



De Langhe Advocaten

Weet u dat u het Weens Koopverdrag heeft gekozen? De spelregels bij verkoop naar het buitenland.

Bij b2b-verkoop naar het buitenland kunnen de bewoordingen van uw contract of uw algemene voorwaarden tot sterk verschillende wettelijke regels leiden.

HET WEENS KOOPVERDRAG EN HET BURGERLIJK WETBOEK

Uw klanten bevinden zich ook buiten de landsgrenzen; u kent de risico's van buitenlandse handel? Bij voorkeur heeft u een goed contract, minstens verkoopvoorwaarden die het Belgisch recht toepassen. Maar weet u dat 'het Belgisch recht' bij verkoop naar het buitenland niet hetzelfde is als bij verkoop binnen België?

Indien u levert aan een buitenlandse koper, dan is 'het Belgisch recht' dat u via uw verkoopvoorwaarden toepast, niet het Belgisch Burgerlijk Wetboek, maar wel het Weens Koopverdrag van 11 april 1980. Het Weens Koopverdrag wordt immers in elke lidstaat rechtstreeks toegepast. En zo kan u toch nog voor verrassingen komen te staan, want er gelden andere termijnen, formaliteiten, rechten en plichten dan in ons Burgerlijk Wetboek.

Indien u dit niet wenst, dan moeten uw verkoopvoorwaarden dus uitdrukkelijk de uitsluiting van het Weens Koopverdrag vermelden. Daarenboven moeten uw voorwaarden aan de koper meegedeeld zijn uiterlijk bij het akkoord over de verkoop (dus reeds bij uw offerte) en niet pas achteraf (bij uw factuur).

DE MOGELIJKE VERSCHILPUNTEN

Wat moet u dan kiezen: het Weens Koopverdrag wel of niet uitsluiten? Dit hangt af van uw concrete situatie, maar de vraag is steeds relevant. Wanneer u uw factuur moet invorderen van een buitenlandse koper, kan dit immers tot aanzienlijk andere resultaten leiden. Een volledige vergelijking tussen het Weens Koopverdrag en het Burgerlijk Wetboek is te uitgebreid voor dit artikel, maar navolgend vindt u enkele grote lijnen.

Bij deze vergelijking kan men zich o.a. deze vragen stellen: (i) vanaf wanneer draagt de koper het risico van beschadiging of verlies van de producten (hierbij zal u in de praktijk meestal rekening moeten houden met de eventueel gekozen INCO-term, zodat hier niet verder op wordt ingegaan); (ii) hoe en binnen welke termijn moet een koper klachten uiten over de (onjuiste of gebrekkige) levering; en (iii) op welke sancties kunnen enerzijds de koper en anderzijds de verkoper een beroep doen?

Inzake klachten over de levering lopen het Burgerlijk Wetboek en het Weens Koopverdrag aanzienlijk uiteen: het begrip 'foute levering' op zich verschilt, evenals de plicht van de koper om de levering tijdig en grondig te keuren (deze is strenger onder het Weens Koopverdrag, dus meer in het voordeel van de verkoper) en om gebreken of onjuiste kenmerken van de levering binnen de juiste termijn te melden. Ook de vraag of de koper kan volstaan met enkel een klacht en een weigering tot betaling (= Weens Koopverdrag), dan wel of de koper zelf binnen de juiste (korte) termijn het initiatief voor een gerechtelijke procedure moet nemen (= Burgerlijk Wetboek), wordt anders beantwoord.

Qua sancties geeft het Weens Koopverdrag dus wat meer vrijheid aan de koper om zelf, zonder tussenkomst van de rechtbank, te beslissen of hij wel of niet volledig betaalt of zelfs het contract ontbindt. Ook qua schadevergoeding en recht op herstelling of vervanging van de producten is er een onderscheid, dat onder het Weens Koopverdrag soms licht in het voordeel van de koper uitvalt. Anderzijds kent het Weens Koopverdrag in tegenstelling tot het Burgerlijk Wetboek geen regel dat de fabrikant of gespecialiseerde verkoper geacht wordt steeds alle gebreken van de producten gekend te hebben, waardoor het Weens Koopverdrag u toelaat een uitgebreidere aansprakelijkheidsbeperking op te nemen in uw algemene voorwaarden.

CONCLUSIE

Of het Burgerlijk Wetboek dan wel het Weens Koopverdrag voor u het meest voordelig is, hangt af van de concrete problematiek waarmee uw onderneming het vaakst wordt geconfronteerd. Wil men toch tot een algemene conclusie komen, dan kan met de nodige reserve worden gesteld dat het Weens Koopverdrag de koper wat soepelere rechten biedt dan het Burgerlijk Wetboek, hoewel het zeker ook een aantal elementen bevat die meer in het voordeel van de verkoper spelen.



Bewust omgaan met deze zaken in uw contract of algemene voorwaarden, kan u een aanzienlijk gunstigere uitgangspositie opleveren indien er zich later een probleem voordoet waarover u moet onderhandelen of zelfs procederen.

Bruno Thoen,
De Langhe Advocaten



 DeLanghe
advocaten - attorneys



tax - M&A - governance
finance - commercial

 Henri Lebbestraat 109
B-8790 Waregem
 +32 (0) 56 62 50 00

 3Square Village - Rijvisschestraat 124
B-9052 Gent
 +32 (0) 9 277 04 54

NEW!  Koningsstraat 71
B-1000 Brussel
 +32 (0) 2 880 35 35

 contact@de-langhe.be
 www.de-langhe.be