

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 12 keer per jaar 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;
- een 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

MONDELINGE AFSPRAKEN AFDWINGEN ALS UW ZAKENPARTNER ZE 'VERGEET'

Gezegd is gezegd!

U kunt niet alle afspraken vastleggen op papier. Dat wilt u ook niet. Zakendoen gaat ook op basis van mondelinge afspraken en vertrouwen. Vaak gaat het niet eens om concrete toezeggingen, maar om een manier van samenwerken die over langere tijd gegroeid is. En vaak worden afspraken ook niet uitdrukkelijk mondeling gemaakt, want u heeft aan een half woord genoeg. Maar wat te doen als uw zakenpartner de zo gegroeide samenwerking of mondelinge afspraken ineens glashard ontkent?

In de eerste plaats is het goed om te bedenken dat, heel specifieke uitzonderingen daargelaten, mondelinge afspraken net zo geldig zijn als schriftelijke. Een ondertekend contract is maar één van de vele manieren om afspraken te bewijzen. De rechter zal elk ander bewijsmiddel toelaten dat kan bijdragen aan de waarheidsvinding. Dat kunnen ook informele e-mails en WhatsApp-berichten zijn waaruit de context blijkt. Stel dat u kort na het maken van mondelinge afspraken aan de ander appt dat u uitkijkt naar de samenwerking en snel zult leveren, en de ander antwoordt met een opgestoken duimpje. Dan staat nog niet vast wat die samenwerking precies inhoudt, maar kan de ander ook niet meer ontkennen dat er blijkbaar afspraken zijn gemaakt.

Geheugensteuntjes

Als u niet meteen formeel en wantrouwend wilt overkomen door met een contract te zwaaien, maar ook niet alleen maar wilt vertrouwen op mondelinge afspraken, is het verstandig om de gemaakte afspraken even samen te vatten en te mailen. Zelfs als u daarop geen expliciet akkoord ontvangt – maar ook geen ontkenning – en de samenwerking

vervolgens wel van start gaat, is dat sterk bewijs van de gemaakte afspraken. Als uw zakenpartner de gemaakte afspraken werkelijk vergeten is, of anders in herinnering heeft, zijn dit soort geheugensteuntjes waarschijnlijk genoeg om hem te laten inzien wat er afgesproken is.

Moraal

Soms is het niet zozeer het geheugen van uw zakenpartner dat gebrekkig is, maar diens moraal. Afspraken worden ontkend of verdraaid omdat dit beter uitkomt. Dan heeft het geen zin om het geheugen van de ander op te frissen, maar zult u harde bewijzen moeten leveren.

Telefoongesprekken waar u zelf aan deelneemt mag u (stiekem) opnemen. Dat is misschien niet zo netjes, maar niet strafbaar, en de opname mag u als bewijs gebruiken in een juridische procedure. Probleem is dat degene die de afspraken ontkent, in een later telefoongesprek met u waarschijnlijk niet ineens gaat bekennen dat zulke afspraken toch zijn gemaakt. U zult dus iets gewiekster te werk moeten gaan als u met zulke opnames bewijs wilt leveren. U kunt proberen uitspraken te ontlokken door iemand anders te laten bellen of door te bellen met

medewerkers in de organisatie die weten van de oorspronkelijke afspraken. Aan geforceerde gesprekken heeft u niets. Leg de ander dus geen woorden in de mond. De rechter prikt daar doorheen en dan werkt het alleen maar in uw nadeel.

Microfoontjes

Als u zelf niet deelneemt aan een gesprek, mag u het ook niet opnemen door bijvoorbeeld microfoontjes te (laten) plaatsen. Medewerkers van uw zakenpartner mogen uiteraard ook geen interne vertrouwelijke e-mails aan u doorsturen. Toch zijn dat waarschijnlijk juist de middelen waarmee u kunt bewijzen dat iemand zich (expres) niet aan de gemaakte afspraken houdt. In civiele procedures wordt het zo belangrijk gevonden dat de waarheid aan het licht komt, dat het gebruik van zulk onrechtmatig verkregen bewijs is toegestaan. Degene die stiekem gesprekken opneemt of e-mails doorstuurt is nog steeds strafbaar, maar

Mondeling kán ook

Echt handig is het niet, maar bijna alle overeenkomsten zijn ook geldig als ze mondeling gesloten worden. Een arbeidsovereenkomst kan mondeling gesloten worden. Als u een enthousiaste sollicitant nog tijdens het gesprek een baan aanbiedt, zit u eraan vast. Vervolgens moeten dan wel binnen een maand de hoofdlijnen op papier worden gezet. Alleen als u uw huis verkoopt aan een particulier, moet dat schriftelijk, maar uw bedrijfspand (en trouwens ook uw hele bv) kunt u rechtsgeldig verkopen met alleen een handdruk.

als u daarmee bewijs in handen krijgt, mag u dat in principe gewoon gebruiken.

Verhoor

Dat uw zakenpartner tegen u liegt over de gemaakte afspraken is één ding, het zal hem minder gemakkelijk afgaan om daarover tegen een rechter te liegen. Het is betrekkelijk eenvoudig om hiervoor een verhoor op de rechtbank op te tuigen. Dat gaat sneller en is goedkoper dan een 'gewone' procedure. Dit fenomeen heet voorlopig getuigenverhoor. Uw advocaat legt namens u aan de rechtbank uit wat er aan de hand is (afspraken worden ontkend) en wie u in dit verband wilt verhoren. Uw advocaat doet het verhoor, en soms stelt de rechter ook vragen. U mag zelf geen vragen stellen, al stemt u natuurlijk wel met uw advocaat af wat u wilt weten. Het voorlopig getuigenverhoor staat op zichzelf, u hoeft dus niet eerst een gerechtelijke procedure op te starten. Het verhoor is vooral bedoeld om te kijken of u 'een zaak heeft'. U kunt bij dit verhoor dus ook niet via de rechter afdwingen dat uw zakenpartner zijn mondelinge toezegging alsnog nakomt. Als u dat wilt, zult u verdere juridische stappen moeten nemen.

Waarheid

Bij voorkeur verhoort u niet alleen uw zakenpartner, maar ook zijn werknemers die bij de afspraken betrokken waren. Of zijn echtgenote bijvoorbeeld, als zij van de afspraken weet. En misschien ook uw eigen werknemers die ervan weten. Dan ontstaat een coherent beeld van wat er precies gebeurd en afgesproken is, en wat de manier van werken is. Bovendien kunnen de mensen die verhoord worden geconfronteerd worden met uitspraken van anderen. Zij weten ook niet van elkaar wat de ander verklaard heeft. Dat maakt het lastiger om te liegen. Werknemers zullen minder dan hun baas de neiging hebben om onwaarheden te verkondigen. Daarbij helpt het ook dat liegen in zo'n verhoor geldt als meened. Op meened staat een gevangenisstraf van maximaal zes jaar. Het aantal veroor-



delingen voor meened is niet zo groot, maar de hele setting van het verhoor op de rechtbank zorgt er al wel voor dat mensen meestal de waarheid vertellen. Alleen al de aankondiging van een voorlopig getuigenverhoor, samen met het lijstje te horen getuigen, kan ervoor zorgen dat uw zakenpartner zich toch ineens weer de gemaakte afspraken herinnert.

Woordspelletjes

Net als bij schriftelijke contracten gaat het bij mondelinge overeenkomsten niet alleen om wat er letterlijk gezegd is, maar ook om wat partijen redelijkerwijs mochten verwachten en begrijpen. Voor woordspelletjes is dus geen plaats. Dat bleek bijvoorbeeld in een zaak waarin ondernemers mondeling afspraken maakten over verkoop van een melkquotum. Eén van de partijen stelde naderhand dat de afspraken niet golden omdat het – puur juridisch gezien – niet ging om een (rechtstreekse) verkoop, maar om een indirecte overdracht. Van dat soort uitvluchten

zijn rechters niet gediend. Mondelinge afspraken worden geïnterpreteerd zoals de partijen ze destijds bedoeld hebben. Niet aan de hand van de uitleg die gehaaide juristen er achteraf aan geven.

Gevoelswaarde

Mondelinge afspraken zijn geldig en kunnen bewezen worden, maar gemakkelijk is dat niet. Schriftelijke afspraken zijn daarom veel praktischer. Daar komt nog iets bij: de gevoelswaarde van afspraken op papier. Een contract voelt voor veel mensen zwaarder als het op papier staat, liefst ook nog bezegeld met een handtekening. Dan is het echt. De handtekening dient niet alleen als bewijs, maar is ook een symbool van het feit dat iemand zich wil binden aan de afspraken. Een handdruk is dat natuurlijk ook, maar daar komen mensen toch makkelijker op terug.

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