

## Deal or no deal?

# Juridische zaken

RUBRIEK

RWW ADVOCATEN



Mr. Bob Heeren

*Met de zomervakantie in het vooruitzicht komt het voor dat een ondernemer de spreekwoordelijke teugels wat laat vieren. Zodat de al even spreekwoordelijke boog wat minder gespannen komt te staan.*

*Dat is op zich prima, als het zo is als in het Franse gezegde "Reculer pour mieux sauter", vrij vertaald als "Je moet afstand nemen om beter te kunnen springen".*

Maar te veel ontspanning kan ook tot schade leiden. Zoals in het geval van afgebroken onderhandelingen. Iedereen onderhandelt, elke dag. Vaak gaat dat op een natuurlijke manier en dus: goed. Het wordt echter anders als die onderhandelingen gaan lijken op een overeenkomst.

Stel u spreekt met een bevriende relatie over het mogelijk tijdelijk kunnen huren van een loods. U heeft het over wat u zou willen betalen, over hoeveel meter u nodig heeft, welke voorzieningen. Stel dat die wederpartij zaken met u wil doen en dat deze een concrete prijs noemt met daarbij een tekening van wat u tot welke datum tot uw beschikking zou krijgen. En dat u vervolgens instemmend knikt of zegt: "Stuur me maar een contract toe".

Kunt u dan nog terug? De Hoge Raad (hoogste rechter in Nederland) laat weten dat het eenzijdig afbreken van onderhandelingen kan, tenzij dit in de omstandigheden van het geval onaanvaardbaar is te noemen.

Wat is dan "onaanvaardbaar"? Daarvan zal sprake zijn als de wederpartij gerechtvaardigd mocht vertrouwen dat een deal tot stand zou komen". Volgens de Hoge Raad mag je niet zomaar spreken van "gerechtvaardigd vertrouwen" en worden daar dus strenge eisen aan gesteld. In het voorbeeld zou je kunnen zeggen dat er nog niet is getekend en dat er dus nog geen overeenkomst is. Maar een huurovereenkomst hoeft niet schriftelijk te worden aangegaan om toch te gelden. Dus is een mondelinge overeenkomst ook een overeenkomst, tenzij je daarover van tevoren andere afspraken maakt.

Zoals zo vaak in de rechtspraak zijn er kleurschakeringen. Het zou namelijk zo kunnen zijn dat partijen met elkaar in gesprek zijn, dat je nog niet kunt stellen dat tenminste een van die partijen er op mocht vertrouwen dat er een overeenkomst tot stand zou komen maar dat het partijen ook niet vrij staat om zonder het betalen van kosten die de andere partij heeft gemaakt de onderhandelingen af te breken.

Van belang bij de beoordeling van dit soort geschillen is of en in hoeverre partijen het al dan niet eens zijn geworden over de zogenaamde essentialia van de overeenkomst. Dat zijn de wezenlijke elementen waaruit zo'n deal bestaat. Als het gaat over huur van een bedrijfsruimte dan heb je het over huurprijs, welk deel van die bedrijfsruimte, periode van de huur en mogelijk over voorzieningen, zoals een koelbox en docks.

Wie onderhandelt en vrij wil zijn en blijven, doet er goed aan om bij aanvang van die onderhandelingen een mail aan de wederpartij te sturen waarin zoiets staat als dit:

Wij zijn met elkaar in gesprek om te bekijken of wij zaken met elkaar kunnen doen. Er is echter pas sprake van een overeenkomst als we allebei een document hebben getekend waarin die deal is opgeschreven. Tot dat moment kan ieder van ons zonder opgave van redenen afhaken.

Bij het leiden van zakelijke mediations – of zo partijen willen: bij het fungeren als gespreksleider voor partijen die samen de beste zakelijke deal willen treffen en die daarvoor geen hoge kosten voor een langsepende en onzekere procedure bij de rechter over hebben – laat ik partijen van tevoren altijd zo'n beding tekenen. Dat maakt dat ze vrij met elkaar kunnen communiceren, dat ze elkaar allerlei "toezeggingen" kunnen doen zonder dat ze ergens aan gebonden zijn. Tot ze heel bewust tekenen voor de deal.

Dat bevordert de creativiteit en dat leidt bovendien tot echte en dus betere overeenkomsten. Als partijen over en weer helemaal overtuigd zijn van het feit dat dit de deal is waar ze voor willen gaan, dan heb je ook een overeenkomst die staat.

Dan heb je deal die seizoenen overwint, niet alleen een hopelijk mooie zomer.

mr. drs. R.P. (Bob) Heeren  
advocaat en MfN-registermediator  
T +31717502273  
M +31651557717