

## Algemene voorwaarden (Geldend per 18 juni 2018)

### 1. INLEIDING

1.1 Met de koopovereenkomst regelen u en wij de aankoop van uw vorderingen. 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 Deze algemene voorwaarden horen bij het schriftelijke contract, waarbij u uw vordering op uw klant aan ons verkoopt (de koopovereenkomst) en juridisch aan ons overdraagt. De koop en de overdracht zijn in hetzelfde schriftelijke contract opgenomen.

1.3. Deze voorwaarden zijn onderdeel van de koopovereenkomst die u en wij hebben ondertekend. De koopovereenkomst en deze voorwaarden gelden, behalve als we daar andere afspraken over hebben gemaakt. Wij kunnen deze voorwaarden veranderen. Als we dat doen, laten we dit aan u weten.

### 2. DEFINITIES

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

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

**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.

**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 u de vordering betalen. Hebben wij meerdere vordering van u gekocht? Dan eindigt de minimumlooptijd als wij u de laatst overgebleven vordering betalen.

**Retrocessie:** De terugkoop en overdracht van een vordering van ons, terug aan u. In deze voorwaarden staat wanneer we dit mogen doen. Wij noemen het terug aan u overdragen 'retrocederen'. 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 2, 3

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.

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 vordering aan u betalen. Dit is zo als 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 bij uw klant of klanten. En wij nemen die vordering van u over. We stellen de volgende eisen aan de vorderingen:

- U moet een factuur in euro's hebben gestuurd.
- 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.
- Uw klant moet zijn gevestigd in Nederland, België, Duitsland of Luxemburg. Het Nederlands recht moet van toepassing zijn op de overeenkomst met de klant.  
De Nederlandse rechter moet over de vordering op uw klant mogen beslissen.
- Uw klant weet dat de vordering bestaat.
- Uw klant heeft de vordering nog niet betaald. Ook niet een deel ervan.
- Uw klant moet de vordering kunnen betalen. Wij beoordelen of dit zo is.
- De vordering komt niet van 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.
- 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.
- Het mag geen vordering zijn waarvan uw klant kan zeggen dat hij verrekenbaar is.
- Het bruto factuurbedrag is minimaal € 1.000,- per vordering. Of in totaal minimaal € 1.000,- als het gaat om meerdere vorderingen bij één klant. Als wij hier van afwijken, maken wij daar schriftelijk afspraken met u over

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. HOE BIEDT U EEN VORDERING AAN?**

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 bedrag dat op uw factuur staat vermeld.

## **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. 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 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**

6.5. De overeenkomst die u met ons sluit wordt cessie genoemd. Met deze koopovereenkomst spreken we af dat u de vorderingen aan ons levert, en welke afspraken daarbij horen. U en wij zien de ondertekende koopovereenkomst en de voorwaarden samen als de akte van cessie die nodig is voor de levering.

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. 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. Wat u ons toestaat mogen wij op onze beurt ook aan een ander overlaten.

6.7. Wij kunnen dingen doen als wederpartij van u, maar ook als uw vertegenwoordiger. Deze volmacht is onvoorwaardelijk en niet terug te draaien. Als u de vorderingen overdraagt, krijgen wij alle ook rechten en voorrechten die erbij horen. Ongeschikte vordering nemen wij niet over en maken geen deel uit van de cessie.

## **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 factuur en de hierin genoemde vorderingen is door ons overgedragen aan Voldaan Factoring B.V. Daarna is de vordering door Voldaan Factoring B.V. overgedragen aan Voldaan Finance B.V. Betaling kan alleen rechtsgeldig op rekening NL54 RABO 0191 6252 99 t.n.v. Voldaan Finance B.V. Denk eraan dat u binnen de afgesproken termijn betaalt.

7.2. Wij moeten uw klanten schriftelijk laten weten dat wij uw vorderingen hebben gekocht.

7.3. Als wij daar om 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 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 algemene voorwaarden. Uw klanten kunnen in hun algemene voorwaarden bepalen dat u uw vordering op hen niet mag 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 toch aan u betaalt dan moet u dit zien als een betaling aan ons. U moet ons dan meteen laten weten dat u deze betaling heeft gekregen. En u moet het bedrag meteen aan ons overmaken op rekeningnummer IBAN NL54 RABO 0191 6252 99 t.n.v. Voldaan Finance B.V.

9.2. Het risico van een klant die niet betaalt 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 betalingsgeschil tussen u en uw klant. Wij mogen het geld dat niet betaald is, 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 betalingsgeschil 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. U betaalt ons dan meteen het bruto factuurbedrag terug.

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 deze 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) U verliest op een andere manier het beheer over uw geld, of over een deel ervan, of u kunt er niet meer bij.
- i) Uw bedrijf stopt op de een of andere manier. Dat kan doordat u ermee stopt of doordat de rechter bepaalt dat u moet stoppen.
- j) 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.

## 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 paragraaf 10 en 13.

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. U geeft ons daarvoor nu al het recht om in deze situatie het volgende te doen:

- a) We doen voor en namens u alle rechtshandelingen die nodig zijn voor de retrocessie. Wij zetten onder meer namens u een handtekening onder een retrocessieakte.
- 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 terugkopen 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 rondom de vorderingen op uw klant, dat invloed kan hebben op onze belangen. In elk geval informeert u ons in deze situaties:

- a) Uw klant heeft een bezwaar of verweer, of hij doet een beroep op verrekening en inhoudingen.
- b) Uw klant betwist een vordering. 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.
- c) 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.

13.2. 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.

13.3. U garandeert dat alle informatie die u ons geeft juist is en volledig is.

13.4. Doet u niet wat u ons garandeert? Dan mogen wij van u eisen dat u de vorderingen meteen terugkoopt. U betaalt ons dan het bruto factuurbedrag. Wat in artikel 14 staat over schade, blijft ook gelden.

#### **14. WAT DOEN WE BIJ SCHADE?**

14.1. Doet u iets wat in strijd is met de koopovereenkomst en deze 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. 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 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 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 voorwaarden? Dan vrijwaart u ons voor alle aanspraken van uw klanten of andere partijen, bijvoorbeeld verzekeraars, instanties en overheden.

#### **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, doet u tegenover uw klant afstand van die rechten. Een voorbeeld is het recht op terugbetaling van 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.

#### **16. HOE GAAN WE OP 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 overdacht 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.

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

17.1. Veranderen wij onze 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 voorwaarden goedgekeurd. Vanaf dat moment gelden de nieuwe voorwaarden.

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

18.1. Is een van de afspraken in deze 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 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. WELK RECHT GELDT?**

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