

Handleiding
Verkoop- en
leveringsvoorwaarden Producten
van de Beroepsorganisatie
Nederlandse Ontwerpers (BNO)

BNO

Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten

De Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten van de BNO hebben betrekking op producten die door een ontwerper of ontwerpbureau aan een koper worden verkocht. Het kan gaan om producten die niet in opdracht van de koper zijn gemaakt, maar ook om producten die speciaal voor de koper op maat worden geleverd. Bijvoorbeeld omdat de koper een product in afwijkende maten geleverd wenst te hebben of met een andere stoffering of kleurstelling.

Door het maken van goede afspraken weten zowel de koper als de ontwerper waar ze aan toe zijn en worden misverstanden in een later stadium voorkomen. In verkoopvoorwaarden komen de belangrijkste standaardafspraken aan de orde die bij een koopovereenkomst van belang zijn.

Onderscheid B2B en B2C

Bij het hanteren van verkoopvoorwaarden is belangrijk een onderscheid te maken tussen consumenten en professionele kopers. Bij verkoop van producten aan consumenten gelden regels om de consument te beschermen waar wettelijk niet van afgeweken mag worden. Bijvoorbeeld het herroepingsrecht bij online verkoop. Bij het maken van afspraken met professionele kopers is over het algemeen meer toegestaan.

De BNO heeft daarom twee verschillende sets Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten opgesteld, namelijk voor verkoop van producten aan professionele kopers (hierna: Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten B2B) en voor de verkoop van producten aan consumenten (hierna: Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten B2C).

Wanneer gelden verkoopvoorwaarden?

Verkoopvoorwaarden (B2B/B2C) gelden slechts als er aan twee belangrijke vereisten is voldaan, anders kunnen ze nietig worden verklaard. Deze vereisten zijn:

- I. Verkoopvoorwaarden moeten op een overeenkomst van toepassing worden verklaard.
- II. Verkoopvoorwaarden moeten daadwerkelijk aan de koper/consument zijn overhandigd of ter beschikking zijn gesteld voordat deze de bestelling plaatst en voordat de overeenkomst tot stand komt.

Aan deze vereisten moet zijn voldaan vóór het sluiten van de overeenkomst. Bij online verkoop dus voordat een koper een bestelling plaatst.

Op de regel dat je de verkoopvoorwaarden moet overhandigen gelden een aantal uitzonderingen, maar om telkens een ingewikkelde afweging te voorkomen verdient het aanbeveling om verkoopvoorwaarden standaard bij een offerte te voegen of in het bestelproces te integreren. Dit kan ook bij een offerte die per e-mail wordt verstuurd. In dat geval moet een PDF van de voorwaarden worden meegestuurd. Het is bij een offerte niet voldoende om enkel een link naar verkoopvoorwaarden op te nemen, of naar een plaats op de website te verwijzen waarop de verkoopvoorwaarden staan.

Om iedere discussie in de toekomst te voorkomen, is het advies om schriftelijke stukken of de e-mail(s) waaruit blijkt dat de verkoopvoorwaarden (B2B of B2C) ter hand zijn gesteld of ter beschikking zijn gesteld te bewaren.

Teksten voor van toepassing verklaren bij het versturen van een offerte

Voorbeeld voor verwijzing op het briefpapier:

“Op al onze offertes en overeenkomsten zijn de Verkoop- en leveringsvoorwaarden B2B van de BNO (2022) van toepassing.”

Voorbeeld voor verwijzing in de offerte:

“Op deze offerte zijn de Verkoop- en leveringsvoorwaarden B2B van de BNO (2022) van toepassing. Deze voorwaarden ontvangt u hierbij.” (OF ‘Deze voorwaarden staan op de andere kant afgedrukt.’ OF ‘Deze voorwaarden zijn u al eerder toegezonden.’)”

Voorbeeld mededeling/ mailing aan alle bestaande klanten:

“Op onze offerte en overeenkomsten die wij met u sluiten verklaren wij altijd de Verkoop- en leveringsvoorwaarden B2B van de BNO van toepassing. Deze voorwaarden zijn in november 2022

aangepast. Deze voorwaarden, die in het vervolg op onze relatie van toepassing zullen zijn, ontvangt u hierbij.

(In het vervolg kan dan volstaan worden met de verwijzing in offerte of op het briefpapier.)

Wanneer sprake is van verkoop aan een consument moet in de hierboven staande tekst B2B worden vervangen door B2C.

Teksten voor van toepassing verklaren van verkoopvoorwaarden via een webshop

Bij de verkoop van producten via een webshop is het van belang om de juiste Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten van toepassing te verklaren. Het kan dus zo zijn dat in het bestelproces een onderscheid gemaakt moet worden tussen professionele kopers en consumenten. De Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten moeten worden geaccepteerd vóór het plaatsen van de bestelling. Dit kan door het laten aanvinken van een vakje waarachter een link staat naar een direct downloadbare versie van de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten. Deze versie moet geraadpleegd kunnen worden voordat het vakje wordt aangevinkt. Om misverstanden te voorkomen is het raadzaam de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten daarnaast ook integraal op de betreffende webpagina op te nemen.

Het bestelproces moet bovendien zo worden ingericht dat boven het vakje en de link naar de voorwaarden de volgende of een vergelijkbare tekst staat:

“Op alle overeenkomsten met ons zijn onze Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten van toepassing”

Bovendien moet je ervoor zorgen dat niet besteld kan worden voordat het vakje is aangevinkt. **Let op: het vakje mag niet al zijn aangevinkt. De koper/consument moet het vakje actief kunnen aanvinken.**

Aanpassingen maken in de BNO template?

Het staat leden van de BNO vrij om de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten aan te passen. Een verwijzing naar 'Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten B2B of B2C van de BNO' is slechts mogelijk als de voorwaarden integraal worden gehanteerd. Als besloten wordt om bijvoorbeeld enkele artikelen te wijzigen, dan zijn het persoonlijke voorwaarden geworden en niet meer die van de BNO.

Koper en ontwerper kunnen in overleg afwijken van de Verkoop- en Leveringsvoorwaarden Producten van de BNO. Dit moet dan wel uitdrukkelijk schriftelijk worden vastgelegd. In zo'n geval zijn de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten, voor zover zij met een onderdeel van de overeenkomst in strijd zijn, niet van toepassing. Voor het overige blijven de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten deel uitmaken van de overeenkomst.

Voor beide partijen is het van belang erbij stil te staan dat het schrappen van een bepaling verstrekende consequenties kan hebben. Zo kan het terzijde stellen of wijzigen van de bepaling over aansprakelijkheid tot gevolg hebben dat een verzekeraar een bepaalde schade niet zal vergoeden. Sommige verzekeraars baseren de aansprakelijkheidsverzekering namelijk op het verplicht hanteren van algemene voorwaarden waarin een aansprakelijkheidsbeperkende bepaling is opgenomen. Het wijzigen van de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten B2C kan met zich meebrengen dat de wijziging niet van toepassing is, omdat deze in strijd is met dwingend (consumenten)recht waar niet van afgeweken mag worden.

Verzekering tegen aansprakelijkheid

Verkoopvoorwaarden kunnen niet alle aansprakelijkheid uitsluiten. Wij adviseren leden van de BNO een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) te sluiten. Voor een goed begrip: een dergelijke verzekering is iets anders dan een beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BVA). Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering heeft onder andere betrekking op schade door producten die je maakt, importeert, installeert of verkoopt. De BNO heeft met een verzekeraar een polis voor een dergelijke verzekering tot stand gebracht. Voor informatie kun je contact opnemen met Schouten Zekerheid.

Disclaimer

De Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten B2B en B2C en deze toelichting zijn met de grootst mogelijke zorgvuldigheid tot stand gekomen. Er kunnen echter geen rechten aan worden ontleend. Voor de toepassing zullen de Verkoop- en leveringsvoorwaarden Producten zelf moeten worden geraadpleegd. De BNO is niet aansprakelijk voor nadelige gevolgen of schade, van welke aard ook, voortkomend uit gebreken in de inhoud of uit gebruik van de Verkoop- en leveringsvoorwaarden of deze toelichting.