

Differentiatie in het (Europees) contractenrecht

Citation for published version (APA):

Hardy, R. R. R. (2009). *Differentiatie in het (Europees) contractenrecht*. [Doctoral Thesis, Maastricht University]. Boom Juridisch. <https://doi.org/10.26481/dis.20090416rh>

Document status and date:

Published: 01/01/2009

DOI:

[10.26481/dis.20090416rh](https://doi.org/10.26481/dis.20090416rh)

Document Version:

Publisher's PDF, also known as Version of record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.umlib.nl/taverne-license

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

repository@maastrichtuniversity.nl

providing details and we will investigate your claim.

Samenvatting en conclusies

In het eerste artikel (hoofdstuk 1) stonden de begrippen consument en ondernemer centraal. Een overzicht is gegeven van die begrippen in het Europees Gemeenschapsrecht, het Nederlandse, het Duitse, het Engelse en het Franse recht aan de hand van vooraf vastgestelde criteria. Daarnaast zijn de onderzochte rechtsstelsels met elkaar, met behulp van de criteria, vergeleken. Op basis van deze informatie is een voorstel geformuleerd voor een definitie van het begrip consument. Eveneens is een voorstel gedaan voor een definitie van het begrip ondernemer. De door mij voorgestelde definitie van het begrip consument is ruimer dan het recente voorstel voor een Richtlijn betreffende consumentenrechten.

Het tweede artikel (hoofdstuk 2) zag op uit het Europees Gemeenschapsrecht afkomstige informatieplichten, voor zover zij zien op de fase voor het (eventueel) sluiten van de overeenkomst (pre-contractuele informatieplichten). Ik heb ook stil gestaan bij de mogelijkheid om de in de Europese richtlijnen vervatte pre-contractuele informatieplichten te veralgemeniseren. Mijn conclusie is dat het veralgemeniseren van uit het Europees Gemeenschapsrecht afkomstige pre-contractuele informatieplichten om verschillende redenen lastig is en – los daarvan – ook onwenselijk.

Het derde artikel (hoofdstuk 3) besteedde aandacht aan pre-contractuele informatieplichten in commerciële verhoudingen, in het bijzonder bij de verkoop van een onderneming. Mijns inziens toont het artikel aan dat commerciële partijen in verregaande mate contractueel afwijken van het algemeen (aanvullend) overeenkomstenrecht.

In het vierde artikel (hoofdstuk 4) bekeek ik in welke mate differentiatie optreedt ten aanzien van algemene voorwaarden in consumentenovereenkomsten en handelstransacties. Het artikel maakt duidelijk dat in rechte in verregaande mate een onderscheid wordt gemaakt tussen commerciële overeenkomsten en consumentenovereenkomsten ten aanzien van het onderzochte onderwerp. Toekomstig onderzoek zou moeten aantonen of dit ook het geval is voor wat betreft andere onderwerpen in het huidige recht.

In het vijfde artikel (hoofdstuk 5) heb ik de remedies vanuit rechtseconomisch perspectief bestudeerd en in het bijzonder de Europese Richtlijn betreffende bepaalde aspecten van de verkoop van en de garanties voor consumptiegoederen.

In het zesde artikel (hoofdstuk 6) heb ik de argumenten voor en de argumenten tegen een gedifferentieerd overeenkomstenrecht in kaart gebracht. Ik kom in het zesde artikel tot de conclusie dat het huidige (Nederlandse) overeenkomstenrecht

suboptimaal is voor met name commerciële overeenkomsten. Ik heb geprobeerd om een theoretische, normatieve basis te leggen voor een mijns inziens meer optimaal overeenkomstenrecht van ondernemers. Dat overeenkomstenrecht bevat veel minder rechtsregels dan het geldende recht en geeft meer “vrijheid” aan contractspartijen. Verder heb ik de contouren van een overeenkomstenrecht van consumenten geschetst. Dit overeenkomstenrecht bevat meer rechtsregels, meer dwingend recht en is er onder meer op gericht om de informatieasymmetrie tussen partijen en de cognitieve tekortkomingen van consumenten terug te dringen. In het zesde artikel heb ik betoogd dat dit leidt tot twee overeenkomstenrechten en daarmee tot differentiatie. Een gedifferentieerd overeenkomstenrecht zoals in dat artikel besproken zou zich, voor wat betreft het vaste land van Europa, manifesteren in ofwel een apart wetboek voor ondernemers, ofwel een apart boek voor handelscontracten binnen een burgerlijk wetboek.

Summary and conclusions

This doctoral dissertation untitled *Divergence in European Contract Law* consists of six articles in the field of European contract law. It should be noted from the outset that this dissertation is limited to E.C. law, English law, Dutch law, French law, and German law. This dissertation is also limited to business contract law and consumer contract law. In other words, this dissertation deals only with contracts by which: (i) a firm sells to another firm, and (ii) a firm sells to an individual. Therefore, this dissertation is not concerned with contracts by which (i) an individual sells to an individual, or (ii) an individual sells to a firm.

Five out of the six articles (Articles 1 to 5) have been published – sometimes slightly adjusted – as articles in law journals or books, or have been written in the context of a scholarship project. Two of these articles were drafted in the English language, and have also been incorporated in this dissertation in English (Articles 3 and 5).

The first Article (Chapter 1) critically examines the terms “consumer” and “merchant” (*ondernemer*) from a comparative perspective. The article also proposes standard definitions for these terms. The suggested definition of the term “consumer” is broader than the definition in the recent E.C. Proposal for a Directive on consumer rights.

The second Article (Chapter 2) studies pre-contractual duties of disclosure in E.C. contract law. The Article concludes that, in the EU context, presently, it is not possible, nor desirable to come to a general duty to disclose information.

In the third Article (Chapter 3), I study pre-contractual duties of disclosure in commercial sales transactions under Dutch, English, French and German law. In particular, I critically examine whether and under what conditions a seller of a privately held, non-listed company has a duty to disclose relevant information unknown to the buyer of that company. That is, when does a seller’s duty to inform prevail over a buyer’s duty to investigate? In my opinion, the results of this Article show that firms, to a large extent, contract around the general law of contract.

In the fourth Article (Chapter 4), I study whether and to what extent the law of contract in relation to standard forms differs depending on whether the transaction is a consumer contract (*i.e.*, a contract between a consumer and a firm) or a commercial contract (*i.e.*, a contract between firms). In that Article, I conclude that the outcome of a case depends to a considerable extent on the type of contract involved. It should be noted, however, that the Article is limited to the doctrine of standard forms; future research will have to clarify whether the conclusion also holds for other doctrines within the law of contracts.

In the fifth Article (Chapter 5), the system of contract remedies, in particular

the system of contract remedies in the E.C. Directive on certain aspects of the sale of consumer goods and associated guarantees, is critically examined from a law and economics perspective.

In the sixth Article (Chapter 6), I provide the reader with an overview of the arguments in favour of, and against separate sets of rules for consumer contracts, and business contracts. In Article 6, I also conclude that current contract law is sub-optimal for business contracts. I set out a theory of contract law for a more optimal regulation of business contracts. That theory mandates that, for business contracts, most of the mandatory contract law rules, and most of the defaults should disappear from the law, *i.e.*, contract law for firms should be narrower and more deferential to contracting parties than current contract law. I also set out a theory for consumer contracts. Such a contract law should contain more mandatory rules, and should aim to reduce information asymmetries between contracting parties. The foregoing results in separate sets of rules for consumer contracts on the one hand, and business contracts on the other.