

## Algemene voorwaarden Voldaan Factoring (geldend per en vanaf 1 mei 2026)

### 1. INLEIDING

1.1 De koopovereenkomst en deze algemene voorwaarden samen regelen hoe wij uw vorderingen aankopen. Wij betalen u het bruto factuurbedrag, of het bedrag dat wij afspreken. Hier trekken we onze vergoeding van af. In de koopovereenkomst staat het vergoedingspercentage dat u betaalt.

1.2 De juridische overdracht van uw vordering is (mede) vastgelegd in de verkoopfactuur die u van ons ontvangt.

1.3. De koopovereenkomst, deze algemene voorwaarden en de verkoopfacturen samen vormen het geheel van de tussen ons gemaakte afspraken, behalve als we daar andere afspraken over hebben gemaakt. Wij kunnen deze algemene voorwaarden veranderen. Als we dat doen, laten we dit aan u weten.

### 2. DEFINITIES

Hieronder staan enkele begrippen die we in deze algemene voorwaarden en in de koopovereenkomst gebruiken. Erachter staat wat we met deze begrippen bedoelen.

**Algemene voorwaarden:** deze Algemene voorwaarden Voldaan Factoring.

**Bruto factuurbedrag:** Het eindbedrag dat op uw factuur staat, dus inclusief btw.

**Dispuut:** Daar is sprake van als een klant om wat voor reden dan ook het bestaan, de hoogte of de juistheid van vorderingen betwist of in het geval de klant er zich op beroept dat hij een tegenvordering op u heeft die hij wil verrekenen. Of de klant gelijk heeft over het opgeworpen dispuut is (in dit verband) niet relevant.

**Klant:** Uw klant met wie u een contract heeft gesloten, en waarvoor u een product of dienst heeft geleverd. Daardoor heeft u een of meerdere vorderingen op deze klant. Dit kunt u laten zien met een factuur.

**Koopprijs:** Het bedrag dat wij betalen na koop van uw vordering. De koopprijs bestaat uit het bruto factuurbedrag, min de vergoeding die wij vragen. Dat is anders als het een vordering betreft waarbij het de bedoeling is (zoals dan dient te blijken uit de betreffende factuur) dat een deel door de klant op uw g-rekening wordt betaald. In dat geval bedraagt de koopprijs het bruto factuurbedrag min het deel dat de klant op uw g-rekening moet betalen en min de vergoeding die wij vragen.

**Minimumlooptijd:** De minimumlooptijd van de koopovereenkomst is de periode waarin deze koopovereenkomst geldt. De periode begint als u en wij de koopovereenkomst tekenen. De minimumlooptijd eindigt als wij geen vorderingen meer van u kopen en de koopprijs voor de gekochte vorderingen aan u hebben betaald.

**Retrocessie:** De verkoop en overdracht van een vordering van ons, terug aan u. In deze algemene voorwaarden staat wanneer we dit mogen doen.

**U:** Hiermee bedoelen wij u, maar ook uw bedrijf voor wie u de vordering aan ons mag verkopen. En ook de rechtsopvolger(s) van u of uw bedrijf.

**Vergoeding:** Een vergoeding die u aan ons betaalt voor het overdragen van de vordering. De vergoeding is een percentage van het bruto factuurbedrag. Over deze vergoeding betaalt u btw. De vergoeding betaalt u altijd, dus ook als wij een vordering aan u terug overdragen.

**Vordering:** Het recht op betaling van uw klant. Dat recht ontstaat als u voor uw klant werk heeft gedaan of als u iets verkocht en geleverd heeft. Dit recht bestaat al tijdens het sluiten van de koopovereenkomst. Het recht kan ook ontstaan tijdens de minimumlooptijd van deze overeenkomst.

**Wij:** De besloten vennootschap voldaan factoring B.V. Wij zijn statutair gevestigd in 's-Hertogenbosch, ons kantoor staat aan de Hambakenwetering 5 te (5231 DD) 's-Hertogenbosch. KvK-nummer 61286214.

### 3. START, LOOPTIJD EN EINDE VAN DE OVEREENKOMST

3.1. U krijgt van ons een overeenkomst waar onze handtekening al op staat. Het is de bedoeling dat u ook uw handtekening op deze overeenkomst plaatst. De koopovereenkomst geldt pas als u ook uw handtekening heeft gezet.

3.2. De koopovereenkomst geldt tijdens de minimumlooptijd. De overeenkomst kan eerder stoppen als u of wij een opzeggingsverklaring aan elkaar sturen. Een opzeggingsverklaring is een schriftelijke verklaring die u en wij op ieder moment per post of e-mail kunnen versturen. De overeenkomst stopt dan meteen, maar uw verplichtingen blijven nog gelden totdat u niets meer op grond van of in verband met de koopovereenkomst aan ons verschuldigd bent.

3.3. Let op: biedt u na de minimum looptijd opnieuw een vordering aan ons aan? Dan geldt deze koopovereenkomst opnieuw. De koopovereenkomst is weer geldig vanaf het moment dat we de koopsom voor de vordering aan u betalen. Dit is zoals we geen andere afspraken maken of een andere koopovereenkomst sluiten.

3.4. U en wij kunnen de overeenkomst opzeggen als er sprake is van zogenaamde gewichtige redenen. Zie de uitleg in paragraaf 10.

### 4. AAN WELKE EISEN MOET DE VORDERING VOLDOEN?

4.1. Een vordering is het recht op betaling. U heeft dat recht, omdat u voor iemand werk heeft uitgevoerd of omdat u iets aan iemand heeft geleverd. U heeft vorderingen op uw klant of klanten. En wij kopen die vordering en nemen die van u over. We stellen de volgende eisen aan de vorderingen:

a) U moet een factuur in euro's hebben gestuurd.

b) U moet ons alle informatie geven die wij van u vragen of gevraagd hebben. In ieder geval moeten de vorderingen voldoende zijn omschreven en gespecificeerd.

- c) Uw klant moet zijn gevestigd in Nederland, België, Duitsland of Luxemburg. Het Nederlands recht moet van toepassing zijn op de overeenkomst met de klant en de Nederlandse rechter moet over de vordering op uw klant mogen beslissen.
- d) Uw klant weet dat de vordering bestaat.
- e) Uw klant heeft de vordering nog niet betaald. Ook niet een deel ervan.
- f) Uw klant moet de vordering kunnen betalen. Wij beoordelen of dit zo is.
- g) De vordering heeft u niet op een klant waar u bij betrokken bent, direct of indirect. U bent bijvoorbeeld geen (indirect) aandeelhouder van uw klant. En uw klant heeft geen aandelen in uw bedrijf. Ook zijn er geen personen die én uw bedrijf vertegenwoordigen, én uw klant.
- h) De overeenkomst tussen u en uw klant voldoet aan de eisen die wij daaraan stellen. Dit geldt ook voor de factuur die u aan uw klant stuurt.

4.2. Als uw vordering niet aan een van deze eisen voldoet dan zien we de vordering als een ongeschikte vordering. We kopen die ongeschikte vordering dan niet.

## 5. AANBIEDEN VAN VORDERINGEN

5.1. Als u en wij de koopovereenkomst hebben gesloten, biedt u ons vorderingen te koop aan. U doet dit op [portaal.factuurvoldaan.nl](http://portaal.factuurvoldaan.nl). U geeft ons per vordering de volgende informatie:

- De factuur zelf.
- De dienst of zaak die u aan uw klant heeft geleverd.
- De overeenkomst waardoor u een vordering heeft op uw klant.

5.2. U bent ervoor verantwoordelijk dat u ons de juiste en volledige gegevens stuurt. En u biedt de vorderingen aan voor het hele bruto factuurbedrag dat op uw factuur staat vermeld.

5.3. Wij mogen de koopovereenkomst direct en zonder bericht vooraf stoppen, en we kopen dan geen vorderingen meer van u, als één of allebei van de volgende situaties zich voordoen:

- Per kalenderjaar biedt u minder dan € 25.000 (vijfentwintig duizend euro) aan vorderingen (inclusief BTW) aan ons te koop aan die aan onze vereisten voldoen, door ons worden aanvaard en aan ons worden overgedragen;
- U biedt voor een aaneengesloten periode van een half jaar geen vorderingen aan ons te koop aan.

Als wij de koopovereenkomst beëindigen blijft die gelden voor de vorderingen die al aan ons verkocht zijn.

## 6. WAT DOEN WIJ MET UW AANGEBODEN VORDERING?

6.1. Als wij uw vordering krijgen, bekijken we eerst of de vordering voldoet aan onze eisen. Voldoet de vordering aan onze eisen? Dan laten wij u weten dat we de vordering aanvaarden. Wij kopen dan altijd de hele vordering. Biedt u uw vordering aan op een werkdag vóór 14.00 uur? Dan laten wij u dezelfde dag weten of wij de vordering kopen. Wij betalen u binnen 1 dag de koopprijs.

6.2. Wij zijn nooit verplicht om een vordering die u aanbiedt te kopen. Ook niet als een vordering aan onze eisen voldoet.

6.3. Let op: hebben wij een vordering in behandeling genomen en ontdekken wij later dat dit een ongeschikte vordering is? Dan proberen wij hem te innen. Maar wij mogen dan op ieder moment van u eisen dat u de vordering terugkoopt. Wij hoeven daar dan geen reden voor te geven. Zie ook paragraaf 11 over retrocessie.

6.4. Wij betalen de koopprijs altijd in euro's.

### Akte van cessie / volmacht

6.5. De juridische overdracht van de vordering wordt cessie genoemd. Als wij een vordering kopen wordt altijd de hele vordering aan ons overgedragen, ook in het geval het de bedoeling is dat een deel van de vordering door de klant op uw g-rekening wordt betaald. De verkoopfactuur die u van ons ontvangt geldt samen met de koopovereenkomst en de algemene voorwaarden als de cessieakte. De overdracht van vorderingen komt tot stand zodra de mededeling van cessie door de klant wordt ontvangen of - als dat eerder is - op een andere wijze waar de wet in voorziet, zoals registratie van de cessieakte. Wij spreken af dat dat verschillende methoden van cessie naast elkaar kunnen bestaan.

Als u de vorderingen overdraagt, krijgen wij ook alle rechten en voorrechten die erbij horen. De vorderingen mag u dan niet meer zelf innen en de rechten niet meer zelf uitoefenen. Bij vorderingen waarbij het de bedoeling is (zoals dan dient te blijken uit de betreffende factuur) dat een deel door de klant op uw g-rekening wordt betaald mag u dat deel op (uitsluitend) uw g-rekening innen. Voorwaarde daarbij is dat u er voor dient te zorgen dat de klant het andere deel van de vordering niet later aan ons betaalt.

Vorderingen die wij niet kopen maken geen deel uit van de cessie, maar een vordering, waarvan pas na de koop en cessie aan ons blijkt dat die ongeschikt is, valt wel onder de cessie. Wij mogen dan van u verlangen dat u die ongeschikte vordering van ons terugkoopt. Zie daarvoor artikel 11 van de algemene voorwaarden.

De vereiste mededeling aan de klant wordt behandeld in artikel 7 van deze algemene voorwaarden.

6.6. Als u de koopovereenkomst tekent, geeft u ons volmacht om namens u van tijd tot tijd nog meer akten van cessie op te stellen en te ondertekenen, zoals in de vorm van verzamelakten. Ook geeft u ons volmacht om voor u en namens u alles te doen wat wij nuttig en nodig vinden om de vorderingen van u te kopen en over te nemen. Het gaat hierbij ook om rechtshandelingen voor en namens u. Waar u ons voor machtigt mogen wij op onze beurt ook aan een ander overlaten.

6.7. Op grond van de volmacht kunnen wij dingen doen als uw vertegenwoordiger ook met ons zelf als wederpartij van u. Deze volmacht is onvoorwaardelijk en niet terug te draaien.

## 7. WAT SPREEK U AF MET UW KLANTEN EN WAT MOETEN UW KLANTEN WETEN?

7.1. U laat uw klanten weten dat zij de factuur aan ons moeten betalen en niet aan u. U zet daarom de volgende tekst op uw factuur: Deze vordering is gecedeerd (overgedragen) aan Voldaan Factoring B.V. Tenzij u een nadere instructie ontvangt van Voldaan Factoring B.V. kunt u de vordering uitsluitend bevrijdend betalen op IBAN NL54 RABO 0191 6252 99 t.n.v. Voldaan Factoring B.V.

Als het gaat om een vordering waarbij het de bedoeling is dat de klant een deel op uw g-rekening betaalt dan zet u de volgende tekst op de factuur:

Deze vordering is gecedeerd (overgedragen) aan Voldaan Factoring B.V. Tenzij u een nadere instructie ontvangt van Voldaan Factoring B.V. kunt u het factuurbedrag, minus het deel dat op de g-rekening dient te worden betaald (het "g-deel" zoals aangegeven in deze factuur), uitsluitend bevrijdend betalen op IBAN NL54 RABO 0191 6252 99 t.n.v. Voldaan Factoring B.V en dient u het g-deel op de aangegeven g-rekening te betalen.

7.2. Wij mogen uw klanten ook zelf laten weten dat wij uw vorderingen hebben gekocht.

7.3. Als wij daarom vragen, zet u in uw algemene voorwaarden een tekst over de cessie van de vorderingen en de gevolgen daarvan. Wij stellen deze tekst op.

## 8. WAT ZIJN UW VERPLICHTINGEN TEGENOVER ONS?

8.1. Wilt u uw eigen algemene voorwaarden veranderen? Dat mag alleen als u hiervoor schriftelijk toestemming van ons heeft.

8.2. U mag geen afspraken maken met uw klanten die afwijken van uw eigen algemene voorwaarden. Uw klanten kunnen in hun algemene voorwaarden bepalen dat u uw vordering op hen niet mag of kan overdragen. Zo'n afspraak mag u niet aanvaarden. Wilt u dit toch doen? Dan heeft u onze schriftelijke toestemming nodig. Heeft u zulke afspraken al als dit contract begint? Dan laat u ons dit weten. Ook probeert u ervoor te zorgen dat uw leverancier de overdracht van de vordering alsnog goedkeurt.

## 9. WAT DOEN WE ALS UW KLANT NIET, OF OP EEN VERKEERDE MANIER BETAALT?

9.1. Als uw klant een aan ons overgedragen vordering toch aan u betaalt dan heeft de klant niet bevrijdend betaald; de vordering bestaat dan nog steeds. U moet ons dan meteen laten weten dat u deze betaling heeft gekregen. En u moet het bedrag meteen aan ons overmaken op rekeningnummer NL54 RABO 0191 6252 99 t.n.v. Voldaan Factoring B.V. Uw verplichting om door te betalen is een zelfstandige verplichting en wij mogen daarnaast betaling blijven vragen van de klant. Pas als wij van u het betreffende bedrag hebben ontvangen, kunnen we ervan afzien om van de betreffende klant (nogmaals) betaling te vragen. Tenzij wij een nadere instructie aan u en/of de klant geven geldt een uitzondering bij vorderingen waarbij het de bedoeling is (zoals dan dient te blijken uit de betreffende factuur) dat een deel door de klant op uw g-rekening wordt betaald. Dat g-deel mag door de klant op (uitsluitend) uw g-rekening worden betaald. Wij spreken af dat een dergelijke betaling door een klant op de g-rekening bevrijdend is voor de klant; mits aan de gestelde voorwaarden wordt voldaan. Als een klant het g-deel van een factuur aan ons betaalt is dat ook bevrijdend voor de klant. Wij zullen dat deel aan u doorbetalen, naar ons (redelijk) inzicht, op uw g-rekening of uw gewone bankrekening. Wij mogen daarbij altijd verrekenen.

Wij spreken af, voor het geval uw klant een niet aan ons overgedragen vordering toch aan ons betaalt, dat wij bevoegd zijn die betalingen voor u in ontvangst te nemen. De klant heeft dan bevrijdend betaald en wij zullen het door ons ontvangen bedrag aan u doorbetalen. Wij mogen daarbij altijd verrekenen. Wij mogen er ook voor kiezen het bedrag aan de klant terug te betalen; dat doen we dan naar ons (redelijk) inzicht.

9.2. Het risico van een klant die niet betaalt wegens betalingsonmacht noemen we debiteurenrisico. Wij dragen het debiteurenrisico tot de hoogte van het bruto factuurbedrag.

9.3. Laat uw klant ons weten dat hij niet verplicht is om een vordering of een deel ervan te betalen? Dan geven we dit aan u door.

9.4. Betaalt uw klant minder dan het bedrag van de vordering? Dan kunnen wij dat zien als een dispuut tussen u en uw klant. Wij mogen het geld dat niet betaald is, van de klant opeisen. Maar wij hoeven dat niet.

9.5. Als wij het niet betaalde geld willen opeisen, dan overleggen wij met u hoe wij omgaan met deze vordering. U heeft dan 5 werkdagen de tijd om het dispuut met de klant op te lossen. Betaalt de klant na deze periode nog steeds niet het (hele) bedrag? Dan mogen we van u eisen dat u de vordering van ons terugkoopt. Artikel 11 van de algemene voorwaarden is daar dan op van toepassing. U betaalt ons dan meteen het bruto factuurbedrag terug, of (indien dat van toepassing is) het gedeelte dat nog niet door de klant aan ons is betaald.

9.6. Betaalt een klant zijn vordering niet? Dan mogen wij het btw-bedrag over het bruto factuurbedrag terugvragen bij de Belastingdienst.

## 10. BIJZONDERE SITUATIES

10.1. U en wij mogen de koopovereenkomst altijd meteen laten stoppen als u of wij daar een gewichtige reden voor hebben. U of wij hoeven dan niet van tevoren te laten weten dat wij de overeenkomst laten stoppen. En de andere partij kan recht houden op een schadevergoeding.

10.2. Een gewichtige reden is een belangrijke reden. Dat is in ieder geval de situatie waarbij een van de partijen niet doet wat we in de koopovereenkomst of deze algemene voorwaarden afspreken. Of wanneer u of wij zo weinig geld hebben, dat de kans groot wordt dat u of wij de afspraken die wij met elkaar hebben gemaakt niet kunnen nakomen.

10.3. Wanneer is er een gewichtige reden om de overeenkomst te stoppen?

- a) U betaalt de rekeningen van de Belastingdienst of van leveranciers niet.
- b) U draagt de vorderingen die u aan ons verkoopt niet op tijd aan ons over.
- c) U maakt bezwaar tegen een verandering van de algemene voorwaarden zonder dat u daar belang bij heeft.
- d) U gaat failliet.
- e) U komt in een wettelijke schuldsaneringsregeling, of iemand dient hiertoe een verzoek in.
- f) U vraagt surseance van betaling aan.
- g) U verliest zeggenschap (bewind) over uw vermogen, of over een deel ervan.
- h) Er wordt door uw schuldeisers derdenbeslag gelegd op aan ons overgedragen vorderingen of onder ons.
- i) U verliest op een andere manier het beheer over uw geld, of over een deel ervan, of u kunt er niet meer bij.
- j) Uw bedrijf stopt op de een of andere manier. Dat kan doordat u ermee stopt of doordat de rechter bepaalt dat u moet stoppen.
- k) U brengt ons nadeel toe door iets te doen wat in strijd is met de koopovereenkomst of deze algemene voorwaarden. Of door iets te doen wat dan wel niet verboden is, maar waarvan u moet weten dat het niet de bedoeling is.

10.4 Als er door een schuldeiser van u derdenbeslag onder ons wordt gelegd, mogen wij zolang het beslag voortduurt alle betalingen opschorten die wij aan u verschuldigd zijn of worden.

## 11. DE VORDERING TERUGKOPEN

11.1. Soms moet u een of meer vorderingen van ons terugkopen. We noemen dat ook retrocessie. Dit moet in deze situaties:  
- U stopt de koopovereenkomst.  
- Wij stoppen de koopovereenkomst vanwege een gewichtige reden of omdat u zich niet houdt aan de regels van de garantie. Zie de artikelen 10 en 13 van de algemene voorwaarden.  
- U bent daartoe verplicht op grond van deze algemene voorwaarden, zoals bij een dispuut of als de klant de vordering of een deel daarvan aan u betaalt.

11.2. U betaalt ons dan het bruto factuurbedrag van de vorderingen die de klanten nog niet hebben betaald. Of nog niet helemaal hebben betaald. U werkt meteen mee aan wat we van u vragen om ervoor te zorgen dat deze retrocessie goed verloopt.

De (juridische) terug overdracht van een vordering geschiedt altijd onder de opschortende voorwaarde dat u aan ons heeft betaald het bedrag dat wij daarvoor van u eisen (zie ook artikel 11.4). Zolang die betaling(en) niet door ons is ontvangen mag u de vorderingen niet innen, de klant daar niet voor (laten) benaderen en de daaraan verbonden rechten niet uitoefenen. Dat mogen wij dan nog steeds zelf doen. Als u niet aan ons betaalt mogen wij ook op elk moment de terug verkoop van vorderingen aan u terugdraaien.

Voor de retrocessie geeft u ons nu al een onherroepelijke volmacht en het recht om in deze situatie het volgende te doen:  
a) We doen voor en namens u alle rechtshandelingen die nodig zijn voor de terug verkoop en overdracht van de vorderingen. Wij kunnen dan onder meer namens u een handtekening zetten onder een akte van retrocessie met ons zelf als wederpartij van u.  
b) We doen voor en namens u al het andere wat we nodig of nuttig vinden.

11.3. Als wij u daarom vragen, zult u volledig meewerken om de retrocessie rechtsgeldig goed te laten verlopen, bijvoorbeeld door op ons verzoek dingen te doen of juist niet te doen.

11.4. Wanneer wij een vordering terug verkopen dan moet u ons het bruto factuurbedrag meteen en geheel terugbetalen. De vergoeding die u ons heeft betaald, krijgt u niet terug. Als u de vergoeding nog niet heeft betaald, moet u die alsnog betalen.

## 12. WELKE AFSPRAKEN MAKEN WE OVER COMMUNICATIE TUSSEN U EN ONS?

12.1. Alle gegevens en documenten die wij u geven, bewaart u. U bent er verantwoordelijk voor dat dat goed gebeurt.

12.2. Als u daarom vraagt, laten we u weten in hoeverre de vorderingen die we van u kochten, betaald zijn. Maar deze informatie geven we niet vaker dan 1 keer per maand.

12.3. Wij zijn nooit aansprakelijk als we u geen informatie geven of per ongeluk onjuiste informatie geven.

12.4. U moet het ons meteen laten weten als er iets is gebeurd met betrekking tot de vorderingen op uw klanten, dat invloed kan hebben op onze belangen. In elk geval informeert u ons in deze situaties:

- Uw klant heeft een bezwaar of verweer, of hij doet een beroep op verrekening en inhoudingen of er is (om enige ander reden) sprake van een dispuut.
- Uw klant betwist een vordering (ook dan is er sprake van een dispuut). U geeft deze informatie ook als u vindt dat deze betwisting niet klopt. Heeft uw klant u een brief of e-mail gestuurd waarin hij schrijft dat hij een vordering betwist? Dan stuurt u ons meteen een kopie daarvan.
- U heeft informatie over de kredietwaardigheid van uw klant. Deze informatie stuurt u meteen aan ons door.

12.5. Als wij daarom vragen dan stuurt u ons alle documenten die te maken hebben met de vorderingen. Bijvoorbeeld leveringsbonnen, overeenkomsten en orderbevestigingen. Maar ook andere informatie die wij relevant vinden.

12.6. Ontstaat er een geschil over een vordering en komt deze wel of niet voor de rechter? Dan ondersteunt u ons zo goed mogelijk. U moet ons dan vooral uitgebreid informeren over deze vordering. Dat betekent dat u ons alle relevante documenten en andere bewijsmiddelen geeft.

## 13. WELKE GARANTIES GEEFT U ONS?

13.1. U bent verantwoordelijk voor de juridische status van de vordering die wij van u kopen. U garandeert dat u bevoegd bent deze vorderingen over te dragen aan ons. U garandeert dat de vorderingen bestaan, onvoorwaardelijk, onbezwaard en overdraagbaar zijn. Voor zover u weet, zijn de vorderingen inbaar. Andere partijen hebben of krijgen geen rechten op deze vorderingen. U garandeert dat alle informatie die u ons geeft juist is en volledig is.

13.2. U garandeert ook dat er geen sprake is of zal zijn van een dispuut en dat de klant geen klachten heeft over de door u geleverde goederen en/of diensten of over de onderdelen of opmaak van de factuur (zoals G-delen, verlegde BTW of bijlagen).

13.3. Doet u niet wat u ons garandeert? Dan is sprake van een toerekenbare tekortkoming aan uw zijde en mogen wij kiezen of wij aanspraak maken op schadevergoeding (zoals beschreven in artikel 14) of overgaan tot retrocessie (zoals beschreven in artikel 11). Datzelfde geldt indien de klant zich beroept op verrekening, helemaal niet reageert op onze verzoeken tot betaling of anderszins sprake is van kennelijke betalingsonwil.

## 14. WAT DOEN WE BIJ SCHADE?

14.1. Doet u iets wat in strijd is met de koopovereenkomst en deze algemene voorwaarden? En hebben wij daar schade door? Dan moet u deze schade binnen 5 werkdagen betalen. Het kan zijn dat wij daarna nog meer schade lijden. Ook voor die schade mogen wij van u schadevergoeding eisen.

14.2. Wij sluiten aansprakelijkheid voor schade uit. Dat betekent dat wij in principe nooit aansprakelijk voor schade zijn die te maken heeft met deze koopovereenkomst tenzij er sprake is van opzet of grove schuld. Beslist een rechter dat deze uitsluiting niet redelijk en rechtvaardig is? Dan betalen we een bedrag. Dit bedrag is nooit hoger dan het totaal aan vergoedingen dat we van u in een kalenderjaar op basis van de koopovereenkomst hebben ontvangen.

14.3. Wij zijn nooit aansprakelijk voor bedrijfsschade, gevolgschade of indirecte schade. Behalve als deze schade een gevolg is van onze opzet of grove schuld. Hebben wij iets gedaan waardoor u recht kunt hebben op een schadevergoeding? Dan vervalt de

aanspraak op deze schadevergoeding 90 dagen, nadat u deze schade heeft ontdekt of had kunnen ontdekken. Dit geldt niet als wij schriftelijk hebben toegegeven dat wij schade moeten vergoeden.

14.4. U vrijwaart ons van alle aanspraken van andere partijen tot vergoeding van schade. Het gaat om schade waarvoor wij volgens de koopovereenkomst en deze algemene voorwaarden niet aansprakelijk zijn.

14.5. U vrijwaart ons voor iedere aanspraak van uw klanten of andere partijen, bijvoorbeeld verzekeraars, instanties en overheden. Het gaat om aanspraken door diensten en producten die u heeft geleverd. En het gaat zeker ook over aanspraken die uw klanten of andere partijen te gelde willen maken door hun vorderingen op te schorten of te verrekenen.

14.6. Voldoet u niet aan regels uit de koopovereenkomst en deze algemene voorwaarden? Dan vrijwaart u ons voor alle aanspraken van uw klanten of andere partijen, bijvoorbeeld verzekeraars, instanties en overheden.

14.7. Alle kosten die voor verbonden zijn aan het bewaren van onze rechten op grond van of in verband met de koopovereenkomst en de overgedragen vorderingen en de kosten die wij moeten maken bij de afwikkeling van de koopovereenkomst als die door ons op grond van een gewichtige reden is beëindigd, zijn voor uw rekening en moet u op eerste verzoek aan ons vergoeden. Die kosten kunnen met name betrekking hebben op het verkrijgen van betaling van hetgeen wij van u en de klanten te vorderen hebben. Daaronder vallen gerechtelijke en buitengerechtelijke invorderingskosten voor zover die niet kunnen worden verhaald op de klant.

## 15. WELKE ZEKERHEDEN GEEFT U ONS?

15.1. U heeft een overeenkomst met uw klant. Dit geeft u bepaalde rechten. Door uw vorderingen te verkopen, gaan die rechten (deels) op ons over. De rechten die niet op ons overgaan en die onze belangen en rechten kunnen schaden zult u niet uitoefenen zonder onze voorafgaande schriftelijke toestemming. Een voorbeeld van een dergelijk recht is het recht om het contract met uw klant te ontbinden en/of op terugbetaling voor zaken en diensten die u aan uw klant heeft geleverd dat ontstaat doordat uw overeenkomst met uw klant is gestopt.

15.2. Om ons niet te hinderen bij het betaald krijgen van een vordering zult u geen schadeclaims tegen uw klant indienen die te maken hebben met de vorderingen die wij van u hebben overgenomen. Is het alleen mogelijk dat wij de vorderingen overnemen in een bepaalde situatie? Dan moet u zorgen dat die situatie er komt.

15.3. U draagt niet alleen de vorderingen aan ons over. Maar ook alle nevenrechten en afhankelijke rechten. En alle rechten die tot doel hebben dat uw klant de vordering betaalt.

15.4. U moet ons, meteen als we erom vragen, de zekerheden geven die we noemen in de koopovereenkomst. Het gaat om de kopie van de factuur, een bewijs dat u uw werk heeft gedaan, en de overeenkomst die u met uw klant heeft.

15.5. Betaalt uw klant een vordering niet? Dan mogen wij daarvoor zekerheidsrechten uitwinnen. Als dat aan de orde is.

15.6. Het kan voorkomen dat er na het tekenen van de koopovereenkomst een situatie ontstaat die wij niet konden voorzien. Bijvoorbeeld een situatie die ontstaat zonder dat wij iets fout hebben gedaan. Als wij daardoor niet kunnen doen wat we u beloofd hebben, dan zijn wij niet in verzuim. Wij mogen onze betaling aan u dan uitstellen. Op een later moment kunnen wij dan alsnog doen wat we beloofden. Kunnen we door zo'n situatie blijvend niet doen wat we moeten doen? Dan heeft u het recht om de koopovereenkomst te ontbinden. U heeft dan geen recht op een schadevergoeding.

15.7. Alle vorderingen die u op klanten, derden en ons heeft en krijgt (geen enkele uitgezonderd), die niet door ons van u worden gekocht en/of aan ons worden overgedragen, worden aan ons verpand. Het pandrecht dient tot zekerheid voor alles dat wij van u te vorderen hebben en/of krijgen. Met de ondertekening van de koopovereenkomst wordt, voor zover dan mogelijk, het pandrecht op de vorderingen gevestigd. Verdere verpandingen van de hiervoor bedoelde vorderingen geschiedt op een door ons te bepalen wijze.

15.8. Van de aan ons verpande vorderingen zal blijken uit de administratie, correspondentie en of andere gegevens van u en van ons, of eventueel ook uit andere gegevens. Op ons verzoek geeft u ons alle gevraagde informatie over de betreffende vorderingen en de daarop betrekking hebbende documenten. Wij mogen mededeling van ons pandrecht doen als we dat nodig of wenselijk achten. Verdere uitoefening van het pandrecht doen we alleen als u tekortschiet in de nakoming van uw verplichtingen aan ons.

15.9. Als u de koopovereenkomst tekent, geeft u ons volmacht om namens u van tijd tot tijd nog meer akten te ondertekenen voor de verpanding van vorderingen als hiervoor bedoeld, zoals in de vorm van verzamelakten, en om daarbij voor u en namens u alles te doen wat wij nuttig en nodig vinden om de vorderingen aan ons te verpanden. Het gaat hierbij ook om rechtshandelingen voor en namens u. Waar u ons voor machtigt mogen wij op onze beurt ook aan een ander overlaten. Op grond van de volmacht kunnen wij dingen doen als uw vertegenwoordiger ook met ons zelf als wederpartij van u. Deze volmacht is onvoorwaardelijk en niet terug te draaien.

15.10. Indien omstandigheden daar, naar ons redelijke oordeel, aanleiding toe geven mogen we (aanvullende) zekerheid van u vragen en u bent dan verplicht die aanvullende zekerheid aan ons te geven.

## 16. HOE GAAN WE OM MET UW VORDERING OP ONS?

16.1. Door deze koopovereenkomst heeft u een vordering op ons. Wilt u deze vordering overdragen of op een andere manier aan een andere partij toekennen? Dan kan dat alleen als u onze schriftelijke toestemming heeft. Wij kunnen beslissen u hiervoor geen toestemming te geven als wij daar een goede reden voor hebben. Een goede reden kan zijn dat wij denken dat zo'n overdracht nadelig is voor uw klant.

16.2. Wij mogen de vordering die u op ons heeft altijd verrekenen met verplichtingen die we tegenover u hebben. U mag alleen verrekenen als wij daar vooraf toestemming voor aan u geven.

## 17. WAT DOEN WE ALS ER IETS IN DEZE VOORWAARDEN VERANDERT?

17.1. Veranderen wij onze algemene voorwaarden? Dan sturen we u daarover een brief of e-mail. Bent u het niet eens met de verandering? Dan laat u ons dit binnen 20 werkdagen weten. Als u bezwaar heeft gemaakt, mogen wij de koopovereenkomst stopzetten. U heeft dan geen recht op een schadevergoeding. Reageert u niet binnen 20 werkdagen? Dan heeft u de nieuwe algemene voorwaarden goedgekeurd. Vanaf dat moment gelden de nieuwe algemene voorwaarden.

#### **18. WAT DOEN WE ALS BEPAALDE AFSPRAKEN NIET GELDIG ZIJN?**

18.1. Is een van de afspraken in deze algemene voorwaarden of in de koopovereenkomst niet geldig, of bepaalt de rechter dat die niet geldig is? Dan blijven alle andere afspraken wél gelden. In de plaats van de ongeldige afspraak zetten we dan een andere afspraak die er zo goed mogelijk op lijkt.

18.2. Zijn zakelijke rechten niet op de goede manier overgedragen of ongeldig? Dan kan dat betekenen dat de cessies van vorderingen, aanspraken en eigendomsoverdrachten niet geldig zijn. In dat geval moeten u en wij met deze rechten omgaan alsof ze toch geldig zijn of werken.

#### **19. WAT DOEN WE ALS WE HET NIET EENS ZIJN?**

19.1. Alle geschillen die ontstaan uit de koopovereenkomst en deze algemene voorwaarden proberen we op te lossen door overleg. Vinden we zo geen oplossing? Dan leggen u en wij het geschil voor aan de rechter van het arrondissement Oost-Brabant, Nederland.

#### **20. OVERDRACHT**

20.1 Wij hebben het recht om de hele rechtsverhouding tot u op grond van de koopovereenkomst aan een derde over te dragen. Dat wordt contract overname genoemd en dan gaan alle rechten en plichten over. Daarvoor geeft u hierbij onherroepelijk toestemming. Wij mogen ook aan ons overgedragen vorderingen aan een derde overdragen.

#### **21. WELK RECHT GELDT?**

21.1 Het Nederlands recht is van toepassing op de koopovereenkomst en op deze algemene voorwaarden. En op alle geschillen die daaruit voortkomen.