

Van handschoenen tot hoger beroep: Hoe een raamovereenkomst juridisch uit de hand liep!



In een principaal en incidenteel hoger beroep bij het Gerechtshof Den Haag stond een conflict centraal tussen CombiCoop B.V., een inkoopcombinatie voor tomatentelers, en Stockhunter Projects B.V., leverancier van medische hulpmiddelen. De inzet: de uitleg en afdwingbaarheid van raamovereenkomsten voor de levering van wegwerphandschoenen tijdens de coronapandemie.

Achtergrond van de zaak

CombiCoop en Stockhunter werkten sinds 2014 samen op basis van raamovereenkomsten uit 2015 en 2018. Deze overeenkomsten regelden de voorwaarden waaronder handschoenen konden worden besteld door de exploitatievennootschappen Agro Care en CombiVliet. Tijdens de coronapandemie claimde Stockhunter dat aanvullende afspraken waren gemaakt over de afname van 13.000 dozen in 2020 en 11.000 dozen in 2021, tegen een vaste prijs van €63 per doos.

CombiCoop betwistte deze verplichtingen en stelde dat zij slechts als tussenpersoon optrad, terwijl de daadwerkelijke bestellingen en betalingen door de exploitatievennootschappen werden gedaan. Bovendien beriep zij zich op haar Algemene Inkoopvoorwaarden (AIV), waarin stond dat een overeenkomst pas tot stand komt na een schriftelijke opdracht.

Oordeel van het hof

Het hof oordeelde dat CombiCoop wél gebonden was aan de aanvullende afspraken. De raamovereenkomsten werden aangemerkt als overkoepelende koopovereenkomsten waarbij CombiCoop als contractspartij optrad. De exploitatievennootschappen handelden

slechts ter uitvoering van die afspraken. Ook de AIV bleven van toepassing onder de raamovereenkomst van 2018, ondanks dat ze niet opnieuw waren verstrekt.

Stockhunter kreeg grotendeels gelijk: CombiCoop moest de resterende dozen afnemen, schadevergoedingen betalen en het depotbedrag van ruim €535.000 aan Stockhunter laten uitkeren. De vorderingen over exclusiviteit en aanvullende schade werden deels afgewezen, maar het hof bevestigde dat mondelinge en informele afspraken binnen een bestaande commerciële relatie juridisch bindend kunnen zijn.

Juridische wenk: De stille kracht van commerciële context

Deze zaak benadrukt dat bij commerciële overeenkomsten tussen professionele partijen niet alleen de tekst van het contract telt, maar vooral de context waarin partijen handelen. De redelijke verwachtingen, eerdere handelspraktijken en de economische realiteit wegen zwaar mee. Zelfs afspraken die niet schriftelijk zijn vastgelegd — zoals via e-mail of mondeling — kunnen juridisch bindend zijn als ze passen binnen de bestaande contractuele relatie.

Wenk: Een raamovereenkomst is geen vrijblijvende intentieverklaring. Het kan een afdwingbare verplichting inhouden, ook als de feitelijke uitvoering via derden verloopt.

Praktische tips voor ondernemers en juristen

- **Benoem duidelijk wie contractspartij is**
Leg vast of de overeenkomst namens derden wordt gesloten of dat de ondertekenaar zelf gebonden is. Vermijd constructies die ruimte laten voor interpretatie.
- **Leg afnameverplichtingen concreet vast**
Specificeer volumes, tijdspaden en gevolgen bij niet-naleving. Vermijd vage termen als “intentie tot afname”.
- **Bevestig aanvullende afspraken schriftelijk**
Een e-mail of memo kan al voldoende zijn. Zorg dat beide partijen expliciet instemmen.

➤ **Herbevestig algemene voorwaarden bij verlenging**

Verwijs expliciet naar toepasselijke voorwaarden en verstrek ze opnieuw. Laat ze ondertekenen, ook bij voortzetting van eerdere afspraken.

➤ **Zorg voor een sluitende bestel- en facturatieprocedure**

Gebruik vaste formats, ordernummers en duidelijke kanalen. Leg vast wanneer een bestelling juridisch bindend is.

➤ **Beperk risico's bij prijsvolatiliteit**

Gebruik clausules voor prijsherziening of heronderhandeling bij extreme marktschommelingen.

➤ **Documenteer communicatie en uitvoering zorgvuldig**

Bewaar correspondentie, bestellingen, leveringen en evaluaties. Dit kan doorslaggevend zijn bij een geschil.

BDS Advocatuur
info@bdsadvocatuur.nl
Stadsplateau 27
3521 AZ Utrecht



B/DS™