



“Regelmatige screening is noodzakelijk”

Frank De Langhe
en Bruno Thoen.

Contracten tussen bedrijven voor outsourcing vereisen wederzijds respect

Goede afspraken maken goede vrienden. In functie daarvan is het bij outsourcing van bepaalde activiteiten belangrijk werk te maken van een goed onderbouwd contract tussen beide ondernemingen. De expertise van gespecialiseerde advocaten is vaak cruciaal bij het opstellen van zo'n overeenkomst. Frank De Langhe, Sara Burm en Bruno Thoen van De Langhe Advocaten geven een aantal nuttige aandachtspunten mee.

Vanuit specialisaties zoals 'corporate en M&A', financiën, governance, fiscaal recht, vermogensplanning, handels- en contractenrecht werkt De Langhe Advocaten uitsluitend voor ondernemingen en hun aandeelhouders/bestuurders. Het kantoor is dus uitstekend thuis in de b2b-wereld en heeft vanuit die hoedanigheid een goed zicht op de evolutie van outsourcing.

B2b versus b2c

“Het uitbesteden van activiteiten is iets wat al decennia bestaat”, opent Frank De Langhe. “Dat gebeurt voor zaken die los van de corebusiness van een onderneming staan, zoals transport, cleaning, IT, marketing en juridische ondersteuning. Daarnaast kan de samenwerking ook voor de kernactiviteiten. Zo laten firma's partners bepaalde essentiële onderdelen maken of is het een middel om extra productiecapaciteit in te kopen, zonder zelf extra investeringen te moeten doen. In functie van lagere loonkosten kan je ook samenwerken met buitenlandse partijen. Je kan via subcontracting ook inspelen op de krapte op de arbeidsmarkt.”

Een belangrijk aandachtspunt is de mogelijke discrepantie tussen contracten met enerzijds je partner of onderaannemer en anderzijds je klant. “Klachttermijnen, bevoegde rechtbanken, garantieplichten, et cetera zijn idealiter toch wat op elkaar afgestemd”, pikt Bruno Thoen in. “Stel: je hebt een conflict met een klant en die start een procedure voor de Belgische rechtbank, waarin een deskundige wordt aangesteld. Je weet dat jouw partner eigenlijk aansprakelijk is voor het probleem, maar volgens zijn contract heeft hij recht op arbitrage onder Duits recht. Dergelijke situaties wil

je liever niet meemaken. Ook het feit dat je tegenover je (b2c-)klanten onder consumentenwetgeving kan vallen, terwijl die regels niet gelden in de relatie met je (b2b-)partner, houd je best in het achterhoofd bij het bepalen van de verantwoordelijkheden.”

Economische afhankelijkheid

In de b2b-wereld moet elke overeenkomst die sinds 1 december 2020 is gesloten, rekening houden met het nieuw wettelijk kader, waarvoor Europa de belangrijkste principes had geschetst. “België is heel ver gegaan in de interpretatie van die richtlijnen”, vervolgt Bruno Thoen. “Het toepassingsgebied is heel ruim. Globaal komt het erop neer dat de nieuwe wet wil vermijden dat ondernemingen economische afhankelijkheid misbruiken, zich bezondigen aan oneerlijke marktpraktijken en dat er te onevenwichtige bedingen in de overeenkomst staan. Bepaalde clausules zijn nietig, andere bevinden zich eerder in een grijs gebied.”

“We mogen ons in de toekomst hierover aan heel wat discussies verwachten”, vult Frank De Langhe aan. “Omdat de nieuwe wet nog niet lang van kracht is, ontbreekt de rechterlijke toets, die je bij de meeste andere kwesties wel hebt. Het is belangrijk om te weten hoe de rechtbank bepaalde wetgeving doorgaans interpreteert.”

Hoewel er al veel inkt over de b2b-wet is gevloeid, zijn nog lang niet alle contracten eraan aangepast. “Het is onnodig dat ondernemers hierover een juridische cursus volgen, maar ze doen er sowieso wel goed aan hun basiscontracten en algemene voorwaarden regelmatig door een speci-

Conclusie

Hoe belangrijker de dienstverlening van een bepaalde partner, hoe meer het aangewezen is werk te maken van een zo goed mogelijk en bij voorkeur ‘waterdicht’ contract met die partij. “Een contract voor subcontracting mag nooit belemmerend zijn voor de business en moet opgesteld zijn met wederzijds respect. Doorgaans bevat het wel een geheimhoudingsclausule, een niet-concurrentiebeding én een afweringsclausule. Daarnaast hou je er beter rekening mee dat dergelijke contracten evolutief zijn in functie van de operationele flow, de grondstofprijzen, et cetera. Het moet toelaten dat beide partijen er redelijk hun boterham mee kunnen verdienen”, besluit Sara Burm.

alist te laten screenen, zodat ze volledig conform zijn. Daarmee kan je vervelende problemen vermijden. Stel dat je verzekeringspolis afgestemd is op de punten waarvoor je déntk aansprakelijk te zijn, terwijl de wet stipuleert dat je aansprakelijkheid een stuk verder gaat, zit je met een dubbel probleem: je bent wél aansprakelijk en er bovendien niet voor verzekerd. Zoiets wil je liever vermijden”, aldus Frank De Langhe. (BVC - Foto Kurt)

de-langhe.be