



## Help! Ik wil met mijn onderneming een samenwerkingsovereenkomst aangaan met een andere onderneming – hoe doe ik dat?

U bent ondernemer, dus u ziet én grijpt kansen. Een intensieve samenwerking aangaan met een ander bedrijf is nu zo'n uitgelezen kans. Zowel u als de eigenaar van het andere bedrijf zien veel kansen voor u samen; uw producten of diensten vullen elkaar aan. U kent elkaar weliswaar nog niet zo lang maar: het voelt goed. Iets zegt u echter dat het verstandig is om de samenwerking schriftelijk vast te leggen. Aan de andere kant, door opeens zo formeel te zijn bent u bang uw relatie af te schrikken. De vraag rijst: *Wat moet u doen?* En: *wat moet u vooral niet doen?*\*

Een belangrijke voorvraag is hoe verstrekkend u de samenwerking wilt laten zijn. Hieronder ga ik er namelijk van uit dat het gaat om een samenwerking waarbij beide ondernemingen hun eigen identiteit behouden. Anders ligt het oprichten van een vennootschap onder firma (vof) of een besloten vennootschap (bv) in de rede. Voor de eerste is het aangaan van een vennootschapscontract aanbevelenswaardig; voor de tweede – de bv – is een notariële akte vereist. In beide gevallen is registratie in het handelsregister van de Kamer van Koophandel verplicht. Een tweede aandachtspunt is dat samenwerking vaak ook inhoudt dat, welbeschouwd, de ene partij (u?) aan de andere partij een product of dienst gaat leveren, of dat u in opdracht voor de ander iets gaat maken, waarvoor in alle gevallen betaald moet worden (koopprijs/vergoeding/aanneemsom). In dat geval spreken we ook wel van een koopovereenkomst, een overeenkomst van opdracht, of een aannemingsovereenkomst. Punt is dat daar in de wet regels voor zijn opgenomen die van invloed kunnen zijn op wat is afgesproken of juist niet is afgesproken. Het is dus belangrijk om na te gaan of het wel echt gaat om louter een samenwerking.

| <b><u>Do's</u></b>   | <b><u>Don'ts</u></b>  |
|--|---|
| Degene met wie u gaat samenwerken zo goed mogelijk screenen. Dus niet alleen de website van de ander raadplegen, maar ook het handelsregister van de Kamer van Koophandel en andere online bronnen (bijv. kredietbeoordelaars) | Degene met wie u wilt gaan samenwerken op de kleur van zijn of haar ogen vertrouwen en uw handtekening zetten onder een samenwerkingsovereenkomst                                       |
| Check met welke entiteit u precies contracteert (is dat bijvoorbeeld een besloten vennootschap of vennootschap onder firma) en noteer dat in de overeenkomst   | De algemene voorwaarden, zowel die van uzelf als die van de ander niet serieus nemen, omdat u niet gelooft in 'kleine lettertjes' of omdat u denkt dat het niet in zo'n vaart zal lopen |
| Ga na of degene met wie u spreekt en afspraken maakt wel bevoegd is om de onderneming waarmee u wilt gaan samenwerken te vertegenwoordigen (, als hij of zij daarvan niet de eigenaar is)                                      | Zonder meer akkoord gaan met de algemene voorwaarden van de ander   |
| Voorstellen om gemaakte afspraken schriftelijk vast te leggen  | Niets afspreken over de lengte/duur van de overeenkomst als het uw bedoeling is om het eerst eens een jaartje aan te zien   |
| Op afstand nagaan of de ander algemene voorwaarden gebruikt en wat de inhoud is daarvan (zien deze ook op samenwerkingen?)   | Niet alert zijn op de toepasselijkheid van de algemene voorwaarden van de ander   |

|  |  |
|--|--|
| Bij voorkeur uw eigen algemene voorwaarden van toepassing verklaren op de samenwerkingsovereenkomst (ervan uitgaande dat deze ook gericht zijn op het aangaan van samenwerkingsverbanden)  | Niets afspreken over de uitsluiting van aansprakelijkheid, (de verdeling van) de wederzijdse aansprakelijkheden, of de aansprakelijkheid als eenheid   |
| De lengte/duur van de overeenkomst vastleggen (een jaar? Vijf jaar? Onbepaalde tijd?)  | De overeenkomst vastleggen in wellig of quasi-juridisch taalgebruik, al dan niet opgezocht op het internet. Of deze juist vastleggen in uw eigen bewoordingen ('spreektaal')   |
| Ervor zorgen dat de algemene voorwaarden van de ander niet van toepassing zijn door dat in een vroeg stadium schriftelijk (mail) te laten weten  | Niets afspreken over tussentijdse opzegmogelijkheden   |
| Nagaan hoe het zit met aansprakelijkheden (wie is wanneer waarvoor aansprakelijk?) en in de polisvoorwaarden van uw bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering checken of u de samenwerking moet kortsluiten met uw verzekeraar                   | U niet bemoeien met de manier waarop de ander over de samenwerking met u naar derden communiceert  |
| De inhoud van de overeenkomst en dus de gemaakte afspraken zo goed en duidelijk mogelijk vastleggen (wat is de bedoeling van partijen, wie gaat wat doen, hoe zit het met de betalingen, enz.?)  | De Algemene verordening gegevensbescherming (AVG/privacywet) niet serieus nemen  |
| Een tussentijds opzegbeding opnemen in de overeenkomst, zodat u in principe steeds kunt opzeggen (met inachtneming van de af te spreken opzegtermijn) als u er van af wilt   | De samenwerking gewoon aangaan en wel zien waar het schip strandt  |
| Van meet af aan (ook) per e-mail gaan communiceren met de ander  | Als u gaat samenwerken met – bijvoorbeeld – een in Duitsland gevestigde onderneming: u niet bekommeren om het toepasselijke recht. Akkoord gaan met de bevoegdheid van een buitenlandse rechter in geval van geschil |
| Nagaan of de samenwerkingsovereenkomst op de één of andere manier de verplichtingen uit de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG/privacywet) kan raken en daar dan op inspelen   | Als arbitrage wordt afgesproken in geval van (onverhoopt) geschil, niet nadenken over wat dit precies betekent en tot gevolg kan hebben  |
| Goede afspraken maken over (de verdeling van) opbrengsten en kosten. Idem over de zakelijke uitgaven   | Geen afspraken maken over hoe het zit met de exclusiviteit van de relatie. En zaken als de omgang met elkaars (bestaande) klanten en de (on)mogelijkheid om elkaar in de toekomst nog te kunnen beconcurreren        |
| Nederlands recht van toepassing verklaren op de overeenkomst én opnemen dat de Nederlandse rechter bevoegd is om van het (eventuele) geschil kennis te nemen. Bij voorkeur de rechter in de plaats of buurt van waar uw bedrijf gevestigd is | Er niet van doordrongen zijn dat de samenwerking nieuwe, unieke producten en/of diensten kan opleveren die op het vlak van eigenaarschap beschermd moeten worden   |
| Een exclusiviteitsbeding, relatiebeding, concurrentiebeding, geheimhoudingsbeding afspreken, zo nodig aangevuld met een boetebeding. Zie ook de (nieuwe) Wet bescherming bedrijfsgeheimen  | Ervan uitgaan dat het alleen maar goed zal gaan en er geen fouten gemaakt gaan worden, laat staan dat iemand u daarvoor – met succes – aansprakelijk zal kunnen stellen  |

|   |  |
|---|--|
| Afspraken maken over (eventuele) intellectuele eigendomsrechten, zowel van al bestaande rechten en nog te verkrijgen rechten, en hoe daar mee om te gaan als de samenwerking eindigt  | Als de klant een consument is, deze benaderen als gelijke aan uzelf. Oftewel de (vergaande) consumentenbescherming negeren   |
| In de samenwerkingsovereenkomst zelf een aansprakelijkheidsbeperking opnemen  | Niet nadenken over (de) opzegmogelijkheden en opzegtermijnen van de samenwerkingsovereenkomst  |
| Afspraken maken over hoe zowel u als de ander gaan communiceren over de samenwerking, richting bestaande en nieuwe klanten. Behoudt elke onderneming zijn eigen identiteit in bijvoorbeeld reclame-uitingen of gaat het om een (informele) eenheid? | De inhoud van de samenwerkingsovereenkomst in al zijn facetten niet voor ogen houden. Oftewel het contract onderin de la stoppen alsof het geen wezenlijke betekenis heeft |
| Erop bedacht zijn dat als de klant een consument is, deze er recht op heeft precies te weten met wie hij/zij zaken doet   | De samenwerking niet op gezette tijden (per kwartaal/half jaar/jaar?) evalueren met de ander   |

De bovenstaande opsomming is niet uitputtend. Dat wil zeggen: er kunnen nog meer do's en don'ts aan worden toegevoegd. Maar de strekking is vermoedelijk zo ook al duidelijk.

De meest gemaakte 'fout' is naar mijn mening dat ondernemers gewoon met elkaar gaan samenwerken en wel zien waar het schip strandt. Dat is helaas naïef te noemen. Veel rechtszaken gaan namelijk over het – alsnog – proberen vast te stellen wat partijen nou precies hadden afgesproken en/of hoe hun overeenkomst uitgelegd moet worden. Probleem is dat er dan vaak een harde belangentegenstelling is, bijvoorbeeld omdat de één aansprakelijkheid voor schade op de ander probeert af te wentelen, dus dat levert dan meestal moeizame, kostbare procedures op.

Minder erg maar nog steeds allesbehalve ideaal is de situatie dat contracten van het internet worden gedownload die eigenlijk niet zijn toegespitst op de daadwerkelijke situatie van partijen. Wat je dan (vaak) krijgt, is contracten met allerlei algemene juridische kreten die vaak nog niets zeggen over wat partijen nou echt voor ogen stond bij het aangaan van de overeenkomst, laat staan over wat te gelden heeft als het misgaat tussen hen. Het contract is dan juridisch-inhoudelijk niet veel waard en vaak zelfs juist een bron van discussie.

Op zich is er niets mis mee om u goed te oriënteren op het internet, ook niet met het downloaden van model-contracten, maar het advies is om deze vervolgens op zijn minst te laten nakijken door een advocaat die thuis is in het contractenrecht. Dat kost weliswaar meer dan een enkele download, maar is in de praktijk meestal heel snel terugverdiend!

Als u behoefte heeft aan vrijblijvend overleg naar aanleiding van deze publicatie dan kunt u mij gerust even bellen.

André van Oosten, advocaat

Advocatenkantoor Van Oosten  
Postbus 71  
6660 AB ELST  
T 0481-375480  
F 087-7842874  
E [info@advocaatst.nl](mailto:info@advocaatst.nl)  
W [www.advocaatst.nl](http://www.advocaatst.nl)

\*) Deze publicatie is puur informatief bedoeld en niet als concreet advies. Zonder voorafgaande overeenkomst van opdracht met mr. A. van Oosten, advocaat te Elst (Gld.), wordt geen aansprakelijkheid aanvaard.