

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

OVEREENKOMSTEN ‘VERNIETIGEN’ EN DE GEVOLGEN TERUGDRAAIEN

Da's nooit gebeurd!

Soms is een contract dat ooit zo gunstig leek een wurgcontract geworden. Misschien was het bij het ondertekenen ook al niet zo gunstig, maar had u destijds wel wat beters te doen dan contracten uit te spellen en heeft u een paar kleine lettertjes over het hoofd gezien. Van zo'n overeenkomst wilt u af. Het liefst wilt u zo'n contract volledig vernietigen. Dat kan. Sterker nog: de juridische term daarvoor is daadwerkelijk 'vernietigen'.

Dat betekent niet het aan stukken scheuren van het contract, maar het terugdraaien van de juridische gevolgen. Het resultaat is dat u in een situatie komt alsof de overeenkomst nooit heeft bestaan.

Hoe kunt u een overeenkomst vernietigen? U moet aantonen dat er al bij het sluiten van de overeenkomst iets misging. U moet laten zien dat wat er in de overeenkomst staat niet is wat u eigenlijk wilde. Soms is dat duidelijk. Als iemand u letterlijk met het mes op de keel dwingt een contract te tekenen, is dat niet wat u echt wilt. Een contract dat gesloten wordt onder bedreiging kunt u vernietigen.

Misverstanden

Meestal gaat het geraffineerder. U wordt als het ware het contract 'ingerommeld', bijvoorbeeld met misleidende praatjes. Ook bij bedrog kunt u het contract vernietigen. Als er bij een overname valse jaarstukken zijn verstrekt, is dat bedrog. Dat geldt ook als de verkoper weet dat er een reusachtige belastingclaim boven de bv hangt, maar dat verzwijgt. Maar zegt de verkoper dat 'de bv lekker draait' of dat het 'een topbedrijf is', dan is dat te algemeen om hem aan op te hangen. Ook een matige slager mag ongestraft zeggen dat hij lekkere worst verkoopt.

Voor bedrog geldt net als voor bedreiging dat het in het zakelijk verkeer een uitzondering is. Als u achteraf ongelukkig bent met een contract is de oorzaak veel vaker dat u bij het aangaan daarvan geen goed beeld had van de zaak. Anders zou u het contract niet hebben gesloten. De oorzaak is meestal geen pure oplichting. Het gaat eerder om mededelingen die onjuist blijken te zijn of gewoon om misverstanden. Dat is dwaling.

Een voorbeeld van dwaling is een ondernemer die een hijskraan koopt en daarmee over de weg naar verschillende klussen wil rijden. De verkoper vertelt dat het vast lukt om een kentekenre-

gistratie te krijgen omdat meerdere klanten al zo'n kraan in gebruik hebben. Vervolgens blijkt dat de RDW geen kentekens afgeeft voor de hijskraan. De koper kan zich dan beroepen op dwaling en de overeenkomst vernietigen.

Vriendenprijsje

Het maakt daarbij niet uit of de verkoper wist of zijn mededeling onjuist was. Het gaat erom dat bij u een verkeerd beeld is ontstaan, als gevolg van wat de verkoper gezegd heeft. Soms gaat het echt om vergissingen zonder kwade bedoelingen. Iemand bestelt een ton haring en ontvangt duizend kilo in plaats van het bedoelde houten tonnetje.

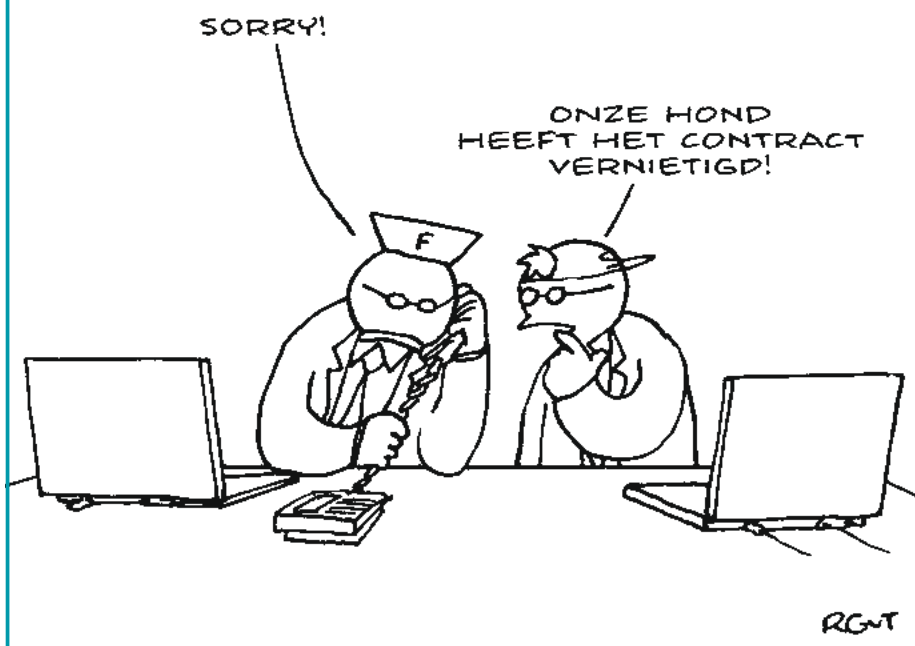
Vaak blijkt pas na verloop van tijd dat u gedwaald heeft. De bestelde software blijkt toch niet helemaal te kunnen wat de ontwikkelaar u voorgespiegeld had, de onderneming die u kocht heeft helemaal niet het tevreden klantenbestand dat de website suggereerde of in het bedrijfspand dat uw bv kocht blijkt nog een huurder te zitten die huurt voor een vriendenprijsje. U denkt dan

Nu al dwalen over toekomstige gebeurtenissen?

De ander kan zich niet snel op dwaling beroepen als hij een expert is op het gebied. Als u levert aan een veel grotere partij waarbij u ervan uit mag gaan dat die de technische details van uw product kent, moet diegene niet bij u komen zeuren als hij het geleverde toch niet kan gebruiken. Dwaling kan ook nooit gaan over toekomstige omstandigheden. Een beroemd voorbeeld hiervan is al bijna honderd jaar oud. Een handige ondernemer kocht een

café op een plek waarvan hij dacht dat het een toplocatie zou worden. De gemeenteraad had namelijk net besloten op die locatie een markt te vestigen. Kort daarna kwam de gemeenteraad op dat besluit terug. De ondernemer kon de koop van het café niet terugdraaien omdat het bij de plannen voor een markt ging om een toekomstige gebeurtenis. Dat is per definitie een risico en daar kun je geen rechten aan ontlenuen.

FOKKE & SUKKE HEBBEN EEN GOEDE SMOES



misschien niet meteen aan dwaling. Dat hoeft ook niet, als u maar binnen drie jaar na de ontdekking van de werkelijke stand van zaken actie onderneemt. Daarna is uw claim verjaard.

Accepteren

Voor het vernietigen van een overeenkomst is geen ingewikkelde juridische procedure nodig. U hoeft de andere partij alleen een e-mail te sturen (of een brief, als u dat liever doet) waarin u meldt dat en waarom de overeenkomst vernietigd wordt. De vernietiging is meteen van kracht. Vervolgens moet het één en ander worden teruggedraaid.

Dit klinkt allemaal heel gemakkelijk, maar levert in de praktijk nogal eens discussie op. Als de andere partij de vernietiging niet accepteert, moet u alsnog naar een rechter. Leg daarom heel goed uit waarom er volgens u een verkeerde voorstelling van zaken is gegeven. De ander zal dan eerder inzien dat hij de vernietiging moet accepteren. Het te-

rugdraaien van een transactie is goed te doen bij de verkoop van zaken. De verkoper krijgt de spullen terug en de koper zijn geld. De levering van diensten of bijvoorbeeld huur is lastiger terug te draaien. In dat soort gevallen zal dat wat niet meer teruggedraaid kan worden, met geld gecompenseerd moeten worden.

Haalbaarheid

Het kan natuurlijk ook gebeuren dat juist uw zakenpartner een met uw bv gesloten overeenkomst wil vernietigen. U kunt dat voorkomen door in het contract een aantal toverformules in te bouwen. U kunt natuurlijk simpelweg opnemen dat een beroep op dwaling uitgesloten is. Dat mag. Maar dan zal de ander zeggen dat hij ook die bepaling niet goed begrepen heeft, of dat die onredelijk is. In die discussie wilt u niet terechtkomen. Daarom moet u in uw overeenkomst zetten dat de andere partij zich goed op de hoogte heeft gesteld van de achtergrond van het contract, van de haalbaarheid van wat

hij ermee wil bereiken en dat u hem van voldoende informatie heeft voorzien.

Vergissingen

De precieze formulering hangt af van het soort contract. Het gaat erom dat vastligt dat er geen ruimte is voor vergissingen. Als u met die toelichting afspreekt dat een beroep op dwaling niet mogelijk is, staat u heel sterk. Pas zelf extra goed op als u dit soort clausules tegenkomt. Als u ervoor tekent dat u goed geïnformeerd bent, moet dat ook echt zo zijn.

Wat moet u doen als de ander zich op dwaling beroept en de met uw bv gesloten overeenkomst wil vernietigen? Soms moet u zo'n beroep direct accepteren. Bijvoorbeeld als u goederen makkelijk bij iemand anders kwijt kunt, misschien zelfs tegen een betere prijs. Als u de overeenkomst in stand wilt houden, heeft u een aantal ontsnappingsroutes (zie het kader).

Hocus pocus

Het allerbeste is uiteraard om dwaling te voorkomen. Dat is helemaal niet zo moeilijk: u moet veel vertellen en veel vragen vóórdat u een contract sluit. Dan ontstaan er minder snel misverstanden. En daarom is het ook zo belangrijk om in de inleiding van een contract op te schrijven wie de partijen zijn, wat het contract inhoudt en wat zij ermee willen bereiken. Gebruik daarvoor geen juridische hocus pocus, maar schrijf in uw eigen woorden op wat u ermee wilt bereiken.

U zult niet voor elke samenwerking hele contracten uitschrijven, maar benoem dan in e-mails wat voor u belangrijk is. Als u een machine koopt om zo goedkoop mogelijk te produceren, benoem dat dan. Als de machine daar niet geschikt voor is, kan dat misverstand vóór de koop uit de wereld worden geholpen. En zegt de verkoper niet dat de machine niet geschikt is, terwijl hij weet dat dit voor u belangrijk is, dan staat u veel sterker als u het contract naderhand wilt vernietigen.

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