



Een goed geformuleerd koopcontract, juiste omschrijving op werkorders en rekeningen kunnen veel discussies en geschillen uitsluiten.

Gerard den Dekker:

“In een bedrijf is het van groot belang dat men weet wat het begrip non conformiteit inhoudt en hoe hier mee om te gaan”.

De wet geeft bijzondere regels m.b.t. een koopovereenkomst.

In artikel 7:17 BW wordt uitleg gegeven m.b.t. hetgeen de koper op basis van de koopovereenkomst mag verwachten.

"Van wanprestatie is sprake wanneer de verkoper tekort schiet in de verplichting tot nakoming van de overeenkomst".  
Populair gezegd: "Wat kan en mag men - redelijker wijs - verwachten van een product en/of een dienstverlening".



Voor de gebruikelijke pauze liet Gerard den Dekker ons d.m.v. een video-opname een onderzoek aan een auto volgen. Bij zo'n onderzoek zijn altijd bedrijf, klant en de deskundige aanwezig. Het doel is om naar elkaar duidelijkheid te geven. De bevindingen van de deskundige worden in een overleg besproken en worden aan de geschillencommissie gerapporteerd. De uitspraken van de geschillencommissie zijn bindend.

Het scala aan voorbeelden en “Wat denkt u wat er toen gebeurde?” maakte het een zeer levendig geheel.  
Het was weer eens wat anders.

Zeer leerzaam en zeker, een uitstekende lezing.  
Voor diegenen die er niet waren: “Jullie hebben weer iets gemist”.

Voor foto's en verslag;  
Arie van Doorn