

Meer studie nodig bij complexe opdrachten

Geschreven door: Jasperien van Weerd

Financiële stresstest Algemene voorwaarden

Amsterdam

Algemene voorwaarden blijken vaak veel te algemeen te zijn met ingrijpende gevolgen

Een kleine vergissing kan grote gevolgen hebben. Dat ondervindt Jan-Willem Brouwers*, eigenaar van een bouwkundig adviesbureau.

Bij een aankoopkeuring van een bedrijfspand ziet hij een bouwfout over het hoofd. Hierdoor wordt zijn klant na aankoop van het gebouw geconfronteerd met een onverwachte kostenpost van € 17.000, om de fout te laten repareren. Bovendien duurt het langer voor het pand in gebruik kan worden genomen, omdat het herstel veel tijd kost. De klant probeert deze kosten op Brouwers te verhalen.

Brouwers denkt dat hij safe zit, omdat hij in zijn algemene voorwaarden een bepaling heeft opgenomen waarin hij de aansprakelijkheid beperkt tot de hoogte van het factuurbedrag; in dit geval € 195. Zijn klant neemt hier echter geen genoegen mee. Hierop besluit Brouwers expertise in te winnen bij Lucien Ridderbroek, advocaat bij e-Legal incassoadvocaten in Rotterdam.

Ridderbroek neemt de zakelijke overeenkomst, de offerte en de algemene voorwaarden van Brouwers onder de loep. Hij ziet dat Brouwers zijn algemene voorwaarden bij de Kamer van Koophandel heeft gedeponereerd en hier op zijn briefpapier naar verwijst.

Ridderbroek vraagt of Brouwers de voorwaarden ook aan zijn klant heeft overhandigd en hem heeft laten tekenen voor ontvangst. Dit blijkt niet het geval te zijn. Een kapitale blunder, stelt Ridderbroek, want hierdoor zijn de algemene voorwaarden vernietigbaar. 'U moet de algemene voorwaarden ter hand stellen en dit ook tijdig doen: voor of bij het sluiten van de overeenkomst. Anders loopt u het risico dat u moet opdraaien voor de volledige schade', aldus de advocaat.

De voorwaarden zelf rammelen ook, constateert Ridderbroek.

Brouwers heeft de tekst overgenomen van een concurrent. 'Kijk hiermee uit', waarschuwt Ridderbroek.

'Je weet nooit zeker of die algemene voorwaarden juridisch goed in elkaar zitten. Bovendien is het maatwerk. Het gaat weliswaar om 'algemene' voorwaarden, maar als ze te algemeen zijn, zijn ze niet goed. Je moet rekening houden met branchespecifieke wetgeving, de aard van de dienstverlening, de eigen bedrijfsvoering en het type klanten. Voor consumenten en zakelijke klanten gelden bijvoorbeeld verschillende regels bij het opstellen van de voorwaarden.'

Brouwers heeft gekozen voor een aansprakelijkheidsbeperking ter hoogte van een factuurbedrag.

Andere opties zijn een beperking tot de directe schade (waardoor vervolgschade wordt uitgesloten) of tot de dekking van de verzekering.

Ridderbroek wijst erop dat een ondernemer niet altijd onbeperkt risico's mag uitsluiten, al is bij zakelijke klanten een aansprakelijkheidsbeperking eerder geoorloofd dan bij consumenten.

In het geschil over de aankoopkeuring trekt Brouwers helaas aan het kortste eind. Voor toekomstige opdrachten adviseert Ridderbroek de algemene voorwaarden te verstrekken voor de overeenkomst wordt gesloten. Om te voorkomen dat een klant ten onrechte kan beweren dat de voorwaarden niet zijn bijgesloten, kan Brouwers de tekst van de algemene voorwaarden integraal opnemen in de offerte of deze afdrukken op de achterzijde van het briefpapier.

Als hij de opdracht binnenhaalt, is het verstandig de klant in het contract dubbel te laten tekenen: voor akkoord en voor ontvangst van de algemene voorwaarden.

Verder is van belang dat de algemene voorwaarden goed leesbaar zijn. 'Als je ze niet kunt lezen zonder vergrootglas zijn ze niet geldig en is alle moeite vergeefs.'

* Niet zijn echte naam

Algemene voorwaarden

- Stem ze af op het bedrijf
- Formuleer duidelijk
- Overhandig ze voor of bij sluiting van de overeenkomst
- Laat tekenen voor ontvangst
- Tekst moet goed leesbaar zijn

Dit artikel is op 4 augustus 2012 gepubliceerd in Het Financieele Dagblad.