



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

De klachtplicht bij koop

Een pleidooi voor inperking van het toepassingsbereik in het licht van het pacta sunt servanda-beginsel

Tamboer, S.

Publication date

2021

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Tamboer, S. (2021). *De klachtplicht bij koop: Een pleidooi voor inperking van het toepassingsbereik in het licht van het pacta sunt servanda-beginsel*. [Universiteit van Amsterdam].

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

HOOFDSTUK 4

Ontstaansgeschiedenis en ratio van de klachtplicht van de koper in het Weens Koopverdrag

4.1 Inleiding

Op 11 april 1980 is in Wenen de finale tekst van het Weens Koopverdrag³⁵¹ tot stand gekomen, ter vervanging van de weinig succesvolle Haagse Koopwetten (ook wel de LUVI en de LUF).³⁵² Het doel van dit verdrag is om lidstaten te voorzien van uniforme regels op het gebied van internationale koopcontracten.³⁵³ Op dit moment is het Verdrag voor 94 staten in werking getreden³⁵⁴ en wordt het veelvuldig toegepast.³⁵⁵

³⁵¹ Weens Koopverdrag: Verdrag der Verenigde Naties inzake internationale koopovereenkomsten betreffende roerende zaken, gesloten te Wenen op 11 april 1980, Trb. 1981, 184 (Nederlandse vertaling: Trb. 1986, 61). Ook wel de *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (CISG) genoemd.

³⁵² Voorgangers van het Weens Koopverdrag waren de LUVI- en LUF-verdragen, deze zijn in Nederland van kracht geweest van 18 resp. 23 augustus 1972 tot 1 januari 1992. Zie *Asser/Hijma 7-I* 2019/59. Zie voor een uitgebreide beschrijving en analyse van het totstandkomingproces van het Weens Koopverdrag B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International 2008, p. 84-133. Zie voor de reden waarom de Haagse Koopwetten weinig succesvol waren hierna in par. 4.2.

³⁵³ S.A. Kruisinga, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?*, Antwerp/Oxford/New York: Intersentia 2004, p. 7.

³⁵⁴ Zie de website van de Verenigde Naties: http://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en laatstelijk geraadpleegd op 24 december 2020.

³⁵⁵ C. Jeloscsek, *Examination and Notification Duties in Consumer Sales Law. How far should we go in protecting the consumer?*, München: Sellier 2006, p. 14; S.A. Kruisinga, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?*, Antwerp/Oxford/New York: Intersentia, 2004, p. 10. Zie ook U. Magnus, 'Introduction', in: U. Magnus (ed), *CISG vs. Regional Sales Law Unification. With a Focus on the New Common European Sales Law*, Munich: Sellier European law publishers 2012, p. 2 en 3: door de jaren heen is het gebruik van de regels van het Verdrag steeds groter geworden: aan de praktische relevantie van het Verdrag kan niet meer getwijfeld worden. Zie voor discussie over de vraag of het Weens Koopverdrag als een succes kan worden bestempeld F. Ferrari, 'The CISG and its impact

Voor Nederland is het Weens Koopverdrag per 1 januari 1992 in werking getreden.³⁵⁶

Het Verdrag heeft in veel landen het nationale recht sterk beïnvloed, aangezien de tekst van het Verdrag is gebruikt als model voor de herziening van nationale en Europese kooprechtsregels.³⁵⁷ Voorbeelden hiervan zijn de Scandinavische landen³⁵⁸, Rusland³⁵⁹ en de Richtlijn 1999/44/EG betreffende bepaalde aspecten van de verkoop van en de garanties voor consumptiegoederen.³⁶⁰ Ook bij de herziening van het Duitse verbintenissenrecht, in gang gezet vanaf de jaren 1980, heeft het Weens Koopverdrag vanaf het begin als inspiratiebron gediend.³⁶¹

on national legal systems – general report’, in: F. Ferrari (Ed), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich: Sellier 2008, p. 413-480; L.A DiMatteo (ed.), *International Sales Law: A Critical Analysis of the CISG Jurisprudence*, Cambridge: Cambridge University Press 2005, p. 10-18.

³⁵⁶ *Stb.* 1991, 753.

³⁵⁷ F. Ferrari, ‘The CISG and its impact on national legal systems – general report’, in: F. Ferrari (Ed), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich: Sellier 2008, p. 347 e.v.; U. Magnus, ‘Introduction’, in: U. Magnus (ed), *CISG vs. Regional Sales Law Unification. With a Focus on the New Common European Sales Law*, Munich: Sellier European law publishers 2012, p. 3; I. Schwenzer, ‘The CISG Advisory Council’ *NTHR*, 2012-2, p. 46-47.

³⁵⁸ J. Ramberg, ‘Unification of Sales Law: a Look at the Scandinavian States’, *Uniform Law Review* 2003/8, p.201-208.

³⁵⁹ F. Zoll, ‘The Impact of the Vienna Convention on the International Sale of Goods on Polish Law, With Some References to Other Central and Eastern European Countries’, *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* 2007/71, p. 92-95; F. Ferrari, ‘The CISG and its impact on national legal systems – general report’, in: F. Ferrari (Ed), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich: Sellier 2008, p. 476.

³⁶⁰ S.A. Kruisinga, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?*, Antwerp/Oxford/New York: Intersentia 2004, p. 10; S. Troiano, ‘The CISG’s Impact on EU Legislation’, in: F. Ferrari (Ed), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich: Sellier 2008, p. 348; I. Schwenzer, ‘The CISG Advisory Council’, *NTHR*, 2012-2, p. 46.

³⁶¹ I. Schwenzer (ed.), *The CISG Advisory Council Opinions*, Den Haag: Eleven International Publishing 2017, p. 3; P. Schlechtriem, ‘International Einheitliches Kaufrecht und neues Schuldrecht’, in: B. Dauner-Lieb/H. Konzen/K. Schmidt (Hrsg), *Das neue Schuldrecht in der Praxis*, Köln: Carl Heymanns Verlag 2003, p. 71-86, p. 71. Dit geldt ook voor de aanpassing van het Duitse verbintenissenrecht als gevolg van de implementatie van Richtlijn 1999/44/EG, aangezien deze Richtlijn sommige gedeelten letterlijk heeft overgenomen van het Weens Koopverdrag: U. Magnus, ‘Germany’, in: F. Ferrari (Ed), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich: Sellier 2008, p. 144.

De klachtplichtbepaling zoals die is opgenomen in art. 7:23 lid 1 BW is gebaseerd op de artikelen 38 en 39 van het Weens Koopverdrag.³⁶² Ter beantwoording van de vraag of het huidige toepassingsgebied van de Nederlandse klachtplichtregeling bij koop wordt gerechtvaardigd door haar ontstaansgeschiedenis en ratio wordt, in aansluiting op deel I van dit onderzoek, in dit deel gekeken naar haar directe inspirator – of anders gezegd, de moederregeling –: art. 38 en 39 Weens Koopverdrag.

In dit hoofdstuk wordt allereerst ingegaan op de ontstaansgeschiedenis, het doel en de toepasselijkheid van het Weens Koopverdrag (par. 2). Vervolgens wordt in par. 3 de ontstaansgeschiedenis van de onderzoeks- en klachtplichtbepalingen in het Verdrag besproken, waarna de ratio van deze bepalingen aan de orde komt (par. 4). Onderscheiden wordt de ratio zoals de opstellers van het verdrag deze hebben gezien, en de ratio zoals deze naar voren komt in de jurisprudentie en de literatuur. Vervolgens worden deze rationes in par. 5 nader beschouwd, mede in het licht van het materiële toepassingsgebied van het Verdrag. Het hoofdstuk sluit met een conclusie in par. 6. Het hierop volgende hoofdstuk 5 behandelt de toepassing van de klachtplichtregeling in het Weens Koopverdrag in de rechtspraktijk.

³⁶² Zie *Ontwerp voor een nieuw Burgerlijk Wetboek van Prof. Mr.E.M. Meijers. Toelichting vierde gedeelte (Boek 7)*, 's-Gravenhage: Staatsdrukkerij- en uitgeverijbedrijf 1972, p. 850; TM, *Parl. Gesch. Boek 7 (Inv. 3, 5 en 6)*, p. 146 onder noot 2 en p. 157; S.A. Kruisinga, 'The Impact of Uniform Law on National Law: Limits and Possibilities – CISG and Its Incidence in Dutch Law', *Electronic Journal of Comparative Law*, vol 13.2 (May 2009); C. Jeloschek, *Examination and Notification Duties in Consumer Sales Law. How far should we go in protecting the consumer?*, München: Sellier 2006, p. 21, 23; R.I.V.F. Bertrams, 'Enige aspecten van het Weens Koopverdrag' in: R.I.V.F Bertrams en F. Ferrari, *Preadvies voor de Vereniging voor Burgerlijk Recht*, Lelystad: Koninklijke Vermande 1995, p. 2; A.C. Steenbeek, 'Enige opmerkingen over art. 7.1.3.5 Nieuw BW: de klachtplicht van de koper ter zake van het niet-beantwoorden van de zaak aan de overeenkomst', *Kwartaalbericht Nieuw BW* 1988/4, p. 122. Zie ook de verwijzingen in de Parlementaire Geschiedenis van art. 7:23 lid 1 BW, bijvoorbeeld onder TC, *Parl. Gesch. Boek 7 (Inv. 3, 5 en 6)*, p. 148.

4.2 Ontstaansgeschiedenis, doel en materieel toepassingsgebied van het Weens Koopverdrag

4.2.1 Ontstaansgeschiedenis van het Weens Koopverdrag

Aan de totstandkoming van het Weens Koopverdrag gaat een lange geschiedenis vooraf. Reeds aan het begin van de vorige eeuw begon UNIDROIT, het *Institute for the Unification of Private Law*, met een onderzoek naar de unificatie van internationaal kooprecht. Uiteindelijk resulteerde dit in 1964 in de totstandkoming van de zogenaamde ‘eenvormige Haagse Koopwetten’ – de LUVI en de LUF.³⁶³ In het licht van de verwachtingen die deze verdragen hadden gewekt – het teweeg brengen van ‘wereldwijde unificatie van internationaal kooprecht’³⁶⁴ – bleken ze weinig succesvol: slechts negen staten hebben de verdragen uiteindelijk geratificeerd, wat wellicht verklaard kan worden door het feit dat bij de totstandkoming van de Haagse Koopwetten slechts West-Europese staten betrokken waren.³⁶⁵ Vlak na de inwerkingtreding van de Haagse Koopwetten werd op voorstel van Hongarije door de Verenigde Naties een commissie voor internationaal handelsrecht in het leven geroepen: de oprichting van

³⁶³ LUVI: ‘Loi Uniforme sur la Vente Internationale des marchandises’, LUF: ‘Loi Uniforme sur la Formation des contrats’. Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 1; R.I.V.F. Bertrams en S.A. Kruisinga, *Overeenkomsten in het internationaal privaatrecht en het Weens Koopverdrag*, Deventer: Kluwer 2018, p. 179; B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn : Kluwer Law International 2008, p. 84.

³⁶⁴ Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 1.

³⁶⁵ J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law international 2009, p. 9; B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn : Kluwer Law International 2008, p. 86. Schwenger verzet zich tegen de aanname dat slechts het aantal staten dat de verdragen heeft geratificeerd als criterium kan gelden om het succes van de verdragen te meten. Volgens haar zijn de Haagse Koopwetten veelvuldig als voorbeeld en model gebruikt bij de herziening van nationaal kooprecht. Bovendien vormden deze verdragen de basis voor het later opgestelde Weens Koopverdrag, zie Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 1.

UNCITRAL³⁶⁶ was in 1966 een feit. Tijdens de eerste vergadering van UNCITRAL kwam reeds vast te staan dat deze commissie zich niet zou richten op verbetering van de Haagse Koopwetten, maar dat er een nieuw ontwerp voor de internationale handelskoop op tafel diende te komen.³⁶⁷ Uiteindelijk resulteerde het werk van UNCITRAL in de vaststelling van de tekst van het Weens Koopverdrag op de in 1980 gehouden diplomatieke conferentie in Wenen. Het praktisch belang van de Haagse Koopwetten was weliswaar niet groot, maar zij hebben wel als basis gediend voor het uiteindelijk in 1980 vastgestelde Weens Koopverdrag.³⁶⁸ Het Verdrag is in 1988 in werking getreden; voor Nederland is het Verdrag in 1992 in werking getreden³⁶⁹, tegelijk met de invoering van het nieuwe Nederlandse Burgerlijk Wetboek, waaronder ook de nieuwe koopregeling in titel 7.1 BW.

4.2.2 Doel van het Weens Koopverdrag

Volgens de preambule stellen de opstellers van het Weens Koopverdrag “dat de ontwikkeling van de internationale handel op basis van gelijkheid en wederzijds voordeel een belangrijke rol speelt bij het bevorderen van vriendschappelijke betrekkingen tussen Staten” en “dat de aanneming van eenvormige regels die van toepassing zijn op de internationale koop van roerende zaken en waarbij rekening wordt gehouden met de verschillende sociale, economische en juridische stelsels, zou bijdragen tot het wegnemen van juridische belemmeringen in de internationale handel en de ontwikkeling

³⁶⁶ United Nations Commission on International Trade Law. Zie voor verder informatie over bijvoorbeeld de werkwijze van deze Commissie: http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html.

³⁶⁷ J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law international 2009, p. 9; J.H. Herbots, *De transnationale koopovereenkomst. Het Weens Koopverdrag van 1980*, Leuven/Amersfoort: Acco 1991, p. 13-14.

³⁶⁸ Schlechtriem & Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 2. Zie J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982 voor alle voor de geschiedenis van de totstandkoming van het Weens Koopverdrag relevante stukken.

³⁶⁹ Zie resp. Trb. 1981, 184 en Stb. 1991, 753.

van de internationale handel zou bevorderen.”³⁷⁰ Het doel van het Verdrag is derhalve gelegen in het verschaffen van uniforme regels op het gebied van de internationale koop zodat de internationale handel kan worden bevorderd. Om de genoemde belemmeringen weg te kunnen nemen, is echter wel vereist dat de regels van het Verdrag uniform worden uitgelegd en toegepast. Art. 7 lid 1 van het Verdrag voorziet in deze eis, door te stellen dat “bij de uitleg van dit Verdrag rekening dient te worden gehouden met het internationale karakter ervan en met de noodzaak eenvormigheid in de toepassing ervan en naleving van de goede trouw in de internationale handel te bevorderen.” Aangezien er geen speciaal college is dat geschillen omtrent de toepassing en uitwerking van het Weens Koopverdrag beslecht³⁷¹, dienen nationale rechters waar een internationale zaak voorligt waarop het Weens Koopverdrag van toepassing is, zich te verdiepen in de rechtspraak zoals die in andere Staten is geweest.³⁷² Ter bevordering van de beoogde uniforme uitleg is in 2001 een speciale adviescommissie in het leven geroepen, de zogenaamde ‘CISG-Advisory Council’.³⁷³ Deze commissie bestaat uit vooraanstaande experts op

³⁷⁰ Zie de preambule bij: Verdrag der Verenigde Naties inzake internationale koopovereenkomsten betreffende roerende zaken, gesloten te Wenen op 11 april 1980, Trb. 1981, 184 (Nederlandse vertaling: Trb. 1986, 61).

³⁷¹ C.B. Andersen, ‘Reasonable Time in Article 39(1) of the CISG – Is Article 39(1) Truly a Uniform Provision?’, in: *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, (ed. Pace International Law Review), The Hague: Kluwer Law International 1998, p. 70.

³⁷² Op de website van UNCITRAL worden veel CISG-zaken gepubliceerd, evenals op de website van PACE Law School en Unilex: zie resp. [http://www.uncitral.org/clout/search.jsp?f=en%23cloutDocument.textTypes.textType_s1%3aCISG%5c+%5c\(1980%5c\)](http://www.uncitral.org/clout/search.jsp?f=en%23cloutDocument.textTypes.textType_s1%3aCISG%5c+%5c(1980%5c)) en <https://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg> en <http://www.unilex.info/>. Zie voor een overzicht van internetbronnen M.S. Newman, ‘CISG Sources and Researching the CISG’, in: L.A. DiMatteo (ed.), *International Sales Law. A Global Challenge*, New York: Cambridge University Press 2014, p. 43-50. Zie over de uniforme uitleg van het Verdrag in zijn geheel en in het bijzonder met betrekking tot art. 38 en 39 CISG: C.B. Andersen, *Uniform Application of the International Sales Law. Understanding Uniformity, the Global Jurisconsultorium and Examination and Notification Provisions of the CISG*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International BV 2007. Over de vraag of dit daadwerkelijk gebeurt, zie bijvoorbeeld op het gebied van non-conformiteit van verkochte zaken S.A. Kruisinga, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?*, Antwerp/Oxford/New York: Intersentia 2004.

³⁷³ Deze adviescommissie is een particulier initiatief, in die zin dat de leden geen landen of juridische culturen vertegenwoordigen. De adviesraad werd opgericht op initiatief van wijlen prof. A. Kritzer van het Instituut voor Internationaal Handelsrecht (Pace University) in 2001. Prof. Kritzer stond op de voorgrond van de bevordering van de

het gebied van het Weens Koopverdrag en verstrekt opinies over de interpretatie van het Verdrag.³⁷⁴ Daarnaast is in 2001 door UNCITRAL een *tool* opgezet die moest voorzien in geselecteerde informatie inzake de uitleg van het Verdrag op een duidelijke, kernachtige en objectieve manier.³⁷⁵ De reden hiervoor is dat een grote hoeveelheid aan uitspraken op het gebied van het Weens Koopverdrag is, terwijl de noodzaak bestaat om het Verdrag uniform toe te passen. Dit heeft geresulteerd in de zogenaamde *Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods*, die in 2004 voor het eerst is gepubliceerd en sindsdien regelmatig wordt herzien.³⁷⁶

4.2.3 Materieel toepassingsgebied Weens Koopverdrag

Art. 1 van het Weens Koopverdrag bepaalt dat het Verdrag van toepassing is op internationale koopovereenkomsten met betrekking tot roerende zaken (...) tussen partijen die in verschillende Staten gevestigd zijn.³⁷⁷ Voor het

harmonisatie van het internationale handelsrecht met initiatieven zoals de CISG-adviesraad, de databank van Pace University en het Willem C. Vis Moot Court.

³⁷⁴ Deze worden gepubliceerd op de website van de CISG-Advisory Council: www.cisgac.com. Voor dit onderzoek is met name Opinion no. 2 van groot belang, aangezien daar de art. 38 en 39 CISG inzake de onderzoeks- en klachtplicht van de koper worden besproken. Zie tevens I. Schwenzer (ed.), *The CISG Advisory Council Opinions*, Den Haag: Eleven International Publishing 2017. Deze *Opinion* van de Advisory Council is een reactie op een vraag gesteld door de *Study Group on European Civil Code – Utrecht Working Group on Sales Law* betreffende de uitleg van de bepalingen met betrekking tot de onderzoeks- en klachttermijnen in art. 38 en 39 CISG.

³⁷⁵ Zie *Report of the United Nations Commission on International Trade Law on its thirty-fourth session*, 25 juni -13 juli 2001, A/56/17, par. 391 en 395, te raadplegen via <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V01/861/06/PDF/V0186106.pdf?OpenElement>.

³⁷⁶ Zie http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law/digests.html en UNCITRAL *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (2016). De *Digest* is het resultaat van een samenwerking tussen nationale correspondenten, international experts en het UNCITRAL Secretariat.

³⁷⁷ Artikel 1 - 1) Dit Verdrag is van toepassing op koopovereenkomsten betreffende roerende zaken tussen partijen die in verschillende Staten gevestigd zijn:
a) wanneer de Staten verdragsluitende Staten zijn; of
b) wanneer volgens de regels van internationaal privaatrecht het recht van een Verdragsluitende Staat van toepassing is.
2) Het feit dat de partijen hun vestigingen in verschillende Staten hebben, dient buiten beschouwing te worden gelaten wanneer zulks niet blijkt uit de overeenkomst, of uit

materiële toepassingsgebied van het Verdrag is derhalve allereerst vereist dat het moet gaan om 1) internationale koop van 2) roerende zaken. Ook over het *geografische* toepassingsgebied is veel gediscussieerd; bespreking daarvan valt echter buiten het bestek van dit onderzoek.³⁷⁸

Tijdens de discussies over het toepassingsgebied van het Verdrag is de vraag gerezen of het Verdrag al dan niet van toepassing moest zijn op de consumentenkoop.³⁷⁹ De discussie was vooral gelegen in de vraag *hoe* – dus: in welke bewoordingen – de consumentenkoop moest worden uitgesloten van het toepassingsgebied van het Verdrag, niet zozeer *of* deze koopvorm moest worden uitgesloten.³⁸⁰ UNCITRAL was van mening dat de uitsluiting van consumententransacties van het Verdrag geen significante beperking van het toepassingsbereik van het Verdrag tot gevolg zou hebben, aangezien slechts

transacties tussen dan wel uit informatie verstrekt door de partijen te eniger tijd voor of bij het sluiten van de overeenkomst.

3) Voor de toepasselijkheid van het Verdrag is zonder belang welke nationaliteit de partijen hebben, of zij kooplieden zijn en of de overeenkomst burgerrechtelijk dan wel handelsrechtelijk van aard is.

³⁷⁸ Verwezen wordt naar: Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 17-46; R.I.V.F. Bertrams en S.A. Kruisinga, *Overeenkomsten in het internationaal privaatrecht en het Weens Koopverdrag*, Deventer: Kluwer 2018, p. 185-192; B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International 2008, p. 95-99.

³⁷⁹ De tekst van de voorganger van het Verdrag, de LUVI, was in deze kwestie niet duidelijk. De bedoeling van het LUVI was weliswaar om consumententransacties buiten de werkingssfeer van dat Verdrag te houden, maar de opstellers van het Weens Koopverdrag twijfelden aan de bewoordingen van het LUVI en de implicaties die deze zouden kunnen hebben in geval van overname in het Weens Koopverdrag. Zie B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International 2008, p. 99-100.

³⁸⁰ Zie hiervoor de weergave van de beraadslagingen van de UNCITRAL en de *working group* voorafgaand aan het vaststellen van de definitieve tekst van het Verdrag: B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International 2008, p. 99-104.

een klein gedeelte van de consumententransacties als internationaal zou kunnen worden gekwalificeerd.³⁸¹

De reden waarom de consumentenkoop buiten het toepassingsgebied van het Verdrag werd gehouden, is gelegen in het feit dat de opstellers conflicten wilden vermijden tussen de regels van het Weens Koopverdrag en (dwingend) nationale regelgeving die is opgesteld teneinde consumenten te beschermen.³⁸² Toepasselijkheid van het Verdrag zou die beschermende regelgeving kunnen verminderen, hetgeen als ongewenst werd beschouwd.³⁸³ Het vastgestelde art. 2 onder a Weens Koopverdrag regelt derhalve dat het Verdrag niet van toepassing is op de koop van roerende zaken, gekocht voor persoonlijk gebruik of voor gebruik in gezin of huishouding.³⁸⁴ Met deze

³⁸¹ Secretary Commentary on article 2 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 2), onder 3 te raadplegen via:

http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a_conf.97_5-ocred.pdf, p.16; J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 406; B. van Zelst, *The politics of European sales law : a legal-political inquiry into the drafting of the Uniform Commercial Code, the Vienna Sales Convention, the Dutch Civil Code and the European Consumer Sales Directive in the context of the Europeanization of contract law*, Alphen aan den Rijn : Kluwer Law International 2008, p. 101. Uiteraard is dit beeld aan verandering onderhevig – met name door de toename van online aankopen.

³⁸² Secretary Commentary on article 2 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 2), onder 3, te raadplegen via

http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a_conf.97_5-ocred.pdf, p.16; J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 406; J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law international 2009, p. 3, 49, 53; F. Ferrari, 'The CISG's sphere of application: Articles 1-3 and 10', in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier European Law Publishers 2004, p. 82.

³⁸³ M. T. Murphy, *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Creating Uniformity in International Sales Law*, 12 Fordham Int'l L.J. (1988), p. 746.

³⁸⁴ Artikel 2 - Dit Verdrag is niet van toepassing op:

- a) de koop van roerende zaken, gekocht voor persoonlijk gebruik of voor gebruik in gezin of huishouding, tenzij de verkoper te eniger tijd voor of bij het sluiten van de overeenkomst niet wist of had behoren te weten dat de zaken voor zodanig gebruik werden gekocht;
- b) de koop op een openbare veiling;
- c) een executoriale of anderszins gerechtelijke verkoop;
- d) de koop van effecten, waardepapieren en betaalmiddelen;
- e) de koop van zeeschepen, binnenvaartschepen, luchtkussenvaartuigen of luchtvaartuigen;
- f) de koop van elektrische energie.

bewoordingen wordt tot uitdrukking gebracht dat het *beoogde* gebruik van de verkochte zaken op het moment van contractsluiting de doorslag geeft of het betreffende contract door de regels van het Verdrag wordt beheerst, en niet het *daadwerkelijke* gebruik.³⁸⁵ De uitsluiting van de in art. 2 onder a genoemde zaken beperkt het toepassingsbereik van het Verdrag tot de handelskoop.³⁸⁶

Daarmee verschijnt het derde vereiste voor het materiële toepassingsgebied van het Verdrag ten tonele: naast de internationale koop van roerende zaken moet het gaan om professionele partijen.

4.3 Ontstaansgeschiedenis van de onderzoeks- en klachtplicht in het Weens Koopverdrag

De voorgangers van het Weens Koopverdrag, de Haagse Koopwetten, bevatten onderzoeks- en klachtplichtbepalingen die de koper zeer korte termijnen voorschreven.³⁸⁷ Dit valt te verklaren aangezien de meeste landen die bij de onderhandelingen over deze Verdragen betrokken waren, tot de categorie rechtssystemen behoren die zelf zeer strikte klachtplichttermijnen hanteren in het nationale recht.³⁸⁸ De enige versoepeling hiervan was de bepaling dat de verkoper zich niet op de regeling van de klachtplicht mocht

³⁸⁵ Schlechtriem & Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 48; J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law international 2009, p. 49. Zie bijvoorbeeld Oberster Gerichtshof (Oostenrijk), 11 februari 1997, CLOUT case nr. 190, tevens te raadplegen via Unilex:

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=283&step=FullText>, inzake de verkoop van een Lamborghini waarbij het Gerichtshof expliciet overweegt dat het beoogde gebruik van de auto tijdens contractsluiting beslissend is voor de vraag of art. 2 onder a Weens Koopverdrag meebrengt dat het Verdrag al dan niet van toepassing is.

³⁸⁶ Schlechtriem & Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, p. 48.

³⁸⁷ Art. 38 en 39 LUF1 bevatten de term 'promptly' of 'bref délai' dat vertaald wordt naar 'prompt' of 'meteen'. Zie voor de volledige tekst van het LUF1: <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>. Art. 11 LUF1 bepaalt dat 'promptly' ziet op 'within as short a period as possible, in the circumstances'.

³⁸⁸ CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 3.1.

beroepen wanneer de non-conformiteit betrekking heeft op feiten die hij kende of waarvan hij niet onkundig had kunnen zijn en die hij niet had medegedeeld aan de koper. Een dergelijke beperking is thans opgenomen in art. 40 Weens Koopverdrag.³⁸⁹

Bij de totstandkoming van het Weens Koopverdrag waren echter veel meer Staten betrokken dan bij de totstandkoming van de Haagse Koopwetten, waaronder ook veel Staten die geen onderzoeks- en klachtplicht kennen in hun nationale systeem. De verschillende Staten gingen in hun nationale recht op zeer uiteenlopende manieren om met (het bestaan van) een klachtplicht en de uitleg daarvan. Tijdens de onderhandelingen over de finale tekst van het Verdrag in 1980 bleek dat de regeling van art. 39 van het Weens Koopverdrag met betrekking tot de klachtplicht en de vervaltermijn van twee jaar tot de meest betwiste onderwerpen behoorde.³⁹⁰ De omvangrijke en hevige discussie omtrent art. 39 Weens Koopverdrag, die met name betrekking had op de sanctie op het verzaken van de klachtplicht, vond voornamelijk plaats tussen vertegenwoordigers van geïndustrialiseerde landen en ontwikkelingslanden, wat grotendeels samenviel met het onderscheid tussen nationale rechtssystemen mét strikte klachtplichtbepalingen en die zonder.³⁹¹ Bovendien bleek dat contractspartijen die gevestigd waren in de ontwikkelingslanden, meestal optraden als *kopers* van met name (complexe) machines.³⁹² De vertegenwoordigers van ontwikkelingslanden vreesden vooral dat deze kopers onevenredig benadeeld zouden worden door de

³⁸⁹ Art. 40 ULIS is vrijwel zonder discussie of aanpassingen overgenomen in art. 40 CISG. Zie: CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 3.1, noot 3.

³⁹⁰ Schlechtriem & Schwenzler, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, Art. 39 par. 2, p. 653; CISG-AC Opinion no 2, Examination of the goods and notice of non-conformity, articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 1; J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 441. Tijdens de diplomatieke conferentie in 1980 in Wenen was art. 38 CISG met betrekking tot de onderzoeksverplichting van de koper daarentegen nauwelijks onderwerp van discussie. Zie CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 3.4.

³⁹¹ CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 3.4.

³⁹² Zie hierover uitgebreider S.K. Date-Bah, 'Perspective of Developing Countries' in: F. Bonelli e.a.(ed.), *La Vendita Internazionale. La Convenzione di Vienna Dell'11 Aprile 1980*, Milaan: A. Giuffrè 1981, p. 31-32.

regeling van de klachtplicht omdat ze van deze nieuwe regeling niet – of te laat – op de hoogte zouden zijn.³⁹³ Date-Bah, de vertegenwoordiger uit Ghana, leidde de oppositie tegen de invoering van een klachtplicht aan de zijde van de koper en stelde in eerste instantie voor de bepaling te schrappen, aangezien de sanctie ‘*too draconian*’ was.³⁹⁴ In de discussie die daarop is gevolgd, zijn er acht verschillende voorstellen om de regeling te versoepelen en maar liefst 111 interventies gedaan.³⁹⁵ Uiteindelijk is besloten de klachtplichtbepaling te handhaven en bij wijze van compromis art. 44 Weens Koopverdrag op te nemen.³⁹⁶ Reitz wijt het feit dat er ondanks de hevige bezwaren toch een klachtplichtbepaling is opgenomen aan een schrijnend gebrek aan oppositie van vertegenwoordigers van kopersbelangen:

“Of the entire history of warranty, from Roman times until now, this recent attempt at international unification of sales law provides the clearest evidence, outside of the consumer context, that cutoff rules have

³⁹³ J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law international 2009, p. 365; H.M. Flechtner, ‘Buyer’s obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)’, in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier European Law Publishers 2004, p. 378. Zie voor een uitgebreide beschrijving van de oppositie vanuit de ontwikkelingslanden (met name Ghana) J.C. Reitz, ‘A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods’, *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 457-460. Zie voor de weergave van de discussie tijdens de 16^e en 17^e en 21^e bijeenkomst op de diplomatieke conferentie waar de discussie met betrekking tot al dan niet opname van de klachtplicht en het compromis dat uiteindelijk werd opgenomen in de vorm van art. 44 CISG wordt weergegeven: J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 539-549 en 566-571.

³⁹⁴ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 541. Zie tevens S.K. Date-Bah, ‘The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980: Overview and Selective Commentary’, *Review of Ghana Law* 50 (1979), p. 66.

³⁹⁵ G. Eorsi, ‘A Propos the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods’, *American Journal of Comparative Law* 1983/133, p. 350, die het “(...) *one of the most dramatic debates at the U.N. Convention (...)*” noemt.

³⁹⁶ Schlechtriem & Schwenzler, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, Art. 39 par. 2, p. 653; CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 3.4 en 3.5; J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 544-545.

been imposed over objection by representatives of buyers' interest"³⁹⁷ en
"(...) *commercial interests have constituted the primary support for cutoff rules (...)*."³⁹⁸

De verklaring die volgens Reitz ten grondslag ligt aan het gebrek aan oppositie vanuit (georganiseerde) professionele kopers is dat de kopers die zich als professionele partij begeven in het handelsverkeer, daarin tevens optreden als verkoper. Ten eerste betekent dit dat zij – naast geconfronteerd te worden met de nadelen van een klachtverplichting –, verwachten ook te profiteren van de voordelen van een dergelijke bepaling. Ten tweede is het volgens Reitz aannemelijk dat kopers die ook als verkoper optreden, meer voordeel dan nadeel van de regeling verwachten te ondervinden aangezien ze handel drijven in de hoop voor meer te verkopen dan ze kopen, en hun belangen in het handelsverkeer meer aan de verkoperskant plegen te waarderen.³⁹⁹ Bij de onderhandelingen over de voorgangers van het Verdrag, de Haagse Koopwetten, is er dan ook nauwelijks discussie geweest over de vraag óf er een klachtplicht moest worden opgenomen. De reden waarom tijdens de onderhandelingen met betrekking tot de klachtplicht in het Weens Koopverdrag wél een hoogopgelopen discussie heeft plaatsgevonden waarbij de rechtvaardiging van de klachtplichtregeling in twijfel werd getrokken, is dat deze discussie is geïnitieerd door vertegenwoordigers van rechtssystemen die onbekend waren met klachtverplichtingen in hun nationale systeem en over beduidend minder kennis en expertise (met name met betrekking tot de ingekochte machines) beschikten dan contractspartijen in de geïndustrialiseerde landen. Hun belangen in het internationale

³⁹⁷ J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 441.

³⁹⁸ J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 442 en 465.

³⁹⁹ J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 467-468. Dit argument gaat – in ieder geval voor het Weens Koopverdrag – mijns inziens niet op voor de professionele koper die aan het einde van de keten als verkoper levert aan niet-professionele kopers. Zie ook J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part II – From Roman Law to the Modern Civil and Common Law', *The American Journal of Comparative Law* 1989, Vol. 37/2, p. 290.

handelsverkeer waren vooral gelegen aan koperszijde: de internationale handelaren uit deze landen traden voornamelijk op als kopers van complexe machines, welke zaken zich met name lenen voor moeilijk te ontdekken of zelfs verborgen gebreken.⁴⁰⁰

In 2004 heeft de CISG-Advisory Council een *Opinion* gepubliceerd over de onderzoeks- en klachtplichtartikelen van het Verdrag.⁴⁰¹ De reden voor het opstellen van deze *Opinion* was het feit dat de onderzoeks- en klachtverplichtingen van de koper slechts bekend waren aan een aantal, maar lang niet alle verdragsluitende Staten, wat leidde tot zeer uiteenlopende jurisprudentie op dit punt.⁴⁰² Bij de beschrijving van de totstandkoming van de onderzoeks- en klachtplichtbepalingen in het Weens Koopverdrag onderscheidt de CISG-Advisory Council in haar *Opinion* grofweg drie verschillende nationale systemen met betrekking tot de klachtplicht, die hieronder worden weergegeven. Deze drie systemen tonen aan dat de belangenafweging die ten grondslag ligt aan de klachtplicht tot verschillende uitkomsten kan leiden. In het eerste systeem ligt de nadruk op de belangen van de verkoper, in het tweede systeem ligt de nadruk op de belangen van de koper en in het derde systeem ten slotte, ligt de nadruk op een compromis tussen de belangen van de verkoper en die van de koper. Aangezien het Weens Koopverdrag slechts betrekking heeft op de handelskoop, dienen de weergegeven systemen hieronder en de genoemde landen daarbij te worden gezien vanuit een handelsrechtelijk perspectief.⁴⁰³

⁴⁰⁰ J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 469-470. Deze handelaren traden op als *verkopers* van met name grondstoffen en landbouwproducten, waarvan gebreken vaak op korte termijn worden ontdekt, zodat het waarschijnlijk is dat dekopers van die producten wel op tijd zouden klagen. De belangen-als-verkoper wogen daardoor niet op tegen de belangen-als-koper.

⁴⁰¹ CISG-AC *Opinion* no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004. Rapporteur: Professor Eric E. Bergsten, Emeritus, Pace University School of Law, New York. Te raadplegen via <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>.

⁴⁰² I. Schwenzer (ed.), *The CISG Advisory Council Opinions*, Den Haag: Eleven International Publishing 2017, p. 7; I. Schwenzer, 'Divergent Interpretations: Reasons and Solutions', in: L.A. DiMatteo (ed.), *International Sales Law. A Global Challenge*, New York: Cambridge University Press 2014, p. 108-111.

⁴⁰³ Duitsland wordt bijvoorbeeld slechts genoemd bij het systeem dat strikte klachtplichtbepalingen kent, en niet ook bij het systeem dat geen klachtplichtbepaling hanteert, terwijl het nationale recht van Duitsland al naar gelang de onderliggende

- Systeem 1: De koper dient binnen een (zeer) korte periode na aflevering te klagen en de aard van de tekortkoming te noemen. De toegestane tijd om te klagen wordt soms expliciet genoemd, bijvoorbeeld door bepalingen die woorden als ‘binnen acht dagen’ of ‘onmiddellijk’ bevatten.

Landen die dit systeem hanteren, bijvoorbeeld Italië en Duitsland, benadrukken hiermee het belang dat de verkoper heeft bij een tijdige kennisgeving, aangezien zijn kansen om de non-conformiteit te betwisten, alsmede zijn mogelijkheden om de gevolgen van de non-conformiteit te minimaliseren door herstel of vervanging, kleiner worden door tijdsverloop.

- Systeem 2: De koper heeft in deze rechtssystemen geenszins een verplichting om te keuren noch een verplichting om te klagen binnen een bepaalde periode. De koper kan in deze rechtssystemen wel klagen tijdens een keuring voordat hij de verkochte zaken ‘accepteert’, zodat hij deze onmiddellijk kan afwijzen. Dit brengt meestal de beëindiging van de overeenkomst met zich mee.⁴⁰⁴

In deze rechtssystemen, bijvoorbeeld dat van Engeland, wordt het recht dat een koper heeft op grond van een tekortkoming aan de zijde van de verkoper beschermd. Het verval van rechten aan de kant van de koper bij niet tijdige kennisgeving wordt in deze systemen als een ‘te harde’ maatregel gezien, immers: de koper heeft door tijdsverloop sowieso al een verminderde kans op compensatie aangezien hij de bewijslast draagt van het bestaan van het gebrek op het moment van aflevering. De koper heeft bovendien de verplichting om schade zoveel mogelijk te beperken, zodat vermeerdering van

koopovereenkomst in één van beiden kan worden geplaatst: voor de handelskoop in systeem 1, voor alle andere koopovereenkomsten in systeem 2.

⁴⁰⁴ Dit ‘afwijzingsrecht bij keuring’, dat afzonderlijk van een klachtverplichting moet worden gezien, is gebaseerd op het leerstuk van het ‘right to reject’, afkomstig uit het common law systeem, bijvoorbeeld in Engeland. De CISG-Advisory Council meldt dat onder dit systeem ook veel rechtssystemen van ontwikkelingslanden vallen: CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 2.3. Dit valt te verklaren door het feit dat deze landen door vroegere kolonisatie een rechtssysteem kennen dat geïnspireerd is door het Engelse common law systeem.

schade opgekomen nadat de koper op de hoogte is van de non-conformiteit, voor rekening van de koper blijft.

- Systeem 3: De koper dient te klagen over enige non-conformiteit, maar de kennisgeving hoeft echter niet zo specifiek te zijn als in het eerstgenoemde systeem en moet aan de verkoper worden medegedeeld binnen een ‘redelijke termijn’.

In deze systemen, denk bijvoorbeeld aan Nederland, heeft men getracht om een afweging te maken tussen de belangen van de verkoper en die van de koper. Het bestaan van een verplichting om te klagen wordt volgens de CISG-Advisory Council in bepaalde rechtssystemen verklaard door te stellen dat deze regel is ontworpen om laakbaar gedrag aan de zijde van de professionele koper tegen te gaan.⁴⁰⁵

Het resultaat van de discussies omtrent de totstandkoming van de klachtplichtbepalingen in het Weens Koopverdrag kan volgens de CISG-Advisory Council uiteindelijk het beste worden omschreven door te stellen dat art. 39 CISG het meest in de buurt komt van de rechtssystemen uit het hierboven beschreven systeem 3.⁴⁰⁶ Dat betekent dat de uitkomst van de belangenafweging heeft geleid tot de bescherming van de belangen van de verkoper, maar dat hierbij ook rekening wordt gehouden met de belangen van de koper.⁴⁰⁷ Dit uit zich met name door de toevoeging van art. 40 en 44 CISG. Deze artikelen bepalen respectievelijk dat de verkoper geen beroep mag doen op de klachtplichtbepaling als hij wist of behoorde te weten van het gebrek (verkleinen toepassingsgebied) en dat de koper niet al zijn rechten hoeft te verliezen indien hij een redelijk excuus heeft waarom hij niet of niet tijdig heeft voldaan aan zijn klachtverplichting (nuanceren van de sanctie).⁴⁰⁸ Een

⁴⁰⁵ CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 2.4.

⁴⁰⁶ CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004, onder 4.4.

⁴⁰⁷ Zie tevens E. Hayes Patterson, ‘United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Unification and the Tension Between Compromise and Domination’, *Stanford Journal of International Law*, 1986/22, p. 294: “The legislative history of article 39 demonstrates that, (...), the article basically serves to protect the seller.”

⁴⁰⁸ Zie voor een uitgebreide bespreking van deze twee versoepelingen hierna in hoofdstuk 5.

al te enge interpretatie van art. 44 CISG zou echter kunnen meebrengen dat de beoogde balans tussen het belang dat de verkoper heeft bij tijdige notificatie en de koper bij het behouden van zijn remedies wordt verstoord in het voordeel van de verkoper.⁴⁰⁹

De uiteindelijk vastgestelde tekst van art. 39 Weens Koopverdrag luidt:

Artikel 39

1) De koper verliest het recht om zich erop te beroepen dat de zaken niet aan de overeenkomst beantwoorden, indien hij niet binnen een redelijke termijn nadat hij dit heeft ontdekt of had behoren te ontdekken van de verkoper hiervan in kennis stelt, onder opgave van de aard van de tekortkoming.

2) In ieder geval verliest de koper het recht om zich erop te beroepen dat de zaken niet aan de overeenkomst beantwoorden, indien hij de verkoper niet uiterlijk binnen een termijn van twee jaar na de datum waarop de zaken feitelijk aan de koper werden afgegeven, hiervan in kennis stelt, tenzij deze termijn niet overeenstemt met een in de overeenkomst opgenomen garantietermijn.

De in het Verdrag opgenomen klachtverplichting aan de zijde van de koper kent derhalve twee vervaltermijnen, opgenomen in de leden 1 en 2 van het artikel. Uitgebreide bespreking van de werking van dit artikel, in samenhang met art. 38 CISG (onderzoekplicht koper), art. 40 CISG (wetenschap van het gebrek bij de verkoper) en art. 44 CISG (redelijk excuus koper) volgt hierna in hoofdstuk 5. Hieronder volgt de weergave van de ratio van deze klachtplicht van de koper in het Verdrag.

4.4 Ratio van de klachtplicht in het Verdrag

In deze paragraaf wordt de ratio van de klachtplicht in het Weens Koopverdrag onderzocht. Wat hadden de opstellers van het Verdrag voor ogen toen de klachtplichtregeling werd opgenomen (par. 4.6.1), en hoe zien

⁴⁰⁹ E. Hayes Patterson, 'United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Unification and the Tension Between Compromise and Domination', *Stanford Journal of International Law*, 1986/22, p. 300.

de verschillende nationale gerechtelijke instanties (par. 4.6.2) en de doctrine (par. 4.6.3) het doel van de klachtplicht? Zoals hierboven reeds uiteengezet, dient de ratio van de klachtplichtregeling te worden gezien in het licht van het materiële toepassingsgebied van het Verdrag als geheel: het gaat uitsluitend om internationale koopovereenkomsten met betrekking tot roerende zaken gesloten tussen zowel een professionele verkoper als een professionele koper.

4.4.1 Ratio klachtplicht volgens de opstellers van het Weens Koopverdrag

Tijdens de diplomatieke conferentie in Wenen werd veelvuldig gebruik gemaakt van een concepttekst van het Verdrag uit 1978, met uitgebreid commentaar, opgesteld door een door UNCITRAL opgerichte werkgroep.⁴¹⁰ In het *Secretariat Commentary* op art. 39 Weens Koopverdrag wordt de ratio van de klachtplicht, opgenomen in art. 39 lid 1 CISG, als volgt omschreven:

*“The purpose of the notice is to inform the seller of what he must do to remedy the lack of conformity, to give him the basis on which to conduct his own examination of the goods, and in general to gather evidence for use in any dispute with the buyer over the alleged lack of conformity. Therefore, the notice must not only be given to the seller within a reasonable time after the buyer has discovered the lack of conformity or ought to have discovered it, but it must specify the nature of the lack of conformity.”*⁴¹¹

Volgens de opstellers van het Verdrag dient de klachtplicht van het eerste lid van art. 39 CISG ertoe om de verkoper in de gelegenheid te stellen alsnog correct na te komen en om hem te beschermen tegen eventueel (bewijs)nadeel door een (te) late klacht. De nadruk ligt derhalve op de mogelijkheden voor

⁴¹⁰ Zie *Report of the Working Group on the International Sale of Goods on the work of its ninth session*: <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1978-e/vol9-p61-85-e.pdf>. Zie voor achtergrondinformatie en het belang van de *Secretary Commentary*: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/note-secretariat-commentary>.

⁴¹¹ *Secretariat Commentary on article 37 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 39)*, onder 4. Te raadplegen via <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/article-39-secretariat-commentary-closest-counterpart-official-commentary>.

de verkoper om ofwel de non-conformiteit te verhelpen, dan wel om deze te betwisten. Ook het vereiste dat de koper naast tijdig klagen, tevens de aard van de tekortkoming moet noemen, duidt hierop. Het feit dat de klachtplicht er tevens toe dient om de verkoper in staat te stellen alsnog volgens contract na te komen,⁴¹² geeft aan dat de belangen van de koper wel een rol spelen bij de toepassing van de klachtplicht en dat de uitvoering van het contract een belangrijk aspect is van deze regeling. Ook in de voorbereidende discussies met betrekking art. 39 CISG is vaak aangegeven dat de ratio van deze verplichting ziet op:

- 1) het alsnog correct (kunnen) nakomen van de overeenkomst. Zo stelde de vertegenwoordiger van Ghana dat “*the requirement for due notice by the buyer was an important aspect of the seller’s right to cure*”⁴¹³ en gaf de vertegenwoordiger van Zweden aan dat het voorstel om de klachtverplichting te versoepelen “*overlooked the duty of the seller to repair goods or deliver substitute goods*”⁴¹⁴;
- 2) het kunnen verzamelen of veiligstellen van bewijs teneinde zich te kunnen verweren in een dispuut over de conformiteit van de verkochte zaken. Zie bijvoorbeeld de opmerking van de vertegenwoordiger van Zweden dat “*The main purpose of the rule was in fact to secure evidence in the case of dispute. If the seller were to establish the cause of the defects complained of, he would need to know of them at an early stage*”.⁴¹⁵ Duitsland gaf aan dat de onderzoeks- en klachtplicht “*were crucial because one of the main difficulties in cases of non-conformity was to secure proof*”.⁴¹⁶

⁴¹² Zie tevens Magnus, die aangeeft dat het *pacta sunt servanda*-beginsel ook ten grondslag ligt aan het Weens Koopverdrag: U. Magnus, ‘Die allgemeinen Grundsätze im UN-Kaufrecht’, *Rebels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, 1995/95, p. 480.

⁴¹³ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 566.

⁴¹⁴ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 542.

⁴¹⁵ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 542.

⁴¹⁶ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 543.

Het tweede lid van art. 39 CISG bevat vervolgens een tweede vervaltermijn, te weten twee jaar na aflevering van de verkochte zaken.⁴¹⁷ Bij deze vervaltermijn geven slechts de belangen van de verkoper de doorslag. De nadruk ligt hier niet op de uitvoering van het contract, maar op de rechtszekerheid van de verkoper. In het *Secretary Commentary* is hierover het volgende opgenomen:

*“Even though it is important to protect the buyer's right to rely on latent defects which become evident only after a period of time has passed, it is also important to protect the seller against claims which arise long after the goods have been delivered. Claims made long after the goods have been delivered are often of doubtful validity and when the seller receives his first notice of such a contention at a late date, it would be difficult for him to obtain evidence as to the condition of the goods at the time of delivery, or to invoke the liability of a supplier from whom the seller may have obtained the goods or the materials for their manufacture.”*⁴¹⁸

Als rechtvaardiging voor deze tweede vervaltermijn wordt derhalve gesteld dat de verkoper, indien hij pas (zeer) laat na aflevering van de zaken op de hoogte wordt gesteld van eventuele gebreken, (te) veel moeilijkheden ondervindt met betrekking tot de vergaren van bewijs en het indienen van claims ten opzichte van zijn leveranciers. Bovendien valt de geloofwaardigheid van de claim te betwisten, aldus het commentaar. De beginselen die ten grondslag liggen aan art. 39 lid 2 CISG stemmen volgens de werkgroep overeen met die van art. 8 en 10 van de *Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*⁴¹⁹, welk Verdrag (na

⁴¹⁷ Hier zou ter verduidelijking gesproken kunnen worden van een relatieve klachttermijn, die als beginpunt de ontdekking van de gebreken heeft (lid 1 art. 39 CISG) en een absolute klachttermijn, die als beginpunt de aflevering heeft (lid 2). Vlg. voor dit concept art. 3:310 BW.

⁴¹⁸ Secretariat Commentary on article 37 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 39), onder 5. Te raadplegen via <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/article-39-secretariat-commentary-closest-counterpart-official-commentary>; J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 425.

⁴¹⁹ Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods (concluded at New York on 14 June 1974) as amended by the Protocol Attending the Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods (concluded at Vienna on 11

aanpassingen om het aan te laten sluiten op het Weens Koopverdrag) nagenoeg gelijktijdig in werking is getreden met het Weens Koopverdrag.⁴²⁰ Deze beginselen zien op duidelijkheid en rechtszekerheid – de aangesproken partij moet op een gegeven moment ervan uit kunnen gaan niet meer geconfronteerd te worden met klachten omtrent een vermeende non-conformiteit.⁴²¹ Lid 2 van art. 39 CISG ziet derhalve – in tegenstelling tot lid 1 – slechts op de bescherming van de belangen van de *verkoper*, namelijk zijn belang dat gelegen is in rechtszekerheid.

Kortom: volgens de opstellers van het Verdrag is de ratio van *het bestaan* van de klachtplicht, zoals opgenomen in lid 1 van art. 39 CISG tweevoudig: namelijk het alsnog kunnen nakomen, dan wel het kunnen betwisten van de gestelde non-conformiteit. Deze rationes zien beide op de uitvoering van het contract – uiteindelijk dienen er conforme zaken te worden verkocht waarvoor de correcte koopprijs wordt betaald. De *tijd die de koper vervolgens wordt gegund om überhaupt te mogen reppen van een gebrek* wordt echter begrensd door lid 2 van art. 39 CISG, waarvan de ratio ziet op de rechtszekerheid van de verkoper.

April 1980), te raadplegen via: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/limitation-text.html> en

http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/limit/limit_conv_E_Ebook.pdf.

⁴²⁰ Het Weens Koopverdrag bevat geen bepalingen omtrent verjaring. Staten kunnen toetreden tot het Verjaringsverdrag, in welk geval de termijnen van art. 8 en 10 gelden. Op dit moment zijn echter slechts 30 Staten toegetreden tot dit Verdrag, zie https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/limitation_period_international_sale_of_goods/status (laatstelijk geraadpleegd op 18 mei 2020).

In het geval dat het Verjaringsverdrag geen toepassing heeft op een onderliggend contract, zijn de verjaringsregelingen van het toepasselijke nationale recht van toepassing. Zie hier H. 5 par. 5.9.

Secretariat Commentary on article 37 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 39), onder 6. Te raadplegen via <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/article-39-secretariat-commentary-closest-counterpart-official-commentary>.

⁴²¹ Onder *purpose* van het Verjaringsverdrag is opgenomen: *The Limitation Convention establishes uniform rules governing the period of time within which a party under a contract for the international sale of goods must commence legal proceedings against another party to assert a claim arising from the contract or relating to its breach, termination or validity. By doing so, it brings clarity and predictability on an aspect of great importance for the adjudication of the claim.* Zie http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1974Convention_limitation_period.html.

4.4.2 Ratio klachtplicht volgens de rechtspraak

In de rechtspraak wordt het doel van de klachtplicht in het Weens Koopverdrag verschillend omschreven. Sommige gerechtelijke instanties bepalen dat het doel van de klachtplicht is gelegen in het belang dat de verkoper heeft bij de mogelijkheid om zijn wanprestatie ongedaan te maken. Met name de uitspraken die een beroep op de klachtplicht door de verkoper gegrond verklaren omdat de koper niet voldoende heeft aangegeven wat de aard van de tekortkoming is, duiden op bescherming van de belangen die de verkoper heeft bij zijn mogelijkheden tot herstel. Ook genoemd wordt het belang van de verkoper om zijn voorleveranciers tijdig aan te kunnen spreken en het belang van de verkoper om (tegen)bewijs veilig te kunnen stellen.

Andere gerechtelijke instanties bepalen dat het doel van de klachtplicht gelegen is in de rechtszekerheid van de verkoper. De verkoper moet er bijvoorbeeld op een gegeven moment vanuit kunnen gaan dat hij niet meer aangesproken kan worden op grond van enige non-conformiteit. Hieronder volgen enkele voorbeelden van de verschillende weergaven van het doel van de klachtplicht door nationale rechters.

4.4.2.1 Ratio gelegen in mogelijkheid tot herstel en vergaren (tegen)bewijs

In de rechtspraak wordt het doel van de onderzoeks- en klachtplichtbepalingen uit het Weens Koopverdrag ten eerste geplaatst in het kader van de mogelijkheid die de verkoper moet worden geboden om alsnog correct na te komen. Zo oordeelde bijvoorbeeld het *Oberlandesgericht Oldenburg* in een geschil omtrent een landbouwmachine dat het voornaamste doel van de klachtplichtbepaling in het Weens Koopverdrag ziet op het in staat stellen van de verkoper om gebreken te herstellen.⁴²² Het Hof 's Gravenhage besliste in 2013 dat art. 39 van het Weens Koopverdrag ertoe strekt de verkoper te beschermen tegen late en moeilijk te betwisten

⁴²² Oberlandesgericht Oldenburg (Duitsland), 5 december 2000, 12 U 40/00, te raadplegen via: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001205g1.html>. Zie ook *RIW* 2001, 381-382.

klachten⁴²³ en beoogt hem in staat te stellen zijn wanprestatie ongedaan te maken en zijn schade te beperken.⁴²⁴

In een aantal uitspraken wordt overwogen dat de klachtplicht is opgenomen om spoedig helderheid omtrent het gebrek te bevorderen. Zo oordeelde het *Oberster Gerichtshof* van Oostenrijk in een zaak die de verkoop van 28.000 paar sportschoenen betrof:

*“Es darf nämlich nicht übersehen werde, daß selbst trotz der “käuferfreundlichen Tendenz” des UN-KR sowohl dessen Art 38 wie auch Art 39 dem Ziel dienen sollen, schnell Klarheit darüber zu schaffen, ob ordnungsgemäß erfüllt wurde”.*⁴²⁵

In een geschil betreffende de verkoop van de chemische substantie aluminium hydroxide, gebruikt voor de vervaardiging van glas, overwoog het *Oberlandesgericht Köln* dat in sommige gevallen een termijn van een maand voor tijdig beklag kan worden gehanteerd, maar:

*“Eine solche Frist kann nur für Waren gelten, bei Denen keine Veränderung zu besorgen ist, die dem Zweck der Art. 38, 39 CISG, schnell Klarheit darüber zu schaffen, ob ordnungsgemäß erfüllt wurde(...) und das notwendige Beweismaterial dafür zu sichern (...), zuwiderlaufen würde”.*⁴²⁶

Het Duitse *Landgericht München* oordeelde over een geschil betreffende kledingstukken waarbij volgens de koper sprake was van ‘een slechte vervaardiging en een slechte pasvorm’. Deze klacht voldeed niet aan het

⁴²³ Deze zinsnede is letterlijk overgenomen uit de parlementaire geschiedenis van art. 7:23 lid 1 BW, wat duidt op de mogelijke aanwezigheid van de zogenaamde ‘homeward trend’- zie hierover H.5 par. 5.2.3.3.

⁴²⁴ Hof ‘s Gravenhage 21 mei 2013, ECLI:NL:GHDHA:2013:CA3856 (verkoop leer van Italiaanse koper), r.o. 39.

⁴²⁵ Oberster Gerichtshof (Oostenrijk), 27 augustus 1999, 1 Ob 223/99x, te raadplegen via: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990827a3.html>. Dat het Gerichtshof hier van een “käuferfreundlichen Tendenz” spreekt heeft te maken met het feit dat de onderzoeks- en klachtplichtbepalingen in het Weens Koopverdrag kopervriendelijker zijn dan het nationale Oostenrijkse handelsrecht.

⁴²⁶ Oberlandesgericht Köln (Duitsland), 21 augustus 1997, 18 U 121/96, te raadplegen via <http://www.unilex.info> en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970821g1.html>.

vereiste van art. 39 lid 1 CISG met betrekking tot het voldoende noemen van de aard van de tekortkoming.

“Der Zweck der Mängelrüge, kurzfristig Klarheit über die Beanstandungen zu schaffen, wird durch derart pauschale Angaben nicht erreicht.”⁴²⁷,

aldus de rechter.

In sommige uitspraken wordt het doel van de klachtplicht geplaatst in het licht van de mogelijkheden die de verkoper moet hebben om adequaat op een claim van de koper te kunnen reageren.⁴²⁸ Zie in dit verband een zaak omtrent de verkoop van interieurartikelen voor een ijssalon. Het *Landgericht Saarbrücken* overweegt onder andere dat de aard van de tekortkoming specifiek genoeg moet zijn:

“Sinn dieses Erfordernisses ist es, den Verkäufer derart zu unterrichten, daß er sich verläßlich darüber klar werden kann, wie er reagieren, z.B. nachbessern, nachliefern oder eine eigene Untersuchung der Ware vornehmen soll”⁴²⁹.

Het Italiaanse *Tribunale di Vigevano* oordeelde in een zaak met betrekking tot de verkoop van rubber ten behoeve van de vervaardiging van schoenzolen, dat

“... il venditore ha indubbiamente interesse a sapere che la controparte è rimasta soddisfatta della merce, che non solleverà in futuro contestazioni di sorta, e che pertanto il rapporto può considerarsi positivamente esaurito.”⁴³⁰

⁴²⁷ Landgericht München (Duitsland), 3 juli 1989, 17 HKO 3726/89, te raadplegen via www.unilex.info en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890703g1.html>.

⁴²⁸ Zie bijvoorbeeld Oberlandesgericht Koblenz (Duitsland), 14 december 2006, CLOUT case 724, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061214g1.html>.

⁴²⁹ Landgericht Saarbrücken (Duitsland), 26 maart 1996, 7 IV 75/95, CLOUT case 337, te raadplegen via www.unilex.info en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960326g1.html>.

⁴³⁰ Tribunale di Vigevano (Italië), 12 juli 2000, 405, CLOUT case 378, te raadplegen via www.unilex.info en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000712i3.html>.

Zie tevens het *Oberlandesgericht* Köln inzake de verkoop van chloortabletten:

“(…) den Vertragsparteien zeitnah Gelegenheit zu geben, sachgerechte Dispositionen zu treffen, ist gerade Sinn und Zweck der Art. 38, 39 CISG”⁴³¹

en een zaak over de verkoop van zolen voor sportschoenen die voorlag aan het *Landgericht Erfurt*. De koper had verzuimd de aard van de tekortkoming voldoende te omschrijven.

“Mit diesem Erfordernis soll der Verkäufer in die Lage versetzt werden, sich ein Bild über die Vertragswidrigkeit zu machen und die erforderlichen Schritte zu ergreifen.”,

aldus de rechter.⁴³²

Andere uitspraken stellen dat het doel van de klachtplicht is gelegen in het voorzien van de verkoper in mogelijkheden om het gebrek te verhelpen en noemen daarbij specifiek om welke mogelijkheid het gaat. In een zaak over de verkoop van lakens waarbij de koper tevens de aard van de tekortkoming onvoldoende specificeert, oordeelt het *Oberlandesgericht Koblenz* bijvoorbeeld:

“Eine solche Angabe versetzt die Klägerin nicht in die Lage, eine Ersatz – oder Nachlieferung in die Wege zu leiten, was die Regelung von Art. 39 CISG u.a. bezweckt.”⁴³³

⁴³¹ Oberlandesgericht Köln (Duitsland), 31 augustus 2006, 16 U 20/06, *IHR* 2/2007, p. 71, tevens te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060831g1.html>.

⁴³² Landgericht Erfurt (Duitsland), 29 juli 1998, 3 HKO 43/98, te raadplegen via www.unilex.info en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980729g1.html>.

⁴³³ Oberlandesgericht Koblenz (Duitsland), 31 januari 1997, 2 U 31/96, te raadplegen via www.unilex.info en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970131g1.html>.

Te denken valt verder aan het sturen van een vertegenwoordiger van de verkoper om de zaken te onderzoeken,⁴³⁴ om bewijs veilig te stellen voor een eventueel geschil,⁴³⁵ om vervanging aan te bieden of aflevering van het ontbrekende,⁴³⁶ om gebreken te repareren⁴³⁷ of om bewijsmateriaal te verzamelen voor een claim tegen zijn leverancier.⁴³⁸

4.4.2.2 Ratio gelegen in rechtszekerheid verkoper

Een tweede doel dat in de rechtspraak omtrent de onderzoeks- en klachtverplichting van de verkoper wordt genoemd, is gelegen in het feit dat deze regeling de rechtszekerheid van de verkoper dient te bevorderen. Zo overwoog het *Oberlandesgericht Düsseldorf* in een zaak met betrekking tot de verkoop van 1000 tonnen ingemaakte komkommers:

“Der Sinn der Rügepflicht besteht nämlich darin, dem Verkäufer rasch Klarheit darüber zu verschaffen, ob seiner Kaufpreisforderung Einreden entgegengesetzt werden können. Also muß der Verkäufer, wenn innerhalb der angemessenen Frist nicht gerügt worden ist, grundsätzlich davon ausgehen können, daß Seine Kaufpreisforderung keinen rechtlichen Zweifeln ausgesetzt ist.”⁴³⁹

Het *Landgericht Kassel* oordeelde dat de klachtplicht in de eerste plaats het belang van de verkoper bij een spoedige geschillenoplossing en het

⁴³⁴ Landgericht Stuttgart (Duitsland), 15 oktober 2009, 39 O 31/09 KfH, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091015g1.html>.

⁴³⁵ Rechtbank Breda 16 januari 2009, ECLI:NL:RBBRE:2009:BH1776 (X/ Ed Fruit & Vegetables BV); Rechtbank Zutphen 27 februari 2008, ECLI:NL:RBZUT:2008:BD6617 (Frutas Caminito Sociedad Cooperativa Valenciana / Groente- en Fruithandel Heemskerk BV); Audiencia Provincial de Pontevedra (Spanje) 19 december 2007, CLOUT case 849, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071219s4.html>.

⁴³⁶ Judicial Board of Szeged (Hongarije), 5 December 2008, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081205h1.html>.

⁴³⁷ Landgericht Aschaffenburg (Duitsland), 20 april 2006, *IHR* 3/2007, p. 109, tevens te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060420g1.html>; Conclusie AG Hartkamp bij HR 4 februari 2005, ECLI:NL:HR:2005:AR6187 (Isocab France S.A./Indus Projektbouw B.V.).

⁴³⁸ Kantonsgericht Zug (Zwitserland), 30 augustus 2007, CLOUT case 938, tevens te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070830s1.html>.

⁴³⁹ Oberlandesgericht Düsseldorf (Duitsland), 8 januari 1993, 17 U 82/92, te raadplegen via <http://www.unilex.info> en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930108g1.html>.

veiligstellen van zijn positie, met name met betrekking tot schadeafwenteling, dient.

“Die den Käufer insoweit treffende Obliegenheit zur Mängelrüge dient dabei nicht nur dem allgemeinen Interesse des Handelsverkehrs an einer raschen und endgültigen Abwicklung von Rechtsgeschäften, sondern in erster Linie den Belangen des Verkäufers, der in die Lage versetzt werden soll, entsprechende Feststellungen und notwendige Dispositionen - vor allem zur Schadensabwendung- zu treffen, um sich nicht längere Zeit nach Ablieferung etwa mangelbedingten, mit zunehmendem Zeitablauf nur unsicher klärbaren Ansprüchen ausgesetzt zu sehen.”⁴⁴⁰

Met name deze laatste uitspraak laat zien dat de klachtplicht ook tot doel heeft om de verkoper te beschermen in zijn belang om niet al te lang in een onzekere positie te verkeren.

Een aantal uitspraken bevat de overweging dat het doel van de klachtplicht is gelegen in het feit dat de verkoper in een positie dient te worden gebracht waarin hij kan beoordelen of zijn beroep op betaling van de koopprijs kan worden gedwarsboemd door een tegenvordering van de koper.⁴⁴¹ Zie bijvoorbeeld het *Bundesgerichtshof* inzake een geschil omtrent mosselen:

“Die mit diesem Zeitpunkt (Art. 39 Abs. 1 UN-Kaufrecht) beginnende Rügefrist darf – (...) - im Interesse einer baldigen Klärung der Rechtsbeziehungen der Vertragsparteien nicht zu lang bemessen werden.”⁴⁴²

Zie in deze lijn ook het *Oberlandesgericht Düsseldorf*:

⁴⁴⁰ Landgericht Kassel (Duitsland), 15 februari 1996, 11 O 4185/95, te raadplegen via www.unilex.info.

⁴⁴¹ Zie hierover F. Ferrari, ‘Specific topics of the CISG in the light of judicial application and scholarly writing’, in: R.I.V.F. Bertrams en F.F. Ferrari, *Preadviezen, uitgebracht voor de Vereniging voor Burgerlijk Recht*, Lelystad: Koninklijke Vermande 1995, p. 158, voetnoot 720 met verwijzingen naar verscheidene uitspraken.

⁴⁴² Bundesgerichtshof (Duitsland), 8 maart 1995, VIII ZR 159/94, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html> en RIW 1995, 595.

*“Der Sinn der Rügepflicht besteht nämlich darin, dem Verkäufer rasch Klarheit darüber zu verschaffen, ob seiner Kaufpreisforderung Einreden entgegengesetzt werden können. Also muß der Verkäufer, wenn innerhalb der angemessenen Frist nicht gerügt worden ist, grundsätzlich davon ausgehen können, daß seine Kaufpreisforderung keinen rechtlichen Zweifeln ausgesetzt ist.”*⁴⁴³

Het *Oberster Gerichtshof* in Oostenrijk bepaalde uitdrukkelijk met betrekking tot lid 2 van art. 39 CISG dat de vervaltermijn van twee jaar

*“(…) dient dazu, dem Verkäufer Sicherheit zu verschaffen, dass er nach einem bestimmten Zeitpunkt nicht mehr mit Reklamationen zu rechnen braucht und das Geschäft endgültig zur Seite legen kann.”*⁴⁴⁴

4.4.3 Ratio klachtplicht volgens de doctrine

Niet alleen in de rechtspraak wordt het doel van de klachtplicht in het Weens Koopverdrag verschillend omschreven, ook in de doctrine worden verschillende doelen onderscheiden. In deze paragraaf wordt weergegeven dat in de doctrine de ratio van de onderzoeks- en klachtverplichtingen van de koper op twee manieren wordt aangeduid. Ten eerste zijn er schrijvers die het doel van de klachtplicht zien in de bescherming van het belang dat de verkoper heeft bij tijdige notificatie zodat hij kan herstellen dan wel zijn bewijspositie veilig kan stellen, ook ten opzichte van zijn voorschakels. Ten tweede zijn er schrijvers die ook een ander doel van de klachtplicht onderscheiden, dat ziet op de bescherming van het belang van de verkoper bij rechtszekerheid.

⁴⁴³ Oberlandesgericht Düsseldorf, 8 januari 1993, 17 U 82/92, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930108g1.html> en RIW 1993, RIW 1993, 323. Opvallend is dat de rechter in deze zaak uitdrukkelijk verwijst naar § 377 HGB (zie uitgebreid H. 2 en 3 van dit boek) en stelt dat de klachtplicht uit het Weens Koopverdrag in diezelfde lijn moet worden benaderd – over aanwezigheid van de zgn. *homeward trend* hoeft hier niet getwijfeld te worden, zie verder H. 5 par. 5.2.3.3.

⁴⁴⁴ Oberster Gerichtshof (Oostenrijk), 19 december 2007, *IHR* 3/2008, p. 106, CLOUT case 1058, tevens te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071219a3.html>.

4.4.3.1 *Ratio gelegen in mogelijkheid tot herstel en vergaren (tegen)bewijs*
Sommige schrijvers stellen dat het doel van de klachtplicht (vooral) is gelegen in het beschermen van de verkoper tegen (bewijs)nadeel door een (te) late klacht. Door tijdige notificatie stelt de koper de verkoper in staat om het gebrek te kunnen verhelpen, om bewijsmateriaal te vergaren in het geval hij de gestelde non-conformiteit wil betwisten of om zijn leveranciers tijdig te kunnen aanspreken. Zie bijvoorbeeld Honnold, die stelt dat

“... *the principal functions are to give the seller an opportunity to obtain and preserve evidence of the condition of the goods and to cure the deficiency*”.⁴⁴⁵

De verkoper wordt door deze bepaling tevens in staat gesteld een aanpassing van de prijs aan te bieden of op ander wijze tegemoet te komen aan de klachten van de koper.⁴⁴⁶

Ook Flechtner stelt dat de vereisten van art. 39 lid 1 CISG als doel hebben de verkoper op de hoogte te stellen van de klacht om zo in staat te zijn het gebrek te verhelpen en om bewijs te bewaren en te verzamelen om de non-conformiteit te kunnen betwisten. Bovendien dient de klachtplichtbepaling ertoe de verkoper in staat te stellen zijn leverancier(s) aan te spreken.⁴⁴⁷

Flechtner wijst hier nog op het fenomeen dat sommige rechters de neiging hebben om te oordelen dat een klacht niet voldoet aan de vereisten van art. 39 lid 1 CISG, omdat zij de geloofwaardigheid van de klacht in twijfel trekken. Gesteld wordt dat wanneer een koper laat klaagt of wanneer zijn klacht te vaag is, er dan ook wel iets mis zal zijn met de onderliggende

⁴⁴⁵ J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Wolters Kluwer 2009, §256.1(a), p. 368.

⁴⁴⁶ J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Wolters Kluwer 2009, §256.1(a), p. 355.

⁴⁴⁷ H. Flechtner, ‘Buyer’s obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)’, in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier. European Law Publishers 2004, p. 384-385, met in het notenapparaat uitgebreide verwijzingen naar o.a. de *Documentary History* van het Verdrag.

claim.⁴⁴⁸ De klachtplichtbepaling heeft in dit soort gevallen dan tevens tot doel malafide claims tegen te gaan.

Lookofsky stelt omtrent het doel van de klachtplicht:

*“The most important reason for requiring notice is to enable the seller to make adjustments or replacements or suggest opportunities for cure.”*⁴⁴⁹

Ferrari vat het doel van de klachtplicht samen door te stellen dat:

*“(…) the seller has to be put in a position where he can examine the goods in order to ascertain whether a claim is justified and, if so, cure any lack of conformity.”*⁴⁵⁰

Kröll noemt nadrukkelijk de omstandigheden waaronder de ratio van de klachtplicht dient te worden beschouwd, namelijk dat het gaat om *commerciële* transacties:

*“The primary purpose of the examination duty is to ensure that defects in the goods are discovered and sorted out as soon as possible to allow for the rapid processing of commercial sales transactions. Its ultimate purpose, as seen in conjunction with the duty to notify the seller in Art. 39, is to determine within a relatively short time whether the seller has properly performed the contract and to give the seller a chance to take necessary action(s).”*⁴⁵¹

⁴⁴⁸ H.M. Flechtner, ‘Buyer’s obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)’, in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier European Law Publishers 2004, p. 382-384.

⁴⁴⁹ J. Lookofsky, *Understanding the CISG*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International 2017, p. 80-81.

⁴⁵⁰ F.F. Ferrari, ‘Specific topics of the CISG in the light of judicial application and scholarly writing’, in: R.I.V.F. Bertrams en F.F. Ferrari, *Preadviezen, uitgebracht voor de Vereniging voor Burgerlijk Recht*, Lelystad: Koninklijke Vermande 1995, p. 157-158. Zo ook J.O. Honnold: J.O. Honnold en H.M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Alphen aan den Rijn: Wolters Kluwer 2009, §255(b), p. 366-367.

⁴⁵¹ S. Kröll in: Kröll/Mistelis/Perales Viscasillas (eds), *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Commentary*, München: C.H. Beck/Hart/Nomos 2018, Art. 38, onder 4.

In zijn conclusie bij Isocab France S.A./Indus Projektbouw B.V. stelt Advocaat-Generaal Hartkamp, onder verwijzing naar de *Secretary Commentary*, dat het doel van art. 39 Weens Koopverdrag erop ziet de verkoper te beschermen tegen late en moeilijk te betwisten klachten en de verkoper in staat beoogt te stellen zijn wanprestatie ongedaan te maken en zijn schade te beperken. Hartkamp stelt vervolgens dat het bereiken van dit doel meebrengt dat de koper tijdig heeft geklaagd:

“Nu uit de vaststaande feiten en het door partijen gevoerde debat blijkt dat Isocab België naar aanleiding van de ingebrekestelling van 15 juli 1994 namens Isocab France maatregelen heeft getroffen, zoals de inspectiebezoeken en het inschakelen van de leveranciers van (de coating van) de panelen, en zij namens Isocab France uitvoerige correspondentie met Indus heeft gevoerd aangaande de ondeugdelijkheid van de panelen, is Isocab France de bescherming die art. 39 haar als verkoper beoogt te bieden dus geenszins onthouden.

Het vorenstaande brengt mee dat 's hofs oordeel dat Isocab France door de betreffende ingebrekestelling (tijdig) in kennis is gesteld van de ondeugdelijkheid van de door haar geleverde zaken, tevergeefs door het middel wordt bestreden.”⁴⁵²

Volgens Hartkamp kan de verkoper, indien aan de ratio van de klachtplicht is voldaan – namelijk: het beschermen van verkopers belang om alsnog correct te kunnen nakomen dan wel zijn bewijspositie veilig te kunnen stellen – geen beroep meer doen op het verzaken van de klachttermijn.⁴⁵³

⁴⁵² Conclusie AG Hartkamp bij HR 4 februari 2005, ECLI:NL:PHR:2005:AR6187 (Isocab France S.A./Indus Projektbouw B.V.) onder 10.

⁴⁵³ Zie tevens Magnus die stelt: *“Den Anforderungen an eine ordnungsgemäße Rüge ist deshalb Genüge getan, wenn sie die mit ihr verfolgten Funktionen erreicht.”* U. Magnus in: Staudinger/Magnus, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen – Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Berlin: Sellier-de Gruyter 2018, Art. 39 onder 4.

4.4.3.2 Ratio gelegen in rechtszekerheid verkoper

Schwenzer onderscheidt naast de verschillende hierboven genoemde doeleinden van de klachtplicht tevens het doel van de klachtplicht gelegen in de rechtszekerheid van de verkoper, in die zin dat hij op een gegeven moment ervan uit moet kunnen gaan dat bepaalde contracten zijn afgelopen.⁴⁵⁴ Dit laatste doet zich met name voor indien de koper geen blijk geeft van ongenoegen, de verkochte zaken blijft gebruiken en de verkoper er daardoor redelijkerwijs van uit mag gaan dat de koper de zaken als zodanig heeft geaccepteerd.⁴⁵⁵ Ook Andersen stelt zich – met betrekking tot art. 39 lid 2 CISG – op dit standpunt: zij noemt als reden voor de opname van het tweede lid van art. 39 CISG dat de verkoper een punt in de tijd moet hebben waarop hij zeker kan zijn dat hij niet meer kan worden aangesproken.⁴⁵⁶

Volgens Magnus is het doel van de klachtplicht met name gelegen in het feit dat er snel duidelijkheid moet zijn of er op basis van de overeenkomst nog aanspraken volgen of niet, omdat de verkoper niet te lang na levering met klachten van de koper geconfronteerd dient te worden en het contract als afgedaan te boek kan stellen.⁴⁵⁷

4.5 Nadere beschouwing van de ratio van de klachtplicht

4.5.1 Geloofwaardigheid klacht

Uit de *travaux préparatoires* van het Verdrag blijkt dat de opstellers van het Verdrag op sommige momenten van mening waren dat er een verband bestaat

⁴⁵⁴ Schlechtriem & Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, Art. 38 par. 4.

⁴⁵⁵ Zie Audiencia Provincial de Zaragoza (Spanje), 31 maart 2009, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090331s4.html>, met verwijzing naar Landgericht Saarbrücken (Duitsland), 26 maart 1996, 7 IV 75/95, te raadplegen via www.unilex.info en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960326g1.html>.

⁴⁵⁶ C.B. Andersen, 'Exceptions to the Notification Rule – Are They Uniformly Interpreted?', 9 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2005), p. 17-42, te raadplegen via: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/andersen5.html>.

⁴⁵⁷ U. Magnus, 'Die Rügeobliegenheit des Käufers im UN-Kaufrecht', *Transp-IHR* 1999/3, p. 30; U. Magnus in: Staudinger/Magnus, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen – Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Berlin: Sellier-de Gruyter 2018, Art. 39 onder 3.

tussen een verlate en/of niet voldoende gespecificeerde klacht en de geloofwaardigheid van die klacht.⁴⁵⁸ De klachtplichtbepaling dient volgens hen tevens het doel om de verkoper te beschermen tegen dit soort waarschijnlijk malafide klachten. Flechtner wijst op het feit dat ook sommige rechters hun oordeel of de koper tijdig heeft geklaagd in het nadeel van de koper laten uitvallen aangezien zij de geloofwaardigheid van een (ver)late klacht in twijfel trekken.⁴⁵⁹ Zulke overwegingen horen echter niet thuis in de beoordeling op grond van art. 39 lid 1 CISG. Ten eerste niet, omdat ook vage of verlate klachten zeer wel terecht kunnen zijn, ten tweede niet, omdat zo een trend kan worden gezet voor vaste termijnen waarmee ook volledig geloofwaardige claims het onderspit zouden kunnen delven. Het doel van de klachtplicht is zeker niet het vaststellen van de geloofwaardigheid van de klacht; dat volgt in een later stadium. Het is ook in dat latere stadium dat in eerste instantie de koper last heeft van het feit dat de klacht op zich heeft laten wachten: immers, hij dient de non-conformiteit op het moment van aflevering aan te tonen, iets dat bemoeilijkt kan worden door tijdsverloop.

Volgens Kröll dient de klachtplicht ex art. 39 CISG niet getransformeerd te worden in een instrument om de rechten van de koper te beperken. Rechters dienen de verleiding te weerstaan om het verzaken van de klachtplicht als gemakkelijke uitweg te gebruiken in plaats van een ingewikkeld non-

⁴⁵⁸ Zie bijvoorbeeld Secretariat Commentary on article 37 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 39), onder 5. Te raadplegen via <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/article-39-secretariat-commentary-closest-counterpart-official-commentary>. Zie ook de verklaring van de vertegenwoordiger van Singapore: “All would agree that the buyer should give notice of non-conformity, within a reasonable time, since otherwise the credibility of his claim might be questioned.” J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1989, p. 542.

⁴⁵⁹ H. Flechtner, ‘Buyer’s obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)’, in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier. European Law Publishers 2004, p. 382-384. Zie bijvoorbeeld Oberlandesgericht Koblenz (Duitsland), 11 september 1998, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980911g1.html>, waar de rechter zeer sceptisch was over de geloofwaardigheid van de (in hoger beroep nieuw opgebrachte) claim, maar in plaats van deze te beoordelen, de zaak afdoet wegens schending van de klachtplicht. De rechter oordeelde dat de koper in casu één week de tijd had om te onderzoeken en vervolgens één week de tijd had om te klagen ondanks het feit dat de machine waarmee de goederen konden worden getest niet meteen na aflevering beschikbaar was en ondanks het feit dat de koper vervolgens één dag na ontdekking van het gebrek had geklaagd.

conformiteitsdebat aan te gaan. Uiteindelijk is het immers de verkoper die niet aan zijn contractuele verplichtingen heeft voldaan.⁴⁶⁰ Ook Magnus is deze menig toegedaan.⁴⁶¹ Janssen wijst in dit verband op het feit dat het regelmatig voorkomt dat een verkoper eerst toegeeft dat er non-conform is geleverd, om zich daarna alsnog met succes op het verzaken van de klachtplicht van de koper te beroepen. Deze tactiek is zo succesvol dat een koper vaak naast het net vist, terwijl de non-conformiteit van de verkochte zaken in eerste instantie niet ter discussie stond.⁴⁶²

4.5.2 Afwezigheid van nadeel

Het doel dat het meest wordt genoemd en ontegenzeggelijk ten grondslag ligt aan het bestaan van de klachtplicht, is de bescherming van de verkoper tegen het nadeel dat hij kan lijden door een verslechtering van zijn bewijspositie. Deze ratio gaat echter niet in alle gevallen op. Niet elke vertraging leidt immers daadwerkelijk tot een verslechtering van de bewijspositie van de verkoper. En zelfs in de gevallen waar de verkoper kan aantonen dat hij wel degelijk minder bewijsmiddelen heeft door de verlate klacht, staat het nog niet vast dat hij daardoor ook echt in zijn bewijspositie is aangetast: de koper draagt immers het bewijsrisico.⁴⁶³ Reitz pleit derhalve voor een wettelijk bewijsvermoeden in het voordeel van de verkoper (strengere eisen aan de bewijslevering van de koper bijvoorbeeld) in gevallen dat de verkoper daadwerkelijk in zijn bewijsmogelijkheden is aangetast. Indien de koper dan toch zijn claim kan persisteren, is het moeilijk voor te stellen dat dat anders zou zijn geweest indien de verkoper wel over alle bewijsmiddelen had beschikt.

⁴⁶⁰ S. Kröll in: Kröll/Mistelis/Perales Viscasillas (eds), *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Commentary*, München: C.H. Beck/Hart/Nomos 2018, Art. 39 onder 12.

⁴⁶¹ U. Magnus in: Staudinger/Magnus, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen – Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Berlijn: Sellier-de Gruyter 2018, Art. 39 onder 4.

⁴⁶² A. Janssen, 'Examination and Notice of Non-Conformity', in: DiMatteo, Janssen, Magnus, Schulze (eds.), *International Sales Law. Contract, Principles and Practice*, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 2016, p. 433.

⁴⁶³ Zie J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 446.

Lookofsky merkt in deze op dat rechters en arbiters dienen te waken voor misbruik van de klachtplicht door verkopers die niet werkelijk zijn benadeeld doordat de koper niet tijdig of niet specifiek genoeg heeft geklaagd.⁴⁶⁴ Kröll merkt op in het kader van art. 38 CISG, dat onderdeel uitmaakt van het onderzoeks- en klachtregime van het Verdrag, dat bij de uitleg van art. 38 CISG in het oog moet worden gehouden dat deze regeling voornamelijk de belangen van de verkoper beschermt. Desalniettemin dient art. 38 CISG niet op dusdanige manier te worden uitgelegd dat het risico van eventuele non-conformiteit overgaat op de koper, door hem strikte eisen met betrekking tot specificatie en tijd waarbinnen hij dient te klagen op te leggen.⁴⁶⁵ In het kader van art. 39 CISG merkt Magnus hierover op dat de klachtformaliteiten geen doel op zich zijn, maar de onderliggende belangen – voornamelijk dus die van de verkoper – moeten dienen.⁴⁶⁶ Bij het ontbreken van enig belang zou het handhaven van een strikte klachtplichtbepaling derhalve haar doel voorbij schieten.

Het gevolg van het oordeel dat een klacht niet voldoet aan de vereisten van art. 39 lid 1 CISG, zonder dat de verkoper door het extra tijdsverloop of de minder specifieke omschrijving van het gebrek nadeel heeft geleden, is dat daarmee de verplichting van de koper om tijdig zijn beklag te doen belangrijker wordt geacht of boven wordt gesteld aan de verplichting van de verkoper om zaken te leveren die voldoen aan de overeenkomst. Het toekennen van een geslaagd beroep op het verzaken van de klachtplicht in het geval van afwezigheid van enig nadeel brengt zo een niet te rechtvaardigen inbreuk op het *pacta sunt servanda*-beginsel mee. Deze stelling wordt

⁴⁶⁴ J. Lookofsky, *Understanding the CISG*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International 2017, p. 81. Zie in deze in tevens Hartkamp, die in zijn conclusie bij HR 4 februari 2005, ECLI:NL:HR:2005:AR6187 (Isocab France S.A./Indus Projektbouw B.V.) stelt dat omdat de verkoper in die zaak geen nadeel had ondervonden door de verlate klacht, de koper aan zijn klachtverplichting had voldaan.

⁴⁶⁵ S. Kröll in: Kröll/Mistelis/Perales Viscasillas (eds), *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Commentary*, München: C.H. Beck/Hart/Nomos 2018, Art. 38 onder 14. Zo ook U. Magnus in: Staudinger/Magnus, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen – Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Berlijn: Sellier-de Gruyter 2018, Art. 38 onder 5.

⁴⁶⁶ U. Magnus in: Staudinger/Magnus, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen – Wiener UN-Kaufrecht (CISG)*, Berlijn: Sellier-de Gruyter 2018, Art. 39 onder 4.

overtuigend verdedigd door Flechtner. Hij stelt dat de klachtplicht slechts een instrumentele verplichting is, een manier om te bewerkstelligen dat de verkoper kan voldoen aan zijn verplichting jegens de koper: het afleveren van zaken die aan de overeenkomst beantwoorden. Het uiteindelijke doel van het Weens Koopverdrag is niet om kopers te bewegen een tijdige en juiste klacht in te dienen, maar om de gerechtvaardigde verwachtingen van partijen bij internationale koopcontracten te veilig te stellen. Te denken valt hierbij bijvoorbeeld aan de verwachtingen omtrent de ‘hoeveelheid, de kwaliteit en de omschrijving’ van de verkochte zaken op basis van art. 35 CISG.⁴⁶⁷ De klachtplicht van de koper is in die zin slecht een indirect middel om dat doel te bereiken – doordat het de verkoper in staat stelt om het gebrek te verhelpen, bewijs te vergaren of om zijn leveranciers aan te spreken. Toch blijkt uit de rechtspraak vaak dat de verplichting om te klagen op een hoger niveau wordt getild dan een louter instrumentele verplichting: zo kijken rechters bijvoorbeeld in individuele zaken naar de vraag hoe lang het ‘normaal gesproken’ zou moeten duren om te onderzoeken en te klagen en bij de vaststelling of de klacht specifiek genoeg was kennen rechters (grote) betekenis toe aan de vraag of het aan de koper te verwijten valt dat de klacht onvoldoende gespecificeerd was.⁴⁶⁸ In deze zaken wordt geen aandacht besteed aan de vraag of de doelstellingen van de klachtplicht al dan niet zijn vervuld. Het kan immers zo zijn dat de verkoper geen nadeel ondervindt, althans niet het soort nadeel dat de klachtplicht dient te voorkomen, ook al heeft de koper in casu iets later geklaagd of minder specifiek dan in het ‘normale’ geval van hem gevergd zou worden. Het gevolg van het verzaken van zijn klachtverplichting brengt echter voor de koper zeer ernstige

⁴⁶⁷ Zie hieromtrent ook de UNCITRAL Digest of case law, art. 43 onder 2, te raadplegen via http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf: “*The second section of Chapter II of Part III of the Convention contains provisions addressing some of the most important seller obligations under a contract for sale – in particular, the obligation to deliver goods that conform to the requirements of the contract and of the Convention in terms of quantity, quality, description and packaging (article 35)(...)*”.

⁴⁶⁸ Flechtner noemt als voorbeeld Handelsgericht des Kantons Zürich (Zwitserland), 21 september 1998, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980921s1.html> en Landgericht Erfurt (Duitsland), 29 juli 1998, te raadplegen via <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980729g1.html> waarbij in beide zaken werd beslist dat aan een professional of specialist hogere eisen dienen te worden gesteld met betrekking tot het specificeren van het gebrek. H.M. Flechtner, ‘Buyer’s obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)’, in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier European Law Publishers 2004, p. 386.

consequenties mee, die onverminderd gelden bij zeer aannemelijke en ernstige tekortkomingen aan de zijde van de verkoper. Een beslissing waarbij een koper zijn rechten verliest, ook in het geval dat de verkoper geen nadeel heeft ondervonden, heeft derhalve tot gevolg dat de ondergeschikte, instrumentele klachtverplichting op hetzelfde niveau wordt gebracht – of dit zelfs *overstijgt* – als het primaire en uiteindelijke doel van het Verdrag als geheel: de verplichting van partijen de overeenkomst na te komen.⁴⁶⁹

De benadering die slechts het klachtgedrag van de *koper* bekijkt, zonder het effect in ogenschouw te nemen dat die klacht op de mogelijkheden van de verkoper heeft om de gebreken te verhelpen, bewijs te vergaren of zijn leveranciers aan te spreken, is daarmee fundamenteel onjuist. Deze benadering heeft namelijk tot gevolg dat de koper met de meest vergaande consequenties wordt geconfronteerd – het verlies van al zijn rechten op grond van non-conformiteit – terwijl op geen manier wordt bekeken of met deze sanctie het beoogde doel van de klachtplicht gediend is. Daarom zou slechts in het geval wanneer een (te) late of (te) vage klacht de verkoper benadeelt in zijn positie om gebreken te verhelpen, bewijs te vergaren of zijn leveranciers aan te spreken, de koper de sanctie van art. 39 lid 1 CISG tegengeworpen moeten kunnen krijgen.⁴⁷⁰ Alleen op die manier wordt rekening gehouden met het beoogde doel van de klachtplicht in het Verdrag. Daar komt nog bij dat niet uit het oog verloren moet worden dat ook al klaagt een koper niet tijdig of niet specifiek genoeg, de *verkoper* wordt beschuldigd van

⁴⁶⁹ H.M. Flechtner, 'Buyer's obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)', in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier European Law Publishers 2004, p. 385-386. Kruisinga merkt in het kader van de vaststelling van de lengte van de klachttermijn het volgende op: "*It is remarkable to observe in this context that, especially in the German and Austrian case law, the emphasis seems to have shifted from the obligation of the seller to deliver goods which are in conformity with the contract, towards the obligation of the buyer to notify the seller (very) timely.*" S.A. Kruisinga, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?*, Antwerp/Oxford/New York: Intersentia 2004, p. 88.

⁴⁷⁰ Schwenzer merkt op dat voornamelijk schrijvers en rechters uit de Verenigde Staten deze visie delen, maar zij vermoedt dat rechters uit de Germaanse rechtssystemen hier niet in zullen meegaan gezien de achtergrond van hun nationale rechtssysteem. Schlechtriem & Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford: University Press 2016, Art. 39 onder 39.

wanprestatie.⁴⁷¹ Dit laatste is een aanzienlijk zwaarder wegend belang van het (handels)kooprecht dan een koper die niet goed of niet tijdig klaagt.⁴⁷²

Kortom, het toekennen van een al te omvangrijke positie en waardering van de klachtplicht aan de zijde van de koper heeft een inbreuk op het *pacta sunt servanda*-beginsel tot gevolg die niet te rijmen valt met de doelstelling van de klachtplicht zelf noch met die van het Verdrag als geheel.

4.5.3 Klachtplicht ook in belang van koper

Endelein en Maskow zijn van mening dat de klachtplichtbepaling niet alleen voorziet in bescherming van de belangen van de verkoper, maar tevens in de bescherming van de belangen van de *koper*: de verkoper kan immers pas gebreken verhelpen op het moment dat hij daarvan weet heeft. De klachtplicht bevordert derhalve een spoedig herstel van gebreken.⁴⁷³

Tijdens de diplomatieke conferentie waarbij de finale tekst van het Verdrag werd vastgesteld, waren ook enkele vertegenwoordigers van mening dat de zware gevolgen van het verzaken van de klachtverplichting nodig zijn aangezien de koper een sterke prikkel nodig heeft om daadwerkelijk te klagen. Zo wees de vertegenwoordiger van Denemarken bijvoorbeeld op het gevaar dat bij afwezigheid van een zware sanctie kopers niet zouden klagen⁴⁷⁴ en was de vertegenwoordiger van Duitsland van mening dat als de sanctie

⁴⁷¹ Zo ook Magnus, die stelt dat het de *verkoper* is die zijn contractsverplichtingen niet is nagekomen, zodat er aan de klachtplicht van de koper niet al te strikte eisen mogen worden gesteld, omdat anders deze klachtverplichting tot een instrument verwordt dat terechte klachten van de koper afsnijdt. U. Magnus, 'Die Rügeobliegenheit des Käufers im UN-Kaufrecht', *Transp-IHR* 1999/3, p. 30.

⁴⁷² H.M. Flechtner, 'Buyer's obligation to give notice of lack of conformity (Articles 38, 39, 40 and 44)', in: F. Ferrari, H. Flechtner, R. Brand (ed), *The Draft UNCITRAL Digest and beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, München: Sellier European Law Publishers 2004, p. 386.

⁴⁷³ F. Enderlein, D. Maskow, *International Sales Law*, New York: Oceana Publications 1992, p. 159-160.

⁴⁷⁴ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 543.

van art. 39 CISG zou worden versoepeld deze sanctie onvoldoende zou zijn om tijdige inspectie en klachten te bewerkstellingen.⁴⁷⁵

Deze benadering valt mijns inziens slechts (enigszins) te begrijpen in het geval van doorverkoop van zaken, dus in gevallen waarbij de koper niet de eindgebruiker is. Aangezien de tussenhandelaar zelf niet getroffen wordt door de gevolgen van de non-conformiteit van de zaak aangezien hij deze doorlevert aan de volgende koper, heeft deze koper geen intrinsieke grond om te inspecteren en te klagen. Een dergelijke koper heeft daarom mogelijk een extra prikkel nodig om dat te doen. De volgende vraag is dan of de vergaande sanctie van art. 39 lid 1 CISG nodig is om deze kopers tot klagen aan te zetten. Wellicht zou bijvoorbeeld het verlies van sommige rechten reeds voldoende zijn deze kopers over te halen de verkochte zaken te inspecteren en over gebreken te klagen. Aan de andere kant is het zeer wel denkbaar dat kopers die zich begeven in professionele verkoopketens en waarbij het in stand houden van hun zakelijke relaties noodzakelijk is voor een gezonde bedrijfsvoering, helemaal geen dreiging met het verlies van rechten nodig hebben om hun wederpartij tijdig in te lichten: dergelijke tussenhandelaren zijn immers zowel ten aanzien van hun leveranciers als ten aanzien van hun afnemers gebaat bij een goede verstandhouding en dus bij een soepele communicatie van eventuele problemen.

De koper die de gekochte zaken zelf gaat gebruiken heeft sowieso geen wettelijke klachtplichtbepaling met algeheel rechtsverlies nodig om in zijn eigen belangen te voorzien: die (interne) prikkel heeft hij al, aangezien hij inderdaad belang heeft bij het spoedig verhelpen van gebreken. De prikkel die art. 39 CISG beoogt te geven om de koper aan te sporen tot tijdig klagen, dient dan ook *niet* tot bescherming van het belang dat de koper *z*élf heeft bij alsnog correcte (en al dan niet spoedige) nakoming. Dat belang *kan* hij immers ook behartigen zonder de hete adem van art. 39 CISG en in het geval van de koper-eindgebruiker *wil* hij dat ook.

Bovenstaande brengt mee dat de klachtplicht niet gerechtvaardigd kan worden met het argument dat de regeling ook in het belang van de koper is.

⁴⁷⁵ J.O. Honnold, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer: Kluwer Law and Taxation Publishers 1982, p. 543.

Hooguit zou gesteld kunnen worden dat de klachtplicht niet per definitie in strijd met de belangen van de koper behoeft te zijn.

4.5.4 Rechtszekerheid verkoper

De opstellers van het Verdrag zien het doel van de klachtplicht zoals die is opgenomen in lid 1 van art. 39 CISG in het licht van de mogelijkheden die de verkoper moet hebben om gebreken te kunnen herstellen of te betwisten, dan wel om zijn leveranciers aan te kunnen spreken. De correcte uitvoering van de overeenkomst staat hier centraal. De ratio van lid 2 van art. 39 CISG is volgens de opstellers daarentegen de rechtszekerheid van de verkoper. Anders dan de opstellers van het Verdrag doen, wordt in de rechtspraak en de doctrine bij de bespreking van art. 39 lid 1 CISG het doel van de rechtszekerheid vaak in één adem genoemd met de doelen die zien op de correcte nakoming van het contract. De rechtszekerheid van de verkoper, bijvoorbeeld omdat hij ervan uit moet kunnen gaan dat hij na verloop van tijd niet meer met klachten geconfronteerd kan worden – ongeacht of deze terecht zijn of niet – of omdat hij in de gelegenheid moet worden gesteld zijn koopprijsvordering jegens de koper veilig te stellen, wordt op deze manier op één lijn gezet met de ratio die ziet op het alsnog correct kunnen nakomen van het contract (of op het vaststellen dat dat reeds het geval was). Het doel van de rechtszekerheid is echter volgens de opstellers van het Verdrag niet de gedachte achter lid 1, maar slechts achter lid 2 van art. 39 CISG.⁴⁷⁶ Het argument van de rechtszekerheid past immers niet goed bij een flexibele of onvoorspelbare termijn (zoals opgenomen in lid 1) aangezien deze termijn ten eerste afhangt van een per geval verschillende beoordeling door de rechter en ten tweede afhangt van de vraag wanneer eventuele verborgen gebreken zijn opgekomen.⁴⁷⁷

⁴⁷⁶ Zie tevens J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of Comparative Law* 1988, Vol.36/3, p. 444 die stelt dat het belang dat een verkoper heeft bij het kunnen sluiten van zijn dossier op een eerder moment dan de toepasselijke verjaringstermijn zou toestaan, typisch is voor vervaltermijnen met een vaste periode, zoals die genoemd in lid 2 van art. 39 CISG en niet past bij lid 1 van art 39 CISG, aangezien daarmee een aanzienlijk risico voor gebreken op de koper komt te rusten.

⁴⁷⁷ J.C. Reitz, 'A History of Cutoff Rules as a Form of *Caveat Emptor*: Part I – The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods', *The American Journal of*

De ratio die ziet op correcte nakoming van de overeenkomst strookt met de ratio van het Verdrag als geheel (partijen dienen zich aan de gemaakte afspraken te houden en daar ook op te kunnen vertrouwen), in tegenstelling tot de ratio die louter ziet op de rechtszekerheid. Dat een koper bij afwezigheid van spoedige acties zijn rechten verliest aangezien hij zijn wederpartij de kans ontnemt zonder al te veel nadeel alsnog te presteren, kan in het licht van de *setting* van het Verdrag ook worden begrepen: de *need for speed* is immers inherent aan het commerciële handelsverkeer. De verkoper dient – zeker in een keten van verkooprelaties – vrij snel op de hoogte te zijn van het feit of hij al dan niet volgens contract heeft geleverd. De bescherming van zijn belangen die ziet op deze vraag en hem vervolgens in staat stelt ofwel de gebreken te verhelpen, ofwel de claim te betwisten, passen bij een klachtplichtbepaling met korte termijnen en een harde sanctie. Het rechtszekerheidsbelang echter – dat dus ziet op een *ander* belang dan de zekerheid die de verkoper moet hebben over de vraag of hij nog actie moet ondernemen om zijn beloftes na te komen – strookt niet met de gedachte achter het Weens Koopverdrag als geheel en ligt volgens de opstellers ook niet ten grondslag aan de klachtplicht van de koper. Wanneer de rechter het rechtszekerheidsbelang van de verkoper desalniettemin als rechtvaardiging voor het toewijzen van een claim gegrond op lid 1 van art. 39 CISG gebruikt, staat hij daarmee een inbreuk op het *pacta sunt servanda*-beginsel toe die niet gerechtvaardigd kan worden door de ratio van de regel.

4.6 Conclusie

In het in 1980 tot stand gekomen Weens Koopverdrag zijn, als één van de meest bediscussieerde regelingen uit het Verdrag, de onderzoeks- en klachtplicht aan de zijde van koper opgenomen in art. 38 en 39 van dat verdrag. Tegenstanders van de regelingen als geheel alsook de harde sanctie bij verzaking daarvan waren voornamelijk vertegenwoordigers van rechtssystemen die in hun nationale recht geen klachtplichtbepaling kenden. Veel van deze rechtssystemen betroffen die van ontwikkelingslanden, waar

Comparative Law 1988, Vol.36/3, p. 445: “*Repose arguments therefore provide a particularly dubious rationale for flexible period cutoff rules.*”

contractspartijen bovendien veelal optraden als kopers van met name (complexe) machines. Opvallend is dat er bijzonder weinig oppositie is geweest van vertegenwoordigers van *kopers*belangen. Dit valt wellicht te verklaren doordat de meeste kopers in een verkoopketen tevens als verkoper optreden en partijen meer waarde hechten aan hun verkopersbelangen. De bescherming van *verkopers*belangen zijn daardoor van doorslaggevende betekenis geweest. De discussie is uiteindelijk beslecht door de koper wel te belasten met een onderzoeks- en klachtplicht, maar daarbij, naast art. 40, art 44 Weens Koopverdrag als versoepeling op te nemen.

De onderzoeks- en klachtplicht aan de zijde van de koper in het Weens Koopverdrag is van toepassing op internationale koopovereenkomsten met betrekking tot roerende zaken gesloten tussen twee professionele partijen. De ratio van deze regeling moet derhalve worden gezien in het licht van deze commerciële verkoopverhouding, waarbij het over het algemeen gaat om een keten van verkooptransacties, waarbij partijen zowel in de hoedanigheid van verkoper als van koper optreden. Zoals gesteld, heeft de toepasselijkheid van de klachtplicht en de vergaande sanctie op het verzaken van die plicht een grove inbreuk op het beginsel van *pacta sunt servanda* tot gevolg: de rechten die de koper heeft op grond van de gesloten overeenkomst zijn hierdoor slechts *voorwaardelijk* totdat hij aan zijn klachtverplichting heeft voldaan. De vraag die in dit onderzoek centraal staat, is of het huidige toepassingsgebied van de Nederlandse regeling met betrekking tot de klachtplicht, die onder meer gebaseerd is op de regeling in het Weens Koopverdrag, verklaard kan worden door haar ontstaansgeschiedenis en gerechtvaardigd kan worden door haar ratio. Van belang is derhalve om vast te stellen wat de ratio van de regeling van haar voorganger – hier: de moederregeling – is.

De klachtverplichting van de koper is opgenomen in art. 39 lid 1 CISG, waar bepaald is dát de koper die verplichting heeft. Lid 2 van art. 39 CISG bepaalt vervolgens dat de koper twee jaar na aflevering de tijd heeft om überhaupt aan deze verplichting te kunnen voldoen.

In de in dit hoofdstuk weergegeven opvattingen – die van de opstellers van het Verdrag, van de verschillende nationale rechters en van de doctrine – vallen twee verschillende doelen van de klachtplicht te onderscheiden. Het

eerste doel van de klachtplicht is om eventueel nadeel aan de zijde van verkoper te voorkomen of te verkleinen. Te denken valt hier aan de overwegingen die spreken over de mogelijkheden die de verkoper geboden moeten worden om vermeende non-conformiteiten te verhelpen, of die – in het geval de verkoper de non-conformiteit betwist – de verkoper in staat stellen bewijs te verzamelen en te bewaren. Ook het instellen van claims tegen de leverancier(s) van de verkoper valt onder deze categorie.

Van heel andere orde is het tweede doel dat te onderscheiden valt. Dit doel richt zich niet zozeer op het (bewijs)nadeel dat een verkoper kan ondervinden door een (te) late klacht, maar op de rechtszekerheid van de verkoper, waarbij het gaat om een ándere zekerheid dan die de verkoper moet hebben omtrent zijn eventueel noodzakelijke acties om alsnog correct na te kunnen komen.

De opstellers van het Verdrag plaatsen deze rationes respectievelijk bij lid 1 en lid 2 van art. 39 CISG: lid 1 van art. 39 CISG beoogt het belang dat de verkoper heeft bij het alsnog correct kunnen nakomen van zijn prestatie te beschermen, lid 2 ziet op de bescherming van het (overige) rechtszekerheidsbelang van de verkoper. Aan het *bestaan* van de klachtverplichting aan de zijde van de koper ligt dus volgens de opstellers van het Verdrag de ratio ten grondslag die ziet op het mogelijk maken van de correcte uitvoering van het contract. Echter, uit de bestudering van de rechtspraak en de doctrine op dit punt komt naar voren dat daar weliswaar ook deze twee rationes worden genoemd maar dat zij vaak beide ten grondslag worden gelegd aan de klachtplicht van het *eerste lid* van art. 39 CISG.

Vanuit de doctrine is een aantal kritiekpunten naar voren gebracht dat ziet op de rationes die aan het bestaan van de klachtplicht ten grondslag liggen en op de rechtvaardiging van de klachtplicht door deze rationes. De kritiekpunten die zien op het eerste geïdentificeerde doel van de klachtplicht, het beschermen van de verkoper tegen (bewijs)nadeel, betreffen de situaties waarin getwijfeld kan worden aan de geloofwaardigheid van de klacht van de koper en de situaties waarin de verkoper geen (aantoonbaar) nadeel lijdt door de verlate klacht. Daarbij werd betoogd dat overwegingen omtrent de geloofwaardigheid van de klacht niet thuishoren in de beoordeling van art. 39

lid 1 CISG en dat – bij afwezigheid van nadeel – aan de toepasselijkheid van de klachtplicht in haar geheel getwijfeld kan worden. De stelling dat de klachtplicht tevens dient om de belangen van de koper te beschermen werd hierbij ook besproken, waarbij gesteld is dat de klachtplicht niet gerechtvaardigd kan worden door middel van dit argument; hooguit zou gesteld kunnen worden dat de klachtplicht niet per definitie in strijd met de belangen van de koper hoeft te zijn. De kritiek met betrekking tot de bescherming van het rechtszekerheidsbelang van de verkoper in het kader van lid 1 van art. 39 CISG kwam ten slotte aan de orde. Betoogd werd onder andere dat het bestaan van de klachtplicht geen ander doel ten grondslag kan hebben dan de mogelijkheid tot correcte uitvoering van de overeenkomst, dan wel de betwisting van het gebrek. De (enkele) rechtszekerheid van de verkoper kan niet als rechtvaardiging van deze regeling, en daarmee als rechtvaardiging voor de inbreuk op het *pacta sunt servanda*-beginsel, worden gezien.