

de Vlaamse Conferentie van de Balie van Antwerpen, mag niet ontbreken in een advocatenkantoor, niet alleen voor een juister inzicht, maar ook door zijn bruikbaarheid in de praktijk.

Bruno Van Dorpe

D. DESCHRIJVER, A. GUTERMANN en M. TAEYMANS, *Standard Business Contracts*, derde editie, Gent, Larcier, 2013, 528 p.

Een goed model is goud waard.

Het boek *Standard Business Contracts* van Deschrijver, Gutermann en Taeymans is toe aan zijn derde editie. Deze publicatie is ondertussen uitgegroeid tot een standaardwerk dat thuishoort in de bibliotheek van elke bedrijfsjurist en zakenadvocaat.

De derde editie bespreekt 35 typecontracten, tegenover 25 in de eerste editie. Alle modellen zijn gebaseerd op het Belgische recht, maar opgesteld in het Engels. Deze aanpak komt tegemoet aan de concrete behoeften van de praktijk. Men stelt inderdaad vast dat handelsovereenkomsten naar Belgisch recht, onder invloed van de verdere internationalisering van het bedrijfsleven, steeds vaker worden opgesteld in het Engels. Voor een aantal van de in het boek opgenomen modellen, met name de koopovereenkomsten voor bedrijfsovernames en aanverwante overeenkomsten, wordt deze evolutie ook nadrukkelijk bevestigd door ons eigen onderzoek.

De auteurs waarschuwen terecht dat bij de redactie van overeenkomsten in het Engels omzichtig moet worden omgegaan met specifieke Engelse concepten, die in het Belgische recht vaak geen precieze vertaling hebben. Om die reden wordt in de opgenomen modelovereenkomsten bij bepaalde Anglo-Amerikaanse concepten meteen (tussen haakjes) het beoogde Belgische concept toegevoegd

in de geijkte Nederlandse en Franse bevoordingen. Dit is een gebruikelijke redactionele techniek bij het opstellen van Engelstalige overeenkomsten en een doeltreffende manier om begripsverwarring te vermijden.

De modellen zijn onderverdeeld in acht hoofdstukken: hulpovereenkomsten (*ancillary*), vennootschappen (*corporate*), financieel (*financial*), handelstussenpersonen (*intermediaries*), licenties (*licensing*), dienstverlening (*services*), levering en fabricage (*supply & manufacturing*) en huur (*rental*). Concreet komen de volgende modellen aan bod: aandeelhoudersovereenkomst, adviesverlening, agentuur, arbeidsovereenkomst van onbepaalde duur, bruikleen, commissio-nairsovereenkomst, consignatie, dading, dienstverleningsovereenkomst, distributieovereenkomst, *escrow*overeenkomst, fabricage, franchise, garantieovereenkomst, geheimhoudingsovereenkomst, gemeenschappelijke huur, intentiebrief, koopovereenkomst (algemeen), koopovereenkomst voor aandelen, koopovereenkomst voor activa, lening, licentie op technologie, maakloonovereenkomst, managementovereenkomst, merklicentie, ontwerp en ontwikkeling, *outsourcing*, overdracht van handelsvorderingen, overeenkomst voor de oprichting van een gezamenlijke dochteronderneming (*joint venture*), patronaatsverklaring, rekening-courant, statuten voor een naamloze vennootschap, transport en vervoer, vertrouwelijkheidsovereenkomst en volmacht.

Het boek bestrijkt daarmee een brede waaier met de meest voorkomende handelsovereenkomsten. Elk model wordt voorafgegaan door een korte inleiding en waar nuttig worden bijkomende redactionele richtlijnen toegevoegd als voetnoot.

In vergelijking met de vorige editie werd ook een nieuw hoofdstuk toegevoegd met een bespreking van de relevantie en gevaren van zogenaamde

«boilerplate»-bepalingen. Dit zijn de algemene bepalingen die doorgaans aan het einde van de overeenkomst worden toegevoegd. Het boek bespreekt twaalf van de meest voorkomende dergelijke bepalingen, gaande van de overmachtclausule tot de rechts- en forumkeuze. De auteurs waarschuwen terecht dat dergelijke «standaardclausules» in de praktijk al te vaak op automatische piloot worden toegevoegd, zonder veel overleg of overweging.

Het boek bevat tevens een handige dvd met elektronische versies van alle modellen in *Microsoft Word*-formaat. De modellen zijn op die manier vlot aanpasbaar aan de concrete behoeften van de gebruiker.

Dat zal doorgaans ook nodig zijn. Een model, hoe zorgvuldig ook opgesteld, kan immers enkel een vertrekpunt zijn dat moet worden aangepast aan de concrete omstandigheden en de precieze afspraken van de partijen. Het is ook belangrijk om rekening te houden met het algemene uitgangspunt van de auteurs, die getracht hebben om «evenwichtige» modellen op te stellen. Dit betekent dat de rechtspositie van elke partij in onderhandelingen kan worden verbeterd door bepaalde clausules toe te voegen, te schrappen of anders te formuleren.

Elke rechtspracticus gebruikt binnen zijn expertise wellicht eigen modellen die aansluiten bij zijn of haar persoonlijke voorkeur en ervaring. De voorbeeldovereenkomsten opgenomen in *Standard Business Contracts* vormen hierop een nuttige aanvulling, zowel als toetssteen voor de eigen modellen, als bij de redactie van overeenkomsten waarmee men misschien minder vertrouwd is.

Het boek *Standard Business Contracts* en de daarbij horende dvd zijn dan ook handige instrumenten voor elke bedrijfsjurist en zakenadvocaat.

Bart Bellen

Mededeling

Studienamiddag: Samenwerking tussen juristen en niet-juristen in de praktijk van de overheid

De Vlaamse Juristenvereniging organiseert op vrijdag 5 december 2014 in het congres- en erfgoedcentrum Lamot (Van Beethovenstraat 8-10, 2800 Mechelen) een studienamiddag (14u-17u)

over «Samenwerking tussen juristen en niet-juristen in de praktijk van de overheid».

Voor deze studienamiddag werd aan de OVB de erkenning aangevraagd voor drie juridische punten.

Inschrijven gebeurt bij voorkeur via de website van de Vlaamse Juristenvereniging (www.vjv.be).

Voor inlichtingen kan men zich wenden tot mr. Yolanda Vanden Bosch, secretaris-generaal van de Vlaamse Juristenvereniging (Stoopstraat 1, bus 10, 2000 Antwerpen; tel. 03/248 65 61; fax: 03/248 09 75; e-mail: secretariaat@vjv.be).