

# Onderschat het belang van “algemene voorwaarden” niet!

Beschermen uw algemene voorwaarden u maximaal bij laattijdige of niet-betaling van uw klanten?

Nettingclausule, opeisbaarheidsclausule, eigendomsvoorbehoud...  
What's in a name...

De juridische mogelijkheid om de algemene voorwaarden in te roepen, ook “tegenstelbaarheid” genoemd, is cruciaal.

Hiervoor dient uw klant de voorwaarden te kennen en aanvaard te hebben bij het aangaan van de overeenkomst. Het is dus van groot belang dat deze niet pas tevoorschijn komen op het moment van facturatie, doch wel bij het aangaan van de overeenkomst (koop/verkoop – diensten, enz. ...) en dus bij de bestelling (bestelbon, offerte of indien via internet met een x aan te klikken onderaan de algemene voorwaarden waarbij de klant de algemene voorwaarden erkent te hebben gelezen en aanvaard alvorens hij verder de online bestelling kan invoeren en valideren.)

**De wetgever** maakt in deze een belangrijk onderscheid tussen particuliere **klanten “B2C”** en **handelaars ofte “B2B”**.

**De consument of particuliere klant** geniet een veel grotere bescherming dan de handelaar. Hij dient de algemene voorwaarden expliciet te aanvaarden door de bestelbon of overeenkomst met erop vermeld in extenso de “algemene voorwaarden” voor “gelezen en goedgekeurd” te ondertekenen.

**Een handelaar** die een factuur ontvangt, wordt geacht de levering van het product/dienst, de prijs die ervoor gevraagd wordt én de algemene voorwaarden die op de factuur afgedrukt staan te aanvaarden.

Indien een klant bij een B2B-transactie niet akkoord gaat met de factuur dient hij deze zonder uitstel te protesteren.

Bij het opstellen of aanpassen van uw algemene voorwaarden zal u traditioneel aandacht moeten hebben voor:

- de leverings- en betalingstermijnen
- de verhoging van de factuur met bijvoorbeeld 10% schadevergoeding (met bv. een minimum van 150 EUR) en 8% intresten bij laattijdige betaling, de wettelijke intrestvoet hiervoor bedraagt slechts 2.5%
- de keuze van de bevoegde rechtbank in geval van dispuut. U dient zichzelf de keuzemogelijkheid toe te eigenen om zelf te kunnen kiezen tussen de Rechtbanken bevoegd binnen uw arrondissement of indien u hiervoor opteert, de rechtbanken bevoegd voor de woonplaats/maatschappelijke zetel van uw klant (want deze laatste kan zich in het buitenland bevinden en dan is het dikwijls opportuun om een eventueel geschil omtrent de niet betaling van een factuur voor de buitenlandse rechter te brengen om tijd en kosten te besparen).

Maar mogelijk ook met enkele minder gekende voorwaarden zoals de **“nettingclausule”**, de **“opeisbaarheidsclause”** en het **“eigendomsvoorbehoud”**.

De **“nettingclausule”**, enkel geldig mits B2B, maakt het onder bepaalde voorwaarden mogelijk om schuldvergelijking of compensatie toe te passen waardoor enkel de netto-vordering blijft openstaan.

- u kan in uw algemene voorwaarden stipuleren dat :  
“Partijen zich akkoord verklaren met het principe van netting (**schuldvergelijking en compensatie**) voorzien in de art. 14 en 15 van de Wet Financiële Zekerheden onder hoofdstuk VIII en hoofdstuk IX in het geval van een insolventieprocedure, beslag of enige andere vorm van samenloop”.
- de clause dient schriftelijk en ter goeder trouw aangegaan te zijn in de offerte, overeenkomst of

factuurvoorwaarden, dit wil zeggen dat deze wederzijdse vorderingen reeds bestonden ruim voor er sprake kan zijn van enige calamiteit.

De **“opeisbaarheidsclausule”** is wenselijk voor het geval u op regelmatige basis aan dezelfde klanten factureert en waarin u stipuleert dat indien de vervallen facturen onbetaald blijven ineens de niet-vervallen facturen van rechtswege en zonder dat ter zake een ingebrekestelling nodig is ook ineens opeisbaar worden.

De clausule van **“eigendomsvoorbehoud”** is een andere belangrijke voorwaarde die kan opgenomen worden in uw algemene voorwaarden. Dit houdt in dat bij niet volledige betaling van de facturen de eigendom van de geleverde goederen niet overgaat op de koper.

Ook deze clausule is gebonden aan voorwaarden:

- de factuur dient te handelen over een koop-verkoopovereenkomst
- de koper moet kennis genomen hebben van het eigendomsvoorbehoud
- dit dient dan ook schriftelijk te zijn vastgelegd
- de onderliggende goederen moeten nog bepaalbaar of individualiseerbaar zijn

Het invoegen van bovenstaande clausules kan uw onderneming extra bescherming bieden bij wanbetaling of insolventie van uw medecontractant.

Het is niet de bedoeling u een volledig overzicht te geven van alle in uw algemene voorwaarden op te nemen clausules, wel om uw aandacht te vestigen op **“het grote belang”** van deze **“achterzijde van uw factuur en bestelbon of offerte”** en u te sensibiliseren om bij het lezen van dit artikel een meeting met uw financieel **Abeka**-adviseur in te plannen in uw agenda om deze voorwaarden te herbekijken, grondig te evalueren en zo nodig aan te passen.

Zoals in een vorig artikel geschreven helpt **Abeka** u ook bij het invorderen van dubieuze debiteuren.

Voor verdere info mag u ons steeds contacteren.

(Auteur: Georges Bauwens, erkend boekhouder-fiscalist BIBF 301 85 790)