

# INTERNATIONAAL ZAKENDOEN: VAL NIET IN EEN JURIDISCHE VALKUIL!

Door Ellen Timmer, advocaat  
Kantoor Rotterdam  
[www.pellicaan.nl](http://www.pellicaan.nl)

***Afnemers en leveranciers in andere landen, zowel binnen als buiten Europa, zijn voor ondernemers van groeiend belang. Met het internationaler worden van de bedrijfsuitoefening, krijgt een ondernemer ook steeds vaker met buitenlands recht te maken. Het is belangrijk om – ter beperking van schade en ter voorkoming van onnodige kosten – goed na te denken over de juridische aspecten van de relaties met het buitenland.***

De aandacht die aan juridische beschermings- en voorzorgmaatregelen wordt besteed, dient te worden gekoppeld aan de omvang van de risico's die de ondernemer loopt (wat per bedrijfsactiviteit en land kan verschillen). Een aantal belangrijke aandachtsgebieden worden hierna genoemd.

## 1. CONTRACTSVOORWAARDEN

Essentieel is onder welke voorwaarden door de Nederlandse ondernemer wordt gecontracteerd met de buitenlandse afnemer of leverancier. Er moet goed worden gekeken naar de mogelijkheden van de Nederlandse ondernemer als hij ontevreden is over het product of de dienstverlening van zijn buitenlandse wederpartij.

Bij die voorwaarden spelen niet alleen de voor het product of dienst specifieke kenmerken een rol, zoals een goede beschrijving van de prestatie door de leverancier, beperking van de aansprakelijkheid en financiële zekerheid. Ook dient aandacht te worden besteed aan het recht dat op de overeenkomst van toepassing is, aan de instantie die zorgt voor de geschillenbeslechting en aan de afdwingbaarheid van de uitspraak van de geschillenbeslechtende instantie in andere landen.

Let niet alleen op de tekst van de algemene voorwaarden! Voor de juridische positie van de Nederlandse onderneming zijn ook het contract zelf (bij voorkeur te standaardi-

seren), de offerte, de opdrachtbevestiging en alle verdere correspondentie met de wederpartij van belang.

In verband met de contractvoorwaarden is belangrijk na te denken over het recht dat op de overeenkomst met afnemer of leverancier van toepassing is. Het gemakkelijkst is natuurlijk als dit Nederlands recht is, want met dat recht is de Nederlandse ondernemer het best bekend. Er kunnen echter allerlei redenen zijn waarom Nederlands recht niet kan worden gehanteerd. Een wederpartij kan bezwaar hebben tegen Nederlands recht, omdat men het Nederlands niet machtig is; evenzo kan de Nederlandse ondernemer moeite hebben met Spaans recht.

Als over het toepasselijk recht wordt onderhandeld is het daarom belangrijk na te denken over een alternatieve rechtskeuze. Op dit moment zijn er twee belangrijke alternatieven: het Weens Koopverdrag<sup>1</sup> en de Principles of European Contract Law (PECL)<sup>2</sup>. Overigens kan alleen voor het Koopverdrag of de PECL worden gekozen, voor zover het lokale dwingende recht niet anders voorschrijft<sup>3</sup>.

Een keuze voor het Weens Koopverdrag is alleen zinvol als sprake is van verkoop of koop van roerende zaken. De PECL kan ook worden gekozen bij andere transacties. Juridische begeleiding is daarbij aan te bevelen.

## 2. COMPLIANCE: OP WELKE REGELS MOET WORDEN GELET

Een tweede belangrijk aandachtsgebied is de buitenlandse wet- en regelgeving. Hoewel er binnen Europa wordt geprobeerd om voor ondernemingen relevante regels 'Europees' te uniformeren, is daar op veel terreinen nog geen sprake van. En zelfs als er Europese regels zijn (zoals in de btw of bijvoorbeeld REACH), dient rekening te worden gehouden met lokale verschillen. Het kan soms zeer veel geld kosten als er niet of niet tijdig rekening wordt gehouden met wettelijke voorschriften.

In dit verband is ook belangrijk om na te gaan welke informatiebronnen er zijn en na te gaan wat de betrouwbaarheid van die informatiebronnen is. Welke informatie wil je als ondernemer zelf in huis hebben (bijvoorbeeld door samen te werken met een lokale partner), welke informatie koop je via dienstverleners in en welke informatie verwacht je via openbare bronnen te kunnen verkrijgen.

---

<sup>1</sup> Zie voor de tekst van het verdrag:

[http://www.minbuza.nl/nl/Onderwerpen/Verdragen/Zoek\\_in\\_de\\_Verdragenbank?isn=000633](http://www.minbuza.nl/nl/Onderwerpen/Verdragen/Zoek_in_de_Verdragenbank?isn=000633).

<sup>2</sup> Zie voor een introductie [http://frontpage.cbs.dk/law/commission\\_on\\_european\\_contract\\_law/](http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/).

<sup>3</sup> Aan transacties met consumenten wordt hier geen aandacht besteed.

### 3. BV OF SARL OF IETS ANDERS?

Een derde terrein van aandacht is die inzake de onderneming of entiteit die in het buitenland zaken doet (rechtsvorm). Is dat bijvoorbeeld een Nederlandse besloten vennootschap (bv), of is het aan te bevelen via een aparte buitenlandse vennootschap zaken te doen. Het antwoord op deze vraag is helemaal afhankelijk van het type onderneming en de soort handel. Soms is het voor de herkenbaarheid op een lokale markt prettig om met een lokale rechtspersoon te werken, zoals met een Franse Société à Responsabilité Limitée (SARL). Let er dan wel op dat het Franse vennootschapsrecht totaal anders is dan het Nederlandse. Als wordt gewerkt met een buitenlandse rechtsvormen, zal men zich wel moeten verdiepen in het buitenlandse rechtssysteem en waar nodig advies dienen in te winnen. In de Europese landen loopt het rechtspersonenrecht nog steeds sterk uiteen.

### 4. TOT SLOT

In dit artikel is alleen op hoofdlijnen aandacht besteed aan de juridische aspecten van het internationaal zakendoen. Meer informatie kunt u verkrijgen bij de advocaten ondernemingsrecht van Pellicaan Advocaten, [www.pellicaan.nl](http://www.pellicaan.nl), die u in diverse vormen kunnen assisteren, zowel bij het aangaan van contracten als het beoordelen van de juridische positie bij geschillen.