



DEAL OR NO DEAL

Is er sprake van een overeenkomst als er geen overeenstemming is over belangrijke onderwerpen zoals aantallen en prijzen?

Kantoormax bv produceert ergonomisch kantoormeubilair. Door de thuiswerktrend als gevolg van de coronamaatregelen, is de vraag naar bureaus en kantoorstoelen erg gedaald. Ook staalbedrijf Frame bv bevindt zich in zwaar weer. Bij het opruimen van het magazijn stuit zij op 80 onderdelen voor bureaustoelen. Jaren geleden zijn deze vooruit geproduceerd. Dit was in de tijd dat Kantoormax ze regelmatig bestelde voor haar kantoorstoel type 'Billy'. Johan van Frame heeft geen idee bij wie hij moet zijn, maar vindt in de Outlook van zijn voorganger een e-mailadres van Kantoormax. Hij stuurt op hoop van zegen een mailtje, waarin hij meldt dat in het verleden frames zijn gemaakt en dat er nog een aantal in het magazijn liggen. 'Is het mogelijk om deze bij jullie af te leveren?', vraagt hij. Kantoormax reageert hierop met dat dat in orde is. Johan

stelt nog een afleverdatum voor. 'Prima', mailt de medewerkster van Kantoormax terug.

Op de afgesproken datum komt de grote lading stoelframes binnen. De factuur zit erbij. De boekhouding van Kantoormax weigert echter de ruim 10.000 euro te betalen. Frame stapt hierop naar de rechter. Zij vordert nakoming van de koopovereenkomst en daarmee betaling van de 80 frames. Kantoormax verweert zich met dat zij helemaal niets bij Frame heeft gekocht. De e-mail van Johan van Frame rept slechts over 'een aantal' frames en zegt niets over de prijs. Daarom mocht Frame er niet op vertrouwen dat de reactie van de medewerkster van Kantoormax de wil had een aanbod van Frame te aanvaarden om 80 frames te kopen ad € 130.

De rechtbank volgt Kantoormax hierin. Nergens uit blijkt, ook niet uit het mailverkeer, dat er prijzen en aantallen zijn afgesproken en ook niet de intentie om frames te kopen. Door dit ontbreken, blijkt uit de e-mails van Frame geen aanbod in juridische zin, en kon een aanvaarding door Kantoormax nooit leiden tot een overeenkomst met voldoende bepaalbare verplichtingen over en weer. Uit de reactie op de mails mocht Frame niet opmaken dat Kantoormax de wil had een aanbod te aanvaarden om een koopovereenkomst te sluiten. Bij de beslissing van de rechter speelt mee dat dergelijke hoge aantallen in het verleden ook nooit in één keer door Kantoormax werden besteld.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. Metaalunie Rechtsbijstand biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? 030-605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

DUIDELIJK Juristen kunnen er niet vaak genoeg op hameren en het advies voor het jaar 2022 raadt u waarschijnlijk al: Leg zoveel mogelijk uw afspraken duidelijk en schriftelijk vast. In elk geval de essentialia van een koopovereenkomst, zoals prijzen en aantallen. Zonder deze staat het bestaan van een overeenkomst ter discussie. Indien u ook op voorraad produceert voor klanten, is het verstandig hier vooraf goede afspraken over te maken. Met vragen kunt u ook dit jaar weer terecht bij de bedrijfsjuridisch ledenadviseurs via bj@metaalunie.nl of 030-605 33 44.