

Overmacht is een term die ondernemers kunnen inzetten, als zij in redelijkheid niet aan de afgesproken prestatie kunnen voldoen. De wet beschermt de ondernemer dan in zo'n situatie.

Weten wanneer iets onder overmacht valt, kan je helpen jezelf te beschermen tegen gevolgen van gebeurtenissen waar jij - redelijkerwijs - niets aan kan doen.

# OVERMACHT

Samenvatting	1
Begrippen	1
Weergave	2
Voorbeeld	2
Structuur	3
Praktijk	3
Module	3

Overmacht is een juridisch concept wat zegt dat het - gezien de omstandigheden - je niet meer kan worden verplicht om aan een afspraak te voldoen.

## Samenvatting

**Overmacht** gebruik je als je in een situatie komt waarin je aan anderen moet verdedigen waarom je niet aan je verplichtingen kunt voldoen. Entrepreneurs zullen vooral trachten

begrip te kweken voor de situatie bij diegene met wie een afspraak is gemaakt, om de relatie goed te houden. Daarom zullen zij slechts in het uiterste geval een beroep doen op de wettelijke bescherming om zich van eventuele gevolgen van het niet na kunnen komen van een verplichting te bevrijden.

## Toepassing

Hoewel we de term overmacht ook kennen in het strafrecht, spreken we in dit artikel over overmacht in het handelsverkeer. Dan heb je te maken met een aantal toepassingen die afhangen van de soort afspraak die je met elkaar hebt. Ten eerste is dat de niet uitgesproken maar wel vanzelfsprekende afspraak, wat men wel een **natuurlijke verbintenis** noemt. Als jij instapt in een trein dan mag de vervoerder ervan uitgaan dat je ervoor (hebt) betaald. Je kunt ook afspraken wel uitgesproken hebben of zelfs op schrift hebben gesteld, zoals een treinabonnement, dan heb je een **contractuele overeenkomst** afgesloten. In dit geval kun je een **resultaat** hebben afgesproken of een bepaalde **inspanning** die men moet plegen. De resultaatsverplichting zou dan bij een vervoerder kunnen zijn op tijd op een bepaalde bestemming te worden afgeleverd. De inspanningsverplichting zou kunnen zijn dat men je in ieder geval meeneemt in de trein, zonder te garanderen dat je op tijd aankomt.

## Wetgeving

In eerste instantie zal een entrepreneur rekening houden met wat zijn relaties als redelijke excuses zullen accepteren voor het niet nakomen van een afspraak. Om echter een discussie te mijden heeft de wetgever bepaald in het Burgerlijk Wetboek bij welke toepassing je in welke situaties je kunt spreken over overmacht.

## Burgerlijk Wetboek

De wet zegt dat wanneer je een resultaatverplichting hebt afgesproken, dat je wel erg sterke redenen moet hebben om deze resultaten niet te leveren. Deze redenen moeten dan echt helemaal buiten jou schuld om liggen. Daarbij wordt er ook van je verwacht dat je rekening hebt gehouden met omstandigheden die normaliter kunnen voorkomen. Zo kan de vervoerder eigenlijk geen beroep doen op overmacht bij het niet op tijd rijden, omdat het sneeuwde, iets wat in Nederland kan worden verwacht. De overheid wil daarom graag met de vervoerders op tijd rijden afspreken. De vervoerders zelf willen liever afspreken dat ze hun best doen. In het laatste geval, de inspanningsverplichting, kunnen ze namelijk sneeuw makkelijker zien als overmacht.



## Praktijk

Een entrepreneur zal niet vaak willen en kunnen roepen dat er sprake is van overmacht. Liever probeer je alsnog te voldoen aan de afspraak. De wet biedt je ook, indien dat nog mogelijk is, om een **wanprestatie** van jouw kant alsnog ongedaan te maken. Beter is natuurlijk dat jouw relatie zelf je die kans wil geven. Eventuele schade die al is ontstaan, komt dan nog wel voor je rekening.

## Module

In de module **Hoger Scoren** leer je op een ondernemende manier de term overmacht in te zetten.

## Bronnen

Rob Slagter

# EncycloPedia

Publicatie van de  
Stichting Entreprenasium

**Ontwerp en vormgeving**  
Rob Slagter  
Iris Hermens

**Uitgave**  
April 2013

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

*All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.*

Entreprenasium ®  
© Stichting Entreprenasium, 2013