

BEATS ME!

NET GEEN DEAL, WHAT'S THE DEAL?!

Een ondertekend contract is bindend, duidelijke zaak. Wat nu als in de aanloop naar de handtekening een contractspartij de onderhandelingen afbreekt? Dit kan nogal eens voor problemen zorgen. Dit is vooral kwalijk wanneer jij ervan uit bent gegaan dat alles in kannen en kruiken is (en investeringen doet) terwijl de ander dit blijkbaar (toch!) anders ziet en (op het laatste moment) alles afblaast.

Het beginsel van contractsvrijheid (zaken doen met wie jij wilt op welke manier dan ook) brengt met zich mee dat je de vrijheid hebt om te bekijken met wie je zaken wil doen. Je kunt met elkaar communiceren over mogelijk samenwerking en kijken of de deal interessant is. Een soort zakelijke paringsdans waarbij je elkaar vrijblijvend kunt besnuffelen. Dit brengt met zich mee dat je, als het je tijdens het onderhandelen niet bevalt, de ander gewoon kan dumpen toch?! Niet helemaal waar. De fase van onderhandelingen voordat een contract daadwerkelijk is gesloten heet (juridisch gezien) de precontractuele fase. In het verloop van de onderhandelingen groeit het wederzijdse vertrouwen in het tot stand komen van de deal omdat de afspraken steeds concreter worden. Er worden soms op basis van dit vertrouwen voorbereidingsmaatregelen genomen of investeringen gedaan (tijd of geld). Afhankelijk van het stadium van de onderhandelingen en het vertrouwen dat hierdoor is gewekt dat de deal doorgaat, kan de partij die de onderhandelingen afbreekt worden aangesproken om de schade van de ander (deels) te vergoeden.

In de regel is iedere partij gerechtigd de onderhandelingen af te breken. Wel kan de afbrekende partij op een gegeven moment schadeplichtig zijn wegens het afbreken van de onderhandelingen indien de andere partij er redelijkerwijs op mocht vertrouwen dat de deal zou doorgaan. Er moet dus rekening worden gehouden met de gerechtvaardigde belangen van de andere partij. Afhankelijk van het stadium waarin de onderhandelingen verkeren wanneer zij worden afgebroken, kan aanspraak worden gemaakt op een schadevergoeding die bestaat uit de kosten of investeringen die de andere partij al heeft moeten maken (het negatief belang), of zelfs van een schadevergoeding ter compensatie van de gederfde inkomsten (het positief belang).

Bedenk dus goed dat de contractsvrijheid in Nederland een belangrijk principe is maar dat dit niet automatisch betekent dat je bij het afbreken van onderhandelingen overal schadevrij mee wekomt. Vooral wanneer er al tijdens de onderhandelingen investeringen worden gedaan moet je je bedenken dat er, ook zonder een "echt" ondertekend contract, toch verplichtingen kunnen ontstaan!

Bjorn Schipper (schipper@bousie.nl) Maurits Meijboom (meijboom@bousie.nl)

¹ Bjorn Schipper en Maurits Meijboom zijn beiden advocaat bij Bousie advocaten in Amsterdam.