

TEKST: MR. MIRJAM BOS

BEELD: LUKK POORTHUIS

Moet een leverancier een handelsbedrijf bij hun onderlinge (ver)kooptransactie laten weten dat hij zijn prijs binnenkort flink gaat verlagen?



Koopman bv koopt af en toe goederen van een importeur van outdoor producten; Metal Outdoor bv. Koopman verkoopt de spullen door aan zowel particulieren als winkels. Onlangs bestelde hij met het oog op de naderende zomervakantie een halve loads vol aan campingtafels, kooktoestellen en dergelijke bij Metal Outdoor. Vanwege zijn grote bestelling leverde dit een leuk volumevoordeel op.

Een week nadat hij de spullen op zijn site plaatste, valt het hem op dat de site opeens minder frequent wordt bezocht. Ook ontvangt hij retouremeldingen van kopers. Wat spuurwerk op het internet levert hem de informatie op dat

zijn verkoopwaar tegen stunt prijzen door zijn concurrentie wordt aangeboden. Als hij navraag doet bij Metal Outdoor, krijgt hij te horen dat deze onlangs een flinke opruiming heeft gehouden. Koopman is woest. Hoe moet hij zijn spullen nu nog kwijtraken, dan wel zonder verlies? Hij vertelt Metal Outdoor dat hij de openstaande factuur zeer zeker niet zal betalen. Metal Outdoor kan de hele aankoop dezelfde dag van hem terugkrijgen.

Metal Outdoor gaat met zijn vordering op Koopman naar de rechter. Koopman verweert zich ook hier met dat hij het een luizenstreek vindt dat Metal Outdoor hem niet heeft gewaar-

schuwd voor een naderende stontkorting aan zijn concurrentie. Hij vindt dat hij heeft gedwaald bij zijn aankoop en dat deze daarom teruggedraaid kan worden. Metal Outdoor antwoordt dat hij bij de verkoop aan Koopman nog niet wist dat hij zijn prijzen zou verlagen. Hoe dan ook vindt hij niet dat hij Koopman had moeten waarschuwen. De rechter geeft Metal Outdoor gelijk; een verkoper heeft contractsvrijheid. En daarmee staat het hem ook vrij om anderen (meer) korting te verlenen wanneer hij dat wil, en hoefde hij dit niet mee te delen aan Koopman. Koopman had hier als handelaar op bedacht moeten zijn. Hij moet de spullen alsnog afrekenen plus een hoog bedrag aan proceskosten en handelsrente. •



Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante juridische kwesties op een luchtige manier. De namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen of bedrijven zijn louter toevallig.

Juridische professionals tegen gunstige tarieven

Metaalunie Rechtsbijstand is een zelfstandige dienst en weet als geen ander waar u als ondernemer in de metaalsector behoefte aan heeft. Zij biedt u een zorgvuldig 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

Contractsvrijheid

Contractsvrijheid impliceert dat u niet verplicht bent zakelijke klanten te vertellen over naderende kortingen (aan anderen). Dat u door dit na te laten geen vrienden zult maken, staat hier los van.