

Juridische valkuilen bij inkoop

Een inkoop geschiedt door middel van een koopovereenkomst of een overeenkomst tot uitbesteden. De weg naar een overeenkomst en de uitvoering daarvan is niet altijd glad geplaveid.

Checklist

- Stel als voorwaarde bij de aanvraag tot het doen van een aanbod dat aan het aanbod een geldigheidstermijn wordt verbonden. Daardoor is het aanbod onherroepelijk.
- Aanvaard nimmer een vrijblijvende offerte.
- Stel andere voorwaarden die essentieel worden geacht bij een overeenkomst, zoals de toepasselijkheid van Algemene Inkoopvoorwaarden, leveringstermijnen en betalingsvoorwaarden expliciet vast.
- Ga na of een bestelling een aanbod of een aanvaarding is.
- Bedenk dat de aanbieder gebonden is aan zijn aanbod vanaf het moment van ontvangst daarvan door de wederpartij.
- Bedenk dat de wederpartij vrij is in de aanvaarding van een aanbod.
- Aanvaard het aanbod binnen de daartoe gestelde geldigheidstermijn: bedenk daarbij dat het moment van ontvangst van de aanvaarding van doorslaggevende betekenis is.
- Onthoud dat de offrant gehouden kan worden aan een onherroepelijk aanbod.
- Onthoud dat als een bestelling juridisch als een aanbod is te beschouwen, de wederpartij moet aanvaarden om een overeenkomst tot stand te brengen en hij de besteller - vaak de inkoper - aan zijn aanbod kan houden.
- Onthoud dat een overeenkomst totstandkomt op het moment dat de aanvaarding door de wederpartij is ontvangen.
- Onthoud dat zowel inkoper als verkoper aan de overeenkomst zijn gebonden zodra deze tot stand is gekomen. Een vrijblijvende offerte kan echter nog door aanbieder worden herroepen na de totstandkoming van de overeenkomst.
- De inkoper doet er goed aan de gehanteerde orderbevestiging en de eventuele inkoopvoorwaarden na te gaan. Hij dient zich te realiseren wat hij denkt te moeten bereiken met de orderbevestiging.
- Is de inkoper van mening dat de orderbevestiging louter een bevestiging van de aanvaarding dient te zijn, dan zal hij de verplichting tot terugzending van de kopie uitdrukkelijk moeten bestempelen als een administratieve handeling.
- Is de inkoper van mening dat de orderbevestiging een aanbod inhoudt en terugzending van de kopie een daad van aanvaarding is, dan zal hij dat in de tekst uitdrukkelijk moeten vermelden.
- De inkoper zal zich enige juridische kennis eigen moeten maken, teneinde zich te kunnen realiseren waaraan hij zich bindt bij het sluiten van een overeenkomst.
- Teneinde onaangename verrassingen bij de uitvoering van de overeenkomst uit te sluiten, zal de inkoper bij het sluiten van de overeenkomst de gebruikelijke bedingen in de branche uit moeten sluiten of deze uitdrukkelijk in de overeenkomst vermelden.
- Teneinde te voldoen aan de eisen van redelijkheid en billijkheid, zal de inkoper moeten streven naar een balans in de wederzijdse rechten en verplichtingen.
- Teneinde vorderingen in verband met de goede trouw in de precontractuele fase te voorkomen, moeten de onderhandelingen worden gevoerd op een niveau waarop niet de bevoegdheid bestaat tot beslissing over het al dan niet sluiten van de overeenkomst. Dit moet de wederpartij kenbaar worden gemaakt.
- Teneinde de leverancier zo veel mogelijk aansprakelijk te kunnen houden voor de nakoming van de overeenkomst, is het verstandig zo veel mogelijk overmacht uit te sluiten.
- Teneinde wanprestatie te laten samenvallen met verzuim, zal er naar gestreefd moeten worden het vereiste van een ingebrekestelling uit te sluiten.
- Teneinde te voorkomen dat men een dubbele overeenkomst heeft bij een dekkingskoop, zal de oorspronkelijke koopovereenkomst eerst moeten worden ontbonden. Dit kan op eenvoudige wijze geschieden door het opsturen (aangetekend) van een eigen verklaring van ontbinding.
- Zorg dat de zaak is (af)geleverd voordat (volledig) betaald wordt.
- Eigendommen dienen gemerkt en separaat te worden opgeslagen.
- Bij zaaksvorming door een derde, waarbij zaken worden toegeleverd, dient bedongen te worden dat bij verwerking van de toegeleverde zaken de hoofdzaak in eigendom overgaat.
- Tracht een eigendomsvoorbehoud te voorkomen en als dit onvermijdelijk is, beding dan dat de zaken mogen worden doorgeleverd in het kader van een normale bedrijfsvoering.
- Tracht het recht van reclame van de verkoper uit te sluiten en als dit niet lukt, stel dan de betalingstermijn op zestig dagen.
- Stel zeker dat de leveranciersvoorwaarden uitdrukkelijk van de hand zijn gewezen.
- Neem in de offerte-aanvraag op dat de eigen AV toepasselijk is.
- Zorg dat aan de informatieplicht is voldaan, als de eigen AV toepasselijk zijn.
- Zorg dat de eigen AV de toets van de redelijkheid en de billijkheid kunnen doorstaan en niet onredelijk bezwarend zijn.
- Ken en begrijp de eigen AV.
- Ken en begrijp de toepasselijke AV van de wederpartij en wees attent op de juridische versluiering.
- Pas versluiering toe dan wel wees daarop bedacht.
- Maak met uw wederpartij een optimaal gebruik van de geboden contractvrijheid.
- Kom overeen welk rechtsstelsel toepasselijk is. Bij voorkeur dient het Nederlands recht toepasselijk te zijn met uitdrukkelijke uitsluiting van internationale verdragen. Wordt dit niet bereikt, tracht dan in koopovereenkomsten de toepasselijkheid van het *Weens Koopverdrag* overeen te komen.
- Kom een forumkeuze overeen, bij voorkeur voor de Nederlandse rechter. Een goed alternatief is arbitrage overeen te komen. In dit geval dient een arbitrageovereenkomst additioneel te worden gesloten en een reglement te worden overeengekomen.
- Bij de ondertekening van de overeenkomst is het verstandig een gelegaliseerde verklaring van vertegenwoordigingsbevoegdheid te (laten) overleggen.
- Kom een valutaregeling overeen en de betaalwijze. Bij vooruitbetalingen is het aan te bevelen een bankgarantie te eisen en te overleggen bij ondertekening van de overeenkomst.
- Maak gebruik van de Incoterms (zie Kamer van Koophandel of Ministerie van Economische Zaken).
- Houd in de prijsonderhandelingen rekening met eventuele invoer- en uitvoerrechten en omzetbelasting en vermeld bij de prijs wat daarbij is inbegrepen.
- Kom overeen welke de originele taal zal zijn.