

UITGAVE  
VOOR LEDEN  
VAN  
KONINKLIJKE  
METAALUNIE

# Notitie

## Inkoopvoorwaarden

# Inhoudsopgave

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. Inleiding .....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>2. Algemene voorwaarden .....</b>  | <b>4</b>  |
| 2.1 Algemene voorwaarden en de totstandkoming van een overeenkomst.....             | 4         |
| 2.2 Battle of forms .....   | 5         |
| 2.3 Risico's bij acceptatie algemene voorwaarden wederpartij.....                   | 6         |
| 2.4 Alternatieve oplossingen voor de Battle of forms...? .....                      | 7         |
| <b>3. Suggesties voor verbetering van de rechtspositie van de leverancier .....</b> | <b>9</b>  |
| 3.1 Uw aansprakelijkheid .....  | 9         |
| 3.2 Levertijd.....  | 10        |
| 3.3 Verzekering .....   | 10        |
| 3.4 Contractuele relatie met uw toeleverancier .....                                | 10        |
| 3.5 Plaats van levering en de overgang van het risico .....                         | 11        |
| 3.6 Eigendomsvoorbehoud .....   | 11        |
| 3.7 Garantie .....  | 12        |
| 3.8 Feitelijke instructies .....  | 12        |
| 3.9 Specifieke verplichtingen .....   | 12        |
| 3.10 Toepasselijk recht .....   | 12        |
| 3.11 Bevoegde rechter .....   | 13        |
| 3.12 Andere onderwerpen.....  | 13        |
| <b>4. Conclusie.....</b>  | <b>14</b> |

## 1. Inleiding

Wanneer u in het handelsverkeer optreedt als leverancier<sup>1</sup> zult u, als lid van Koninklijke Metaalunie, op de overeenkomst ongetwijfeld de Metaalunievoorwaarden van toepassing willen verklaren. De Metaalunievoorwaarden worden echter lang niet altijd geaccepteerd door de inkopende partij. Inkopers willen immers graag hun eigen algemene (inkoop)voorwaarden van toepassing verklaren op de overeenkomst. Over de 'strijd' die dan tussen partijen ontstaat over de algemene voorwaarden gaat deze notitie.

Onder andere zal besproken worden of tegen acceptatie van de inkoopvoorwaarden voor de leverancier bezwaren bestaan, en zo ja, welke, en waar u in zijn algemeenheid aan kunt denken om – bij acceptatie van de voorwaarden van de ander en dus het loslaten van de eigen voorwaarden - uw (rechts)positie te verbeteren.

---

<sup>1</sup> Daar waar in deze notitie wordt gesproken over leverancier/inkoper, kunt u ook lezen: opdrachtnemer/opdrachtgever of onderaannemer/aannemer.

## **2. Algemene voorwaarden**

### **2.1 Algemene voorwaarden en de totstandkoming van een overeenkomst**

Onder algemene voorwaarden wordt in de wet verstaan één of meer schriftelijke bepalingen waarvan het de bedoeling is dat deze in meerdere overeenkomsten worden gebruikt. Dit kunnen allerlei soorten voorwaarden zijn, zoals inkoop-, verkoop-, verhuur-, of leverings- en betalingsvoorwaarden. U kunt in het laatste geval bijvoorbeeld denken aan de Metaalunievoorwaarden.

Onder omstandigheden kunnen zelfs schriftelijke bepalingen in de overeenkomst zélf onder het begrip algemene voorwaarden vallen. Dat is het geval als die bepalingen, net als 'gewone' algemene voorwaarden, bedoeld zijn om in meerdere overeenkomsten te worden opgenomen.

Bedingen die nooit deel mogen uitmaken van algemene voorwaarden zijn de zogenaamde kernbedingen. Dit zijn onderdelen van de overeenkomst die essentieel zijn voor de inhoud hiervan en dus ook expliciet moeten worden geregeld. Voorbeelden hiervan zijn de prijs, hoeveelheid en kwaliteit van de te leveren zaken.

Een overeenkomst komt tot stand als de ene partij een aanbod doet (bijvoorbeeld door het uitdoen van een offerte) en de andere partij dat aanbod aanvaardt (bijvoorbeeld door het versturen van een opdrachtbevestiging). Onderdeel van een aanbod kan zijn het toepasselijk verklaren van algemene voorwaarden. Dit kunt u bijvoorbeeld in uw offerte doen. Door algemene voorwaarden van toepassing te verklaren, geeft u aan dat u wilt dat deze voorwaarden onderdeel uit gaan maken van de te sluiten overeenkomst. Het van toepassing verklaren van algemene voorwaarden dient uiterlijk bij het sluiten van de overeenkomst te gebeuren. Daarnaast zult u in beginsel uw algemene voorwaarden ook aan uw klant ter hand moeten stellen.

In onze notitie "Het gebruik van algemene voorwaarden" (te downloaden op de ledenportal of op te vragen via [bj@metaalunie.nl](mailto:bj@metaalunie.nl)) leest u precies hoe u uw algemene voorwaarden op een juiste wijze hanteert.

De wederpartij kan op uw offerte reageren met een opdrachtbevestiging, waarin zij instemt met alle onderdelen van uw aanbod, waaronder de toepasselijkheid van uw algemene voorwaarden. Deze algemene voorwaarden zijn dan onderdeel van de overeenkomst geworden.

Het kan echter ook zo zijn dat de inkoper in de opdrachtbevestiging eigen inkoopvoorwaarden van toepassing verklaart en een exemplaar daarvan aan u ter hand stelt. Hierdoor ontstaat de situatie dat het aanbod (de offerte) en de aanvaarding (de opdrachtbevestiging) naar verschillende algemene voorwaarden verwijzen. Deze problematiek wordt ook wel "*Battle of forms*" genoemd.

## **2.2 Battle of forms**

De wet geeft een oplossing voor de situatie waarbij de leverancier en de inkoper achtereenvolgens naar eigen algemene voorwaarden verwijzen. De hoofdregel is dan dat aan de tweede verwijzing - in dit geval de verwijzing van de inkoper - geen werking toekomt, wanneer daarbij niet tevens de toepasselijkheid van de in de eerste verwijzing van toepassing verklaarde voorwaarden uitdrukkelijk van de hand is gewezen.

Dus, als de inkoper weliswaar haar inkoopvoorwaarden van toepassing verklaart en deze aan u ter hand stelt, maar nalaat om uw (verkoop)voorwaarden uitdrukkelijk van de hand te wijzen, dan zijn het nog steeds uw voorwaarden die de overeenkomst beheersen.

Het zal echter ook vaak zo zijn dat de inkoper tegelijkertijd met het toezenden van de opdrachtbevestiging en het van toepassing verklaren van de eigen inkoopvoorwaarden uw voorwaarden uitdrukkelijk van de hand wijst. In dat geval zijn het de inkoopvoorwaarden van uw klant die de overeenkomst beheersen.

Als deze gang van zaken u niet zint en u bent in de positie om hier iets van te zeggen, dan rest u geen andere mogelijkheid dan om de inkoopvoorwaarden van uw klant uitdrukkelijk van de hand te wijzen.

In met name de bouwsector gaat aan het uitbrengen van een offerte overigens vaak een schriftelijke offerteaanvraag vooraf, waarbij naast bestek en tekeningen ook vaak al de algemene inkoopvoorwaarden (of onderaannemingsvoorwaarden) zijn bijgevoegd en van toepassing worden verklaard. Indien de opdrachtnemer niet wenst in te stemmen met toepasselijkheid van de inkoopvoorwaarden, zullen de inkoopvoorwaarden in de daaropvolgende offerte nadrukkelijk van de hand moeten worden gewezen, onder gelijktijdige toepasselijk verklaring en terhandstelling van de eigen algemene voorwaarden. De "*Battle of forms*" begint dus soms al eerder dan in de offerte.

Als de hierboven beschreven "*rituele dans*" zich heeft voltrokken en partijen over en weer elkaars voorwaarden van de hand hebben gewezen, is het gevolg dat er op dat moment (nog) geen overeenkomst tot stand is gekomen. De bedoeling van de wetgever is dat partijen dan rond de tafel gaan zitten om over de voorwaarden te onderhandelen.

Hoe realistisch deze visie van de wetgever is, kun je in veel gevallen betwijfelen. Vaak is er sprake van een "take it or leave it" situatie, waarbij de inkoper met een andere partij zaken gaat doen als haar algemene inkoopvoorwaarden niet volledig worden geaccepteerd door de andere partij. Van onderhandelen over algemene voorwaarden zal dan ook geen sprake zijn.

Het kan echter ook zo zijn dat de inkoper wel bereid is om te onderhandelen over de algemene voorwaarden die op de te sluiten overeenkomst van toepassing zullen zijn. Dan moet u wel weten waarover u moet onderhandelen. En dat kan lastig zijn voor inkopers en leveranciers die niet juridisch zijn geschoold.

Als er onderhandelingen gaan plaatsvinden, zal het resultaat hiervan overigens meestal afhankelijk zijn van de positie die de contractspartijen in de markt innemen en de macht die zij daaraan kunnen ontleen. Of u in staat bent om uw eigen algemene voorwaarden onderdeel van de te sluiten overeenkomst te laten uitmaken, wordt dus niet zozeer bepaald door juridische, maar door commerciële omstandigheden.

In de praktijk zult u vermoedelijk wel eens een overeenkomst sluiten onder toepasselijkheid van de voorwaarden van uw contractuele wederpartij (leverancier dan wel inkoper). U loopt daarmee een aantal risico's, dat in de volgende paragraaf kort wordt toegelicht.

### **2.3 Risico's bij acceptatie algemene voorwaarden wederpartij**

#### **U bent inkoper**

Als u onder toepasselijkheid van de leveringsvoorwaarden van een (toe)leverancier contracteert, dan kunt u ervan uitgaan dat deze leverancier in haar leveringsvoorwaarden zal proberen haar risico's (met name haar aansprakelijkheid) zoveel mogelijk te beperken. Dit heeft tot gevolg dat uw risico's toenemen. Voorbeelden hiervan zijn:

- De aansprakelijkheid van de leverancier voor schade door ondeugdelijk presteren is beperkt: als de leverancier een ondeugdelijke zaak levert of te laat levert, kunt u niet al uw schade op haar verhalen;
- als de leverancier te laat levert, bent u verplicht om toch af te nemen;
- u bent niet bevoegd om uw betalingsverplichtingen op te schorten als de leverancier bijvoorbeeld haar verplichtingen niet of niet deugdelijk nakomt;
- u bent niet bevoegd om te verrekenen;
- u krijgt van de leverancier korte garantietermijnen;
- de termijnen om te klagen over de prestatie(s) van de leverancier zijn vaak kort en het ongebruikt laten verstrijken van dergelijke termijnen heeft veelal verlies van rechten tot gevolg.

## **U bent leverancier**

In de situatie dat u ten opzichte van uw opdrachtgever genoodzaakt bent om haar inkoopvoorwaarden te accepteren, is het aannemelijk dat deze daarin juist zoveel mogelijk risico's (aansprakelijkheden) aan u wil toedichten. Voorbeelden hiervan zijn:

- In geval van een toerekenbare fout bent u gehouden om alle schade van de opdrachtgever te vergoeden. Voor de duidelijkheid, onder alle schade is zowel directe als indirecte schade (gevolgschade) begrepen. Bij gevolgschade kunt u bijvoorbeeld denken aan gederfde winst en stagnatieschade. Met name de zogenaamde gevolgschade kan al snel behoorlijk hoog oplopen. Daar komt voor u nog eens bij dat uw bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering in beginsel geen gevolgschade dekt;
- levertijden hebben veelal als fatale termijn te gelden. Dat betekent dat wanneer u te laat levert u direct schadelijkt bent;
- het eigendom van de zaken gaat al direct over bij levering en niet pas bij volledige betaling van de facturen;
- de inkoper mag betalingen opschorten en verrekenen (soms te pas en te onpas);
- alle eventuele intellectuele eigendomsrechten op het geleverde komen toe aan de inkoper.

Ga er overigens niet per definitie van uit dat er niet over voorwaarden te onderhandelen valt. De praktijk leert dat met name grote ondernemingen daar wel toe bereid zijn, als u aangeeft dat het akkoord gaan met bepaalde bedingen de ondergang van uw bedrijf zou kunnen betekenen. Zij hebben immers ook belang bij uw voortbestaan, misschien wel met name in geval van (herstelbare) schade.

## **2.4 Alternatieve oplossingen voor de Battle of forms...?**

### **Beide sets niet van toepassing verklaren**

Omdat onderhandelen over algemene voorwaarden vaak door beide partijen als moeilijk wordt ervaren, kiezen partijen ook vaak voor de weg van de minste weerstand door bewust beide sets voorwaarden niet van toepassing te verklaren. Er gelden dan dus helemaal geen algemene voorwaarden. Bij het oplossen van een geschil zal dan aansluiting moeten worden gezocht bij de wettelijke regels. Het is goed om u dan te beseffen dat de wettelijke regels op veel punten in het voordeel van de inkoper zijn en dus meer haar belangen beschermen dan die van de leverancier.

De wettelijke regels wijken niet zo veel af van de inhoud van veel inkoopvoorwaarden (met dien verstande dat inkoopvoorwaarden soms nog meer bescherming toekennen aan de inkoper dan op grond van de wettelijke regels al het geval is). Gelet op het vorenstaande behoeft het eigenlijk geen toelichting meer dat de wettelijke regels dus wel behoorlijk afwijken van de verkoopvoorwaarden.

Een voorbeeld van een wettelijke regel die meer in het voordeel van de inkoper is dan van de leverancier is de volgende. Op grond van de wet bent u aansprakelijk voor *alle* schade, inclusief de gevolgschade, die de inkoper lijdt als gevolg van bijvoorbeeld een gebrek in uw product of een te late levering. Deze aansprakelijkheid is dus *onbeperkt*, terwijl in verkoopvoorwaarden de aansprakelijkheid van de leverancier veelal is beperkt.

Onbeperkte aansprakelijkheid kan uitermate vervelend uitpakken, bijvoorbeeld wanneer het schadebedrag de opdrachtsom in verregaande mate overstijgt. Als u bij een opdracht van € 8.000,00 een toerekenbare fout begaat en de schade bedraagt € 70.000,00, dan dient u deze schade *op grond van de wet* aan uw wederpartij te vergoeden, ondanks de wanverhouding tussen het schadebedrag en de oorspronkelijke opdrachtsom.

### **Beide sets van toepassing verklaren**

Soms komen partijen met het idee om beide voorwaarden tegelijkertijd van toepassing te verklaren op de overeenkomst (bijvoorbeeld: *'Op deze overeenkomst zijn zowel de algemene verkoopvoorwaarden van leverancier als de algemene inkoopvoorwaarden van inkoper van toepassing.'*). Dit is echter geen oplossing, omdat inkoopvoorwaarden en verkoopvoorwaarden zoals gezegd bijna altijd op essentiële punten strijdig zijn. Dit leidt er in veel gevallen toe dat de rechter aan geen van beide sets enige waarde toekent, met hetzelfde resultaat als wanneer geen van beide voorwaarden van toepassing zijn. Het gevolg daarvan is weer dat de wettelijke regels gelden, die, zoals gezegd, veelal nadelig zijn voor de leverancier.

Als een inkoper absoluut niet akkoord wil gaan met uw verkoopvoorwaarden en u wilt de opdracht toch hebben, dan zou u kunnen overwegen om de inkoopvoorwaarden te accepteren, maar hiervan met instemming van de inkoper op essentiële punten af te wijken. Eén van de meest essentiële punten daarbij is uw aansprakelijkheid.

In het algemeen is er een aantal maatregelen dat u kunt nemen om bij acceptatie van de inkoopvoorwaarden van de andere partij uw eigen (rechts)positie te verbeteren. In het volgende hoofdstuk volgt een aantal van deze maatregelen.



### **3. Suggesties voor verbetering van de rechtspositie van de leverancier**

#### **3.1 Uw aansprakelijkheid**

Probeer de inkoopvoorwaarden te accepteren met in de opdrachtbevestiging en/of overeenkomst de volgende toevoeging:

*"Wij accepteren uw inkoopvoorwaarden. Echter, voor wat betreft de aansprakelijkheid voor schade komen we graag de volgende afspraak overeen. Wij beschikken over een goede bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering met een dekking van € \_\_\_\_\_ per jaar/per gebeurtenis.<sup>2</sup>*

*Onze aansprakelijkheid voor schade wordt beperkt tot het bedrag dat door de verzekeraar in geval van schade aan u wordt uitgekeerd. Indien er zich onverhoopt schade bij u voordoet, weet u zich verzekerd dat aanzienlijke schade ook betaald kan worden. Op verzoek stellen wij u graag een kopie van het polisblad en de polisvoorwaarden ter beschikking.*

*Als ons om welke reden dan ook geen beroep toekomt op de voorgaande beperking, dan is vergoeding van schade beperkt tot maximaal 15% van de totale opdrachtsom (exclusief BTW).*

*Niet voor vergoeding in aanmerking komt gevolgschade, waaronder wij onder andere stagnatieschade, productieverlies, gederfde winst, transportkosten en reis- en verblijfkosten verstaan."*

Als u overigens een overeenkomst gaat sluiten die uit onderdelen of deelleveringen bestaat, dan zou u – in plaats van de derde alinea van het gecursiveerde tekstblok hierboven - de volgende tekst kunnen gebruiken:

*"Als ons om welke reden dan ook geen beroep toekomt op de voorgaande beperking, dan is vergoeding van schade beperkt tot maximaal 15% (exclusief BTW) van de opdrachtsom van het desbetreffende onderdeel/de desbetreffende deellevering.<sup>3</sup>"*

Indien het u lukt bovenstaande afspraak te maken, dan is uw aansprakelijkheidsrisico teruggedrongen. Hetgeen expliciet wordt overeengekomen in de overeenkomst, gaat immers vóór op hetgeen in de (inkoop)voorwaarden staat.

---

<sup>2</sup> Let op: u dient hier zelf nog een keuze te maken.

<sup>3</sup> Let op: u dient hier zelf nog een keuze te maken.

### **3.2 Levertijd**

Soms heeft een levertijd te gelden als een zogenaamde fatale termijn, bijvoorbeeld wanneer u afspreekt: *'de zaken worden afgeleverd op 6 maart 2014.'* Levert u dan op 7 maart 2014, dan is dat te laat en bent u direct schadevergoeding verschuldigd. U kunt echter ook afspreken dat overeengekomen levertijden geen fatale termijnen zijn. Dat heeft tot gevolg dat u na het verstrijken van de levertijd in beginsel niet meteen verplicht bent schade te vergoeden. De inkoper zal u dan eerst nog een zogenaamde *'ingebrekestelling'* moeten sturen.

Dit is een schriftelijk stuk waarin de inkoper u aanmaant om de zaken alsnog binnen een bepaalde termijn, die redelijkerwijs voldoende lang moet zijn om alsnog aan uw verplichting te kunnen voldoen, dient te leveren. Pas nadat de (redelijke) termijn die in de ingebrekestelling is genoemd, is verstreken en de zaken nog altijd niet zijn geleverd, ontstaat er een schadevergoedingsplicht.

Gelet op het voorgaande kunt u met de inkoper wellicht de volgende afspraak maken:

*"De overeengekomen levertijd(en) is/zijn geen fatale termijn(en). Een ingebrekestelling is vereist om ons in verzuim te kunnen doen komen."*

Tot slot raden wij u aan om leveringstermijnen ruimer te plannen dan strikt noodzakelijk, zodat er voldoende zekerheid is dat er niet te laat wordt geleverd. Dit wordt van groter belang als het u niet lukt om met de inkoper bovengenoemde gecursiveerde afspraak te maken. Probeer uw toeleverancier daarentegen aan korte leveringstermijnen te binden.

### **3.3 Verzekering**

Zorg voor een werkelijk goede bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB). Als u wilt nagaan of u een goede bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering heeft, kunt u contact opnemen met MEVAS (<http://www.mevas.nl>).

### **3.4 Contractuele relatie met uw toeleverancier**

Als u de aan uw inkoper te leveren zaken afneemt van een toeleverancier is het van belang om de toepasselijkheid van de leveringsvoorwaarden van deze toeleverancier uit te sluiten. Probeert u op de overeenkomst met de toeleverancier uw eigen inkoopvoorwaarden van toepassing te verklaren. In het geval u als leverancier aansprakelijk bent jegens uw inkoper, bijvoorbeeld doordat uw toeleverancier tekort is geschoten (hij levert bijvoorbeeld te laat), dan kunt u de aansprakelijkheid doorschuiven naar uw toeleverancier. Als echter de leveringsvoorwaarden van de toeleverancier van toepassing zijn op uw overeenkomst met haar, dan kunt u de aansprakelijkheid hoogstwaarschijnlijk niet doorschuiven. De toeleverancier zal immers in haar leveringsvoorwaarden haar aansprakelijkheid hebben beperkt. Als u daarentegen wel onbeperkt aansprakelijk bent jegens uw inkoper, dan is de slotsom dat de schade die uw inkoper heeft geleden voor uw rekening komt én blijft.

### 3.5 Plaats van levering en de overgang van het risico

In inkoopvoorwaarden staat altijd dat levering van zaken niet 'af fabriek' zal plaatsvinden, maar dat de zaken bij de inkoper moeten worden afgeleverd. In inkoopvoorwaarden wordt dit ook wel vaak als 'DDP' aangeduid, hetgeen 'Delivered Duty Paid' betekent. Het risico van verlies en diefstal van de zaken tijdens transport ligt in dat geval bij de leverancier. U kunt op de volgende manier een hiervan afwijkende afspraak voorstellen:

*"De levering van de zaken zal af fabriek plaatsvinden ("ex works") conform Incoterms 2010. Het risico van de zaken gaat over op het moment dat wij deze aan u ter beschikking stellen."*

Als het u niet lukt bovenstaande afspraak met de inkoper te maken, dan kun u indien gewenst het transportrisico ook verzekeren.

### 3.6 Eigendomsvoorbehoud

Wanneer u zaken levert aan een inkoper, gaat de eigendom over het algemeen over op het moment dat de inkoper het bezit krijgt over de goederen. U kunt echter afspreken dat de eigendom pas op de inkoper overgaat als de factuur volledig is voldaan. Deze afspraak wordt ook wel het 'eigendomsvoorbehoud' genoemd. Als de inkoper dan bijvoorbeeld failliet gaat voordat de factuur is voldaan, kunt u de curator in het faillissement verzoeken u de geleverde zaken terug te geven. In de praktijk kan het eigendomsvoorbehoud echter door verschillende omstandigheden worden gefrustreerd, waardoor u er als leverancier geen beroep meer op kunt doen: als niet meer kan worden aangetoond dat u de zaken in kwestie heeft geleverd of welke zaken u heeft geleverd, als de zaken zijn doorgeleverd aan een derde of zijn gemonteerd in of aan een andere zaak.

Mocht u een eigendomsvoorbehoud willen overeenkomen met de inkoper, dan kunt u het volgende voorstellen:

*"Wij blijven na de levering eigenaar van de geleverde zaken zolang u (I) tekortschiet of tekort zal schieten in de nakoming van uw verplichtingen uit deze overeenkomst of andere gelijksoortige overeenkomsten, (II) voor verrichte of nog te verrichten werkzaamheden uit zodanige overeenkomsten niet betaalt of zult betalen en (III) vorderingen die voortvloeien uit het niet nakomen van bovengenoemde overeenkomsten, zoals schade, boete, rente en kosten, niet heeft voldaan."*

### **3.7 Garantie**

Zorg ervoor dat er niet meer garanties aan de inkoper worden verstrekt dan er verkregen worden van de toeleverancier.

### **3.8 Feitelijke instructies**

Controleer de inkoopvoorwaarden op specifieke feitelijke instructies die nageleefd moeten worden. Daarbij kunt u bijvoorbeeld denken aan de inrichting van de factuur, de wijze waarop de te leveren zaken moeten worden verpakt, enzovoort.

### **3.9 Specifieke verplichtingen**

Controleer of er specifieke verplichtingen in de inkoopvoorwaarden zijn opgenomen, zoals het verkrijgen van een schriftelijke toestemming voor meerwerk en het gedurende een bepaalde periode beschikbaar houden van reserve-onderdelen.

### **3.10 Toepasselijk recht**

Wanneer de inkoper een buitenlandse partij is, doet u er goed aan na te gaan of in de inkoopvoorwaarden het recht van het land van de inkoper op de overeenkomst van toepassing is verklaard. Realiseert u zich dat wanneer bijvoorbeeld een Engelse klant Engels recht op de overeenkomst van toepassing verklaart, u voor bijstand en advies bij geschillen niet (goed) terecht kunt bij een jurist die uitsluitend geschoold is in Nederlands recht, zoals de bedrijfsjuridische adviseurs van de Metaalunie. Dat kan betekenen dat u mogelijk een jurist met kennis van het desbetreffende buitenlandse rechtstelsel zult moeten inschakelen om u bij te kunnen staan in een dergelijke kwestie. Probeert u dus – als dat mogelijk is – om met de inkoper af te spreken dat op de overeenkomst Nederlands recht van toepassing is. Dat kan als volgt:

*"Op onze overeenkomst is het Nederlands recht van toepassing. Het Weens koopverdrag (C.I.S.G.) is niet van toepassing, evenmin als enige andere internationale regeling waarvan uitsluiting is toegestaan."*

### **3.11 Bevoegde rechter**

In inkoopvoorwaarden wordt veelal een rechtbank aangewezen om in geval van geschillen een beslissing te geven. Als beide partijen in Nederland zijn gevestigd, levert dit meestal geen problemen op. Als de inkoper echter in het buitenland is gevestigd, is ongetwijfeld uitsluitend een rechterlijke instantie in het land van uw klant bevoegd om geschillen te beslechten. Als partijen onenigheid krijgen en de rechter moet er aan te pas komen, dan kunt u dus niet in Nederland een procedure beginnen. U kunt de inkoper daarom de volgende afspraak voorstellen:

*"Alleen de Nederlandse burgerlijke rechter die bevoegd is in onze vestigingsplaats neemt kennis van geschillen, tenzij dit in strijd is met het dwingend recht. Wij mogen van deze bevoegdheidsregel afwijken en de wettelijke bevoegdheidsregels hanteren."*

Overigens is het ook mogelijk dat in inkoopvoorwaarden arbitrage de voorgeschreven manier is om geschillen te beslechten. In vergelijking met reguliere rechtspraak, is dit over het algemeen een kostbare aangelegenheid. Gaat u na of u wilt instemmen met arbitrage en stel bovenstaande aan uw inkoper voor als dat niet het geval is.

### **3.12 Andere onderwerpen**

Wellicht kunt u ook over andere voor u relevante onderwerpen afspraken met de inkoper maken die van de inkoopvoorwaarden afwijken. Als u gewend bent Metaalunievoorwaarden te gebruiken, kunt u deze nog eens doorlezen en nagaan welke artikelen voor u dermate belangrijk zijn, dat u de inkoper wilt voorstellen de inhoud van die artikelen onderdeel te laten uitmaken van de overeenkomst. Weliswaar is de inkoper in sommige gevallen niet bereid om toepasselijkheid van de Metaalunievoorwaarden in haar geheel te accepteren, dat wil echter niet zeggen dat zij ook niet bereid is om met de inhoud van één of meer afzonderlijke artikelen in te stemmen.

Om het u gemakkelijk te maken, kunt u bij onze afdeling Bedrijfsjuridisch Ledenadvies de Metaalunievoorwaarden in de vorm van een Word-bestand opvragen, zodat u eenvoudig de inhoud van voor u belangrijke artikelen kunt overnemen in bijvoorbeeld uw opdrachtbevestiging of de overeenkomst.

## 4. Conclusie

Wanneer een leverancier in de praktijk met een inkoper wordt geconfronteerd die niet wil contracteren onder toepasselijkheid van de verkoopvoorwaarden van de leverancier, maar alleen met de eigen inkoopvoorwaarden wil werken, kan de leverancier grofweg twee dingen doen: de algemene inkoopvoorwaarden van de klant accepteren of over de inhoud van de voorwaarden in onderhandeling treden. Dat laatste zal niet mogelijk zijn als een inkoper het zich - dankzij haar marktmacht - kan permitteren om zich op het standpunt te stellen dat u haar inkoopvoorwaarden in zijn geheel moet accepteren om zaken met haar te kunnen doen.

In het geval de inkoper wel bereid is over de inkoopvoorwaarden te onderhandelen, doet u er goed aan dan in ieder geval uw aansprakelijkheid te beperken. Daarnaast is het zaak op een rijtje te zetten wat voor u belangrijk is: de levertijd, de plaats van levering, de overgang van het risico van de zaken en het eigendomsvoorbehoud kunnen daar voorbeelden van zijn. U kunt vervolgens de inkoper schriftelijke voorstellen doen ter afwijking van de inkoopvoorwaarden, waarbij in deze notitie een aantal suggesties zijn gedaan. Daarnaast kunnen de Metaalunievoorwaarden als voorbeeld dienen om na te gaan over welke onderwerpen u met de inkoper van de inkoopvoorwaarden afwijkende afspraken wilt maken.

Hoewel de auteurs van deze uitgave uiterste zorg hebben betracht bij het samenstellen van deze notitie, aanvaardt Koninklijke Metaalunie geen aansprakelijkheid voor schade, van welke aard dan ook, die het directe of indirecte gevolg is van handelingen en/of beslissingen die (mede) gebaseerd zijn op de informatie in deze notitie. In alle gevallen adviseren wij u, voordat u belangrijke zaken gaat aanpassen of regelen, vooraf contact op te nemen met de ledenadviseurs van Koninklijke Metaalunie.

© Koninklijke Metaalunie, januari 2020

De tekst in deze uitgave is auteursrechtelijk beschermd. Wij wijzen u erop dat u de tekst niet geheel of gedeeltelijk openbaar mag maken of op enige wijze mag verveelvoudigen zonder toestemming van Koninklijke Metaalunie.

Deze notitie is een uitgave van:

**Koninklijke Metaalunie**

Nederlandse organisatie van  
ondernemers in het midden- en  
kleinbedrijf in de metaal

Einsteinbaan 1

3439 NJ NIEUWEGEIN

Postbus 2600

3430 GA NIEUWEGEIN

Telefoon: (030) 605 33 44

Faxnummer: (030) 605 36 27

E-mailadres: [bj@metaalunie.nl](mailto:bj@metaalunie.nl)

Internetadres: [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl)