

Portretfotografie: Raphaël Drent

INTERNATIONAAL CONTRACTEREN IN HET LICHT VAN DE BREXIT

De afgelopen maanden volgden de ontwikkelingen rondom de brexit zich in hoog tempo op. Nederlandse ondernemers worden getroffen door onzekerheid en geconfronteerd met risico's, maar hoe kunnen zij zich het best tegen deze onzekerheid en risico's wapenen? Rivierenland Business vroeg het aan Erik Braun, advocaat bij Bierman Advocaten.

Het antwoord op deze vraag is dat ondernemers de onzekerheid en risico's zoveel mogelijk moeten proberen 'weg te contracteren'. Dit betekent dat je als ondernemer, voordat je een contract sluit met een Britse handelspartner, zal moeten inventariseren welke risico's er kleven aan een transactie. Voor deze risico's moeten passende oplossingen worden gevonden tijdens de onderhandeling, die vervolgens verwerkt kunnen worden in het contract.

HADDEN NEDERLANDSE ONDERNEMERS DAN NIET AL LANG REKENING MOETEN HOUDEN MET DE BREXIT IN DE CONTRACTEN DIE ZIJ AFGELOPEN TIJD SLOTEN?

Ja, dat was wel beter geweest. De brexit kan er namelijk zomaar voor zorgen dat de handel tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie wordt belast met grenscontroles of aanvullende regelgeving. Hierdoor kan het contract dat er al ligt, in de uitvoering beperkt worden. Wanneer door het Verenigd Koninkrijk importtarieven worden ingevoerd, wie van de partijen draait dan voor die kosten op? Wanneer de Europese Unie de import van de producten verbiedt die de ondernemer uit het Verenigd Koninkrijk haalt, terwijl er een langdurige distributieovereenkomst ligt met een minimale afnameverplichting voor de ondernemer, wat gebeurt er dan? Dit zijn voorbeelden van potentiële risico's die in mijn praktijk al naar voren zijn gekomen.

HOE KUNNEN NEDERLANDSE ONDERNEMERS DIT SOORT RISICO'S DAN HET BEST 'WEG CONTRACTEREN'?

De risico's zijn voor iedere Nederlandse ondernemer verschillend, afhankelijk van de soort zaken die zij doet met het Verenigd Koninkrijk. Omdat nog onduidelijk is onder welke voorwaarden het Verenigd Koninkrijk de Europese Unie verlaat, is het nog onzeker welke problemen zich voor de ondernemer zouden kunnen voordoen. Mijn advies voor de ondernemers is om zich voor te bereiden op het ergste scenario, namelijk een 'no-deal

'MIJN ADVIES VOOR DE ONDERNEMERS IS OM ZICH VOOR TE BEREIDEN OP HET ERGSTE SCENARIO, NAMELIJK EEN 'NO-DEAL BREXIT'



brexit'. In dat geval zal alle Europese wetgeving niet meer van toepassing zijn op het Verenigd Koninkrijk en zullen daar wellicht leemtes ontstaan in regelgeving die voor Nederlandse ondernemers belangrijk is. Het contract moet deze regelgeving in dat geval zelf tussen partijen reguleren, bijvoorbeeld door middel van kwaliteitsverplichtingen. Voor contracten met langdurige verplichtingen is het handig een clause op te nemen waarin partijen - in het geval van een brexit - van elkaar af kunnen en onder welke voorwaarden dat dan kan. Moet er bijvoorbeeld nog een bepaalde tijd worden doorgegaan met leveringen? Daarnaast kan er in de contracten worden geregeld wie import/export tarieven gaat betalen en wat er met de lever-tijden gebeurt wanneer er grenscontroles worden ingevoerd. Ondernemers zullen door de brexit in ieder geval moeten proberen meer controle over het contract én de transactie te krijgen.

HOE NEMEN DE NEDERLANDSE ONDERNEMERS MEER CONTROLE OVER HET CONTRACT?

Eén van de meest belangrijke manieren is door overeen te komen dat het contract geregeld wordt door Nederlands recht en dat eventuele geschillen die uit het contract voortvloeien exclusief moeten worden voorgelegd aan de Nederlandse rechter. Nu is het altijd verstandig om dit te bedingen, omdat de Nederlandse ondernemer niet bekend is met buitenlands recht en de rechtsgang naar een buitenlandse rechter met de daarbij behorende kosten voor juridische buitenlandse expertise. De brexit kan ervoor zorgen dat het Britse recht steeds verder van ons eigen recht komt af te staan, omdat Europese regelgeving niet meer van toepassing kan zijn. Daardoor kan het ook zo zijn dat Britse rechters andere beslissingen gaan nemen, ook omdat zij dan niet langer gebonden zijn aan uitspraken van het Europese Hof van Justitie.

MAAR WORDT EEN VONNIS VAN EEN NEDERLANDSE RECHTER IN HET VERENIGD KONINKRIJK NOG WEL SERIEUS GENOMEN NA DE BREXIT?

Dat is afhankelijk van wat voor soort brexit het wordt. Als het een brexit wordt met een deal tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie, dan zal dit afhangen van de afspraken die gemaakt zijn in de deal. Wordt overeengekomen dat het Verenigd Koninkrijk vonnissen (of uitspraken van hogere rechters) zal erkennen en ten uitvoer zal leggen (en vice versa), dan zal een Nederlands vonnis gewoon door het Verenigd Koninkrijk worden erkend en ten uitvoer worden gelegd. Bevat de deal een andere regeling, dan kan dit op losse schroeven komen te staan.

Is er echter sprake van een 'no deal brexit', dan zullen Nederlandse vonnissen door het Verenigd Koninkrijk nog gewoon ten uitvoer worden gelegd. Dit heeft te maken met een in 1967 tussen het Verenigd Koninkrijk en Nederland gesloten verdrag, waarin geregeld werd dat beide landen elkaars vonnissen zouden erkennen en ten uitvoer zouden leggen. Het verdrag is vervallen toen beide landen in het EEX-verdrag een nieuwe regeling troffen, maar zal herleven wanneer het Verenigd Koninkrijk uit het EEX-verdrag treedt. Het EEX-verdrag is het verdrag van de Europese Unie dat de jurisdictie en de erkenning/tenuitvoerlegging van vonnissen regelt.

WAT KUNNEN ONDERNEMERS NU HET BESTE DOEN?

We hebben gisteren (15 maart red.) kunnen zien dat het Britse parlement gaat proberen om de brexit-datum uit te stellen, om meer tijd te krijgen voor een deal. Wanneer dit interview verschijnt zal vermoedelijk al bekend zijn of de Europese Unie hierin meegaat. Dit illustreert dat er nog veel onduidelijk is over de brexit en dat de waan van de dag regeert. Het is zelfs onzeker of het Verenigd Koninkrijk de EU überhaupt gaat verlaten. Het is voor ondernemers in ieder geval verstandig zich voor te bereiden op een brexit, door de contracten met de Britse handelspartners door een jurist te laten beoordelen en aan te laten passen. Absolute aanrader is om nieuw te sluiten contracten uitvoerig door een jurist te laten checken op brexit-gevolgen, voordat deze gesloten worden!

www.bierman.nl

"Het is voor ondernemers in ieder geval verstandig zich voor te bereiden op een brexit", aldus Erik Braun.

'ABSOLUTE AANRADER IS OM NIEUW TE SLUITEN CONTRACTEN UITVOERIG DOOR EEN JURIST TE LATEN CHECKEN OP BREXIT-GEVOLGEN, VOORDAT DEZE GESLOTEN WORDEN!'