



Zakelijk contract ontbinden: voorkom een ongeldige beëindiging

Maak een feitelijke gespreksopzet over een niet nagekomen afspraak.



LEES / ORDEN / BEWAAR

Van uw vraag naar een volgende stap

Een leverancier of klant schiet tekort? Laat grondslag, laatste termijn, omvang van ontbinding en afrekening beoordelen voordat u stopt.

Begin met overzicht

U kunt een zakelijk contract niet zonder risico beëindigen door alleen te schrijven dat u er klaar mee bent. Bij ontbinding moet worden onderzocht welke verplichting niet wordt nagekomen, of de tekortkoming zwaar genoeg is en of verzuim nodig en ingetreden is. Ook de afrekening van wat al geleverd is verdient aandacht. Laat een advocaat de brief beoordelen voordat u definitief stopt met betalen of een vervanger contracteert. Deze gids gaat over Nederlandse zakelijke overeenkomsten en niet over een gewone opzegging van een goedlopende samenwerking.

Leg dit alvast klaar

- ☐ Welke prestatie is afgesproken?
- ☐ Wat is feitelijk niet uitgevoerd?
- ☐ Welke eerdere berichten zijn verstuurd?



Uitleg bij uw situatie

Lees de uitleg en noteer wat u in uw eigen dossier nog moet laten beoordelen.

1. Kies de juiste juridische vraag

Ontbinding reageert op een tekortkoming in de nakoming. Opzegging beëindigt een overeenkomst volgens een toepasselijke opzeggingsroute; vernietiging ziet op andere juridische gebreken. De KVK onderscheidt deze manieren van beëindiging. Gebruik deze woorden niet als onderling uitwisselbare etiketten. Een verkeerd gekozen verklaring kan discussie oproepen over uw bedoeling en over de verplichtingen die u zelf nog had.

Schrijf daarom eerst in gewone woorden wat u wilt: alsnog levering, gedeeltelijke beëindiging, terugbetaling of vertrek uit een langdurige relatie. Noteer de andere belangen, zoals toegang tot data, lopende bestellingen en afhankelijkheid van een systeem. De gewenste praktische uitkomst helpt uw advocaat bepalen of ontbinding, nakoming, een regeling of een andere stap het meest passend is.

2. Onderzoek welke verplichting is geschonden

Leg de getekende overeenkomst, bijlagen, algemene voorwaarden en latere wijzigingen naast de feitelijke prestatie. Wat moest wanneer worden geleverd, tegen welke kwaliteit en onder welke afhankelijkheden? Een teleurstelling in verkoopresultaat is niet automatisch schending van een beloofd resultaat. Maak onderscheid tussen concrete afspraken en verwachtingen die nooit met de wederpartij zijn vastgelegd.

Koppel elke tekortkoming aan bewijs: een onvolledige levering, ontbrekende functionaliteit of niet uitgevoerde afspraak. Neem ook klachten en de reactie daarop op. Laat de ernst en gevolgen beoordelen; niet ieder klein gebrek rechtvaardigt dezelfde omvang van beëindiging. Een volledige ontbinding van een groot contract kan een andere afweging vragen dan het beëindigen van een duidelijk afgebakend restant.

3. Controleer of een laatste kans nodig is

Bij nog mogelijke nakoming is verzuim vaak een noodzakelijke onderzoeksvraag. Een ingebrekestelling geeft de wederpartij in beginsel een duidelijke, redelijke laatste termijn om alsnog correct te presteren. Het arrest ECLI:NL:HR:2003:AI0827 bespreekt ook gevallen waarin verzuim zonder ingebrekestelling kan ontstaan. Dat maakt een concrete toets noodzakelijk; noch altijd een brief, noch nooit een brief is een veilige algemene regel.



Uitleg bij uw situatie (vervolg)

Verzamel eerdere aanmaningen, afgesproken data en mededelingen over niet leveren. Laat vaststellen of een genoemde termijn echt de vereiste betekenis had en of latere afspraken daarin verandering brachten. Een uitstel dat u zelf heeft aanvaard kan relevant zijn. Vraag bij spoed hoe u rechten bewaart terwijl het contractonderzoek loopt, in plaats van achteraf een verlopen termijn te proberen te repareren.

4. Beoordeel een beroep op overmacht afzonderlijk

Een leverancier kan wijzen op ziekte, oorlog, een cyberincident of uitval van een toeleverancier. De KVK benadrukt dat zulke omstandigheden niet vanzelfsprekend een geslaagd beroep op overmacht opleveren. Lees de contractuele omschrijving en gevolgen, en vraag welke verplichting daardoor werkelijk is geraakt. Alleen een algemene verwijzing naar moeilijke marktomstandigheden verklaart niet wat in uw opdracht onmogelijk werd.

Houd de vragen uiteen: kan nakoming nog worden verlangd, is schadevergoeding mogelijk en mag beëindiging plaatsvinden? Deze gevolgen hoeven niet identiek te zijn. Verzamel de melding, voorgestelde alternatieven en de duur van het probleem. Een advocaat kan beoordelen hoe de eigen risicoverdeling uitwerkt. Neem een buitenlandse modelclausule niet zonder meer over als uitleg van een Nederlands contract.

5. Bepaal geheel of gedeeltelijk ontbinden en de afrekening

Beschrijf nauwkeurig welk contract of onderdeel wordt geraakt. Bij doorlopende dienstverlening moet duidelijk zijn welke periode en prestaties al correct zijn uitgevoerd. Maak een overzicht van betalingen, leveringen en wat volgens u terug moet. De mogelijkheid om prestaties letterlijk terug te geven verschilt tussen goederen en reeds gebruikte diensten; laat de financiële afwikkeling daarom afzonderlijk beoordelen.

Ga niet uit van automatische terugbetaling van iedere historische factuur. Een tekortkoming in een later onderdeel zegt niet zonder meer dat eerdere prestaties waardeloos waren. Ook de wederpartij kan een afrekeningsstandpunt hebben. Vraag uw advocaat de gevraagde ontbinding en terugbetaling op elkaar af te stemmen, zodat de brief niet meer claimt dan de feiten en gekozen grondslag ondersteunen.

6. Organiseer verklaring en eventuele procedure

Een ontbindingsverklaring moet het juiste contract, de redenen en de beoogde omvang duidelijk maken. Bewaar een volledige verzonden versie en bewijs van verzending en ontvangst. Laat controleren aan welke partij en welk adres de verklaring moet worden gericht. Een bericht aan een willekeurige accountmanager is niet voor ieder contract een voldoende vastgelegde formele stap.



Uitleg bij uw situatie (vervolg)

Bij verweer kan een bodemprocedure nodig zijn. Rechtspraak wijst erop dat de kortgedingrechter geen overeenkomst definitief kan ontbinden of vernietigen. Een spoedvoorziening voor toegang, levering of bescherming kan een andere vraag dienen. Laat ook forumkeuze of arbitrage controleren. Werk een overgang naar een vervanger uit zonder al uw huidige verplichtingen ongecontroleerd te beëindigen.

7. Fictief voorbeeld: software mist een afgesproken koppeling

Stel: een onderneming betaalt voor software met een expliciet omschreven boekhoudkoppeling. De leverancier levert een systeem zonder die koppeling en belooft herhaaldelijk een oplossing. De ondernemer wil het gehele jaarbedrag terug en direct alle betalingen blokkeren, hoewel andere functies wel zijn gebruikt.

Een bruikbare voorbereiding omvat de specificatie, acceptatieafspraken, beloofde hersteldata en gebruikte prestaties. Vervolgens kunnen ernst, benodigde laatste termijn en omvang van de afrekening worden beoordeeld. Dit fictieve voorbeeld geeft geen recht op een bepaalde terugbetaling. Het toont waarom het ontbrekende onderdeel en het beëindigingsdoel concreet moeten worden gemaakt.

8. Checklist vóór u een ontbindingsbrief verstuurt

Vraag eerst om beoordeling van grondslag en gevolg, daarna om formulering van de definitieve verklaring. Meld bestaande opzeg- of reactietermijnen en welke dienstverlening operationeel noodzakelijk blijft. Spreek af hoe de wederpartij kan reageren en wie de verdere communicatie behandelt.

- ☐ Volledige overeenkomst, bijlagen, voorwaarden en wijzigingen.
- ☐ Concrete tekortkoming met de oorspronkelijke overeengekomen prestatie.
- ☐ Klachten, aanmaningen, hersteltoezeggingen en alle relevante data.
- ☐ Betalingen, ontvangen prestaties en gespecificeerde gewenste afrekening.
- ☐ Overmachtsmelding, forumclausule en plan voor tijdelijke bedrijfscontinuïteit.



Veelgestelde vragen

Moet ik altijd eerst in gebreke stellen?

Niet in iedere situatie, maar bij nog mogelijke nakoming moet verzuim worden onderzocht. Laat de uitzondering en de betekenis van eerdere termijnen beoordelen.

Kan een klein gebrek volledige ontbinding rechtvaardigen?

Dat staat niet vast. Ernst, aard en gevolgen van de tekortkoming moeten worden beoordeeld tegenover de omvang van de gewenste ontbinding.

Mag ik alle betalingen meteen stoppen?

Ontbinding en opschorting zijn verschillende vragen. Laat de grond en proportionele omvang van een betalingsmaatregel beoordelen voordat u zelf tekortschiet.

Kan de kortgedingrechter het contract definitief beëindigen?

Rechtspraak vermeldt dat ontbinding of vernietiging geen definitieve beslissing is die in kort geding kan worden gegeven. Bespreek een passende voorlopige maatregel en eventuele bodemzaak.



Mijn werkblad

Digitaal invulbaar en printbaar. Geen e-mailadres nodig.

Uw voorbereiding blijft van u

Vul alleen in wat u weet. Bewaar originelen apart. Noteer bij twijfel welke informatie u nog moet opvragen. Laat termijnen en ingrijpende stappen afzonderlijk beoordelen.

Welke prestatie is afgesproken?

Wat is feitelijk niet uitgevoerd?

Welke eerdere berichten zijn verstuurd?

Welke reactie of oplossing wilt u bespreken?



Mijn werkblad (vervolg)

Mijn volgende stap

Welke vraag stel ik aan mijn adviseur en welke afspraak maak ik?

Afspraak / datum / wie bewaakt de vervolgstap?

Bronnen en gebruik

KVK - hoe je van een overeenkomst afkomt | 2026-10-23

Hoge Raad - ECLI:NL:HR:2003:AI0827 | 2026-10-23

KVK - overmacht bij te late levering | 2026-10-23

Rechtspraak - rechtszaak beginnen | 2026-10-23

Nog niet juridisch gecontroleerd. Algemene informatie, geen oordeel over uw zaak. Deze PDF heeft geen verzendknop. Bewaar een kopie en controleer na opslaan of uw ingevulde antwoorden bewaard zijn.