

Hanteren van algemene voorwaarden

In het zakelijk verkeer komt het regelmatig voor dat beide contractspartijen over algemene voorwaarden beschikken en graag willen dat de eigen algemene voorwaarden op de tussen hen te sluiten overeenkomst van toepassing zijn. Dat is ook niet zo vreemd. De eigen algemene voorwaarden bevatten vaak gunstige bepalingen voor de eigen organisatie. De situatie waarbij partijen naar verschillende sets algemene voorwaarden verwijzen wordt ook wel de 'battle of forms' genoemd.

De Battle of forms, wie wint?

Als beide partijen hun eigen algemene voorwaarden op dezelfde overeenkomst van toepassing verklaren, dan geldt in dat geval de eerste verwijzing naar de algemene voorwaarden (de zogenaamde 'first shot rule'), tenzij bij de tweede verwijzing de toepasselijkheid van de in de eerste verwijzing genoemde algemene voorwaarden uitdrukkelijk van de hand worden gewezen. Met andere woorden: de 'battle of forms' wordt gewonnen door de partij die als eerste verwijst naar zijn algemene voorwaarden, tenzij de andere partij (in zijn reactie) de toepasselijkheid daarvan uitdrukkelijk weer van de hand wijst.

Er is dus een manier om aan de 'first shot rule' te ontkomen: de eerste verwijzing uitdrukkelijk van de hand wijzen.

Wat als uitdrukkelijk van de hand wijzen is aan te merken is echter per geval verschillend. Alleen het van toepassing verklaren van de eigen algemene voorwaarden wordt in ieder geval niet gezien als uitdrukkelijk van de hand wijzen. Ook een standaard verklaring in de eigen algemene voorwaarden of een voorgedrukte zinsnede op briefpapier waarin de algemene voorwaarden van de eerste verwijzer van de hand worden gewezen, is veelal niet voldoende. **Dit betekent dat de tweede verwijzer dan ook schriftelijk zal moeten aangeven dat met de algemene voorwaarden van de andere partij/eerste verwijzer niet akkoord wordt gegaan en dat alleen de eigen algemene voorwaarden op de overeenkomst toepasselijk zijn.**

Als de eerste verwijzer vervolgens niet wenst in te stemmen met de toepasselijkheid van de algemene voorwaarden van de tweede verwijzer, dan zal de eerste verwijzer op zijn beurt de toepasselijkheid van deze algemene voorwaarden van de hand moeten wijzen. Ageert de eerste verwijzer niet tegen de tweede verwijzing, dan komt de tweede verwijzer als winnaar uit de 'battle'.

Battle of forms, gelijkspel

Soms staan de algemene voorwaarden van contractpartijen lijnrecht tegenover elkaar. In dat geval kan het zo zijn dat er gewoon geen algemene voorwaarden van toepassing zijn op de overeenkomst of dat partijen samen onderzoeken of één van beide sets voorwaarden toch van toepassing kan zijn, mits daarop wellicht uitzonderingen worden geformuleerd. Deze uitzonderingen worden dan weer opgenomen in het te sluiten contract.

Wat betekent dit voor de Rijksuniversiteit Groningen (RUG)?

Voor de RUG betekent dit dat het belangrijk is dat wij als eerste partij (eerste verwijzer) in bijvoorbeeld de offertefase direct de algemene onderzoeksvoorwaarden van de RUG van toepassing verklaren. Als de wederpartij vervolgens onze algemene onderzoeksvoorwaarden uitdrukkelijk van de hand wijst is het noodzakelijk dat de RUG vervolgens schriftelijk (per mail) aangeeft dat zij niet wenst in te stemmen met de algemene voorwaarden van de wederpartij (tweede verwijzer).

Wanneer deze situatie zich voordoet is het advies om contact te zoeken met de afdeling ABJZ, zodat er eventueel onderhandeld kan worden over de beide sets algemene voorwaarden en de daarop wellicht te maken uitzonderingen.