

# Achtung! Kleine letters in koopovereenkomst

TEKST: LOEK KUSIAK

**Nederlandse metaalbedrijven verkopen graag aan Duitsers, maar zijn bij het rondmaken van de deal vaak slordig in de kleine lettertjes omtrent leveringsvoorwaarden, eigendomsvoorbehoud of heldere betalingsafspraken. Door een simpele fout of vergeetachtigheid in een koopcontract kan veel onenigheid ontstaan. Een juridische toetsing vooraf is verstandig.**

In hun enthousiasme om met een Duitse partij zaken te doen, zien Nederlandse ondernemers vaak de kleine lettertjes over het hoofd. Het begint er al mee dat in de offerte in twee regeltjes in het Nederlands vermeld staat dat de leveringsvoorwaarden, zoals gedeponereerd bij de

Nederlandse Kamer van Koophandel, van toepassing zijn. Met soms de opmerking erbij dat de leveringsvoorwaarden zijn te downloaden van de homepage.

“Dat is vragen om problemen, want leveringsvoorwaarden moeten altijd van toepassing wor-

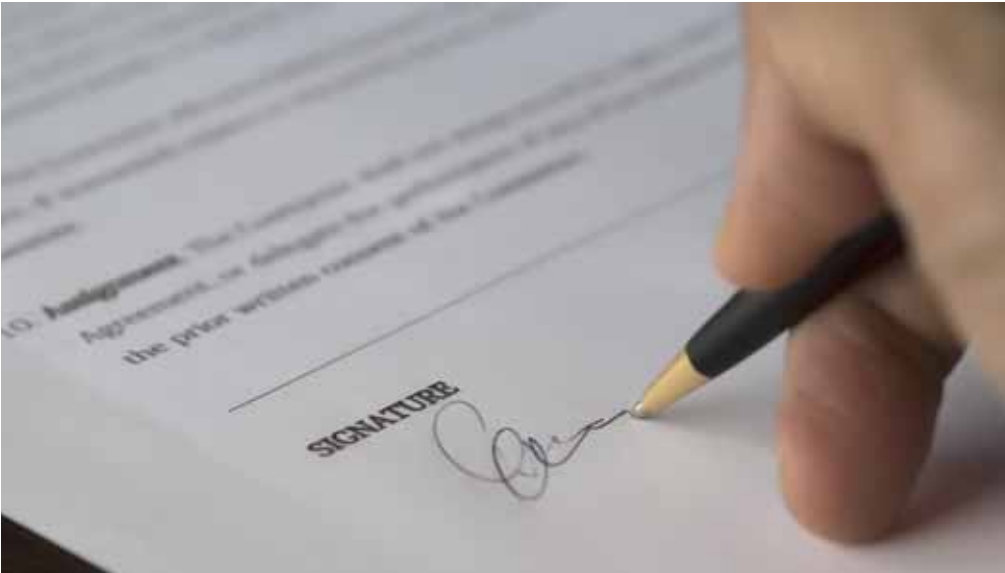
den verklaard en in de Duitse taal worden mee-gestuurd”, zegt Mariëlle van Alderen, teamleider bedrijfsjuridische ledenservice bij de Metaalunie. “Weliswaar komen het Nederlandse en Duitse recht grotendeels overeen, maar juist door de 10 procent verschil kan heibel ontstaan. Door de Metaalunie-voorwaarden die in het Duits zijn vertaald mee te sturen, kan de ondernemer tegenover zijn Duitse partner misverstanden voorkomen over belangrijke voorwaarden waaronder zij zaken met elkaar gaan doen.” Als ondernemer kies je uiteraard voor voorwaarden die voor jou het gunstigst zijn. “Tegelijkertijd is het verstandig deze voorwaarden en/of een concept van het contract eerst door de Metaalunie te laten toetsen. Je wilt immers ook iets in handen hebben dat afdwingbaar is wanneer er rond levering of betaling iets misgaat. Zo’n juridische toetsing kost niets extra, want is onderdeel van het lidmaatschap.”

*‘Iedere brief uit Duitsland met een kortetermijnstelling is serieus te nemen’*

Worden de offerte en de aangehechte Nederlandse leveringsvoorwaarden door de Duitse klant aanvaard, dan is er een contract. Maar de praktijk kan weerbarstiger zijn, met name als de Duitse wederpartij bij het accepteren van de offerte eigen (inkoop)voorwaarden stelt. Voorwaarden die voor hem gunstiger kunnen uitpakken dan de Nederlandse. “Nederlandse ondernemers”, zegt Udo Croonenbrock van het advocatenkantoor STRICK in het Duitse Kleef, “moeten er alert op zijn dat hun Duitse partner bij het aanvaarden van de offerte in een apart briefje kan vermelden dat de Duitse inkoopvoorwaarden gelden. Die zou ik dan als Nederlandse partij wel even laten screenen. Desnoods pak ik de telefoon om met de Duitse partner een afspraak te maken voor het treffen van een voor



Udo Croonenbrock, advocaat bij STRICK in het Duitse Kleef,



*Het Nederlandse en Duitse recht komen grotendeels overeen, maar juist door de 10 procent verschil kunnen problemen ontstaan.*

beide partijen bevredigende regeling. Je kunt in dit soort zaken nooit nauwkeurig genoeg zijn." Het kantoor STRICK heeft een samenwerkingsovereenkomst met de Metaalunie voor juridische ondersteuning van leden bij geschillen met Duitse afnemers. "Bij een geschil", zegt Croonenbrock, "gaan we altijd eerst met de inkopende partij of zijn Duitse advocaat klankborden over een oplossing."

#### AANTALLEN

Een juridisch geschil kan gaan over niet nagekomen afspraken over productkwaliteit, de afgesproken aantallen of het volume of het tijdstip van levering van de goederen. Croonenbrock geeft een praktijkvoorbeeld: "In de koopovereenkomst staat dat de Nederlandse partij 1000 stuks levert. Totdat blijkt dat niet 1000, maar 985 stuks zijn geleverd. Dan verdedigt de Nederlander zich vaak ongeveer als volgt: "We hebben in principe voldaan aan de voorwaarden en de ontbrekende vijftien stuks krijgt u over drie weken." Zo iets wordt echter niet geaccepteerd in Duitsland, en zeker niet in de automotieve sector. Dan heb je meteen een sommatie aan je broek." Reden waarom, benadrukt Croonenbrock, de Nederlandse ondernemer iedere brief die hij van zijn Duitse afnemer ontvangt beter maar direct kan openen, in plaats van, "zoals helaas vaak gebeurt, de brief terzijde op de stapel post te leggen."

"Iedere brief uit Duitsland met een kortetermijnstelling is serieus te nemen, zelfs als de termijn twee of drie dagen is. Door meteen te reageren, kun je bij voorbaat de angel uit een

sluimerend conflict halen." Ander aandachtspunt is dat het eigendomsvoorbehoud contractueel wordt vastgelegd. Dit recht regelt dat de Nederlandse leverancier onder bepaalde voorwaarden eigenaar van de spullen blijft totdat de rekening is betaald. "Als de koper niet betaalt, moet je de kans hebben teruggave van de handelswaar te eisen. Daarom is het zinvol het eigendomsvoorbehoud conform Duits recht een aanvullend deel van de leveringsvoorwaarden te laten zijn."

#### INCASSOTRAJECT

Het eigendomsvoorbehoud wordt regelmatig beoordeeld naar de regels van het land waar de goederen belanden. Croonenbrock: "Nederlandse bedrijven weten niet altijd dat je je rechten kunt claimen bij een Duitse curator als de afnemer niet betaalt. Ze rijden liever met de vrachtwagen naar Duitsland en proberen daar hun spullen weer in te laden. Maar dan heb je alleen een verliespost. Met het eigendomsvoorbehoudrecht kun je in ieder geval het faillissementsrisico op debiteuren gedeeltelijk afdekken." Heeft het zin om een incassobureau op een wanbetaler over de grens af te sturen? "De snelle incassomiddelen die Nederland heeft, kent Duitsland niet", aldus de advocaat. "Duitse rechters zijn geneigd te denken: 'Als iemand niet tijdig betaalt, dan zal hij wel goede redenen hebben.' Een Nederlandse ondernemer kan beter een advocaat of bijstand van de Metaalunie invoeren als hij vindt dat betaling te lang uitblijft. Maar ook daarmee zie ik Nederlandse ondernemers soms te lang wachten."•

## Nijdra: 'Laat condities toetsen door jurist'

Over regels en gebruiken in het zakendoen met Duitse bedrijven hoeft je Nijdra Special Products uit Midden-Beemster, toeleverancier van fijnmechanische onderdelen voor de high tech-industrie, in ieder geval niets meer te vertellen. De helft van de omzet van Nijdra is afkomstig van Duitse OEM-klanten, producenten van machines voor de optische en biomedische industrie. "Het eerste verzoek van de klant, nog voor er een offerte ligt", zegt salesmanager Dennis van Dijk, "is altijd om een non-disclosure agreement, ofwel NDA, een geheimhoudingsverklaring dus, te tekenen. Daarmee wil de klant zijn tekeningen of producten afschermen tegen kopieergedrag vanuit Azië. Op de NDA zit ook een boeteclausule van, in geval van overtreding, 100.000 euro bijvoorbeeld. Dat zwakken wij dan weer af, naar de helft bijvoorbeeld. En natuurlijk hoop je dat zoiets nooit in gang hoeft te worden gezet. Wanneer Nijdra bijvoorbeeld een toeleverancier inschakelt voor oppervlakbehandeling van het product voor de Duitse klant, plakken wij de tekeningen ook altijd af."

#### EIGEN CONDITIES

Nederlandse leveringsvoorwaarden van Metaalunie? "Daar trekt 90 procent van de Duitse ondernemers zich niets van aan", weet Van Dijk uit ervaring. "Ze reageren altijd met eigen condities. Die moet je dus goed lezen of laten toetsen door een jurist. Duitse afnemers verlangen ook vaak dat de kosten voor het verzenden, de transportkosten naar Duitsland, bij de verkoopprijs van het product zijn inbegrepen. Daar hebben wij zelf moeite mee. Nijdra houdt die kosten altijd buiten de productprijs en vermeldt ze apart op de offerte. Vrijwel alle Duitse klanten proberen ook een paar procent van de verkoopprijs af te krijgen bij betaling van de factuur binnen acht dagen. Prima dat de klant snel wil betalen, maar ik adviseer: calculeer die 2 procent zogenaamde korting dan maar op voorhand in bij de verkoopprijs."

Uitkijken ook, aldus Van Dijk, "met de Duitse voorwaarde dat de offerte 'verbindend' is." Dat betekent namelijk dat je onvoorziene extra handelingen of diensten, zoals een oppervlakbehandeling of het meeleveren van een meetrapport, niet in rekening kunt brengen. "Daarom is een offerte van ons bedrijf altijd 'onverbindend'. Andere tips: "Sluit desnoods een verzekering tegen bedrijfsaansprakelijkheid af in verband met eventuele vervolgschade. En laat bij een nieuwe klant diens kredietwaardigheid door een adviseur natrekken."