



# Onrechtmatige bedingen, nu ook in B2B relaties

mei 2019

## Stel je voor...

Je hebt net geïnvesteerd in een nieuwe productielijn in je fabriek in Antwerpen wanneer een belangrijke klant afhaakt. Gelukkig vind je snel een nieuwe afnemer. Weliswaar moet je bijzonder scherpe prijzen bieden, maar in ruil daarvoor is de nieuwe afnemer bereid om gedurende drie jaar belangrijke volumes af te nemen. Op die manier zal je investering alvast niet verlieslatend zijn.

Tot je grote verbazing ontvang je na zes maanden een brief waarin de nieuwe afnemer de overeenkomst opzegt met een opzegtermijn van 30 dagen. Je belt onmiddellijk om te zeggen dat de overeenkomst een vaste duur van drie jaar heeft en dus niet zomaar kan worden opgezegd. Volgens de afnemer moet je dringend je advocaat spreken. Je zou de nieuwe Belgische wet niet goed hebben gelezen. Die wet zou immers stellen dat je een overeenkomst steeds moet kunnen opzeggen met een redelijke opzegtermijn, ook al is het een overeenkomst van vaste duur. 30 dagen is volgens de afnemer zo een redelijke termijn.

Je verbazing wordt steeds groter. Nieuwe wet? Overeenkomsten van vaste duur steeds opzegbaar? Inderdaad tijd om je advocaat te raadplegen.

## Even verduidelijken...

Op 21 maart keurde de Belgische wetgever een wet goed die ingrijpt in B2B-relaties via drie maatregelen.

Eerst en vooral introduceert de wet het verbod op misbruik van economische afhankelijkheid in B2B-relaties. Deze wetswijziging treedt in werking op de eerste dag van de dertiende maand na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad.

Ten tweede breidt de wet het bestaande algemene verbod op oneerlijke marktpraktijken in een B2B-context uit met specifieke verbodsbepalingen inzake misleidende en agressieve praktijken. Deze wetswijziging treedt in werking op de eerste dag van de vierde maand na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad.

Ten derde legt de wet zogenaamde “onrechtmatige bedingen” aan banden in B2B-relaties.

Het is die laatste maatregel die van belang is voor onze producent.

Zoals voor B2C-relaties, voert de wet ook voor B2B-relaties een **algemeen principe** in dat bedingen die een kennelijk onevenwicht creëren tussen professionele contractspartijen, onrechtmatig en nietig zijn. Het onrechtmatige beding kan zelfs de nietigheid van de volledige overeenkomst tot gevolg hebben wanneer het dermate essentieel was voor de overeenkomst dat deze niet kan voortbestaan zonder het nietige beding.

Het algemeen principe wordt vertaald in een **zwarte en een grijze lijst met concrete onrechtmatige bedingen**. De zwarte lijst bevat bedingen die steeds onrechtmatig zijn; de grijze lijst bevat bedingen die worden vermoed onrechtmatig te zijn tot bewijs van het tegendeel.

De grijze lijst stelt onder meer dat **bedingen die ertoe strekken de partijen te verbinden zonder opgave van een redelijke opzegtermijn**, onrechtmatig zijn behoudens bewijs van het tegendeel. De wet maakt daarbij geen onderscheid tussen overeenkomsten van onbepaalde duur, waarvoor reeds geldt dat zij steeds met een redelijke opzegtermijn opzegbaar moeten zijn, en overeenkomsten van bepaalde duur, waarvoor in de regel geldt dat zij niet opzegbaar zijn, tenzij dit anders is voorzien in de overeenkomst.

Uit de voorbereidende parlementaire stukken blijkt dat de wet omstandigheden voor ogen heeft waarin sprake is van een “**abnormaal lange contractuele gebondenheid zonder redelijke opzegtermijn**” of nog een “**te lange contractuele gebondenheid**”. Wat een abnormaal lange of te lange duurtijd is en hoelang een eventueel op te nemen opzegtermijn dient te zijn, moet geval-per-geval worden bepaald. Zo zal onder meer rekening moeten worden gehouden met de verhouding tussen de partijen,

## • • • contrast • • • •

de aard van de goederen of diensten en van de betrokken sector, de commerciële gebruiken, alsook de gehele context.

Contractpartijen kunnen **bewust een regeling overeenkomen in de grijze zone**, bijvoorbeeld door geen opzegtermijn te voorzien in een overeenkomst van vaste duur. Zij lopen dan wel het risico dat de andere partij zich alsnog beroept op de onrechtmatigheid van de regeling als die van onder het contract uit wil. Dit is het geval voor de afnemer is ons voorbeeld. Volgens de letter van de wet ligt de bewijslast van de rechtmatigheid in dat geval bij de partij die aandringt op de naleving van de overeengekomen vaste duur, in ons geval de producent. Deze zou kunnen benadrukken dat de bijzonder scherpe prijzen voor de afnemer berekend zijn op basis van de vaste duur van de een overeenkomst en dat de opzegtermijn van 30 dagen onredelijk kort is om een nieuwe afnemer te vinden voor de vrijgekomen capaciteit.

De nieuwe wetgeving over onrechtmatige bedingen geldt in elke B2B-handelsrelatie, ongeacht de omvang van de contractspartijen en ongeacht de sector. De wetgeving is enkel van toepassing op overeenkomsten die ná de inwerkingtreding van de wetwijziging worden gesloten, gewijzigd of hernieuwd. Lopende overeenkomsten blijven dus buiten schot. Die inwerkingtreding vindt plaats op de eerste dag van de negentiende maand na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad.

### **Concreet:**

- Overeenkomsten die na de eerste dag van de negentiende maand na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad worden gesloten, gewijzigd of hernieuwd, moeten worden gescreend op onrechtmatige bedingen.
- Bedingen op de zwarte lijst moeten in ieder geval worden vermeden; bedingen op de grijze lijst moeten geval-per-geval worden beoordeeld.
- Wordt een beding opgenomen in de grijze zone verduidelijken partijen best waarom zij in het concrete geval menen dat het geheel niet kennelijk onevenwichtig is. Dit gebeurt best niet enkel door middel van standaardclausules (zgn. “boiler plates”), maar op basis van een analyse van de concrete overeenkomst.

### **Meer weten:**

De wet werd nog niet gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad. De tekst zoals aangenomen door het Parlement kan je hier vinden: <http://www.dekamer.be/FLWB/PDF/54/1451/54K1451008.pdf>.

Het verbod op misbruik van economische afhankelijkheid komt nog aan bod in een latere In The Picture