

# Coronacrisis en de impact op contracten

EEN JURIDISCHE ANALYSE

**Het coronavirus heeft veel impact op zakelijke afspraken, want ineens kun je worden geconfronteerd met een leverancier die niet kan leveren of een klant die niet kan betalen. Wellicht heb je daar gezien de omstandigheden nog wel begrip voor, maar hoe zit het juridisch?**

Als een overeenkomst wordt gesloten, roept dat wederzijds verplichtingen in het leven. De één moet op tijd leveren (een dienst of een product) en de ander moet op tijd betalen. Dat klinkt vrij eenvoudig en meestal is het dat ook wel. Denk maar aan het kopen van een brood bij de bakker. De bakker levert het brood en de klant betaalt daarvoor. Niets moeilijks aan.

Veel overeenkomsten in onze sector zijn echter complexer van aard en dan moet je in een contract kijken wat er precies is afgesproken. Hoeveel kuub grond moest er precies worden afgegraven? Is er ruimte om daarvan af te wijken? Of wanneer moet uiterlijk de wikkelfolie worden geleverd? En wat als dat een dag te laat is? Of een week? Of een maand?

Als de overeenkomst niet goed wordt nagekomen (helemaal niet, te weinig, het verkeerde, enzovoort), wordt er in juridische zin gesproken van een tekortkoming.

## REGELS BIJ EEN TEKORTKOMING

Als er sprake is van een tekortkoming moet een aantal vragen worden beantwoord. De eerste vraag is of er in het contract afspraken zijn gemaakt over de gevolgen van een tekortkoming, dus of er in het contract iets is bepaald rondom zaken als bijvoorbeeld ontbinding, bijstelling, beëindiging en heronderhandeling in geval van uitzonderlijke omstandigheden. Vaak staan deze afspraken niet in het contract zelf, maar in de algemene voorwaarden die daarbij horen.

De tweede vraag is of zulke afspraken mogen worden gemaakt. Die vraag kan worden beantwoord door naar de wet te kijken. De wet geeft soms aan dat in specifieke gevallen de wettelijke regels moeten worden gevolgd en dat je daarvan in een contract niet mag afwijken. Vaak zijn er bij overeenkomsten met consumenten zulke dwingende regels. Die dwingende regels zijn gemaakt om de consument te beschermen.

## MOGELIJKHEDEN BIJ EEN TEKORTKOMING

Bij een tekortkoming heeft de andere partij (de schuldeiser) een aantal mogelijkheden.

- Eisen dat de overeenkomst alsnog wordt nagekomen (artikel 3:296 BW). De rechter zal daartoe be-



**'ZIJN ER IN HET CONTRACT  
AFSPRAKEN GEMAAKT OVER DE GEVOLGEN  
VAN EEN TEKORTKOMING?'**

sluiten, tenzij die nakoming (tijdelijk) niet meer mogelijk is.

- De overeenkomst ontbinden (artikel 6:265 BW). Dat betekent ook dat eventuele gedane betalingen kunnen worden teruggevorderd. Wel gelden er speciale regels over verzuim (artikel 6:81 en verder BW).
- Een schadevergoeding vragen (artikel 6:74 BW). Ook hier moeten regels over verzuim worden gevolgd. Als de schuldenaar kan bewijzen dat er sprake is van overmacht is hij niet aansprakelijk voor schade.

Soms is het niet nodig om te wachten totdat een overeenkomst niet wordt nagekomen. Als op voorhand al duidelijk is dat dit het geval zal zijn, kunnen de hiervoor genoemde instrumenten al eerder worden ingezet (artikel 6:80 BW).

### EEN AANTAL VOORBEELDEN

#### 1. BETALINGSONMACHT

**“Ik kan jouw factuur niet betalen, omdat door de coronamaatregelen mijn cashflow is opgedroogd.”**

Het niet kunnen betalen komt in beginsel voor risico van de debiteur. Het levert dus geen overmacht op in de zin van de wet. De rechter zal daarom de debiteur ook veroordelen tot betalen. Bij plotselinge ontwrichting van de economie als gevolg van coronavirus kan dit anders worden. De rechter kan dan bepalen dat een vordering tot nakoming tijdelijk onmogelijk is (artikel 3:296 BW).

#### 2. NIET LEVEREN

**“Ik kan de wikkelfolie niet leveren, omdat er geen leveringen meer uit China komen.”**

Plotselinge schaarste kan met zich meebrengen dat de inkoopprijs voor de leverancier ineens hoger is geworden, maar dit betekent niet dat leveringen onmogelijk zijn geworden. De leverancier moet er alles aan doen om de overeenkomst na te komen, ook als hij daardoor onverwachts verlies lijdt. Slechts in uitzonderlijke gevallen kan een beroep op overmacht slagen.

Om maar een voorbeeld uit de recente praktijk te geven: als je op 15 maart 2020 een overeenkomst sluit om mondkapjes te leveren, kun je je er niet op beroepen dat er vervolgens schaarste ontstaat. Dat was redelijkerwijs te voorzien.

### 3. AFSpraak IS AFSpraak

**“Ik wil van de bestelling af, omdat ik er niets meer aan heb.”**

Afspraak is afspraak. Ook als je als gevolg van corona niets meer aan de bestelling hebt. Soms kennen contracten annuleringsvoorwaarden of wijzigingenbedingen. Dan biedt dat een opening ('ventiel'), maar meestal moet je je aan de afspraak houden. Uitzondering hierop is een beroep op onvoorziene omstandigheden. De rechter kan dan de overeenkomst ontbinden of wijzigen. De drempel daarvoor is echter heel hoog.

### ONVOORZIENE OMSTANDIGHEDEN

De wet kent een voorziening die het mogelijk maakt om overeenkomsten te ontbinden of te wijzigen in geval van bijzondere omstandigheden. Alleen door tussenkomst van de rechter kan hiervan gebruik worden gemaakt. Deze regel van onvoorziene omstandigheden wordt zeer terughoudend toegepast. Het moet echt gaan om uitzonderlijke gevallen, waarbij wordt getoetst of de omstandigheid na het sluiten van de overeenkomst is ontstaan en waarbij het risico daarvan niet (impliciet of expliciet) in de overeenkomst is inbegrepen.

De rechter moet bij de toepassing hiervan alle omstandigheden en belangen in acht nemen. De coronacrisis zou in bepaalde gevallen wellicht onvoorzien kunnen zijn geweest, maar dat is een kwestie van uitleg. De rechter zal in elk geval een beroep hierop weigeren als (a) de partijen stilzwijgend of uitdrukkelijk in de omstandigheden hebben voorzien, als (b) de onvoorziene omstandigheid niet zodanig is dat ongewijzigde instandhouding niet zou mogen worden verwacht of (c) als de omstandigheid naar de aard van de overeenkomst of wat maatschappelijk normaal wordt geacht voor rekening komt van de gene die de wijziging of ontbinding vordert.

## ‘AFSPRAAK IS AFSpraak. OOK ALS JE ALS GEVOLG VAN CORONA NIETS MEER AAN DE BESTELLING HEBT.’

### EN NU?

Er zijn in dit artikel enkele juridische kaders geschetst. Als een schuldenaar niet kan (of wil) nakomen (leveren, betalen en dergelijke), kan hij het beste proberen het contract te heronderhandelen of een akkoord sluiten met zijn schuldeisers. In het ergste geval volgt surseance of faillissement.

De praktijk is meestal erg complex. Bij de beoordeling of de coronacrisis invloed heeft op een contract spelen naast de juridische regels ook de feiten en omstandigheden een belangrijke rol. Neem gerust contact op met onze juristen.



**Tekst: Sander van Meer**  
**manager advies en arbeidsmarkt**  
**Foto's: Cumela Communicatie**

