

Communicatie: (ver)binding en cont(r)act

Communicatie betekent volgens Van Dale onder andere 'verbinding' en communiceren onder andere 'persoonlijk contact hebben'. Zoals de titel doet vermoeden, is een juridische link met deze betekenissen snel gelegd. Erna Pieters van JPR Advocaten legt uit met welke juridische aspecten rondom communicatie u te maken kunt krijgen.

Ons dagelijkse leven staat geheel in het teken van communicatie. Als ondernemer communiceert u voortdurend met uw klanten of opdrachtgevers, toeleveranciers, medewerkers, overheden, etcetera. Die communicatie kan op allerlei manieren plaatsvinden: met lichaamstaal of zelfs een gebaar, mondeling, per e-mail, met een bestelling via internet of op basis van een schriftelijke overeenkomst.

Voor elk van deze manieren van communicatie bevat de wet in ieder geval enkele algemene regels. Zo kan er onder omstandigheden op basis van iemands gedrag al een overeenkomst tot stand komen als de andere partij die gedraging redelijkerwijze zo mocht opvatten (gerechtvaardigd vertrouwen). Waar nodig, zoals bij het gebruik van algemene voorwaarden, bevat de wet meer gedetailleerde regels.

In de praktijk zult u nog steeds veel mondeling zakendoen. Dat is op zich geen enkel probleem; de meeste overeenkomsten hoeven niet schriftelijk te worden aangegaan. De wet bevat als uitgangspunt dat een overeenkomst tot stand komt door aanbod en aanvaarding en dat kan, als gezegd, ook mondeling plaatsvinden.

Problemen ontstaan pas wanneer de uitgewisselde communicatie door de betrokken partijen anders wordt geïnterpreteerd of, erger, een contractspartij in strijd met de waarheid ergens aanspraak op meent te kunnen maken. Bijvoorbeeld, u hebt mondeling met uw opdrachtgever afgesproken dat u gedurende een half jaar werkzaamheden tegen een aantrekkelijk instaptarief zult verrichten en vervolgens wil uw opdrachtgever u voor onbepaalde tijd aan dat tarief houden. In mijn praktijk



• **Erna Pieters** is advocaat bij JPR Advocaten in Deventer en lid van de sectie Ondernemingsrecht.

stuit ik regelmatig op discussies over mondelinge afspraken. Als het belang relatief beperkt is, doet u er doorgaans het beste aan met uw klant of toeleverancier naar een passende oplossing te zoeken. De ook in onze wet verankerde redelijkheid en billijkheid willen hierbij nog wel eens behulpzaam zijn. Gaat het echter om een (voor u) groot belang en wilt u uw klant of toeleverancier houden aan (de in uw ogen) gemaakte mondelinge afspraken, dan komt het er op aan of u die afspraken kunt bewijzen. Misschien waren er anderen aanwezig bij het maken van de afspraken of is er e-mailverkeer geweest waaruit (de bedoeling van) de afspraken kan/kunnen blijken? Kunt u niets aantonen, dan zou u bij mondelinge afspraken wel eens aan het kortste eind kunnen trekken. Dat kan soms verstrekkende (financiële) consequenties hebben. U doet er daarom verstandig aan belangrijke (zaken)transacties op schrift te zetten. Nog verstandiger is het, om hetgeen u aan het papier toevertrouwt, vóór de

ondertekening aan uw juridisch adviseur voor te leggen. Een juridische check vooraf voorkomt achteraf discussies over de inhoud en bedoeling van de schriftelijk gemaakte afspraken.

Ik zie regelmatig pas na ondertekening overeenkomsten die hiaten blijken te bevatten of de bedoeling van de betrokken partijen niet goed weergeven. Met een toelichting van mijn cliënt wordt een artikel dan wel begrijpelijk(er). Echter, de wederpartij heeft een heel andere uitleg...

Dit soort situaties levert misschien extra werk op, maar ik help u liever vooraf op weg met goede en duidelijke afspraken. Voorkomen is voordeliger dan genezen. Bovendien houdt u op die manier meer tijd over om te doen waar u goed in bent, te weten: kansen zien én oppakken en risico's inschatten én nemen. Ieder zijn vak. Mijn vak als advocaat is zowel mondeling als schriftelijk communiceren. Met mijn cliënten bespreek ik onder meer op welke wijze JPR Advocaten van dienst kan zijn bij de communicatie inzake binding en contract.

www.jpr.nl