

Veel voorkomende fouten bij een zakelijk contract

04-12-2020

Zakelijke contracten worden tegenwoordig op verschillende manieren gesloten. Even een appje, een kort mailtje of soms nog als een getekende offerte. Voorheen werden deze contracten schriftelijk opgesteld en fysiek ondertekend. In deze tijd zien we ook veel digitale zakelijke contracten. Alleen gaat het vaak niet goed. In dit artikel delen wij vijf veel voorkomende fouten.

Effe snel een contract maken

Het digitaal aanmaken, versturen en ondertekenen van contracten gaat allemaal net even makkelijker en sneller dan al die papieren printen en scannen. Bedrijven en organisaties versturen meer contracten digitaal en hierdoor ontvangen consumenten en zakelijke contactpersonen er ook steeds meer in hun mailbox. Hierdoor wordt er door de ontvanger vaak minder tijd besteed aan het daadwerkelijk doornemen van de contracten. Uiteindelijk kunnen er fouten ontstaan en dit kan leiden tot vervelende problemen. Willems Incasso geeft inzicht in 5 veel voorkomende fouten bij zakelijke contracten.

1. Contracten die vanzelf stoppen

Vaak is het wenselijk dat contracten vanzelf stoppen, maar dit is niet altijd het geval. De einddatum van een contract wordt vaak over het hoofd gezien en er wordt gedacht dat alles gewoon goed geregeld is. Ineens worden er geen producten meer geleverd volgens het contract, omdat deze automatisch gestopt is op de einddatum. De gevolgen kunnen groot zijn, zeker voor bedrijven. Zet een maand voor het aflopen van een zakelijk contract in de agenda dat er contact moet worden opgenomen om te bespreken hoe de zaken verder gaan na het aflopen van het actuele contract.

2. Contracten die stilzwijgend doorlopen

Anderzijds zijn er natuurlijk ook contracten die stilzwijgend worden verlengd wanneer er geen wijzigingen zijn doorgegeven voor het aflopen van de einddatum van het zakelijke contract. Het kan gewenst zijn dat het contract stopt. Wordt hier echter niet op tijd aandacht aan besteed, dan zit iemand opnieuw voor een bepaalde periode vast aan een zakelijk contract. Heeft u zakelijke contracten die stilzwijgend doorlopen? Plaats dan ook in dit geval om ruim vooraf in de agenda om contact op te nemen als u wilt dat het contract wordt beëindigd. In de overeenkomst staat vermeld hoe lang van tevoren dit gemeld dient te worden.

3. Niet doorvoeren van wijzigingen

Het gebeurt vaker dat zakelijke contracten moeten worden gewijzigd tijdens de looptijd. Deze wijzigingen moeten worden doorgevoerd, waarna het nieuwe (gewijzigde) contract opnieuw wordt ondertekend. Dit wordt vaak vergeten. Hierdoor zijn er ineens meerdere contracten, ofwel versies van het eerste contract, zonder wijzigingsdata en zonder nieuwe ondertekening. Hierdoor is niet altijd duidelijk welk contract actueel is en dit zorgt ervoor dat het ook niet helder is welke voorwaarden precies geldig zijn.

4. De gestelde voorwaarden niet opvolgen

Er worden zakelijke contracten opgesteld waarin bepaalde bonussen en extra's worden opgenomen. Zo zijn er bijvoorbeeld energiemaatschappijen die in het zakelijke contract opnemen dat de klant een bonusbedrag ontvangt wanneer de klant 3 jaar klant blijft. Dit is uiteraard slechts een voorbeeld. Dergelijke beloften worden vaker vergeten en het kan lang duren voordat iemand ontdekt dat de belofte niet is nagekomen. Dit eindigt gegarandeerd in ellende. Voorkom dit door beloften te registreren en de administratie goed op orde te houden.

Een andere voorwaarden die vaak onder druk staat is die van de betaaltermijn. Er is besproken om bijvoorbeeld binnen 14 dagen te betalen, maar soms zijn het 21 dagen en nog meer. Wees strikt op de betaaltermijn die u heeft afgesproken en spreek de andere partij hier tijdig op aan.

5. Geen nieuwe onderhandelingen

Na het aflopen van een zakelijk contract kan er natuurlijk een nieuw contract worden opgesteld. Het is dan prettig wanneer het contract kan worden herzien. Zaken zijn veranderd in de tijd waarin het contract actief was en velen willen opnieuw onderhandelen over bijvoorbeeld voorwaarden en tarieven. Hier moet wel ruimte voor

zijn, op het juiste moment. De onderhandelingen voor een nieuw zakelijk contract worden vaak gemist doordat het contract stilzwijgend wordt verlengd. Zet altijd in de agenda wanneer het tijd is om over nieuwe contracten te gaan onderhandelen.

Zakelijke contracten hebben aandacht nodig!

Er wordt vaak te weinig aandacht besteed aan de zakelijke contracten. Door de digitale wereld denken we er allemaal net even iets makkelijker over en juist dit zorgt geregeld voor problemen. Het gebeurt dan ook meer dan eens dat er conflicten ontstaan over zakelijke contracten, welke uiteindelijk voor de rechter worden gebracht. Voorkom dit en zorg ervoor dat de zakelijke contracten altijd op orde zijn. Ontstaat er een conflict en moet er een incassobureau worden ingezet? Dan staat Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht graag voor u klaar. Neem [contact](#) met ons op voor meer informatie of advies.

