

Weg met de in de intern

Internationaal ondernemen zonder een serieuze contract? Kan niet? U woont op een andere planeet! Blind werken zonder contract blijkt jammer genoeg meer schering dan inslag. Een wanpraktijk waar de Chamber of Commerce komaf mee wil maken via een digitaal internationaal geldend verkoopcontract.

KRIS ZEUDWTS

Met het voorzitterschap van de Task Force Model International Sales Contract hebben het Belgisch Comité van de International Chamber of Commerce en het Agentschap voor Buitenlandse Handel een prominente rol gespeeld in de redactie van een nieuw »digitaal internationaal geldend verkoopcontract«.

Koen Vanheusden is zeer blij met het resultaat. »Wij zijn een land van kleine en middelgrote ondernemingen, wij moeten hen dan ook helpen om in een globale economie overleefd te blijven. Mijn ervaring leert dat helpen dan vaak draait om: zo laagdrempelig en zo concreet mogelijk kwalitatieve bijstand verlenen. Ik denk dat deze toepassing hierop perfect inspeelt«.

Vanheusden steekt zijn mening niet onder stoelen of banken, dat is zijn stijl niet. »Wat wij hebben uitgetekend is in eerste instantie bedoeld voor bedrijven die zonder dit model, en dat gebeurt nog al te vaak, blind zouden handelen. Zich storten in een avontuur zonder enige

bescherming tegen risico's allerhande. Het uitgewerkte model van een internationaal koopcontract is dus gericht op deze categorie van ondernemers: diegenen die, omdat hun marges geen gespecialiseerd juridisch advies toelaten, wellicht géén contract zouden hebben opgesteld. Jammer genoeg moeten we vaststellen, zo blijkt uit tal van studies en uit de dagelijkse praktijk, dat een groot aantal ondernemers zich onvoldoende reken-schap geeft van de risico's die ze lopen in internationale transacties. Een internationaal verkoopcontract is toch een minimum om een en ander op te vangen. ... en om toch minstens te weten waar je jezelf toe verbindt«.

ZELFCORRECTIE

Evenwicht was en is één van de sleutelbegrippen die werden nagestreefd. »Dit verkoopcontract is voor beide partijen, zowel voor de verkoper als voor de koper, een goede basis. Het is, zo zou men kunnen stellen, in hun beider belang. Wij hebben zeer goed gewaakt

over deze evenwichtigheid, zodat beide partijen zich in het contract kunnen vinden. Zonder een goede balans is immers geen duurzame samenwerking mogelijk en dit contract wil dat in eerste instantie promoten. Het bij elkaar brengen en samenhouden van partijen met het oog op meer internationale handel. Daarmee overstijgt dit initiatief meteen ook het individuele belang van elke onderscheiden ondernemer«.

Eén van de belangrijkste kenmerken van het model bestaat erin dat het zichzelf corrigeert. Als de gebruiker een betalingsconditie kiest die niet verenigbaar is met de plaats waar de goederen moeten worden geleverd of zich ertoe verbindt documenten aan de koper te bezorgen die op de plaats van levering nog niet beschikbaar zijn, waarschuwt het systeem de gebruiker tegen deze inconsistentie. Het zijn namelijk die interne tegenstrijdigheden in het contract, die dikwijls aan de basis liggen van eventuele geschillen en gerechtelijke procedures. Een contract wordt namelijk niet digitaal door het in tekstvorm in word aan te bieden. Een digitaal contract moet meedenken, en daarin is dit model een unicum.

PRIVACY

Verder wijst Vanheusden erop dat de gebruiker van het digitale verkoopcontract ook de nodige privacy gewaarborgd krijgt en het contract kan personaliseren. »Men kan het model op zijn eigen intra- of extranet zetten voor gebruik en als men het afdrukt vallen alle verwijzingen naar de International Chamber of Commerce weg. Elk bedrijf kan het contract dus

op zijn eigen briefpapier afdrucken en zo een persoonlijke touch geven, wat heel belangrijk is. De tegenpartij hoeft niet te weten waar u uw mosterd hebt gehaald, het is eigenlijk ook totaal irrelevant«. Het is een kleine maar niet onbelangrijke ingreep, net zoals het feit dat het uiteindelijke contract ook zeer gecompliceerd en papiervriendelijk is. »Alleen de gekozen opties worden meegenomen en maken onderdeel uit van het contract. Dit levert een resultaat op van 1 tot 2 pagina's, niet meer«.

Het digitale verkoopcontract zoals dit nu ter beschikking wordt gesteld, is ook het eerste contract dat een clause bevat met betrekking tot de Bank Payment Obligation (BPO), die in de toekomst volgens sommigen het documentaire krediet moet vervangen. »Er wordt volop gewerkt aan tal regelgeving die moet toelaten de papierwinkel te verkleinen en te werken met elektronische documenten. Dit kan ook helpen om goederenstromen te versnellen«.

WORK IN PROGRESS

Koen Vanheusden is zich er zeer goed van bewust dat dit digitaal verkoopcontract geen wondermiddel is, maar niet meer dan een instrument om bepaalde goederenstromen, die nu nog al te vaak zonder contract verlopen met alle mogelijke gevolgen van dien, in de richting van professionalisering te duwen. Net zoals Rome niet op één dag werd gebouwd, is de internationale handel een neverending work in progress. Maar alle beetjes helpen. »Het digitale verkoopcontract is sinds enkele maanden - sinds 20 januari 2013 -

beschikbaar en ik mag toch wel stellen: de reacties zijn overwegend positief tot zeer positief. Ook uit de Verenigde Staten komen er goede reacties. Natuurlijk wordt wel eens opgemerkt dat het model geen antwoord biedt voor bepaalde specifieke cases, denk maar aan de farmaceutiek. Dit is natuurlijk volledig terecht maar men mag nooit uit het oog verliezen voor wie het model in eerste instantie werd gemaakt, namelijk voor mensen/bedrijven die anders zonder enig contract zouden werken. Ik kan me moeielijk voorstellen dat je die in de farmaceutiek

ALLE BEETJES HELPEN

Vanheusden beklemtoont nogmaals dat dit digitale verkoopcontract bedoeld is voor bedrijven die anders zonder contract zouden werken. »Heel grote bedrijven hebben hun eigen juridische afdeling en hun eigen specialisten, dit is zeker zo bij internationaal georiënteerde bedrijven. Zij hebben voldoende middelen om desgewenst nog extra specialisten in te huren. Kleinere ondernemingen schrikken hier al snel van de kostprijs die gepaard gaat met het laten opstellen van contracten door specialisten waarbij men snel 350 euro en meer per uur moet betalen. Dit kost voor deze bedrijven veel geld en om dit terug te verdienen moeten ze al heel wat contacten met hun goederen exporteren. Zij hebben dan de neiging om hun kop in het zand te steken, wat natuurlijk geen goede strategie is. Van deze struisvogel-houding willen we absoluut af. Welnu: dit digitale verkoopcontract zet deze bedrijven op het juiste spoor. Kortom: we moeten af van de struisvogels in de internationale handel. ■

STRUISVOGELS ationale handel