

Met het project 'At Anchor in Flanders' helpt Voka met steun van EFRO en het Hermes Fonds bedrijven internationaliseren. In het kader van dit project organiseerde Voka Oost-Vlaanderen op 22 januari een infosessie over internationale contracten met handelsagenten, distributeurs en klanten. Gastspreker Jo Willems van Lydian zet de belangrijkste aandachtspunten in de kijker.

Hoe stel je internationale handelscontracten op?

Omwille van de uiteenlopende regelgeving in verschillende landen en het veelvoud aan contractuele mechanismen (bv. verkoopconcessie, handelsagentuur, kaderovereenkomst) waarvoor een onderneming kan opteren om haar producten of diensten in het buitenland te verstrekken, wordt de internationale handel een steeds complexer gegeven.

Daarom is het voor ondernemingen belangrijker dan ooit om op de hoogte te zijn (i) welk nationaal recht van toepassing is op hun overeenkomsten, (ii) welke contractuele bepalingen hun belangen maximaal beschermen en (iii) welke voordelen algemene voorwaarden kunnen bieden.

TOEPASSELIJK RECHT

De allereerste stap bij het onderhandelen en/of opstellen van (internationale) handelscontracten is het bepalen van het toepasselijk recht. Idealiter wordt dit in de overeenkomst zelf bepaald (het rechtskeuzebeding). Bij gebrek aan dergelijke keuze zal het toepasselijk recht worden bepaald op basis van de gewone verblijfplaats van de dienstverlener/verkoper. Partijen kunnen als alternatief voor het nationaal recht ook kiezen voor het Weens Koopverdrag als toepasselijk (internationaal) recht, wat enkele voordelige regels bevat voor de verkoper.

EEN OVEREENKOMST OP MAAT

Het is verder aangeraden om, naast de basisclausules (bv. duur, verplichtingen, etc.) ook te denken aan clausules die een bijkomend voordeel kunnen bieden t.a.v. de medecontractant:

- *Aansprakelijkheidsbeding*: beperking van contractuele aansprakelijkheid (bv. financiële gevolgschade).

- *Overmachtsbeding of hardship clause*: impact van onverwachte gebeurtenissen die de uitvoering van verbintenissen van partijen onmogelijk maken (overmacht) of aanzienlijk verzwaren (*hardship*). Denk hierbij aan de economische gevolgen van het coronavirus die zich reeds laten voelen.
- *Uitdrukkelijk opzegbeding*: indien een bepaalde situatie zich voordoet, kan de overeenkomst éézijdig worden beëindigd (bv. niet behalen verkoopquota, wanprestatie).
- *Forumbeding*: keuze voor bevoegde rechtbank ingeval van geschillen.

ALGEMENE VOORWAARDEN BLIJVEN BELANGRIJK

In het kader van handelsovereenkomsten kan het belang en voordeel van algemene voorwaarden niet genoeg benadrukt worden. Algemene voorwaarden laten u toe om een vaste set van clausules bij elke transactie van toepassing te maken en zodoende uw belangen te verzekeren en risico's in te dekken.

Opdat algemene voorwaarden van toepassing zijn, dient (i) uw tegenpartij wel uiterlijk op het moment van aanvaarding van het aanbod kennis (kunnen) nemen van deze algemene voorwaarden en (ii) dienen ze te worden aanvaard.

CONCLUSIE

Een onderneming actief op de internationale markt zal steeds moeten waken over de mogelijke (geschillen) risico's. Bij het opstellen en onderhandelen van internationale handelscontracten is het aangewezen de nodige clausules in te voegen, zodat latere discussies en geschillen *a priori* kunnen worden uitgesloten of de nadelige gevolgen ervan worden beperkt.