

Vijf gouden tips

Na drie weken onderhandelen kan de champagne eindelijk knallen. Het is een vermoeiend traject zo'n automatiseringscontract. Toch vraag ik me terugkijkend iedere keer weer af of het niet eenvoudiger, sneller en plezieriger kon verlopen. Het antwoord is altijd "ja". Daarom heb ik hieronder voor iedereen die efficiënt wil onderhandelen, met een positief resultaat, mijn vijf gouden tips opgesomd.

Focus op de hoofdlijn

De beruchte kleine lettertjes, veel advocaten zijn er dol op. Weken worden er koppen gebroken over de kleine lettertjes. Wat betekent het woordje "de" in artikel 13 lid 7 sub c? Toegegeven, het moet gecheckt worden. Maar zo vaak worden de grote lijnen van de overeenkomst als gevolg van muggenzifterij uit het oog verloren. Waar gaat deze deal om? Wat wil ik bereiken? Wat zijn jouw en mijn verplichtingen, daar gaat het om.

Vraag waarom

Geloof me, het gemiddelde contract kan een stuk dunner. Veel is al geregeld in ons Burgerlijk Wetboek, maar advocaten zijn niettemin dol op dikke overeenkomsten. Kunnen er weer een hoop uren geschreven worden. Vaak is het volstrekt onduidelijk waarom een bepaling is opgenomen. Vraag altijd waarom. Kan de jurist niet met een goede reden komen, schrap de bepaling!

Check eerst de aansprakelijkheid

De bepaling over aansprakelijkheid is verreweg het belangrijkste. Er kunnen tal van verplichtingen in de overeenkomst staan, maar als je niet aansprakelijk bent voor de nakoming daarvan is er niets aan de hand. Leveranciers willen hun aansprakelijkheid beperken, opdrachtgevers willen de aansprakelijkheid zo ruim mogelijk formuleren. Een manier om zekerheid in te bouwen is de aansprakelijkheid te maximaleren tot het bedrag dat de verzekeringsmaatschappij in het gegeven geval uitkeert.

Maak het wederkerig

Als je een kleine partij bent, is het vaak moeilijk de grote wederpartner van je gelijk te overtuigen. "Dit is nu eenmaal hoe wij het altijd doen. Take it or leave it.", krijgen kleine partijen vaak te horen. Als niets onderhandelbaar is, vraag dan of de wederpartij dezelfde verplichtingen op zich wil nemen. Als ik aansprakelijk voor winstderving, waarom jij dan niet? Gelijke monniken, gelijke kappen. Je zal zien dat veel grote jongens dan alsnog beseffen dat ze volstrekt onredelijke eisen stellen en door de knieën gaan.

Maak het niet persoonlijk, maar wees persoonlijk

Te vaak worden onderhandelingen persoonlijk. Het gaat dan helemaal niet meer om de deal, maar om de ego's. Hakken in het zand, omdat je verder kan plassen dan de ander. Nooit doen. Focus op het probleem, niet op de mensen. Daar staat tegenover dat een vriendelijk woord en een persoonlijke benadering wonderen kunnen verrichten. Wees dus geen ijskast, maar persoonlijk.

Christiaan Alberdingk Thijm