

Algemene voorwaarden DOEN Salesprojecten

Tot stand gekomen op 14 April 2013.

Algemene Voorwaarden DOEN Salesprojecten, ingeschreven bij de KvK te Rotterdam onder nummer 24467067.

Definities

In deze Algemene Voorwaarden worden de hiernavolgende termen in de navolgende betekenis gebruikt, tenzij uitdrukkelijk anders is aangegeven.

<i>Algemene Voorwaarden:</i>	De algemene voorwaarden als hierna vermeld.
<i>DOEN Salesprojecten:</i>	DOEN Salesprojecten, ingeschreven bij de KvK te Rotterdam onder nummer 24467067
<i>Dienst:</i>	Alle werkzaamheden, in welke vorm dan ook, die DOEN Salesprojecten voor of ten behoeve van de Wederpartij heeft verricht.
<i>Honorarium:</i>	De financiële vergoeding die voor uitvoering van de opdracht met de Wederpartij is overeengekomen.
<i>Opdracht:</i>	De overeenkomst van opdracht tot dienstverlening.
<i>Overeenkomst:</i>	Elke overeenkomst gesloten tussen DOEN Salesprojecten en de wederpartij.
<i>Product:</i>	Alle zaken die onderwerp zijn van de overeenkomst gesloten tussen de Wederpartij en DOEN Salesprojecten.
<i>Wederpartij:</i>	Degene die deze algemene voorwaarden heeft aanvaard en het product heeft afgenomen en/of opdracht heeft gegeven tot het verrichten van de dienst.

Werkingsfeer

Deze Algemene Voorwaarden gelden voor iedere aanbieding, offerte en Overeenkomst gesloten tussen DOEN Salesprojecten en de Wederpartij, tenzij van deze Algemene Voorwaarden door partijen uitdrukkelijk en schriftelijk is afgeweken.

Deze Algemene Voorwaarden zijn eveneens van toepassing op overeenkomsten met DOEN Salesprojecten, voor de uitvoering waarbij derden dienen te worden betrokken.

De toepasselijkheid van eventuele inkoop- of andere Algemene Voorwaarden van de Wederpartij wordt uitdrukkelijk van de hand gewezen.

Indien gebleken is dat één of meer bepalingen in deze Algemene Voorwaarden nietig of vernietigbaar zijn, dan blijven de Algemene Voorwaarden voor al het overige in stand. In geval van deze situatie treden DOEN Salesprojecten en de Wederpartij in overleg met het doel nieuwe bepalingen ter vervanging van de nietige of vernietigde bepalingen overeen te komen.

Afwijkingen van de Overeenkomst en Algemene Voorwaarden zijn slechts geldig indien deze schriftelijk en uitdrukkelijk met DOEN Salesprojecten zijn overeengekomen.

Aanbiedingen en/of offertes

Aanbiedingen en/of offertes worden (bij voorkeur) schriftelijk en/of elektronisch gedaan, tenzij spoedeisende omstandigheden dit onmogelijk maken.

Aanbiedingen en/of offertes zijn gedurende de in de aanbieding/offerte opgegeven periode geldig. Aanbiedingen en/of offertes vervallen wanneer deze termijn is verlopen.

De aanbieding en/of offerte geldt zolang de voorraad strekt.

DOEN Salesprojecten kan niet aan zijn aanbiedingen en/of offertes worden gehouden indien de Wederpartij, naar termen van redelijkheid en billijkheid en in het maatschappelijk verkeer gangbare opvattingen, had behoren te begrijpen dat de aanbieding en/of offerte dan wel een onderdeel daarvan een kennelijke vergissing of verschrijving bevat.

Indien de aanvaarding, al dan niet op ondergeschikte punten, afwijkt van het in de aanbieding en/of offerte opgenomen aanbod dan is DOEN Salesprojecten daaraan niet gebonden. De Overeenkomst komt dan niet overeenkomstig deze afwijkende aanvaarding tot stand, tenzij DOEN Salesprojecten anders aangeeft.

Een samengestelde prijsopgave verplicht DOEN Salesprojecten niet tot levering van een deel van de in de aanbieding en/of offerte begrepen zaken en/of tot het verrichten van een gedeelte van de Opdracht tegen een overeenkomstig deel van de opgegeven prijs.

Aanbiedingen en/of offertes gelden niet automatisch voor toekomstige orders of nabestellingen.

Totstandkoming overeenkomst

De Overeenkomst komt tot stand door aanvaarding door de Wederpartij van de aanbieding en/of offerte van DOEN Salesprojecten.

Duur overeenkomst

De Overeenkomst wordt aangegaan voor onbepaalde tijd, tenzij uit de aard van de Overeenkomst anders voortvloeit of indien partijen uitdrukkelijk en schriftelijk anders zijn overeengekomen.

Wijziging overeenkomst

Indien tijdens de uitvoering van de Overeenkomst blijkt dat het voor een behoorlijke uitvoering noodzakelijk is om de Overeenkomst te wijzigen of aan te vullen, stelt DOEN Salesprojecten de Wederpartij hiervan zo spoedig mogelijk op de hoogte. De partijen zullen dan tijdig en in onderling overleg overgaan tot aanpassing van de Overeenkomst.

Indien partijen overeenkomen dat de Overeenkomst wordt gewijzigd of aangevuld, kan het tijdstip van voltooiing van de uitvoering daardoor worden beïnvloed. DOEN Salesprojecten zal de Wederpartij hiervan zo spoedig mogelijk op de hoogte stellen.

Indien de wijziging van of aanvulling op de Overeenkomst financiële, kwantitatieve en/of kwalitatieve gevolgen zal hebben, zal DOEN Salesprojecten de Wederpartij hierover van te voren inlichten.

Indien een vast Honorarium, prijs en/of tarief is overeengekomen, zal DOEN Salesprojecten daarbij aangeven in hoeverre de wijziging of aanvulling van de Overeenkomst van invloed is op de prijs. Hierbij zal DOEN Salesprojecten proberen te trachten, voor zover mogelijk, vooraf een prijsopgave doen.

DOEN Salesprojecten zal geen meerkosten in rekening kunnen brengen indien de wijziging of aanvulling het gevolg is van omstandigheden die aan DOEN Salesprojecten kunnen worden toegerekend.

Wijzigingen in de oorspronkelijk gesloten Overeenkomst tussen de Wederpartij en DOEN Salesprojecten zijn pas geldig vanaf het moment dat deze wijzigingen middels een aanvullende of gewijzigde Overeenkomst zijn aanvaard door beide partijen.

Uitvoering overeenkomst

DOEN Salesprojecten zal de Overeenkomst naar beste inzicht en vermogen en overeenkomstig de eisen van goed vakmanschap uitvoeren.

DOEN Salesprojecten heeft het recht om bepaalde werkzaamheden te laten verrichten door derden. De toepassing van artikel 7:404, 7:407 lid 2 en 7:409 van het Burgerlijk Wetboek wordt uitdrukkelijk uitgesloten.

DOEN Salesprojecten heeft het recht om de Overeenkomst in fasen uit te voeren.

Indien de Overeenkomst in fasen wordt uitgevoerd, heeft DOEN Salesprojecten het recht om elk uitgevoerd gedeelte afzonderlijk te factureren en daarvoor betaling te verlangen. Indien en zolang deze factuur door de Wederpartij niet wordt betaald, is DOEN Salesprojecten niet verplicht tot uitvoering van de volgende fase en heeft zij het recht de Overeenkomst op te schorten.

Indien de Overeenkomst in fasen wordt uitgevoerd, heeft DOEN Salesprojecten het recht de uitvoering van die onderdelen die tot de volgende fase of fasen behoren op te schorten totdat de Wederpartij de resultaten van de daaraan voorafgaande fase schriftelijk heeft goedgekeurd.

De Wederpartij verstrekt tijdig alle gegevens of instructies, die noodzakelijk zijn voor de uitvoering van de Overeenkomst of waarvan de Wederpartij redelijkerwijs behoort te begrijpen dat deze noodzakelijk zijn voor de uitvoering van de Overeenkomst, aan DOEN Salesprojecten.

Indien de voorgaande gegevens en instructies niet of niet tijdig worden verstrekt, dan heeft DOEN Salesprojecten het recht de uitvoering van de Overeenkomst op te schorten. De extra kosten die worden gemaakt door de vertraging zijn voor rekening van de Wederpartij.

DOEN Salesprojecten is niet aansprakelijk voor schade, van welke aard dan ook, doordat DOEN Salesprojecten is uitgegaan van door de Wederpartij verstrekte onjuiste en/of onvolledige gegevens, tenzij deze onjuistheid of onvolledigheid voor DOEN Salesprojecten kenbaar behoorde te zijn.

Honorarium

Het Honorarium bestaat uit het overeengekomen tarief per uur, opdracht, stuk of advies. DOEN Salesprojecten stelt het Honorarium vast in de Overeenkomst.

Indien niet uitdrukkelijk een uurtarief en/of een tarief per eenheid is overeengekomen wordt het Honorarium vastgesteld aan de hand van de gebruikelijke tarieven van DOEN Salesprojecten.

Prijzen en tarieven

De prijzen en tarieven zijn in euro's uitgedrukt, exclusief BTW en andere heffingen van overheidswege, tenzij anders aangegeven.

De prijzen en tarieven zijn exclusief reis-, verblijf-, verpakings-, bezorg- of verzendkosten en administratiekosten, tenzij anders aangegeven.

Van alle bijkomende kosten zal DOEN Salesprojecten tijdig voor het sluiten van de Overeenkomst aan de Wederpartij opgaaf doen of gegevens verstrekken op grond waarvan deze kosten door de Wederpartij kunnen worden berekend.

Wijziging honorarium, prijzen, tarieven

Indien DOEN Salesprojecten bij het sluiten van de Overeenkomst een vaste Honorarium, prijs of tarief overeenkomt, dan is DOEN Salesprojecten gerechtigd tot verhoging hiervan, ook wanneer het Honorarium, prijs of tarief oorspronkelijk niet onder voorbehoud is gegeven.

Indien DOEN Salesprojecten het voornemen heeft het Honorarium, prijs of tarief te wijzigen stelt, zij de Wederpartij hiervan zo spoedig mogelijk op de hoogte.

Indien de verhoging van het Honorarium, prijs of tarief plaatsvindt binnen drie maanden na het sluiten van de Overeenkomst, kan de Wederpartij de Overeenkomst door een schriftelijke verklaring ontbinden, tenzij:

- de verhoging voortvloeit uit een bevoegdheid of een op de Wederpartij rustende verplichting ingevolge de wet;
- de verhoging oorzaak vindt in een stijging van de prijs van grondstoffen, lonen et cetera of op andere gronden die bij het aangaan van de Overeenkomst redelijkerwijs niet voorzienbaar waren;
- DOEN Salesprojecten alsnog bereid is om de Overeenkomst op basis van het oorspronkelijk overeengekomene uit te voeren;
- bedongen is dat de aflevering langer dan drie maanden na de koop zal plaatsvinden.

De Wederpartij heeft recht op ontbinding van de Overeenkomst als meer dan drie maanden na het sluiten van de Overeenkomst het Honorarium, prijs of tarief wordt verhoogd, tenzij bij de Overeenkomst bedongen is dat de aflevering langer dan drie maanden na de koop zal plaatsvinden.

DOEN Salesprojecten zal de Wederpartij in geval van het voornemen tot verhoging van het Honorarium, prijs of tarief in kennis stellen. DOEN Salesprojecten zal daarbij de omvang van en de datum waarop de verhoging in zal gaan vermelden.

Levering

Levering vindt plaats doordat de zaak ter beschikking wordt gesteld aan de Wederpartij. Na levering gaat het risico van de zaak over op de Wederpartij.

Levering vindt plaats af DOEN Salesprojecten of op het door de Wederpartij opgegeven adres, tenzij anders overeengekomen.

De Wederpartij is verplicht de gekochte zaken af te nemen op het moment waarop hem deze ter beschikking staan of aan hem ter hand worden gesteld.

Indien de Wederpartij op de plaats van de levering de zaak weigert om af te nemen of nalatig is met het verstrekken van gegevens of instructies, die noodzakelijk zijn voor de levering, zullen de voor levering bestemde zaken worden opgeslagen voor risico en rekening van de Wederpartij. De Wederpartij zal in dat geval alle aanvullende kosten verschuldigd zijn.

Leveringstermijnen

De levering zal plaatsvinden binnen een door de DOEN Salesprojecten opgegeven termijn.

Indien voor de levering van de zaak een termijn overeengekomen of opgegeven is, dan is deze termijn slechts indicatief en nimmer te beschouwen als een fatale termijn.

Indien DOEN Salesprojecten gegevens of instructies nodig heeft van de Wederpartij, die noodzakelijk zijn voor de levering, vangt de levertijd aan nadat de Wederpartij deze aan DOEN Salesprojecten heeft verstrekt.

Bij overschrijding van de leveringstermijn dient de Wederpartij DOEN Salesprojecten schriftelijk in gebreke te stellen, waarbij DOEN Salesprojecten alsnog een redelijke termijn wordt geboden om de zaak te leveren.

Een ingebrekestelling is niet nodig wanneer de levering blijvend onmogelijk is geworden of anderszins is gebleken dat DOEN Salesprojecten zijn verplichtingen uit de Overeenkomst niet zal nakomen. Gaat DOEN Salesprojecten binnen deze termijn niet over tot levering, dan heeft de Wederpartij het recht de Overeenkomst zonder rechterlijke tussenkomst te ontbinden en/of schadevergoeding te verlangen.

Uitvoeringstermijnen

De werkzaamheden zullen worden uitgevoerd binnen een door de DOEN Salesprojecten opgegeven termijn.

Risico-overgang

De zaken die voorwerp van de Overeenkomst zijn, zijn tot het tijdstip van het ter beschikken stellen van de zaken aan de Wederpartij voor rekening en risico van DOEN Salesprojecten.

Het risico van verlies, beschadiging of waardevermindering van zaken die voorwerp van de Overeenkomst zijn, gaat op de Wederpartij over op het moment waarop zaken aan de Wederpartij of een door de Wederpartij aan te wijzen derde ter beschikking staan.

Betaling

Betaling vindt plaats door middel van storting of overmaking op een door DOEN Salesprojecten aangewezen bank- of girorekening. Overmaking vindt plaats middels een factuur.

Betaling kan zowel voor- als achteraf geschieden.

Betaling achteraf dient te geschieden binnen 14 dagen na de factuurdatum, op een door DOEN Salesprojecten aan te geven wijze en in de valuta waarin is gefactureerd, tenzij anders overeengekomen.

DOEN Salesprojecten is gerechtigd de in de voorliggende periode verrichte werkzaamheden aan de Wederpartij te declareren. Declaratie vindt per één week plaats.

DOEN Salesprojecten en de Wederpartij kunnen overeenkomen dat betaling in termijnen geschiedt in evenredigheid met de voortgang van het werk. Indien betaling in termijnen is overeengekomen, moet de Wederpartij betalen volgens de termijnen en de percentages zoals deze in de Overeenkomst zijn vastgesteld. Betaling geschiedt in beginsel per week, tenzij DOEN Salesprojecten en de Wederpartij ander overeenkomen.

Bezwaren tegen de hoogte van de factuur schorten de betalingsverplichting niet op.

Na het verstrijken van 14 dagen na de factuurdatum is de Wederpartij, zonder ingebrekestelling, van rechtswege in verzuim. De Wederpartij is vanaf het moment van in verzuim treden over het opeisbare bedrag een rente verschuldigd van 2% per maand, tenzij de wettelijke rente hoger is. Indien de wettelijke rente hoger is, geldt de wettelijke rente.

In geval van faillissement, surseance van betaling of curatele zijn de vorderingen van DOEN Salesprojecten en de verplichtingen van de Wederpartij jegens DOEN Salesprojecten onmiddellijk opeisbaar.

DOEN Salesprojecten kan, zonder daardoor in verzuim te komen, een aanbod tot betaling weigeren indien de Wederpartij een andere volgorde voor de toerekening aanwijst. DOEN Salesprojecten kan de volledige aflossing van de hoofdsom weigeren, indien daarbij niet tevens aan de opengevallen en lopende rente en incassokosten worden voldaan.

DOEN Salesprojecten heeft het recht de door de Wederpartij gedane betalingen te laten strekken. DOEN Salesprojecten heeft het recht de betalingen in de eerste plaats te laten strekken in mindering van de kosten, vervolgens in mindering van de opengevallen rente en tot slot in mindering van de hoofdsom en de lopende rente.

Incassokosten

Indien de Wederpartij in gebreke of in verzuim is in de (tijdige) nakoming van zijn verplichtingen, dan komen alle redelijke kosten ter verkrijging van voldoening buiten rechte voor rekening van de Wederpartij. In ieder geval is de Wederpartij incassokosten verschuldigd. De incassokosten worden berekend overeenkomstig het incassotarief zoals door de Nederlandse Orde van Advocaten in incassozaken wordt geadviseerd.

Indien DOEN Salesprojecten aantoonbaar hogere kosten te hebben gemaakt, welke redelijkerwijs noodzakelijk waren, komen ook deze voor vergoeding in aanmerking.

De eventuele gemaakte redelijke gerechtelijke en executiekosten komen eveneens voor rekening van de Wederpartij.

Eigendomsvoorbehoud

Alle door DOEN Salesprojecten in het kader van de Overeenkomst geleverde zaken blijven eigendom van DOEN Salesprojecten totdat de Wederpartij hetgeen hij op grond van de Overeenkomst is verschuldigd deugdelijk is nagekomen en volledig heeft voldaan.

Bij het verschuldigde is tevens inbegrepen: de vergoeding van alle kosten en rente, ook van eerdere en latere leveringen en verrichte diensten, alsmede schadevorderingen wegens tekortschieten in de nakoming.

Zolang het eigendom van het geleverde niet over is gegaan op de Wederpartij, mag deze hetgeen onder het eigendomsvoorbehoud valt niet doorverkopen, verpanden of op enige andere wijze bezwaren, behoudens binnen de normale uitoefening van zijn/haar bedrijf.

Opschorting

Indien de Wederpartij een verplichting uit de Overeenkomst niet, niet volledig of niet tijdig nakomt, heeft DOEN Salesprojecten het recht de nakoming van de daartegenover staande verplichting op te schorten. Bij gedeeltelijke of niet-behoorlijke nakoming is opschorting slechts toegestaan, voor zover de tekortkoming dat rechtvaardigt.

Voorts is DOEN Salesprojecten bevoegd de nakoming van de verplichtingen op te schorten indien:

- na het sluiten van de Overeenkomst DOEN Salesprojecten omstandigheden ter kennis zijn gekomen die goede grond geven te vrezen dat de Wederpartij de verplichtingen niet zal nakomen;
- de Wederpartij bij het sluiten van de Overeenkomst verzocht is om zekerheid te stellen voor de voldoening van zijn verplichtingen uit de Overeenkomst en deze zekerheid uitblijft of onvoldoende is;
- zich omstandigheden voordoen welke van dien aard zijn dat nakoming van de Overeenkomst onmogelijk is of dat ongewijzigde instandhouding van de Overeenkomst in redelijkheid niet van DOEN Salesprojecten kan worden gevergd.

DOEN Salesprojecten behoudt het recht om schadevergoeding te vorderen.

Ontbinding

Indien de Wederpartij een verplichting uit de Overeenkomst niet, niet volledig, niet tijdig of niet behoorlijk nakomt, is DOEN Salesprojecten bevoegd de Overeenkomst met onmiddellijke ingang te ontbinden, tenzij de tekortkoming gezien haar geringe betekenis de ontbinding niet rechtvaardigt.

Voorts is DOEN Salesprojecten bevoegd de Overeenkomst met onmiddellijke ingang te ontbinden, indien:

- na het sluiten van de Overeenkomst DOEN Salesprojecten omstandigheden ter kennis zijn gekomen die goede grond geven te vrezen dat de Wederpartij de verplichtingen niet zal nakomen;
- de Wederpartij bij het sluiten van de Overeenkomst verzocht is om zekerheid te stellen voor de voldoening van zijn verplichtingen uit de Overeenkomst en deze zekerheid uitblijft of onvoldoende is;
- door de vertraging aan de zijde van de Wederpartij niet langer van DOEN Salesprojecten kan worden gevergd dat hij de Overeenkomst tegen de oorspronkelijk overeengekomen condities zal nakomen;
- zich omstandigheden voordoen welke van dien aard zijn dat nakoming van de overeenkomst onmogelijk is of dat ongewijzigde instandhouding van de overeenkomst in redelijkheid niet van DOEN Salesprojecten kan worden gevergd;
- de Wederpartij in staat van faillissement wordt verklaard, een verzoek tot surseance van betaling indient, om toepassing van de schuldsanering natuurlijke personen verzoekt, geconfronteerd wordt met een beslag op het geheel of een gedeelte van zijn eigendom;
- de Wederpartij onder curatele wordt gesteld;
- de Wederpartij komt te overlijden.

Ontbinding geschiedt door middel van schriftelijke kennisgeving zonder rechterlijke tussenkomst.

Indien de Overeenkomst wordt ontbonden, zijn de vorderingen van DOEN Salesprojecten op de Wederpartij onmiddellijk opeisbaar.

Indien DOEN Salesprojecten de overeenkomst op grond van de voorgaande gronden ontbindt, is DOEN Salesprojecten niet aansprakelijk voor enigerlei kosten of schadevergoeding.

Indien de ontbinding is toe te rekenen aan de Wederpartij, heeft DOEN Salesprojecten het recht schadevergoeding te vorderen voor de schade die indirect of direct daardoor is ontstaan.

Overmacht

Een tekortkoming kan niet aan DOEN Salesprojecten of de Wederpartij worden toegerekend, daar de tekortkoming niet te wijten is aan zijn schuld, noch krachtens wet, rechtshandeling of in het verkeer geldende opvattingen voor zijn rekening komt. In dit geval zijn de partijen ook niet gehouden tot het nakomen van de verplichtingen die uit de Overeenkomst voortvloeien.

Onder overmacht wordt in deze Algemene Voorwaarden verstaan naast wat op dat gebied in de wet en jurisprudentie wordt begrepen, alle van buiten komende oorzaken, voorzien of niet voorzien, waarop DOEN Salesprojecten geen invloed kan uitoefenen en waardoor DOEN Salesprojecten niet in staat is de verplichtingen na te komen.

Als overmacht opleverende omstandigheden worden o.a. beschouwd: werkstaking, uitsluiting, brand, waterschade, natuurrampen of andere van buiten komende onheilen, mobilisatie, oorlog, verkeersbelemmeringen, blokkades, in- of uitvoerbelemmeringen of andere overheidsmaatregelen, stagnatie of vertraging in de aanvoer van grondstoffen of machineonderdelen, gebrek aan arbeidskrachten, alsmede elke omstandigheden, waardoor de normale gang in het bedrijf wordt belemmerd ten gevolge waarvan de nakoming van de Overeenkomst door DOEN Salesprojecten in redelijkheid niet van de Wederpartij mag worden verlangd.

DOEN Salesprojecten heeft ook het recht zich op overmacht te beroepen, indien de omstandigheid die (verdere) nakoming van de Overeenkomst verhindert, intreedt nadat DOEN Salesprojecten zijn verbintenis had moeten nakomen.

In geval van overmacht zijn de partijen niet verplicht de Overeenkomst voort te zetten, noch gehouden tot enigerlei schadevergoeding.

Zowel DOEN Salesprojecten als de Wederpartij kunnen gedurende de periode dat de overmacht voortduurt de verplichtingen uit de Overeenkomst geheel of gedeeltelijk opschorten. Indien deze periode langer duurt dan 2 maanden zijn beide partijen gerechtigd de Overeenkomst met onmiddellijke ingang, door middel van schriftelijke kennisgeving, zonder rechterlijke tussenkomst, te ontbinden zonder dat de partijen aanspraak kunnen maken op enige schadevergoeding.

Indien de situatie van overmacht van tijdelijke aard is, behoudt DOEN Salesprojecten zich het recht voor om de overeengekomen prestatie op te schorten voor de duur van de overmachtssituatie. In geval van blijvende overmacht zijn beide partijen gerechtigd de Overeenkomst buitengerechtelijk te ontbinden.

Indien DOEN Salesprojecten ten tijde van het intreden van overmacht zijn verplichtingen uit de Overeenkomst inmiddels gedeeltelijk is nagekomen of deze zal kunnen nakomen, en aan het nagekomen respectievelijk na te komen gedeelte zelfstandige waarde toekomt, is DOEN Salesprojecten gerechtigd om het reeds nagekomen respectievelijk na te komen gedeelte separaat te factureren. De Wederpartij is gehouden deze factuur te voldoen als ware er sprake van een afzonderlijke Overeenkomst.

Garanties

DOEN Salesprojecten garandeert dat de geleverde zaken beantwoorden aan de overeenkomst. DOEN Salesprojecten garandeert tevens dat de geleverde zaken voldoen aan de gebruikelijke eisen en normen die daaraan redelijkerwijs gesteld kunnen worden en dat de zaken die eigenschappen bezit die, alle omstandigheden in aanmerking genomen, voor een normaal gebruik nodig zijn.

DOEN Salesprojecten garandeert dat de door hem verrichte werkzaamheden beantwoorden aan de overeenkomst en worden uitgevoerd met goed vakmanschap en met gebruikmaking van deugdelijk materiaal.

De in deze Algemene Voorwaarden aangegeven garantie geldt voor gebruik binnen Nederland.

Indien de geleverde zaak door een derde is geproduceerd, dan geldt de garantie die door deze derde wordt verstrekt, tenzij anders is aangegeven.

Indien het geleverde Product en/of de verrichte Dienst niet voldoet aan de garantie, zal DOEN Salesprojecten, na vermelding hiervan, binnen een redelijke termijn overgaan tot kosteloze vervanging of herstelling.

Wanneer de garantietermijn is verlopen zijn alle kosten voor herstel of vervanging, daaronder begrepen administratie-, verzend-, en voorrijkosten, voor rekening van de Wederpartij.

Iedere vorm van garantie komt te vervallen indien een gebrek is ontstaan als gevolg van ondeskundig gebruik of gebrek aan zorgvuldigheid, of het een gevolg is van veranderingen die de Wederpartij of derden aan het geleverde hebben aangebracht. Evenmin staat DOEN Salesprojecten in voor de eventueel ontstane schade als gevolg van deze gebreken.

De garantie vervalt eveneens indien het gebrek is ontstaan door of het gevolg is van omstandigheden waar DOEN Salesprojecten geen invloed op uit kan oefenen. Onder deze omstandigheden vallen o.a. weersomstandigheden.

Onderzoek en reclame

De Wederpartij is gehouden de geleverde zaken op het moment van aflevering, maar in ieder geval binnen 7 dagen na aflevering, te onderzoeken.

De Wederpartij is gehouden de Dienst op het moment van de uitvoering, maar in ieder geval binnen 7 dagen na uitvoering, te onderzoeken.

Daarbij behoort de Wederpartij te onderzoeken of de kwaliteit en kwantiteit van het geleverde en de verrichte Dienst overeenstemmen met hetgeen is overeengekomen, althans voldoen aan de eisen die daaraan in het normale handelsverkeer gelden.

Zichtbare gebreken en tekorten behoren binnen 3 dagen na levering van het Product schriftelijk aan DOEN Salesprojecten gemeld te worden. Het gebrekkige Product dient samen met het aankoopbewijs te worden teruggestuurd, tenzij dit onmogelijk dan wel onredelijk bezwarend is.

Zichtbare gebreken en tekorten behoren binnen 3 dagen na uitvoering van de Dienst schriftelijk aan DOEN Salesprojecten gemeld te worden.

Niet-zichtbare gebreken en tekorten behoren binnen 3 dagen na ontdekking ervan aan DOEN Salesprojecten gemeld te worden. Het gebrekkige Product dient samen met het aankoopbewijs te worden teruggestuurd, tenzij dit onmogelijk dan wel onredelijk bezwarend is.

Het recht op (gedeeltelijke) teruggave van de prijs, herstel of vervanging of schadevergoeding komt te vervallen indien gebreken niet binnen de gestelde termijn worden gemeld, tenzij uit de aard van het Product en/of Dienst of uit omstandigheden van het geval een ruimere termijn voortvloeit.

De eventueel gemaakte verzendkosten voor het op schriftelijk verzoek van de Wederpartij terugzenden van het gebrekkige Product zal DOEN Salesprojecten aan de Wederpartij vergoeden. Andere kosten dan verzendkosten zullen door DOEN Salesprojecten nooit worden vergoed, tenzij schriftelijk overeengekomen. De verzendkosten worden nimmer vergoed wanneer de Wederpartij DOEN Salesprojecten niet schriftelijk om toezending is gevraagd.

De betalingsverplichting wordt niet opgeschort indien de Wederpartij DOEN Salesprojecten binnen de gestelde termijn op de hoogte stelt van de gebrekkige zaak.

Indien tijdig wordt gereclameerd, blijft de Wederpartij verplicht tot afname en betaling van de gekochte zaken, tenzij daaraan geen zelfstandige waarde toekomt.

Aansprakelijkheid

DOEN Salesprojecten is slechts aansprakelijk voor directe schade die is ontstaan door grove schuld of opzet van DOEN Salesprojecten.

DOEN Salesprojecten is nimmer aansprakelijk voor indirecte schade, daaronder in ieder geval begrepen gevolgschade, gederfde winst, gemiste besparingen en schade door bedrijfs- of andersoortige stagnatie. In het geval van consumentenkoop strekt deze beperking niet verder dan die is toegestaan ingevolge artikel 7:24 lid 2 BW.

Indien DOEN Salesprojecten aansprakelijk mocht zijn voor enigerlei schade, dan is de aansprakelijkheid van DOEN Salesprojecten beperkt tot het bedrag dat de verzekeraar aan DOEN Salesprojecten uitkeert of tot maximaal eenmaal het bedrag dat in de factuur staat vermeld.

DOEN Salesprojecten is in geen geval aansprakelijk voor schade veroorzaakt door tekortkomingen van de door DOEN Salesprojecten ingeschakelde derden.

Vrijwaring

De Wederpartij vrijwaart DOEN Salesprojecten voor eventuele aanspraken van derden, die in verband met de uitvoering van de Overeenkomst schade lijden en welke aan de Wederpartij toerekenbaar is, tenzij deze aanspraken het gevolg zijn van grove schuld of opzet van de kant van DOEN Salesprojecten en de Wederpartij aantoonbaar dat hem ter zake geen enkel verwijt treft.

Indien DOEN Salesprojecten door derden mocht worden aangesproken, dan is de Wederpartij gehouden DOEN Salesprojecten zowel buiten als in rechte bij te staan. Alle kosten en schade aan de zijde van DOEN Salesprojecten en derden komen verder voor rekening en risico van de Wederpartij.

Verjaringstermijn

Voor alle vorderingen en verweren jegens DOEN Salesprojecten en de door DOEN Salesprojecten (eventueel) ingeschakelde derden geldt, in afwijking van de wettelijke verjaringstermijnen, een verjaringstermijn van één jaar.

Intellectuele eigendom

DOEN Salesprojecten behoudt zich de rechten en bevoegdheden voor die hem toekomen op grond van de Auteurswet en andere intellectuele wet- en regelgeving.

DOEN Salesprojecten behoudt het recht de eventueel door de uitvoering van de werkzaamheden toegenomen kennis voor andere doeleinden te gebruiken, voor zover hierbij geen vertrouwelijk informatie ter kennis van derden wordt gebracht.

Geheimhouding

Zowel DOEN Salesprojecten als de Wederpartij zijn verplicht om gedurende de looptijd en na beëindiging van de Overeenkomst geheimhouding te betrachten over alle feiten en bijzonderheden betreffende de onderneming waarvan hij of zij weet of redelijkerwijze kan vermoeden dat deze vertrouwelijk zijn. Deze geheimhoudingsplicht omvat tevens alle gegevens van de werknemers, cliënten, opdrachtgevers en andere relaties waarvan uit hoofde van de Opdracht kennis is genomen.

Privacy

De gegevens en informatie die de Wederpartij aan DOEN Salesprojecten verstrekt, zal DOEN Salesprojecten zorgvuldig en vertrouwelijk bewaren.

DOEN Salesprojecten mag de persoonsgegevens van de Wederpartij uitsluitend en alleen gebruiken in het kader van de uitvoering van zijn leveringsplicht of het afhandelen van een klacht.

Het is DOEN Salesprojecten niet toegestaan om de persoonsgegevens van de Wederpartij uit te lenen, te verhuren, te verkopen of op een of andere wijze openbaar te maken.

Indien op grond van een wettelijke bepaling of een rechterlijke uitspraak DOEN Salesprojecten gehouden is vertrouwelijke informatie aan derden te verstrekken, en DOEN Salesprojecten zich ter zake niet kan beroepen op een wettelijk dan wel door de bevoegde rechter erkend of toegestaan recht van verschoning, dan is DOEN Salesprojecten niet gehouden tot schadevergoeding of schadeloosstelling. Tevens is de Wederpartij niet gerechtigd tot ontbinding van de Overeenkomst op grond van enige schade die hierdoor is ontstaan.

De Wederpartij gaat akkoord dat DOEN Salesprojecten de Wederpartij voor statistisch onderzoek of klanttevredenheidsonderzoek benaderd. Wanneer de Wederpartij niet benaderd wil worden voor onderzoek, kan de Wederpartij dit kenbaar maken.

DOEN Salesprojecten behoudt zich het recht de overige gegevens van de Wederpartij geanonimiseerd te gebruiken voor (statistisch) onderzoek en database.

Nieuwsbrief

De Wederpartij kan zich aanmelden voor de nieuwsbrief.

De nieuwsbrief houdt de Wederpartij op de hoogte van het laatste nieuws en de meest recente ontwikkelingen.

De Wederpartij ontvangt de nieuwsbrief per post en per mail.

De Wederpartij kan zich te allen tijde schriftelijk of via de hyperlink afmelden voor de nieuwsbrief. De Wederpartij zal dan geen berichten meer ontvangen.

Toepasselijke recht en geschillen

Op alle rechtsbetrekkingen waarbij DOEN Salesprojecten partij is, is uitsluitend het Nederlandse recht van toepassing. Dit geldt ook indien een verbintenis geheel of gedeeltelijk in het buitenland wordt uitgevoerd of indien de Wederpartij zijn woonplaats in het buitenland heeft.

De toepasselijkheid van het Weens Koopverdrag wordt uitgesloten.

Geschillen tussen DOEN Salesprojecten en de Wederpartij zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de bevoegde rechter in het arrondissement Rotterdam, tenzij de wet dwingend anders voorschrijft.

Vindplaats

Deze Algemene Voorwaarden zijn gedeponeerd bij de KvK te Rotterdam onder nummer 24467067 .

Van toepassing is steeds de laatst gedeponeerde versie c.q. de versie zoals die gold ten tijde van het totstandkoming van de rechtsbetrekking met DOEN Salesprojecten.