

KNELPUNTEN ONDERHANDELEN EN  
BEMIDDELEN VAN CONTRACTEN

# REEKS KNELPUNTEN CONTRACTENRECHT

Bernard TILLEMAN  
Gewoon Hoogleraar K.U.Leuven/KULAK

Alain-Laurent VERBEKE  
Gewoon Hoogleraar K.U.Leuven & Universiteit Tilburg  
Visiting Professor of Law Harvard  
Advocaat Greenille  
Codirecteur LCM, Leuven Center for Collaborative Management

EDITORS

Instituut Contractenrecht  
K.U. Leuven Rechtsfaculteit

Nr. 8

<http://www.law.kuleuven.be/contractenrecht>

KNELPUNTEN  
ONDERHANDELEN EN  
BEMIDDELEN VAN CONTRACTEN

Alain-Laurent VERBEKE  
Editor

*Met bijdragen van*

Ken ANDRIES  
Martin C. EUWEMA  
Alain-Laurent VERBEKE

Instituut \_\_\_\_\_  
**Contractenrecht**  
Leuven - KULAK



 intersentia  
Antwerpen – Cambridge

## KNELPUNTEN CONTRACTENRECHT

- Nr. 1 – Alain Verbeke (ed.), *Knelpunten Huur*, 2003
- Nr. 2 – Bernard Tilleman en Alain Verbeke (eds.), *Knelpunten Kanscontracten*, 2004
- Nr. 3 – Bernard Tilleman en Alain Verbeke (eds.), *Knelpunten Verkoop onroerend goed*, 2005
- Nr. 4 – Bernard Tilleman en Alain Verbeke (eds.), *Knelpunten Dienstencontracten*, 2006
- Nr. 5 – Bernard Tilleman, Kristof Vanhove en Alain Verbeke (eds.), *Knelpunten Handelshuur*, 2007
- Nr. 6 – Nele Hoekx en Alain Verbeke (eds.), *Knelpunten Pacht*, 2008
- Nr. 7 – Bernard Tilleman en Alain Verbeke (eds.), *Knelpunten Verkoop roerende goederen*, 2009
- Nr. 8 – Alain-Laurent Verbeke (ed.), *Knelpunten Onderhandelen en bemiddelen van contracten*, 2011

Knelpunten Onderhandelen en bemiddelen van contracten  
Alain-Laurent Verbeke (ed.)

© 2011 Intersentia  
Antwerpen – Cambridge  
[www.intersentia.be](http://www.intersentia.be)

ISBN 978-94-000-0223-4  
D/2011/7849/53  
NUR 822

Alle rechten voorbehouden. Behoudens uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, op welke wijze ook, zonder de uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van de uitgever.

## WOORD VOORAF

De rechtspraktijk is het laboratorium van de jurist. De realiteit van het dagelijkse leven is onvoorspelbaar en onverwachter dan de meest creatieve academicus het nog maar in zijn stoutste dromen zou kunnen bedenken. Wellicht verklaart dit mede waarom de rechtspraktijk, of hij nu advocaat is, notaris of gerechtsdeurwaarder, magistraat, ambtenaar of bedrijfsjurist, vaak onverrichterzake de literatuur, de vele boeken en artikelen, consulteert en zich zuchtend afvraagt waarom nu net weer over zijn of haar specifieke probleem niets te vinden is. Heeft daar dan echt niemand aan gedacht?

In de hoop daaraan een beetje te kunnen verhelpen in het voor de praktijk belangrijke domein van het contractenrecht, startte Alain-Laurent Verbeke in 2003 met de reeks *Knelpunten Contractenrecht*. De reeks *Knelpunten Contractenrecht* wordt sinds 2004 uitgegeven door Bernard Tilleman en Alain-Laurent Verbeke, die samen het Instituut Contractenrecht K.U.Leuven – KULAK leiden. De vorige zeven edities behandelden “Huur” (2003), “Kanscontracten” (2004), “Verkoop onroerend goed” (2005), “Dienstcontracten” (2006), “Handelshuur” (2007), “Pacht” (2008) en “Verkoop roerende goederen” (2009).

De reeks *Knelpunten* heeft steeds een dubbel luik.

Vooreerst is er een studieavond, zowel te Leuven als te Kortrijk, waarin de knelpunten van de gekozen materie door een aantal specialisten worden behandeld. De studieavond moet kort en krachtig zijn: aanvang om 18 uur en einde ten laatste om 21 uur. Aldus zou het voor de praktijkjurist mogelijk moeten zijn om op het einde van een gevulde werkdag een drietal uren vrij te maken, zonder dat deze activiteit al te zwaar interfereert met de drukke agenda. Daarnaast is er een boek met de uitgewerkte teksten van de diverse uiteenzettingen.

Het achtste nummer in de reeks is het voorliggende boek *Knelpunten onderhandelen en bemiddelen van contracten*. Deze editie werd georganiseerd in samenwerking met LCM, het *Leuven Center for Collaborative Management* bij de Faculteit Psychologie van de K.U.Leuven.

Vooreerst gaat *Alain-Laurent Verbeke* in op het *onderhandelen van contracten*. Hij hanteert hierbij de *interest-based negotiation*. Hij bespreekt wat de drie klassieke spanningsvelden zijn in elke onderhandeling en hoe men bij de voorbereiding van een onderhandeling niet alleen met de substantie (het probleem of conflict) rekening moet houden, maar ook met de relatie en het uitwerken van een proces. Daarna gaat hij in op de drie parallelle processen die elke onderhandeling kenmerken: niet enkel de onderhandeling zelf, maar ook het identificeren en uitwerken van de eigen alternatieven (en beste alternatief) en die van de wederpartij. Tot slot bespreekt hij vijf vuistregels die men in acht moet nemen bij de beslissing om al dan niet het eerste bod te doen of om een bod van de andere partij te evalueren.

In een tweede bijdrage worden vier knelpunten besproken bij de *implementatie van een bemiddelingsbeding* in een contract. *Ken Andries* legt duidelijk uit hoe een bemiddelingsbeding een zekere autonomie geniet, los van de rest van de contractuele relatie. Ook inzake het voorwerp van het bemiddelingsbeding en de afdwingbaarheid van het bemiddelingsbeding komt hij met duidelijke aanbevelingen. Zo is het duidelijk dat een bemiddelingsbeding vatbaar is voor de normale privaatrechtelijke remedies bij wanprestatie, uitvoering in natura of schadevergoeding. In een laatste knelpunt is de conclusie dat een normaal evenwichtig bemiddelingsbeding de consumentenbeschermingstest van de WMPC en van de Wet Vrije Beroepen doorstaat.

Tot slot onderzoekt *Martin C. Euwema* hoe *bemiddeling bij contracten een toegevoegde waarde* kan opleveren. In een eerste deel onderzoekt hij de link tussen contracteren en de psychologie van het conflict. Hij introduceert een voor juristen nog te onbekend onderscheid tussen het geschreven en het psychologische contract. Daarnaast situeert hij de rol en het nut van bemiddeling bij de onderhandeling

van contracten. In een tweede deel wordt bekeken hoe bemiddeling zich in Vlaanderen tijdens de voorbije jaren heeft ontwikkeld. Daarbij wordt uiteraard ingegaan op de Belgische bemiddelingswetgeving van 1994 (strafrecht), 2001 (familiezaken) en 2005 (algemeen). Daarnaast bekijkt Euwema in een derde onderdeel wanneer het zinvol kan zijn om een bemiddelaar in te schakelen. Dit kan zowel aan de orde zijn bij de onderhandeling om tot een contract te komen, als bij conflicten naar aanleiding van de niet-naleving van een overeenkomst. Tot slot is er in een laatste deel nog aandacht voor een aantal belemmeringen voor de inzet van bemiddeling bij contracten.

Deze achtste uitgave in de reeks *Knelpunten Contractenrecht* biedt aldus opnieuw een vernieuwende en *state-of-the-art*-analyse die in de bibliotheek van de contractjurist niet kan ontbreken.

Prof. Dr. Alain-Laurent Verbeke

K.U.Leuven Faculteit Rechten – Instituut Contractenrecht

[www.law.kuleuven.be/contracts](http://www.law.kuleuven.be/contracts)

K.U.Leuven Faculteit Psychologie – LCM

[www.ppw.kuleuven.be/english/wopp/leuven-center-for-collaborative-management](http://www.ppw.kuleuven.be/english/wopp/leuven-center-for-collaborative-management)





# INHOUD

<i>Woord vooraf</i> .....	v
Onderhandelen van contracten	
Alain-Laurent VERBEKE.....	1
I. Verschillende benaderingen .....	1
A. <i>Positional Bargaining</i> .....	1
B. <i>Interest-Based Negotiation</i> .....	2
II. Drie spanningsvelden in elke onderhandeling.....	4
A. <i>Three Tensions</i> .....	4
B. Verdelen en creëren van waarde .....	6
1. Waardebronnen .....	6
a. Verschillen tussen de partijen.....	6
b. Niet-competitieve gelijkenissen .....	8
c. Schaalvoordelen .....	8
d. Verminderen van transactiekosten .....	8
2. Strategisch opportunisme .....	9
C. Empathie en assertiviteit.....	10
D. Opdrachtgever en onderhandelaar .....	12
1. Verschillende belangen .....	13
2. <i>Two level game</i> .....	14
III. Voorbereiden van de onderhandeling .....	15
A. Drie dimensies .....	15
B. Van posities naar belangen.....	16
IV. Drie parallelle processen .....	18
A. <i>Negotiation loop</i> .....	18
B. Onze alternatieven.....	19
1. BATNA.....	19
2. <i>Reservation Value</i> .....	20
C. Hun alternatieven .....	22
1. <i>Guesstimate</i> .....	23

2. ZOPA .....	23
D. <i>Package Reservation Value</i> .....	24
V. <i>First offer?</i> .....	26
A. Volledige ZOPA in het vizier .....	26
B. Objectieve criteria .....	26
C. Hoge en realistische aspiraties .....	27
D. Context en relatie .....	28
E. Pakketten .....	28
Conclusie .....	29
Selectieve Bibliografie .....	30
Knelpunten bij de implementatie van het bemiddelingsbeding	
Ken ANDRIES .....	33
I. Eerste knelpunt: de autonomie van het bemiddelings- beding .....	34
II. Tweede knelpunt: het voorwerp van het bemiddelings- beding .....	43
III. Derde knelpunt: afdwingbaarheid van het bemiddelings- beding .....	51
A. Contractuele rechtsmiddelen .....	53
B. Procedurele rechtsmiddelen .....	55
IV. Vierde knelpunt: consumentenbescherming .....	59
V. Besluit .....	63
Bemiddeling bij contracteren: toegevoegde waarde?	
Martin C. EUWEMA .....	65
Inleiding .....	65
I. Contracteren en de psychologie van het conflict .....	66
A. Contract en conflict .....	66
B. Conflict .....	67
C. Geschreven en psychologisch contract .....	68
D. Ondersteuning door derden bij contracten .....	70
II. Bemiddeling in Vlaanderen .....	72
A. Ontwikkeling in bemiddeling .....	72
B. Wetgeving rond bemiddeling in België .....	74
C. Bemiddelaars in België .....	76

III. Bemiddelen bij contracten .....	77
IV. Belemmeringen voor inzet van bemiddeling .....	81
Referenties .....	83

