

# Contractmanagement

door

**GROUPCASIER**

*Sound risk solutions, Smart insurance services*

# Inhoud

---

|   |   |
|---|---|
| 1. Algemeen.....  | 3 |
| 2. Bereid je voor .....   | 3 |
| 3. Communicatie rond contractmanagement .....                                 | 3 |
| 3.1. Communicatie met de eigen medewerkers .....                              | 3 |
| 3.2. Communicatie met klanten of leveranciers.....                            | 4 |
| 3.3. Communicatie met onderaannemers of zelfstandige medewerkers .....        | 4 |
| 3.4. Communicatie met je raadgevers.....                                      | 4 |
| 4. Contractuele clausules rond aansprakelijkheid en verzekering.....          | 5 |
| 4.1. Uitbreiding of beperking van aansprakelijkheid .....                     | 5 |
| 4.2. Verhaalsafstand en vrijwaring .....                                      | 5 |
| 4.3. Grenzen aan de beperking van aansprakelijkheid.....                      | 6 |
| 5. Rechten van je verzekeringsmaatschappij rond contractuele clausules :..... | 7 |
| 5.1. Verzwaring van je aansprakelijkheid hoor je te melden.....               | 7 |
| 5.2. Je aansprakelijkheid beperken houdt eveneens gevaren in .....            | 7 |

# 1. Algemeen

Goed contractmanagement kan heel wat ellende vermijden voor je onderneming.

Voordelen van goed contractmanagement:

- ✓ Je kent je contractuele risico's en je gaat er bewust mee om
- ✓ Je vermijdt onaangename verrassingen
- ✓ Je kan je risico- en verzekeringsbeheer beter afstemmen op je echte risico's.

Goed contractmanagement behandelt steeds:

- ✓ De contractuele clausules uit je leveringsvoorwaarden
- ✓ De contractuele clausules die je klanten of leveranciers je opleggen
- ✓ Advies en overleg op maat van speciale contracten
- ✓ Communicatie en afspraken met je medewerkers.

Zorg ervoor dat er in je onderneming een contractmanagementcultuur wordt uitgebouwd waarbij mensen niet verblind raken door de grootte van het contract maar ook de risico's en de mogelijke kostprijs van deze risico's in overweging nemen.

## 2. Bereid je voor

In de ideale omstandigheden beschik je over eigen aankoopvoorwaarden en over een reglement voor dienstverleners (bij werven een "bouwplaatsreglement"). Heb je die niet, maak dan eens de oefening aan de hand van andermans voorwaarden. Maak tegelijk een lijst van wat je belangrijk vindt en van wat je onaanvaardbaar vindt. Laat het resultaat nazien door een advocaat die gespecialiseerd is in handelsrecht.

## 3. Communicatie rond contractmanagement

Bij contractmanagement zijn er steeds verschillende partijen betrokken. Open communicatie met de betrokken partijen rond deze materie is absoluut aangewezen.

### 3.1. *Communicatie met de eigen medewerkers*

Communiqueer duidelijke richtlijnen en procedures aan al je medewerkers rond je politiek van contractbeheer:

- ✓ Wie ondertekent contracten, eventueel voor welk bedrag?
- ✓ Hoe ga je om met contracten die je door derden worden voorgesteld?
- ✓ Hoe gebruik je de eigen contractvoorwaarden?
- ✓ Waar en met welke systematiek bewaar je de documentatie rond je verschillende contracten?

### **3.2. Communicatie met klanten of leveranciers**

Als er niets geregeld of afgesproken is, dan kunnen de factuurvoorwaarden eveneens als contractvoorwaarden gelden.

Echter, de minste specificatie in een daaropvolgende bestelling kan de voorwaarden doen omslaan. Daarom:

- ✓ Zorg er in je communicatie met klanten voor dat de verwijzing naar de toepasselijke contractvoorwaarden altijd duidelijk en ondubbelzinnig is,
- ✓ Bestudeer altijd de leveringsvoorwaarden van je leveranciers of de aankoopvoorwaarden van je klanten, en onderhandel over de punten die je niet wil aanvaarden,
- ✓ Speur de laatste versie van ontwerpen altijd volledig na op wijzigingen en vergewis je ervan dat de laatste versie je volledig akkoord wegdraagt. Je hebt dus best altijd de voorlaatste versie bij de hand. Neem de nodige tijd om de versie die voor ondertekening voorgelegd wordt te vergelijken met de laatste die je akkoord genoot, waar of bij wie je ook bent,
- ✓ Maak duidelijk dat je het contract niet tegen elke prijs wilt sluiten.

Een raamcontract of een abonnement beschermt je niet tegen eventuele wijzigingen. Kijk daarom altijd na of de afgesproken voorwaarden niet (eenzijdig) gewijzigd worden via een bestelling of een orderbevestiging. Herhaal bij elke bevestiging welke contractvoorwaarden op de bestelling van toepassing zijn.

De regel over de geldigheid is eenvoudig: « **C'est le dernier qui a parlé qui a raison!** » (de toutes les façons...). M.a.w. de laatst geldig verklaarde voorwaarden zijn ook de werkelijk geldende. We komen daar hierna nog eens op terug.

### **3.3. Communicatie met onderaannemers of zelfstandige medewerkers**

Wanneer onderaannemers of zelfstandige medewerkers betrokken zijn bij de uitvoering van je project, laat hen dan weten welke contractuele bepalingen van toepassing zijn op je eigen contract met de opdrachtgever. Zorg ervoor:

- ✓ dat zij deze risico's van je overnemen tot beloop van hun bijdrage in het project (en deze ook laten verzekeren),
- ✓ dat zij de geboden en verboden van de opdrachtgever mee respecteren.

### **3.4. Communicatie met je raadgevers**

Breng je risico- en verzekeringbeheerder steeds op de hoogte van bijzondere, contractuele clausules rond aansprakelijkheid en/of verzekering, wanneer je contracten wil sluiten of aan je worden opgedrongen die dergelijke clausules bevatten.

Vraag hem advies in verband met de verzekeraarbaarheid en/of de kostprijs van de verzekering voor deze uitbreidingen.

## 4. Contractuele clausules rond aansprakelijkheid en verzekering

Dergelijke contractuele clausules behandelen verschillende situaties. Ze zitten bovendien soms verscholen onder andersluidende hoofdstukken van het contract. Het is dus belangrijk dat je goed het onderscheid maakt tussen de verschillende begrippen.

### 4.1. *Uitbreiding of beperking van aansprakelijkheid*

In België ben je vrij om in een contract tussen (professionele) partijen af te wijken van de wettelijke regels rond aansprakelijkheid, voor zover deze afwijking geen inbreuken tegen de openbare orde bevatten. De Romeinen zegden het al : “Pacta sunt servanda“, m.a.w. een contract geldt als Wet tussen de partijen die het contract afgesloten hebben en die dit contract horen uit te voeren.

Wanneer je in een contract afsprekt dat de aansprakelijkheid van een partij wordt uitgebreid, dan heeft dit betrekking op een afgesproken interpretatie of op het bewijs van één van de drie basiscomponenten van aansprakelijkheid, namelijk Fout, Schade en het Oorzakelijk verband tussen fout en schade. Zo kan je afspreken dat het zuivere feit dat er schade is voldoende is om de aansprakelijkheid in te roepen, zonder dat het bewijs van een fout moet geleverd worden. Of je kan een op voorhand vastgelegde forfaitaire schadevergoeding overeenkomen zonder dat het bewijs van die schade moet geleverd worden.

Een contractuele beperking van aansprakelijkheid is evenzeer mogelijk. Hierbij zal een partij afspreken dat ze slechts in een beperkt aantal gevallen aansprakelijk kan gesteld worden (bijv. alleen bij een zware fout of bij opzet) of dat de schadevergoeding in ieder geval zal beperkt worden (bijv. tot een maximum bedrag of tot de vergoeding voorzien door een verzekeringscontract).

Wanneer partijen afspreken dat er op het contract een afwijkende wetgeving van toepassing is, kan dit ook zware gevolgen hebben. Denk maar aan contracten die bepalen dat alleen de wetten van de USA van toepassing zijn en dat alleen de rechtbanken uit de USA bevoegd zijn!

Het is ook zeer belangrijk om na te kijken of je contractuele prestaties als een middelenverbintenis of als een resultaatsverbintenis worden gedefinieerd. Een middelenverbintenis beperkt je aansprakelijkheid tot het gebruik van de best beschikbare middelen om je opdracht uit te voeren. Een resultaatsverbintenis focust zuiver op het resultaat van je prestatie, zonder rekening te houden met enige randomgeving. Weet dat verzekeringen in de grote meerderheid van de gevallen alleen een middelenverbintenis zullen verzekeren, geen resultaatsverbintenis. Zelfs indien het contract hier niets over vermeldt, is het aangewezen om toch een clause te laten opnemen die bepaalt dat je prestaties beoordeeld zullen worden als een middelenverbintenis en dat je in geen geval aansprakelijk kan gesteld worden voor iedere vorm van overmacht.

### 4.2. *Verhaalsafstand en vrijwaring*

Vaak voorkomende, bijzondere afwijkingen van de wettelijke aansprakelijkheidsregeling zijn clausules die voorzien in een afstand van verhaal of clausules die voorzien in vrijwaring.

Afstand van verhaal betekent dat een partij die haar schade normaal zou kunnen verhalen/recupereren, afstand doet van dit recht tegenover een andere partij. Dergelijke clause voorziet dikwijls wederkerigheid. M.a.w. de afstand van verhaal zal slechts geldig zijn voor zover de andere partij eveneens afstand van verhaal verleent tegenover de eerste partij.

In dit kader is het ook bijzonder belangrijk rekening te houden met de rechten en belangen van je verzekeraar. Wanneer zij je schade vergoedt neemt de verzekeringsmaatschappij namelijk automatisch (al) je rechten op schadevergoeding over. Dit wordt zo door de Wet voorzien en “subrogatie” of “in de plaats stelling” genoemd. De maatschappij kan dus haar uitgaven recupereren bij de aansprakelijke partij. Maar indien je aan deze partij een afstand van verhaal verleende, kan je verzekeringsmaatschappij hierdoor haar verhaal niet meer uitoefenen. En heb je deze afstand van verhaal niet gemeld aan je verzekeraar, dan zal deze een “verzwaring van het risico” kunnen invoeren, waardoor je verzekeringwaarborg kan vervallen en je niet langer recht hebt op vergoeding!

Vrijwaring heeft betrekking op overdracht tussen partijen van de gevolgen van aansprakelijkheid. Wanneer het contract bepaalt dat jij de opdrachtgever zal vrijwaren voor iedere vordering van derden i.v.m. je prestaties, betekent dit dat jij de aansprakelijkheid van je opdrachtgever binnen dit kader volledig overneemt. In dit geval is het aangeraden om je aansprakelijkheidsverzekeraar hiervan op de hoogte te stellen, want ook dit is een verzwaring van het risico.

Er zijn verschillende manieren om een beding van vrijwaring aan te pakken. Zo is het bijv. mogelijk om voor dit bepaalde project je opdrachtgever als medeverzekerde in je aansprakelijkheidsverzekering te laten opnemen. Niet iedere verzekeringsmaatschappij aanvaardt dit echter. En je moet je ook de vraag stellen of je je eigen verzekering aansprakelijkheid daarmee wenst te bezwaren. Je kan ook proberen om de gevolgen van de vrijwaring enigszins te beperken, door bijv. in het contract te laten opnemen dat deze vrijwaring alleen geldt binnen de perken en limieten van je eigen aansprakelijkheidsverzekering. Zo omzeil je het onbeperkte karakter van het aansprakelijkheidsrisico.

### **4.3. Grenzen aan de beperking van aansprakelijkheid**

Beperking van aansprakelijkheid is ruim toegelaten, maar geldt niet in ieder geval.

Zo'n beperking mag niet aan de basis liggen van een kennelijk onevenwicht tussen de partijen die een contract sluiten. Wanneer één van de contracterende partijen zo machtig is dat ze haar voorwaarden volledig kan opleggen aan de andere partij en wanneer deze partij daar kennelijk misbruik van maakt, kan een rechter beslissen dat het contract indruist tegen de openbare orde, en de bewuste clausules vernietigen. Dit kan bijv. het geval zijn wanneer er slechts één leverancier is van bepaalde goederen of diensten die de klant zich absoluut moet aanschaffen.

De leveringsvoorwaarden die een beperking van de aansprakelijkheid voorzien, kunnen globaal tegengesproken worden door de aankoopvoorwaarden van de klant die bij de bestelling gevoegd worden, en de leveringsvoorwaarden tegenspreken of teniet doen. Zo kan er zelfs een situatie ontstaan waarbij een initiële beperking van aansprakelijkheid (die voorzien is in je leveringsvoorwaarden), wordt omgekeerd naar een uitgebreide aansprakelijkheid (die voorzien wordt in de aankoopvoorwaarden van je klant). Wanneer leveringsvoorwaarden en aankoopvoorwaarden mekaar tegenspreken, kiest men meestal voor het laatste document dat aan de levering vooraf ging. Wanneer zich dergelijke tegenstelling voordoet, is het best om hierover tussen partijen formeel te onderhandelen en dit in duidelijke contractuele clausules te beschrijven, om latere betwistingen en misverstanden te vermijden. Het is ook mogelijk dat van bij het begin van de onderhandeling over de transactie duidelijk is dat de klant zijn aankoopvoorwaarden zal opleggen en dat je eigen leveringsvoorwaarden niet gebruikt zullen kunnen worden. In dat geval is het eveneens opletten geblazen en zullen contractuele clausules rond aansprakelijkheid en verzekering grondig bestudeerd moeten worden.

Je kan de contractuele beperking van je aansprakelijkheid niet inroepen ten opzicht van derden die geen partij zijn in je contract. Indien jij bijv. als onderaannemer werkt, zal de eindklant niet gebonden zijn door bepalingen in het contract tussen jou en de hoofdaannemer. De eindklant zal je in dit geval kunnen aanspreken voor je volledige wettelijke aansprakelijkheid. Bedingen ten nadele van derden zijn immers niet geldig.

Leveringen in het buitenland, of contracten naar buitenlands recht kunnen een grondige wijziging van de contractuele interpretatie tot gevolg hebben. Zo is in Frankrijk een contractuele beperking van aansprakelijkheid in de meeste gevallen wettelijk gewoon nietig. Ook het Angelsaksische recht verschilt rond deze materie grondig van het onze. Je kan in bepaalde omstandigheden dus werken met een vals gevoel van veiligheid: je leverde onder je eigen leveringsvoorwaarden, waarin je je aansprakelijkheid beperkt, maar wanneer het er op aankomt zal de bevoegde rechtbank de betrokken contractuele clausules toch nietig verklaren... Werken onder toepassing van een buitenlandse wetgeving wordt trouwens algemeen als een verhoogd risico beschouwd. Beschouw niets als vanzelfsprekend en laat je in dit geval grondig adviseren door bevoegde mensen in het betrokken land.

## 5. Rechten van je verzekeringsmaatschappij rond contractuele clausules :

### 5.1. *Verzwarend van je aansprakelijkheid hoor je te melden*

En is anders een potentiële bedreiging voor je aansprakelijkheidsverzekering.

Wanneer contractuele clausules een verzwarend van je aansprakelijkheid met zich meebrengen, moet je altijd je verzekeraar hiervan op de hoogte brengen. Doe je dit niet, dan heeft de verzekeringsmaatschappij het recht om de schadevergoeding te weigeren of slechts voor een deel te betalen.

Wanneer de maatschappij inroept dat het om een opzettelijke verzwijging van de verzwarend gaat of wanneer ze kan bewijzen dat ze het risico niet zou verzekerd hebben indien ze op de hoogte was geweest van de risicoverzwarend, mag ze iedere tussenkomst weigeren. Wanneer de maatschappij het risico wel nog zou aanvaard hebben, maar aan een hogere premie, mag ze haar schadevergoeding verminderen in functie van de verhouding tussen de premie die had moeten betaald worden en de premie die effectief betaald werd. Wanneer de verzwarend van het risico bijv. een verdubbeling van de premie zou veroorzaakt hebben mag de maatschappij het bedrag van de schadevergoeding tot de helft terugbrengen. Jij draait dan zelf op voor de andere helft.

### 5.2. *Je aansprakelijkheid beperken houdt eveneens gevaren in*

In het geval dat contractuele clausules een beperking van je aansprakelijkheid als gevolg hebben, zal je verzekeringsmaatschappij deze clausules mogen inroepen bij de regeling van een schadegeval. Je aansprakelijkheidsverzekeraar treedt namelijk volledig in jouw rechten, d.w.z. dat de verzekeraar hetzelfde zal betalen als wat jij had moeten betalen indien je niet verzekerd zou geweest zijn. Hij regelt deze schade dus binnen jouw juridische omgeving.

Heb je in je voorwaarden bijv. bedongen dat je aansprakelijkheid strikt beperkt is tot de waarde van het geleverde goed, terwijl je bij je klant een meervoud daarvan aan schade veroorzaakte, dan zal

de verzekeraar je klant in principe slechts vergoeden tot beloop van de waarde van het geleverde goed. Zo kan het verkeerde busje onkruidverdelger van 500,00 € een teelt van 100.000,00 vernietigen...

Onnodig te stellen dat deze situatie tot grote ontgoocheling kan leiden. Je voelt je immers door je verzekeraar in de steek gelaten net wanneer je omwille van je commerciële belangen op hem wilt kunnen rekenen. En toch past de verzekeraar gewoon correct de Wet toe.

De enige oplossing bestaat erin met je verzekeringsmaatschappij af te spreken dat zij de contractuele beperking van je aansprakelijkheid tegenover je klanten niet zal invoeren. Zo'n afspraak wordt echter door een grote meerderheid van de verzekeringsmaatschappijen stelselmatig geweigerd.

Het is ook goed om weten dat de benadeelde partij een rechtstreekse vordering heeft tegenover de aansprakelijkheidsverzekeraar. Je hoeft als leverancier dus niet noodzakelijk in de discussies over het geschil en over de schade betrokken te worden. Je kan je klant bij schade erop wijzen dat je verzekeraar de leiding heeft over het geschil en je klant aldus doorverwijzen naar of in contact brengen met de verzekeraar. Op die manier kan je soms de commerciële druk wat verminderen.

Een goede mix tussen contractuele bepalingen en verzekeringsclausules biedt vaak de beste oplossing. In deze oplossing bespreek je transparant met je klant de beperking van je aansprakelijkheid tot een voor beide partijen aanvaardbaar niveau, zoals bijv. de (voldoende hoge) limiet van je verzekeringscontract, met uitsluiting van niet verzekerde vergoeding van onrechtstreekse verliezen. Klare en duidelijke afspraken tussen alle betrokken partijen (klant, leverancier en verzekeringsmaatschappij) zorgen voor een verhoogd comfort en een grotere zekerheid wanneer het toch eens mis gaat en er een schade moet geregeld worden.