

Algemene voorwaarden

Bij de onderstaande tips en aanwijzingen zijn we uitgegaan van het principe *better safe than sorry*. De (deels Europese) regels zitten namelijk nogal fijnmazig en ingewikkeld in elkaar en zijn volgens de geleerden op onderdelen zelfs tegenstrijdig.

Houdt u zich aan het onderstaande, dan zit u goed. Hebt u het onderstaande niet altijd helemaal gevolgd dan is nog best mogelijk dat er geen probleem is, maar moet u er naar laten kijken door een jurist.

De tekst van de wettelijke regeling staat in [afdeling 6.5.3. van het Burgerlijk Wetboek](#). Op internet geeft bijvoorbeeld [Wikipedia](#) wel wat nadere uitleg.

Gebruik van algemene voorwaarden

- algemene voorwaarden moeten *bedongen* worden. Dat betekent dat ze in de overeenkomst toepasselijk moeten worden verklaard.
- aan de klant moet *voorafgaand aan de contractsluiting* een redelijke mogelijkheid geboden worden ervan kennis te nemen. Houd als vuistregel aan: *meezenden met de offerte*. (ter voorkoming van ieder misverstand: afdrukken op de factuur is dus te laat, en afdrukken op de achterkant van briefpapier werkt niet meer in het digitale tijdperk). Volsta dus niet met een enkele verwijzing en een hyperlink naar een website (er zijn uitzonderingen, maar het voert te ver om daar hier op in te gaan).
- zet onderaan e-mails en onderaan briefpapier standaard een vermelding van toepasselijkheid van algemene voorwaarden (en bij de e-mails met een hyperlink naar een website waarop deze voorwaarden zijn te raadplegen en te downloaden. (Onderaan briefpapier, e-mails en op website moeten trouwens verplicht ook andere gegevens vermeld worden zoals KvK-nummer, contactgegevens etc en bij rechtspersonen de statutaire naam.)
- als een klant voor het contract tekent voor ontvangst van de algemene voorwaarden dan is dat voldoende. Het is niet vereist dat de klant ze ook daadwerkelijk gelezen heeft (alleen dat hem daartoe de mogelijkheid is geboden).
- hoewel het niet per se noodzakelijk is om bij elk opvolgend contract waarin dezelfde algemene voorwaarden toepasselijk worden verklaard deze mee te sturen, is het wel verstandig om dat te doen (anders moet je namelijk de eerste overlegging [die van het eerste contract] later [en soms veel later] kunnen reproduceren).

Waar moet u nu op letten bij uw correspondentie?

Hieronder staat een aantal suggesties aan de hand waarvan u uw eigen correspondentie en briefpapier kan controleren. Indien u verdergaande ondersteuning wilt, kunt u contact opnemen met de medewerkers van SI'BON. Het is in dit verband verstandig om - met het oog op grote wederpartijen - op de [voet van uw briefpapier](#) een tekst te laten drukken in de trant van:

“Op deze offerte zijn de Leveringsvoorwaarden van het door SI'BON Erkende Signbedrijf 2013 ('Signvoorwaarden 2013') toepasselijk. Een exemplaar van de Signvoorwaarden 2013 is als bijlage bij deze offerte gevoegd en deze zijn ook te raadplegen op www.sibon.nl.”

(En dan met een hyperlink in www.sibon.nl naar de plek op de site waar de voorwaarden staan.)

Onderaan de mails een goede disclaimer, ook met hyperlink.

Op het contract dat u en uw klant ondertekenen dient bijvoorbeeld te staan:

"Op deze overeenkomst zijn toepasselijk de Leveringsvoorwaarden van het door SIBON Erkende Signbedrijf 2013, waarvan een exemplaar aan de wederpartij is ter hand gesteld."

Uw klant tekent er dan dus voor dat hij: (1) een exemplaar van de Algemene Voorwaarden van u ontvangen heeft voorafgaande aan de sluiting van het contract; en (2) ermee akkoord gaat dat zij onderdeel zijn van de met u gesloten overeenkomst.

Oneerlijke bedingen; drie lijsten

Sommige bedingen mogen niet in algemene voorwaarden. Die worden "oneerlijk" of "onredelijk bezwarend" staan op de zogeheten "zwarte lijst". Vooral consumenten, maar ook kleine ondernemers kunnen daarop een beroep doen.

- De zwarte lijst ([art. 6:236 BW](#)) is een opsomming van bedingen die zonder meer een vernietigingsgrond opleveren.
- De grijze lijst ([art. 6:237 BW](#)) is een opsomming van bedingen die in het algemeen wel, maar ten aanzien van consumenten en kleine zakelijke klanten in beginsel als onredelijk worden aangemerkt. Of dat het geval is wordt per geval gekeken en hangt af van wat de gebruiker als argument aanvoert. Ook enkele bedingen uit de Signvoorwaarden staan op de grijze lijst (eenvoudigweg omdat ze een redelijk doel dienen, eigenlijk nooit tot problemen leiden en alleszins gebruikelijk zijn). Meer uitleg daarover is in het bestek van deze korte uiteenzetting niet mogelijk.
- En tot slot is er wat wel de "blauwe lijst" wordt genoemd; die is qua "zwaarte" vergelijkbaar met de grijze lijst en staat in [Richtlijn 93/13/EEG](#).

Onder omstandigheden kan / moet de rechter die over een geschil oordeelt zelf (dus ook als de klant dit niet heeft gevorderd) het onredelijke beding eigener beweging vernietigen. Dit is nog onderwerp van juridisch debat en ook dat voert te ver om daar hier dieper op in te gaan.

Let op: dergelijke bedingen mogen vaak wèl als je ze *specifiek* bedingt (dus in de overeenkomst zelf en niet "verstopt" in algemene voorwaarden), maar ook dan weer niet als ze "naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar zijn" en ook dat zal bij consumenten eerder het geval zijn dan bij ondernemers en bij kleine ondernemers eerder dan bij grote ondernemers.