

Dan trek je toch gewoon de licentie in...

Bij IT-geschillen waarbij de opdrachtgever het contract met de leverancier heeft ontbonden wegens de gebrekkige werking van de software, wordt er doorgaans geprocedeerd over de volgende vragen. Ten eerste of er sprake is van een (toerekenbare) wanprestatie, ten tweede of die wanprestatie de ontbinding wel rechtvaardigt en ten derde, of er sprake is van verzuim althans of er door de opdrachtgever een deugdelijke en gespecificeerde ingebrekestelling is gestuurd.

Lezers van deze rubriek zullen inmiddels weten dat de opdrachtgever op één of meer van deze vragen, achteraf gezien, nog wel eens onderuit gaat – met alle gevolgen van dien. Mijn oog viel daarom op een recente zaak waarbij partijen ook een discussie hebben over de (gebrekkige) werking van de software, maar waarbij de leverancier uiteindelijk besluit het contract op te zeggen. Opzegging door de leverancier komt, voor zover mij bekend, niet zo vaak voor. En dat maakt de zaak natuurlijk interessant. Want, kom je daar mee weg als leverancier? Spitsvondig is het wel. De opdrachtgever vindt overigens duidelijk van niet en spant een procedure aan ter vergoeding van schade.

Alvorens daar nader op in te gaan, nog even voor de niet-juristen kort het verschil tussen ontbinding en opzegging. Ontbinding is beëindiging met een reden – meestal op basis van wanprestatie – en heeft gevolgen voor het al uitgevoerde deel van het contract. Dat al uitgevoerde moet namelijk worden teruggedraaid (met een mooi woord: ongedaanmakingsverplichting), tenzij partijen daarover afwijkende afspraken hebben gemaakt.

Opzegging is een beëindiging van de overeenkomst zonder reden, meestal met inachtneming van een opzegtermijn. Contracten voor bepaalde tijd of projectmatige contracten kunnen in principe niet tussentijds worden opgezegd, tenzij de contracten in een dergelijke opzegging voorzien. Contracten voor onbepaalde tijd kunnen altijd worden opgezegd (ook als het contract daar zelf niets over regelt), mits met inachtneming van een redelijke opzegtermijn.

Goed, terug naar die recente zaak. Het betreft het gebruik van software als ASP. De leverancier heeft in zijn voorwaarden opgenomen dat beide partijen de overeenkomst te allen tijde kunnen opzeggen, met een opzegtermijn van minimaal drie maanden. Er ontstaat een geschil over de werking van de software waarbij partijen in eerste instantie wel tot een regeling/schikking komen. De leverancier betaalt de opdrachtgever daarbij onder andere 45.000 euro aan



Menno Weij is partner bij SOLV Advocaten, gespecialiseerd in technologie, media en communicatie.

Voor abonnees van AutomatiseringGids heeft SOLV gunstige tarieven

compensatie. Er ontstaat vervolgens opnieuw een geschil over de werking van de software, waarbij de opdrachtgever wederom een bedrag vordert, ditmaal ruim 20.000 euro. De leverancier is het kennelijk zat, en zegt de overeenkomst op. De brief vermeldt onder meer: “De reden voor deze opzegging is de jarenlange onvrede (...) met ons ASP-systeem. Wij begrijpen niet waarom u het abonnement (...) niet zelf opzegt als u zo ontevreden bent. Daarom doen wij dat hierbij voor u.”

De opdrachtgever wenst schadevergoeding: 20.000 euro in verband met extra werkzaamheden van vóór de opzegging wegens de gebrekkigheid van de software. En ruim 67.000 euro als gevolg van de opzegging.

De rechtbank wijst de gevorderde 20.000 euro af. De leverancier beroept zich op de uitsluiting van zijn aansprakelijkheid voor indirecte schade. De rechtbank gaat daarin mee, maar maakt het er zich gemakkelijk vanaf, vind ik: “[eiseres] legt (...) aan haar vordering ten grondslag dat zij door de gebreken in de software extra tijd heeft moeten spenderen die niet aan (betaalde) patiëntenzorg kon worden besteed en dat zij haar accountant heeft moeten betalen voor extra werkzaamheden in verband met de gebreken in de software. (...) niet valt in te zien waarom dergelijke schade niet als gederfde winst, gemiste besparingen of schade door bedrijfsstagnatie moet worden aangemerkt.”

In de opzegging gaat de rechtbank niet mee. Weliswaar bevatten de voorwaarden voornoemde opzegmogelijkheid, maar de rechtbank meent dat de leverancier zich in die opzegmogelijkheid heeft beperkt door de eerdere schikking. De rechtbank meent daarom dat de leverancier schadeplichtig is als gevolg van de opzegging. De schade als gevolg van die opzegging was door de opdrachtgever begroot op ruim 67.000 euro. De rechtbank wijst vervolgens een groot deel van deze schade alsnog af, voornamelijk omdat niet aan de stelplicht is voldaan. Uiteindelijk wijst de rechtbank al schattend 9000 euro aan schade toe.

De opdrachtgever komt er toch enigszins bekaaid vanaf, vind ik. Ik heb met name moeite met het oordeel dat extra uren en extra kosten zich als indirecte schade kwalificeren. Ook wordt de opdrachtgever procesrechtelijk wel hard aangepakt omdat kennelijk de schadeposten als gevolg van de opzegging onvoldoende toegelicht zijn. De rechter had op dat punt ook een extra bewijsopdracht kunnen geven. De leverancier komt er hier dus redelijk mee weg, maar het zal, verwacht ik, geen trend gaan worden. «

“Komt een leverancier weg met opzegging van de overeenkomst?”