



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

OVEREENKOMSTEN EN DE CULTURELE SECTOR

Coronavirus Q&A

Juli 2020

OVEREENKOMSTEN EN DE CULTURELE SECTOR – CORONAVIRUS Q&A

Als gevolg van diverse maatregelen tegen de verspreiding van het coronavirus, zijn veel poppodia, theaters, concertgebouwen, musea en andere instellingen genoodzaakt om evenementen te verplaatsen of af te gelasten. Wij hebben in dit verband veel vragen ontvangen vanuit de culturele sector over hoe om te gaan met gemaakte afspraken die partijen, al dan niet over en weer, (mogelijk) niet kunnen nakomen. Deze Q&A geeft hierop in brede zin antwoord.

Onderdeel 1 van deze Q&A gaat over verkochte tickets en de voucherregeling. Uitgangspunt is dat tickets zijn gekocht door consumenten en niet door een (professionele) organisaties. Voor (professionele) organisaties gelden namelijk andere regels.

Onderdeel 2 gaat over contractuele verplichtingen en overmacht met betrekking tot afspraken die zijn gemaakt tussen professionele partijen vóór de coronacrisis. Let op: hier gaat het niet om afspraken tussen een professionele organisatie en een consument. Voor afspraken die tijdens de coronacrisis zijn gemaakt of afspraken met consumenten gelden andere uitgangspunten.

Onderdeel 3 gaat over de gevolgen van betalingsonmacht, en geeft handvatten over hoe te handelen bij een dreigend faillissement.

Deze Q&A is opgesteld in het kader van een pro bono initiatief van De Brauw Blackstone Westbroek. Dit initiatief beoogt culturele organisaties juridische steun en begeleiding te geven tijdens de coronacrisis.

Heeft u vragen gerelateerd aan contracten/overeenkomsten die in deze Q&A niet worden beantwoord? Dan horen wij dat graag via taskforceculturelesector@debrauw.com.

1 VERKOCHTE TICKETS EN DE VOUCHEERREGELING

Voor uitleg van de voucherregeling in de culturele sector verwijzen wij naar onze infographic "*Vouchers in de culturele sector*" (zie pagina 6).

Deze infographic gaat over de relatie tussen de culturele instelling en de consument.

2 CONTRACTUELE VERPLICHTINGEN EN OVERMACHT

Deze Q&A gaat in op de belangrijkste juridische regels over contractuele verplichtingen. Op die regels hoeft niet per se een beroep te worden gedaan. Partijen kunnen namelijk in principe afspreken wat ze willen. Zeker in deze bijzondere omstandigheden is het de moeite waard om te kijken of u er met uw contractpartij samen uit kunt komen. Let goed op dat u de nieuwe afspraken schriftelijk vastlegt en goed bewaart.

2.1 Ik kan door het coronavirus mijn afspraken niet meer nakomen. Kan ik onder de gemaakte afspraken uit?

2.1.1 Uitgangspunt is dat partijen gemaakte afspraken moeten nakomen, tenzij partijen andere afspraken hierover hebben gemaakt in de overeenkomst zelf. Als een partij de gemaakte afspraken niet nakomt, dan moet die partij normaal gesproken de schade vergoeden die daardoor ontstaat.

2.1.2 Dit hoeft niet als sprake is van overmacht. Dit is een situatie waarin u de gemaakte afspraken niet kunt nakomen vanwege een oorzaak die buiten uw macht ligt. Een voorbeeld hiervan is wanneer uw concertzaal op last van de wet gesloten moet blijven en hierdoor geplande concerten niet kunnen doorgaan.

2.1.3 Als u een beroep wil doen op overmacht, moet u nagaan of het inderdaad (blijvend) onmogelijk is om de gemaakte afspraken na te komen. De lat hiervoor ligt hoog. Het feit dat u financieel getroffen wordt doordat u de gemaakte afspraken moet nakomen, is bijvoorbeeld niet voldoende. Het moet echt onmogelijk

zijn om de afspraken uit te voeren. Dit kan tijdelijk het geval zijn, of u verkeert in een situatie waarin dit nooit meer kan. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een overheidsmaatregel waardoor het (tijdelijk) verboden is om evenementen te organiseren (zie ook 2.1.2). Zelfs een tijdelijk verbod kan tot een blijvende onmogelijkheid leiden om gemaakte afspraken na te komen.

2.1.4 Als sprake is van een overmachtssituatie, hoeft u de gemaakte afspraken niet na te komen. Als dit alleen tijdelijk zo is, dan kunt u nakoming van de afspraken uitstellen zolang de overmachtssituatie voortduurt. De andere partij heeft in beide gevallen geen recht op schadevergoeding. Ook kan de andere partij niet eisen dat u de afspraken nakomt. Dit betekent ook dat de andere partij zijn verplichtingen (tijdelijk) niet meer hoeft na te komen.

2.1.5 Let op: overmacht kan in de afspraken die u met de andere partij heeft gemaakt (in een overeenkomst of in de algemene voorwaarden) een andere betekenis hebben. Ook kan een beroep op overmacht helemaal worden uitgesloten in de overeenkomst. Het is daarom belangrijk de gemaakte afspraken goed te bekijken.

2.2 Moet ik mijn contractspartij betalen als ik de overeenkomst niet nakom?

2.2.1 Bij overmacht niet (zie 2.1.2), tenzij u hierover andere afspraken heeft gemaakt in de overeenkomst. Kijk daarom goed naar de gemaakte afspraken (overeenkomst en/of algemene voorwaarden).

2.2.2 Is er geen sprake van overmacht, maar komt u uw afspraken niet na? Dan moet u in principe de schade die de andere partij hierdoor lijdt vergoeden. Een tussenvorm, waarbij partijen toch een (gedeeltelijke) oplossing zoeken, ligt in de praktijk echter het meest voor de hand (zie bijv. onder 2.4).

2.3 Kan ik mijn contractspartij dwingen tot nakoming als deze zijn afspraken niet nakomt?

2.3.1 Uitgangspunt is dat beide partijen de gemaakte afspraken moeten nakomen. Wanneer uw

contractspartij dit niet doet, kunt u deze partij hierop aanspreken. Het is van belang hierbij schriftelijk duidelijk te maken dat u nog één laatste kans geeft de afspraken na te komen (in juridische zin: een zogenaamde ingebrekestelling).

2.3.2 Komt de contractspartij de afspraken nog steeds niet na terwijl dit wel mogelijk is? Dan kunt u in principe:

- (i) zelf ook uw verplichtingen uitstellen;
- (ii) nakoming vragen bij de rechter; of
- (iii) de overeenkomst schriftelijk ontbinden.
Hierdoor eindigt de overeenkomst, en ontstaat er voor beide partijen een verplichting over en weer tot 'ongedaanmaking' van eerder verrichte verplichtingen onder de overeenkomst. Als ongedaanmaking niet mogelijk is, bijvoorbeeld als een product al is gebruikt, dan dient de waarde terugbetaald te worden.

2.3.3 Let op! Wilt u de overeenkomst ontbinden, dan moet u eerst kijken of dit volgens de gemaakte afspraken wel mag. Zo ja, dan moet u uw contractspartij vooraf laten weten dat u dit wilt gaan doen. Doe dit schriftelijk.

2.3.4 Is er sprake van overmacht bij uw contractspartij? Zie het antwoord onder 2.1 en 2.2.

2.4 Als ik niet onder de gemaakte afspraken uit kan, kan ik de overeenkomst dan wijzigen?

2.4.1 Het staat u vrij om hierover in gesprek te gaan met uw contractspartij. Wijziging van de overeenkomst kan altijd als uw contractspartij daarmee instemt. Doe dit schriftelijk.

2.4.2 Stemt de contractspartij niet in met de door u voorgestelde wijziging? Dan zou het nog zo kunnen zijn dat de contractspartij toch verplicht is te onderhandelen over wijzigingen op basis van de afspraken in de overeenkomst. Kijk hiervoor naar de gemaakte afspraken (overeenkomst en/of algemene voorwaarden).

2.4.3 U zou eventueel ook de rechter kunnen vragen de overeenkomst te wijzigen indien de contractspartij niet instemt met de door u voorgestelde wijziging. Let op, dit is een vergaande mogelijkheid en kan alleen in uitzonderlijke gevallen. Het moet gaan om een situatie waarmee u geen rekening had kunnen houden bij het maken van de afspraken en die nakoming van de gemaakte afspraken erg bezwaarlijk maken. De coronamaatregelen van de overheid kunnen onder omstandigheden als een uitzonderlijk geval worden gezien.

3 BETALINGSONMACHT EN FAILLISEMENT

3.1 **Ik heb onvoldoende geld om op de korte termijn aan al mijn verplichtingen te voldoen, waar moet ik op letten?**

3.1.1 Op het moment dat u onvoldoende geld heeft om op korte termijn aan uw verplichtingen te voldoen, is het belangrijk in kaart te brengen aan wie u nog moet betalen en van wie u nog geld krijgt. Houd dit overzicht goed bij. Ga na welke betalingen echt op korte termijn moeten plaatsvinden (bijv. loonkosten of huur) en welke betalingen of investeringen kunnen wachten (bijv. aanschaffen van nieuw meubilair). Let op: maak geen nieuwe afspraken waarvan u al weet dat u die niet kunt nakomen (zie onder 3.2).

3.1.2 Voor bestaande afspraken kunt u het volgende doen:

- (i) Probeer afspraken te maken met uw schuldeisers (bijv. gespreid betalen). Doe dit schriftelijk;
- (ii) Kijk of u subsidie of een andere vorm van ondersteuning (bijv. donaties) kunt krijgen van bijvoorbeeld de overheid, particulieren, fondsen of via crowdfunding;
- (iii) U kunt de hoeveelheid geld in kas zo ruim mogelijk houden door bijvoorbeeld gebruik te maken van de voucherregeling (zie onze infographic), een voorschot te vragen op subsidies of afspraken te maken met de bank over extra financiering.

3.2 Ik heb onvoldoende geld om op de lange termijn aan al mijn verplichtingen te voldoen en ik dreig failliet te gaan. Waar moet ik op letten?

3.2.1 Wanneer u failliet dreigt te gaan, moet u uiterst zorgvuldig handelen. Als u failliet gaat, wordt uw gedrag voorafgaand aan het faillissement achteraf kritisch bekeken. Dit kan leiden tot (persoonlijke) aansprakelijkheid en/of het ongedaan maken van uw acties.

3.2.2 Daarom is het belangrijk de volgende uitgangspunten aan te houden:

(i) Betaal niet of kom uw afspraken nog niet na als u daartoe niet verplicht bent (bijv. de cateraar alvast vooruit betalen zonder dat u daartoe verplicht bent). Betaal dus alleen of kom uw afspraken alleen na als dat strikt noodzakelijk is;

(ii) Trek geen partijen voor (bijv. partij A wel betalen en partij B niet, het schenken of voor een lagere prijs aanbieden van een product of dienst aan een andere partij); en

(iii) Overleg altijd met een (juridisch) adviseur als u failliet dreigt te gaan. Leg ook altijd vast waarom u bepaalde betalingen doet of afspraken nakomt.

3.2.3 Let op! Bent u bestuurder van een besloten vennootschap of naamloze vennootschap? Zorg dan dat de boekhouding op orde is en de jaarrekening op tijd wordt gepubliceerd. Is dit niet het geval? Dan staat vast dat sprake is van onbehoorlijk bestuur en kunt u persoonlijk aansprakelijk worden gehouden voor het faillissement. Het is dan erg lastig om het tegendeel te bewijzen. Voor de zekerheid: dit geldt niet voor bestuurders van stichtingen, maar ook voor bestuurders van stichtingen adviseren wij de boekhouding op orde te houden.

3.3 Ik heb onvoldoende geld om op de lange termijn aan al mijn verplichtingen te voldoen en ik dreig failliet te gaan. Loop ik ook persoonlijk een financieel risico?

3.3.1 Bent u zzp'er? Dan kunt u persoonlijk failliet worden verklaard. Dat heeft impact op uw gehele vermogen (bijv. ook uw woning als u die bezit). Als u getrouwd bent in gemeenschap van goederen, dan raakt het faillissement ook uw echtgenoot.

3.3.2 Bent u bestuurder van een rechtspersoon, bijvoorbeeld een stichting of een besloten vennootschap? Dan bent u in beginsel niet persoonlijk aansprakelijk voor het faillissement. Het faillissement omvat in dat geval de bezittingen en schulden van de rechtspersoon.

3.3.3 Let op! Heeft u als bestuurder van een rechtspersoon onrechtmatig gehandeld? Dan kunt u mogelijk wel persoonlijk aansprakelijk gehouden worden (zie onder 3.2).

3.4 Een schuldeiser dreigt beslag te leggen. Wat kan ik doen om dit te voorkomen?

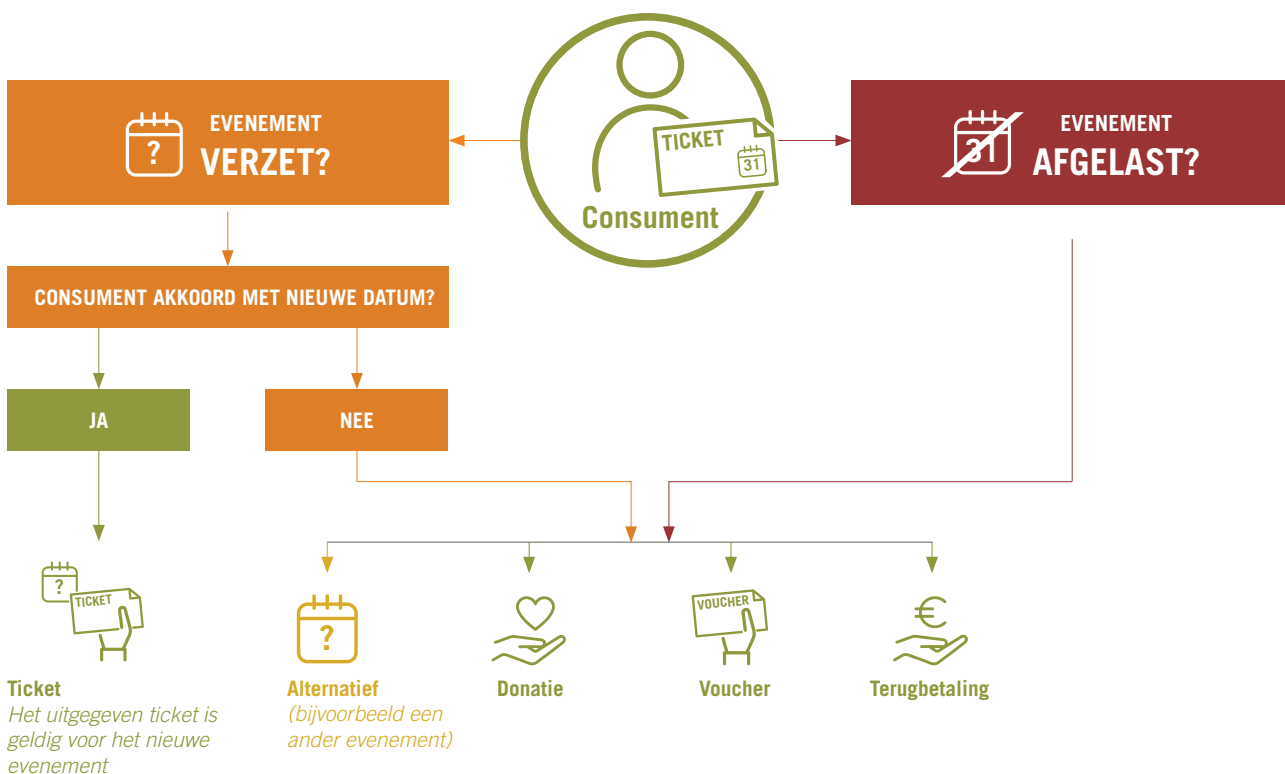
Probeer een betalingsregeling te treffen. Doet u een redelijk voorstel en weigert de schuldeiser daarop in te gaan? Dan kunt u de rechter vragen het beslag weer op te heffen.

3.5 **Faillissement**

Wanneer uw schuldeisers uw faillissement aanvragen of dreigen aan te vragen, of wanneer u zelf overweegt om faillissement van een ander of uzelf aan te vragen, dan raden wij u aan om direct contact op te nemen met uw juridisch adviseur.

VOUCHERS IN DE CULTURELE SECTOR

Dit is een vereenvoudigde weergave van de voucherregeling 'Bewaar je ticket, geniet later!' die de evenementenbranche heeft opgesteld in samenwerking met het Ministerie van OC&W en de Autoriteit Consument & Markt. Specifieke vragen? We horen het graag via taskforceculturelesector@debrauw.com



6

Uitgangspunten



- Let op: de consument mag zich bedenken en houdt recht op terugbetaling zolang de voucher nog niet is gebruikt
- Voucher ter hoogte van de oorspronkelijke ticketprijs, inclusief administratiekosten
- Redelijke geldigheidsduur (minimaal 12 maanden)
- Restbedrag? De culturele instelling moet dit op eigen initiatief terugbetalen
- De voucher is bij voorkeur overdraagbaar of gedekt door een garantiefonds

Terugbetaling



WAT?

Volledige ticketprijs, inclusief reserverings- en administratiekosten

WANNEER?

Normaal is een redelijke termijn twee tot vier weken. Vanwege COVID-19 mag dit iets langer zijn