarom partijen deze overeenkomst met elkaar willen sluiten;
- het hanteren van een duidelijke structuur, al dan niet met 'kopjes' boven de verschillende artikelen van de overeenkomst en kloppende verwijzingen tussen de artikelen onderling;
- het gebruiken van eenvoudige en heldere taal waardoor men met name niet hoeft te raden naar wat partijen hebben willen afspreken;
- onder omstandigheden kan het raadzaam zijn om definities van de gebruikte termen op te nemen in de overeenkomst.

Onderhandelingen zijn niet altijd vrijblijvend

Aan het sluiten van de overeenkomst gaan doorgaans onderhandelingen vooraf. In dit stadium is er weliswaar nog geen sprake van een volledige wilsovereenstemming, dus van een overeenkomst, maar de handelingen en uitlatingen van partijen hebben wel invloed op de inhoud van de overeenkomst zoals die nadien tot stand komt.

Bij de onderhandelingen moet een aantal punten scherp in het oog worden gehouden:

- is diegene die zich presenteert als onderhandelaar namens de wederpartij wel gerechtigd om deze overeenkomst te sluiten? De algemene bevoegdheid tot vertegenwoordiging kan eenvoudig worden gecontroleerd in het Handelsregister bij de Kamer van Koophandel. Onder omstandigheden is het raadzaam om een schriftelijke machtiging te vragen waaruit blijkt dat de onderhandelaar bevoegd is tot het onderhandelen/aangaan van de overeenkomst.
- zijn de onderhandelingen nog geheel vrijblijvend of is er inmiddels een situatie ontstaan waaruit beide partijen mogen afleiden dat er in ieder geval een overeenkomst zal worden gesloten? Deze laatste vraag is met name van belang in

verband met het afbreken van de onderhandelingen. Onder bepaalde omstandigheden kan men dan niet langer zondermeer van de wederpartij af.

'Letter of intent'

Speciale aandacht verdient bij het onderhandelen van de zogenaamde letter of intent. Partijen willen hierin een bepaalde bedoeling vastleggen, zonder zich echter al definitief te willen binden. De woordkeus en de constructie van een dergelijke letter of intent is van het grootste belang om te voorkomen dat er, misschien onbedoeld, de suggestie wordt gewekt dat er al op onderdelen wilsovereenstemming bestaat. In het algemeen gesproken is het niet aan te raden een dergelijke letter of intent te tekenen zonder tijdig deskundig juridisch advies te hebben ingewonnen.

Offerte

De onderhandelingen monden meestal uit in een aanbod van een der partijen. Belangrijk om hierbij in het oog te houden zijn de volgende punten:

- het aanbod moet de belangrijkste elementen van de eventuele overeenkomst bevatten om onduidelijkheid hierover te voorkomen;
- daarbij moet worden vermeld of het om een onherroepelijk of een vrijblijvend aanbod gaat;
- tevens is het raadzaam om aan het aanbod een bepaalde termijn te verbinden.

Het spreekt vanzelf dat het aanbod de wederpartij moet bereiken. De aanvaarding van het aanbod moet, wil men de aanbieder kunnen houden aan zijn aanbod, gebeuren binnen de daarvoor gestelde termijn, dan wel binnen een redelijke termijn. Wordt het aanbod niet aanvaard, dan vervalt het. Als het aanbod aanvaard wordt, dan is de overeenkomst tot stand gekomen. Hierbij maakt het overigens geen verschil of de wederpartij op een ondergeschikt punt een van het aanbod afwijkend tegenbod heeft gedaan. Er is dan toch een overeenkomst ontstaan, tenzij de oorspronkelijke aanbieder direct bezwaar maakt tegen de afwijking van zijn aanbod.

Inhoud van de overeenkomst

Soms blijkt bij de uitvoering van de overeenkomst dat partijen zich onvoldoende rekenschap hebben gegeven van de mogelijke gevolgen van het sluiten van de overeenkomst. Blijkt er dan een onderwerp niet geregeld te zijn, dan moet opnieuw worden gepraat. Het opstellen van een checklist vooraf voor de feitelijke en juridische inhoud van de overeenkomst heeft daarom voordelen. Hierna is een beknopte checklist opgenomen met vermelding van een aantal onderwerpen die van belang kunnen zijn voor de inhoud van een overeenkomst. Volledigheid is met het oog op de beperkte omvang van deze brochure uiteraard niet mogelijk.

Checklist

- Identiteit van partijen en bevoegdheid ondertekenaar (om overeenkomst aan te gaan en om over de goederen te beschikken).
- Wat is de rechtsgrond van de overeenkomst (bijvoorbeeld koop)?
- Welke prestaties worden er van partijen bij de overeenkomst verwacht?
- Is aan de wettelijke voorschriften met betrekking tot de overeenkomst voldaan?
- Beschikken beide partijen over voldoende informatie?
- Hoe, waar en wanneer wordt er afgeleverd?
- Wat is de kwaliteit en kwantiteit van de leverantie?
- Hoe is het eventuele transport geregeld?
- Is er een regeling voor eventuele schade opgenomen?
- Wanneer gaat het risico van schade of verlies van de zaken over op de wederpartij?
- Wie draagt er zorg voor het afsluiten en betalen van een eventuele verzekering?
- Wanneer en hoe (contant/bank/welke valuta) wordt er betaald?
- Welke zekerheden zijn gewenst voor de afdekking van aanmerkelijke risico's (een aanbetaling, een bankgarantie, een vrijwaring, een borgstelling, een eigendomsvoorbehoud, pand, hypotheek)?
- Welke sancties staan er op niet-nakoming? (vertragsrente - of een boetebeding)?
- Hoe worden geschillen opgelost?
- Welke rechter is bevoegd?
- Hoe eindigt de overeenkomst (door nakoming ineens, door opzegging of door verloop van tijd)?
- Is er een rechtskeuze gemaakt (vooral van belang als het contract met een buitenlandse partner wordt gesloten of als de overeenkomst geheel of ten dele in het buitenland wordt uitgevoerd)?

Overeenkomsten en niet-nakoming

In veel overeenkomsten worden de gevolgen van het niet-nakomen van de overeenkomst vaak maar zeer summier behandeld. Dat levert vaak onzekerheid op die door een vakkundig opgestelde tekst had kunnen worden voorkomen. En dan nog gezwegen van de onnodige ergernis en de kosten.

'Overmacht'

Allereerst moet worden vastgesteld of de niet-nakoming door één der partijen aan deze partij toe te rekenen is, bijvoorbeeld op grond van schuld of van een risicoaansprakelijkheid. Is er sprake van niet-toerekenbare niet-nakoming, dan wordt ook wel de term 'overmacht' gebruikt. In dat geval is diegene die door overmacht is getroffen, niet aansprakelijk voor verdere uitvoering van de overeenkomst. Om discussie wat nu precies onder overmacht moet worden verstaan te voorkomen is van belang om een aantal mogelijke gevallen als overmacht aan te merken in de overeenkomst of de daarbij behorende algemene voorwaarden.

Niet-nakoming

Komt de schuldenaar daarentegen wél toerekenbaar zijn verplichtingen niet na, dan heeft de schuldeiser de volgende keuzes:

- nakoming van de overeenkomst vorderen;
- de overeenkomst ontbinden;

- zijn eigen prestatie opschorten totdat de wederpartij aan zijn verplichtingen heeft voldaan;
- betreft het geschil een roerende zaak die in de feitelijke macht is van de schuldeiser, dan kan de schuldeiser de zaak op grond van zijn retentierecht onder zich houden tot het moment dat de schuldenaar aan zijn schuld heeft voldaan.

Daarnaast is het mogelijk om schadevergoeding te vragen. De schadevergoeding kan vaak al in de overeenkomst zelf worden geregeld, bijvoorbeeld in de vorm van een boete of een boete-rente. Ook is het mogelijk om in de plaats daarvan volledige schadevergoeding te vorderen, waaronder de gedeelde winst. Een probleem bij het vorderen van volledige schadevergoeding is dat de schuldeiser dan moet bewijzen hoeveel schade hij heeft geleden. Bij feitelijk onmacht van de debiteur om na te komen zal de crediteur mogelijk een afbetalingsregeling met de debiteur kunnen treffen. Zijn advocaat kan hem daarbij als ervaren onderhandelaar terzijde staan.

Vaste relaties

Als u veel zaken doet met dezelfde ondernemingen, of als u telkens dezelfde voorwaarden op uw transacties van toepassing wilt laten zijn, bestaan er een aantal mogelijkheden om dit op een efficiënte wijze te behandelen

De meest eenvoudige oplossing is om bij het afsluiten van een tweede overeenkomst de voorwaarden van de eerste overeenkomst weer van toepassing te verklaren en in de tweede overeenkomst alleen de wijzigingen en aanvullingen te vermelden.

Algemene voorwaarden

Ook kunt u algemene voorwaarden hanteren. In de overeenkomst zelf moet dan een duidelijke verwijzing staan naar de toepasselijke voorwaarden. Ook moet de wederpartij vóór of bij het afsluiten van de overeenkomst de gelegenheid hebben gehad om van uw algemene voorwaarden kennis te nemen.

Voorwaarde is dus dat de algemene voorwaarden tijdig en nadrukkelijk onder de aandacht van de wederpartij zijn gebracht en ook door deze zijn aanvaard. Een goed systeem is het om al bij de offerte een set van uw algemene voorwaarden mee te sturen en in die offerte al aan te geven dat die voorwaarden de relatie tussen partijen, als deze tot stand komt, zullen gaan beheersen. Aldus heeft het totstandkomen van de overeenkomst de wederpartij voldoende gelegenheid gehad om de algemene voorwaarden te bestuderen.

In Nederland is een uitgebreide regeling met betrekking tot dergelijke algemene voorwaarden van kracht. In principe geldt deze regeling alleen voor de overeenkomsten met een consument als wederpartij, maar onder omstandigheden kan deze regeling ook invloed hebben op de algemene voorwaarden die tussen ondernemingen worden gehanteerd. Bijvoorbeeld als de wederpartij een eenmanszaak is en de gebruiker van de algemene voorwaarden een multinational. Bepaalde voorwaarden worden aangemerkt als onredelijk bezwarend, bijvoorbeeld de uitsluiting van de mogelijkheid om de overeenkomst op te zeggen, of stilzwijgende verlenging van een overeenkomst voor de duur van meer dan een jaar. Andere voorwaarden worden vermoed onredelijke bezwarend te zijn. Of dit het geval is wordt zo nodig door de rechter beoordeeld.

Als een algemene voorwaarde al door de wet als onredelijk bezwarend is gespecificeerd, dan is deze voorwaarde zonder meer vernietigbaar.

Standaardovereenkomst

U kunt nog verder gaan, door niet alleen algemene voorwaarden te hanteren, maar een complete standaardovereenkomst, inclusief een vaste prijs(lijst), te gebruiken. Gelet op het

grote aantal transacties dat met dergelijke standaardovereenkomsten wordt afgehandeld, is het van groot belang om dergelijke overeenkomsten vooraf door uw advocaat te laten toetsen aan de geldende wettelijke regelingen.

Bijzondere vormen van overeenkomsten

Voor een aantal overeenkomsten heeft de wetgever speciale regels vastgesteld. Vaak kan er door beide partijen in de overeenkomst van deze regels niet worden afgeweken. Gebeurt dat toch, dan heeft dat gevolgen voor de geldigheid van de overeenkomst als geheel of in ieder geval voor de betreffende bepaling uit de overeenkomst.

In het algemeen betreft dit overeenkomsten waarbij het economisch krachtsverschil tussen partijen erg groot is. Bijvoorbeeld tussen een verhuurder en een huurder of een werkgever en een werknemer. Bovendien is de consument beschermd door de regeling van de consumentenkoop. Hierin past de bescherming bij koop op afstand. Als u overeenkomsten afsluit van huur, huurkoop, een agentschap, op het gebied van transport of verzekeringen of met consumenten als wederpartij, dan verdient het aanbeveling om uw advocaat te raadplegen. Dat geldt temeer indien sprake is van concurrentie beperkende of exclusieve afspraken. Raadpleeg hem/haar vooral tijdig! U voorkomt daarmee dat de afgesloten overeenkomsten in strijd zijn met de wet. En daardoor - nogmaals - veel onnodige ergernis en kosten.

Informatie

Wilt u meer informatie? Advocaten staan onder de letter A vermeld in de Gouden Gids of telefoonboek. Aan namen alleen kunt u natuurlijk niet zien of een advocaat speciale ervaring heeft met een probleem waar u mee te maken heeft. De Nederlandse Orde van Advocaten verwijst u graag naar een advocaat bij u in de buurt voor een gratis oriënterend gesprek.