

Woord vooraf

Dit (eerste) boekdeel is gegroeid uit de colleges over bijzondere overeenkomsten, die ik doceer aan de Vrije Universiteit Brussel. Het hoofddoel is om een overzicht te verschaffen, eigenlijk veeleer een eerste indruk of ‘hoofdpijnen’ van de omvangrijke materie van het contractenrecht. In het thans voorliggende eerste deel wordt, na een algemene inleiding, aandacht besteed aan de koop. In de volgende delen worden de huur van goederen, de aanneming van werk, de bewaargeving, de lastgeving en de dading besproken. Ik tracht daarbij in te spelen op de praktijk en op de steeds prominentere internationalisering. Daarom komen bij koop ook de Incoterms en het Weens Koopverdrag aan bod, weliswaar zeer kort, maar wellicht voldoende om de lezer de reflex te laten maken om over de Belgische grenzen heen te kijken, in afwachting van ooit, hopelijk, een Europees contractenrecht.

Ik heb getracht om correct en helder Nederlands te schrijven. Dat lijkt allicht een evidentie, maar toch. Tijdens de redactie van de Nederlandse vertaling van de Incoterms versie 2010, waaraan ik heb kunnen meewerken (met wijlen Koen Vanheusden), bleek dat zinswendingen, die Vlaamse juristen vanzelfsprekend vinden, voor Nederlandse juristen moeilijk verstaanbaar zijn, en omgekeerd.

Ik heb daarom geprobeerd om het typisch zware juridische taalgebruik wat te vermijden, hoewel de tekst beslist nog voor veel verbetering vatbaar is. Sommige woorden en zinswendingen zijn zo courant, dat de student wel op hun gebruik moet worden gewezen, want anders spreekt en schrijft hij in zijn latere beroepsleven wellicht een onverstaanbare taal. Wat die “hij” in de vorige zin betreft: dit lidwoord wordt overal in zijn generische vorm gebruikt, en moet dus, waar nodig, worden gelezen als hij/zij.

Een tweede, nauw verwant probleem is wat ik doorgaans “keukenlatijn” noem. Men mag toch verwachten, dat op tweeduizend jaar tijd een gelijkwaardig Nederlands woord is gevonden voor uitdrukkingen zoals “intuitu personae”

(persoonsgebonden), “sui generis” (eigensoortig) of “exceptio non adempti contractus” (opschortingsrecht of niet-uitvoeringsexceptie). Ik kan het niet beter verwoorden dan de Amerikaanse rechter Antonin Scalia: *“Avoid pretentious expressions. You’re trying to get judges to understand a case, not to impress them with your erudition. Your job is to make a complex case simple, not to make a simple case sound complex. The end is best achieved by clear thoughts simply expressed”*¹.

Het zal de lezer misschien opvallen dat een aantal referenties “verouderd” zijn. Wijlen Jozef Van den Heuvel, promotor van mijn doctoraat en bijzonder scherpzinnig jurist en advocaat, placht te zeggen: “Als ik het niet beter kan verwoorden dan De Page, dan zwijg ik liever”. Hoewel die opmerking kan worden opgevat als een excuus om weinig te publiceren, is het vaak moeilijk om concepten zelfs maar even helder uit te leggen dan de grote Henri De Page en, om maar iemand te noemen die ik zeer heb bewonderd, Robert Kruithof, tot zijn voortijdig overlijden de copromotor van mijn doctoraat. Ik verwijs daarom de moderne Vlaamse student vaak, en graag, en nadrukkelijk, naar een aantal klassieke auteurs die vaak op eenzame hoogten blijven, ook in de tegenwoordig zo miskende Franse taal. Hoewel hun geschriften door het tijdsverloop inhoudelijk verouderen, blijven zij ongeëvenaard als het erop aankomt om algemene beginselen uit te leggen.

Tot slot, hoewel dit maar een compilatiewerk is, gaat mijn oprechte en steeds innige dank uit naar mijn echtgenote Anja en mijn (gemengde) tweeling Roxanne en Rhidian, die regelmatig de uitwassen van vaders humeur geduldig ondergaan wanneer de activiteit in verschillende rechtstakken (maritiem recht, transportrecht, contractenrecht, arbitrage), het doceren, voordrachten houden en dan toch zo nu en dan schrijven, gecombineerd met advocatuur, voor de zoveelste keer leidt tot doorgedreven onhebbelijkheid. Jammer dat we aan de VUB niet in de hemel geloven, want anders hadden ze hun plaats al lang verdiend.

April 2019

Ralph De Wit

1. A. SCALIA en B.A. GARNER, *Making Your Case. The Art of Persuading Judges*, St-Paul (Minnesota), Thomson/West, 2008, 182.