



Spreken is goud. Over het *protesteren* van facturen

‘Zwijgen is toestemmen.’ Een oud gezegde, maar voor de ondernemer

een prangende realiteit. Als ondernemer moet u inderdaad actief van u laten horen als u het niet eens bent met de inhoud van documenten die u ontvangt. Als u stilzwijgend blijft, wordt u juridisch geacht ermee in te stemmen. ‘Omdat in handelszaken een vlot en efficiënt rechtsverkeer vereist dat men erop moet kunnen vertrouwen dat een handelaar, als hij niet instemt met een document, dit binnen korte termijn laat weten,’ heet het. Bij facturen werkt deze regel het sterkst door, omdat ze ook wettelijk verankerd werd in het oude Wetboek van Koophandel, binnenkort in het Wetboek Economisch Recht. Hoe pakt u zo’n (factuur) protest nu het best aan?

Schriftelijk: ten eerste moet u zorgen dat u achteraf kunt aantonen dat u protest geuit hebt. Als u louter mondeling geprotesteerd hebt, kan dit problemen opleveren. Bevestig de dingen die u besproken hebt met uw leverancier dus per e-mail. Of als de relatie zeer bekoeld is en u een duidelijk punt wil maken, kunt u uw protest meteen in een formele aangetekende brief uitschrijven.

Tijdig: het protest moet ‘binnen redelijke termijn’ gebeuren. Als u te lang wacht, ontstaat het vertrouwen dat u aanvaard hebt en dan kunt u er niet meer op terugkomen. Wat ‘tijdig’ is en wat niet hangt af van de situatie: de tijd die redelijkerwijze nodig is om de betwisting te kunnen vormen, rekening houdend met de soort overeenkomst, handelsrelatie en gegevens op de factuur. Soms voorzien de factuurvoorwaarden van uw contractant een concrete termijn voor betwisting. Dus daar let u best op.

Specifiek: u moet concreet zijn in uw betwisting. Zomaar aanhalen dat u protesteert, zonder duidelijke reden, is geen effectief protest.

Volledig: hoed u voor het beperken van het protest tot de zaken waar u in de eerste opwelling aan denkt. Want twistpunten die u niet vermeldt in uw eerste protest, kunt u later maar moeilijk alsnog gaan opwerpen. U heeft immers de indruk gewekt dat over die zaken geen betwisting bestaat. Zo zal u de algemene voorwaarden op de achterzijde van de factuur misschien niet onmiddellijk in detail bekijken, maar daar later misschien toch nog iets over willen betwisten. Een slotzinnetje als ‘onder voorbehoud van gebeurlijke aanvullende betwistingen, onder meer wat de algemene voorwaarden betreft’ kan al wonderen doen.

