



Hoező crisis?

Het kan u niet zijn ontgaan, of u wilt of niet, maar de wereld is in de greep van de kredietcrisis. Als u zich niet al depressief voelde, dan wordt u het wel. De dagelijkse krantenkoppen en journaalberichten liegen er niet om. De kans dat u door de crisis klanten kwijt raakt is op eens een stuk reëler geworden. Moet u in dat geval alles over u heen laten komen, of valt er soms nog wat te redden?

Een voorbeeld. U bent er trots op al vele jaren diensten op het gebied van commerciële marketing communicatie te verlenen aan een in Nederland gevestigde multinational. Uw onderneming is, mede door deze belangrijke account, de afgelopen jaren flink gegroeid. Met het oog op de toekomst heeft u zelfs een aanzienlijke investering gedaan, teneinde deze voor u zo belangrijke klant in de toekomst nog beter te kunnen bedienen. Van de één op de andere dag krijgt u evenwel te horen dat de samenwerking - om financiële redenen - per omgaande met u wordt beëindigd. Wat nu, zult u denken?

In algemene zin geldt dat een overeenkomst van bepaalde tijd niet zonder meer tussentijds kan worden beëindigd. Gedurende de resterende looptijd van de overeenkomst kunt u uw contractspartij dan ook gewoon aan diens (betalings)verplichtingen houden. Een overeenkomst van onbepaalde tijd, waaruit voortvloeiende of telkens terugkerende rechten en verplichtingen voortvloeien (een zogenaamde duurovereenkomst), kan in beginsel wél tussentijds worden opgezegd. Als géén opzegtermijn is overeengekomen dan dient daarbij een redelijke opzegtermijn te worden gehanteerd. Wat redelijk is hangt af van de omstandigheden van het geval. Of zoals juristen het formuleren: 'Bij de beoordeling van de vraag of een redelijke termijn in acht is genomen, moeten de wederzijdse belangen van partijen worden afgewogen en zijn derhalve ook aard en gewicht van de redenen voor opzegging van belang.'

In ons voorbeeld zou u naast inachtneming van de opzegtermijn wellicht ook kunnen denken aan schadevergoeding. In uitzonderlijke gevallen is namelijk een verhoudingsgewijs lange opzegtermijn niet altijd voldoende. U heeft immers speciaal voor deze klant een aanzienlijke investering gedaan, in de gerechtvaardigde verwachting dat de samenwerking ook zou blijven voortduren, terwijl u deze investering nog niet heeft kunnen terug verdienen. In dat geval kunt u van uw klant eisen dat u in dat verband financieel wordt gecompenseerd.

Zoals uit het voorbeeld mag blijken, heeft u in het geval uw klant de samenwerking met u onverhoopt beëindigt wellicht meer rechten dan u aanvankelijk dacht. Als u hierdoor niet al een beetje bent opgevrolijkt en u nog steeds denkt dat het lot u onevenredig zwaar heeft getroffen, tot slot nog enkele opmerkelijke, maar waar gebeurde incidenten over hoe in Engeland de kredietcrisis inmiddels enkele grote advocatenkantoren parten speelt.

Zo is een gerenommeerd advocatenkantoor inmiddels gestopt met het verstrekken van gratis ontbijt aan haar medewerkers. Dit na eerdere reisbeperkingen voor diezelfde werknemers. Een ander advocatenkantoor levert geen bestek en borden meer bij de avondmaaltijd. Die komt voortaan in kartonnen dozen. "Met een plastic mes een steak uit een kartonnen doos eten levert enige praktische problemen op", aldus een verbouwereerde advocaat. Weer ergens anders tikt een partner tijdens de lunchpauze tegen alle computermuizen om te zien of de pc's niet stiekem op stand-by staan. Die moeten namelijk voortaan uit tijdens de lunch en vergaderingen. Dat bespaart stroom!

Kortom, u heeft het zo slecht nog niet. En wees in deze barre tijden dan vooral blij dat u niet in de Engelse advocatuur werkt.

Marco R. Gerritsen, Advocaat/partner bij Van Diepen Van der Kroef
Hoofd sectie Media & Entertainment, www.vandiepen.com