

TOELICHTING OP DE LEVERINGSVOORWAARDEN VOOR DE GRAFIMEDIABRANCHE

Behorend bij de leveringsvoorwaarden die zijn gedeponneerd op 5 januari 2022 onder nr. 1/2022
ter griffie van de Rechtbank te Amsterdam

Inhoud

1. Woord vooraf.....	2
2. Algemene informatie	3
3. Wanneer gelden de leveringsvoorwaarden?.....	5
4. Wat als de klant eigen (inkoop)voorwaarden hanteert?	10
5. Toelichting per artikel	12

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en eventueel de betrokken auteur.

Hoewel bij de samenstelling van deze brochure grote zorgvuldigheid is betracht, kunnen de samenstellers geen aansprakelijkheid aanvaarden voor schade, van welke aard ook, die het directe of indirecte gevolg is van handelingen en/of beslissingen die (mede) gebaseerd zijn op de informatie in deze brochure.

1. Woord vooraf

Deze brochure bevat een toelichting op de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche. De leveringsvoorwaarden zijn per juli 2019 gewijzigd en vervolgens gedeponereerd ter griffie van de Rechtbank te Amsterdam.

Het KVGGO stelt de leveringsvoorwaarden en bijbehorende toelichting exclusief ter beschikking aan de KVGGO-leden. Beide zijn, nadat is ingelogd, te downloaden van de website van het KVGGO (zie:

<https://www.kvgo.nl/ledenvoordelen/leveringsvoorwaarden/>).

U bent als KVGGO-lid niet verplicht de voorwaarden te gebruiken. U bent dus altijd vrij om de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche al dan niet van toepassing te verklaren op de overeenkomsten die u met uw klanten sluit.

Dit betekent ook dat u kunt besluiten om geheel eigen voorwaarden op te stellen en te gebruiken. Daarnaast is het ook mogelijk om enkele - veel voorkomende - bepalingen uit de leveringsvoorwaarden standaard op te nemen in de teksten van de overeenkomsten die u met uw klanten sluit.

Speciaal voor KVGGO-leden met buitenlandse klanten liet het KVGGO de leveringsvoorwaarden vertalen in het Engels, Duits en Frans. Deze versies zijn, nadat is ingelogd, te downloaden van de website van het KVGGO.

Neem in geval van vragen contact op met het KVGGO, via 020 – 5435 678 of info@kvgo.nl.

2. Algemene informatie

Wie kunnen de leveringsvoorwaarden hanteren?

In de Grafimediabranche bestaat een grote diversiteit. Een prepress-bedrijf onderscheidt zich op tal van aspecten van een afwerkingsbedrijf. Een kleine drukkerij, gespecialiseerd in reclamedrukwerk en geboortekaartjes, is niet te vergelijken met een grote drukkerij die tijdschriften maakt voor zowel de binnenlandse als de buitenlandse markt. Ook zijn er aanzienlijke verschillen in techniek en apparatuur tussen de verschillende grafimedia-bedrijven.

Toch kunnen al deze bedrijven gebruik maken van de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche. Dit is mogelijk omdat het gaat om algemene leveringsvoorwaarden.

Algemene leveringsvoorwaarden

Omdat de leveringsvoorwaarden algemeen van aard zijn, zijn ze binnen de gehele Grafimedia-branche toepasbaar. Het nadeel van het algemene karakter van de leveringsvoorwaarden is dat niet kan worden ingegaan op de specifieke belangen en omstandigheden van de verschillende groeperingen binnen de Grafimediabranche. Een onontkoombaar gevolg daarvan is dat een bepaalde categorie ondernemers zich wel en een andere categorie ondernemers zich juist niet aangesproken voelt tot de inhoud van sommige bepalingen in de leveringsvoorwaarden.

Aanvullen en/of afwijken

Wanneer u van mening bent dat de leveringsvoorwaarden onvoldoende zijn toegesneden op uw producten en/of op uw marktbenadering, dan kunt u overwegen om aanvullingen en/of afwijkingen op te stellen. Het is wel van belang deze aanvullingen en/of afwijkingen goed vast te leggen.

Betekenis van de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche

Waarom zou u als ondernemer in de Grafimediabranche de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche willen hanteren? Wat is de toegevoegde waarde van deze voorwaarden?

De leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche zijn algemene voorwaarden, bedoeld om de juridische positie van de ondernemer in de Grafimediabranche te versterken. Indien zich problemen voordoen met een klant, dan kunt u zich – om uw juridische positie te verstevigen – onder andere beroepen op de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche. Met een beroep op deze voorwaarden kunt u bijvoorbeeld gehele of gedeeltelijke aansprakelijkheid afwijzen. U kunt weigeren om bepaalde materialen die door de klant aan u zijn verstrekt af te staan totdat de betreffende klant

heeft betaald. Bij niet-tijdige betaling kunt u aanspraak maken op vergoeding van incassokosten. Zo zijn er tal van bepalingen in de leveringsvoorwaarden die uw juridische positie kunnen versterken waardoor aanzienlijke schade kan worden voorkomen.

Het is echter zaak om de waarde van de leveringsvoorwaarden niet te overschatten. Uw rechten en verplichtingen worden in belangrijker mate bepaald door de individuele overeenkomst die u met de klant heeft gesloten. De leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche zijn en blijven slechts een instrument om uw juridische positie te verstevigen.

Tip:

Als u uw juridische positie niet wilt verwaarlozen, maar ook de klant wilt behouden, kan het in bepaalde gevallen raadzaam zijn om over de leveringsvoorwaarden te onderhandelen. Het is bijvoorbeeld mogelijk om samen met uw klant overeen te komen om de leveringsvoorwaarden van toepassing te laten zijn met uitzondering van een of meerdere specifieke bepalingen. Daarnaast is het ook mogelijk om met de klant af te spreken dat een specifieke bepaling uit de leveringsvoorwaarden wordt gewijzigd. Indien de klant bijvoorbeeld moeite heeft met de beperkte aansprakelijkheid in artikel 19, dan staat het partijen vrij om in plaats daarvan de aansprakelijkheid te beperken tot een bepaald ander bedrag. Het is natuurlijk wel zaak een en ander goed vast te leggen.

Buitenlandse klanten

Indien u een overeenkomst sluit met een buitenlands bedrijf dat in Nederland is gevestigd, dan gelden dezelfde regels als voor Nederlandse bedrijven. U doet er in dat geval wel verstandig aan uw buitenlandse klant het aanbod te doen de voorwaarden in een voor hen begrijpelijke taal toe te sturen. Ook doet u er goed aan om in een voor de klant begrijpelijke taal te verwijzen naar de leveringsvoorwaarden.

Op de website van het KVGGO staan de leveringsvoorwaarden in het Frans, Engels en Duits. Verderop in deze brochure staan de vertalingen van de toepasselijkheidsverklaringstekst in deze talen (zie hoofdstuk 3).

3. Wanneer gelden de leveringsvoorwaarden?

De leveringsvoorwaarden gelden niet zonder meer. Er zijn twee vereisten: de leveringsvoorwaarden moeten op de juiste wijze en tijdig op de overeenkomst van toepassing worden verklaard en de leveringsvoorwaarden moeten tijdig ter hand worden gesteld (informatieplicht).

Op de juiste wijze en tijdig van toepassing verklaren

Wanneer van toepassing verklaren?

Voor toepasselijkheid van de leveringsvoorwaarden is het nodig dat u vóór of bij het sluiten van de overeenkomst naar deze voorwaarden verwijst. Dit betekent dat naast de afspraken over de te verrichten werkzaamheden en de daarvoor te berekenen prijs, u tevens met de klant moet afspreken dat de leveringsvoorwaarden van toepassing zijn. Indien u de voorwaarden van toepassing verklaart na de totstandkoming van de overeenkomst, bijvoorbeeld door pas voor het eerst daarnaar te verwijzen op een factuur, dan bent u te laat. In beginsel zal een verwijzing naar de voorwaarden die pas na het sluiten van de overeenkomst plaatsvindt, er niet toe leiden dat de voorwaarden deel gaan uitmaken van de overeenkomst.

Hoe verklaart u de leveringsvoorwaarden van toepassing?

- Op offerte en andere uitingen

Wij raden u aan om in elk geval op al uw offertes maar ook op uw orderbevestigingen, briefpapier en facturen te verwijzen naar de leveringsvoorwaarden. Dit kan met de volgende tekst:

“Op al onze aanbiedingen en overeenkomsten zijn van toepassing de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche, gedeponeerd onder nummer 41/2019 ter griffie van de Rechtbank te Amsterdam. Een exemplaar wordt u op verzoek kosteloos toegezonden.”

Frans:

“Les conditions de livraison pour l’Industrie graphique, déposées au greffe du Tribunal Amsterdam sous le numéro 41/2019 s’appliquent à toutes nos offres et à tous nos contracts. Sur demande nous vous enverrons un exemplaire à titre gratuit.”

Engels:

“All our offers and all contracts concluded with us are subject to the delivery terms and conditions for the Printing Industry filed under nummer 41/2019 with the clerk of the District Court of Amsterdam. A copy will be sent to you free of charge at your request.”

Duits:

“Die Lieferbedingungen für die graphische Industrie, eingetragen bei der Gerichtskanzlei der Amsterdamer Rechtbank (Landgericht) unter Nummer 41/2019, sind anwendbar auf alle unsere Angebote und Verträge. Auf Wunsch lassen wir Ihnen kostenlos ein Exemplar zugehen.”

Via de site van het KVGGO kunt u de leveringsvoorwaarden in het Nederlands, Frans, Engels en Duits downloaden. Zie:

<https://www.kvgo.nl/ledenvoordelen/leveringsvoorwaarden/>

In de praktijk wordt wel eens gedacht dat de slotzin met betrekking tot kosteloze toezending en/of de passage met betrekking tot het depot bij de griffie van de Rechtbank Amsterdam voldoende is en dat ter hand stelling vóór of bij het sluiten van de overeenkomst niet meer nodig is wanneer de toepasselijkverklaringstekst is opgenomen. Dit is *niet* het geval. Met het toezendingsaanbod en/of de vermelding van het depot voldoet u nog niet aan uw informatieplicht. Verwijzen naar de toepasselijkverklaringstekst is dan ook niet voldoende om een beroep op de ongeldigheid van de voorwaarden succesvol af te weren.

▪ In de schriftelijke overeenkomst

In plaats van, of naast, een verwijzing op uw offertes, orderbevestigingen, briefpapier facturen en andere uitingen, kunt u er ook voor kiezen om in overeenkomsten expliciet melding te maken van het feit dat de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche van toepassing zijn. U kunt daarvoor de volgende zin gebruiken:

“Voorts zijn op deze order de hier bijgevoegde leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche, gedeponneerd onder nummer 41/2019 ter griffie van de Rechtbank te Amsterdam, van toepassing.”

Frans:

“Les conditions de livraison pour l’Industrie graphique ci-jointes, déposées sous le numéro 41/2019 au greffe du Tribunal Amsterdam, s’appliquent en outre à cette commande.”

Engels:

“Moreover, this order is subject to the enclosed delivery terms and conditions for the Printing Industry, filed under number 41/2019 with the clerk of the District Court of Amsterdam.”

Duits:

“Ferner gelten für diesen Auftrag die hier beigefügten Lieferungsbedingungen für die graphische Industrie, welche unter Nummer 41/2019 bei der Gerichtskanzlei der Amsterdamer Rechtbank (Landgericht) hinterlegt worden sind.”

- Mondeling/telefonisch

In het voorgaande is reeds aangegeven dat u de leveringsvoorwaarden van toepassing moet verklaren door er expliciet naar te verwijzen. Bij bijvoorbeeld het telefonisch sluiten van overeenkomsten moet u dus ook mondeling naar de voorwaarden verwijzen. U kunt dan wel worden geconfronteerd met een bewijsprobleem en het is dan ook te raden om een mondeling gesloten overeenkomst schriftelijk, bijvoorbeeld per e-mail, te bevestigen en de leveringsvoorwaarden met die bevestiging mee te sturen.

Informatieplicht; tijdig ter hand stellen

Met alleen een tijdige verwijzing naar de leveringsvoorwaarden bent u er nog niet. Het gebeurt helaas nog met een zekere regelmaat dat de leveringsvoorwaarden weliswaar van toepassing zijn verklaard, maar dat een beroep op een artikel uit deze voorwaarden wordt vernietigd omdat de klant geen kennis heeft kunnen nemen van de inhoud van de voorwaarden.

Om met succes een beroep te doen op de leveringsvoorwaarden moet u namelijk ook voldoen aan de tweede voorwaarde: uw informatieplicht. Bovendien moet u tijdig aan deze verplichting voldoen. Dit betekent dat uw klant door u vóór of bij het sluiten van de overeenkomst in de gelegenheid moet zijn gesteld om kennis te nemen van de inhoud van de leveringsvoorwaarden die van toepassing zijn verklaard.

Wanneer en hoe tijdig ter hand stellen?

- Toesturen of overhandigen

In zijn algemeenheid geldt dat u heeft voldaan aan uw informatieplicht indien u voorafgaand aan het sluiten van de overeenkomst uw klant de voorwaarden heeft toegezonden of deze aan uw klant heeft overhandigd. Indien u de klant in het bezit heeft gesteld van de leveringsvoorwaarden nadat de overeenkomst is gesloten, dan bent u te laat.

Uw klant kan zich in dat geval op de ongeldigheid van de bepalingen in de leveringsvoorwaarden beroepen.

- Elektronisch ter beschikking stellen

In geval van elektronische handel komt een overeenkomst geheel langs elektronische weg tot stand. In een dergelijk geval kunt u aan uw informatieplicht voldoen door de voorwaarden vóór of bij het sluiten van de overeenkomst rechtstreeks langs

elektronische weg ter beschikking te stellen. U moet dit wel op een zodanige manier doen dat de voorwaarden voor uw klant kunnen worden opgeslagen en voor uw klant toegankelijk zijn ten behoeve van latere kennisneming. Hierbij is het verder van belang dat u de voorwaarden duidelijk onder de aandacht brengt vóór het moment van het sluiten van de overeenkomst.

▪ Jaarlijks toesturen

Een andere manier om aan uw informatieplicht te voldoen is het (jaarlijks) sturen van een brief aan uw vaste klanten met daarin de mededeling dat de bijgevoegde leveringsvoorwaarden van toepassing zijn op de in de toekomst te sluiten overeenkomsten. Bij elke offerte dient u dan nog wel naar deze voorwaarden te verwijzen. U hoeft dan echter niet meer bij elke overeenkomst een exemplaar van de voorwaarden te overhandigen.

Bewijs van de terhandstelling

Het is van belang u te realiseren dat de bewijslast met betrekking tot de terhandstelling op u rust. Wij adviseren u dan ook er voor te zorgen dat, indien nodig, bewezen kan worden dat aan de eis van terhandstelling is voldaan. Dit kan bijvoorbeeld door op uw offerte op te nemen:

“Door ondertekening/acceptatie verklaar ik mij akkoord met de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche, gedeponeerd onder nummer 41/2019 ter griffie van de rechtbank Amsterdam alsmede met de goede ontvangst van deze voorwaarden waarvan een exemplaar is bijgevoegd.”

Wij adviseren u de documenten die als bewijs kunnen dienen voor het tijdig ter hand stellen goed te bewaren. Zijn de leveringsvoorwaarden van toepassing geweest op een overeenkomst tussen u en uw klant, dan zijn de leveringsvoorwaarden automatisch van toepassing op iedere overeenkomst die u met die klant sluit. Dit is slechts anders als u daarover met uw klant uitdrukkelijk en schriftelijk iets anders afspreekt.

Geen beroep op ongeldigheid mogelijk

In een aantal uitzonderingsgevallen kan uw klant geen beroep doen op de ongeldigheid van de voorwaarden.

Deze uitzonderingen gelden bij overeenkomsten met grote ondernemingen (ondernemingen met meer dan 50 werknemers of rechtspersonen die een volledige jaarrekening publiceren) en bij overeenkomsten met klanten die ook werkzaam zijn in de Grafimediabranche en zelf ook de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche hanteren. De tweede situatie kan zich bijvoorbeeld voordoen bij een overeenkomst

tussen een drukkerij en een afwerkingsbedrijf die beide de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche gebruiken.

Alleen wanneer sprake is van een van deze uitzonderingssituaties zou u kunnen volstaan met verwijzing naar de leveringsvoorwaarden zonder dat u voldoet aan de tweede voorwaarde. Dat wil zeggen, zonder dat u uw klant tevens tijdig in het bezit stelt van een exemplaar van de leveringsvoorwaarden. U dient er wel alert op te zijn dat verwijzen naar de leveringsvoorwaarden wel noodzakelijk blijft.

Hoewel het ter hand stellen in een uitzonderingssituatie niet strikt noodzakelijk is, adviseren wij u echter in álle gevallen aan uw informatieplicht te voldoen. Mocht u niettemin een keer vergeten de leveringsvoorwaarden tijdig ter hand te stellen, dan kan een beroep op een uitzonderingssituatie u wellicht soelaas bieden.

Een geschil

Bij een geschil zal uw klant allereerst om uw beroep op de leveringsvoorwaarden 'onderuit te halen' onderzoeken of de voorwaarden wel van toepassing zijn verklaard en of u wel heeft voldaan aan uw informatieplicht. Het is natuurlijk erg vervelend als u in de veronderstelling verkeert dat artikel 19 van de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche uw aansprakelijkheid beperkt, terwijl uw klant u met succes van replek kan dienen door te stellen dat uw beroep op dat artikel niet opgaat omdat de voorwaarden niet van toepassing zijn of omdat het artikel het artikel uit de voorwaarden waarop u zich beroept vernietigbaar is omdat de voorwaarden niet (tijdig) ter hand zijn gesteld.

Tip:

Bewaar, met het oog op een eventueel geschil, zowel het document waaruit blijkt dat de voorwaarden tijdig van toepassing zijn verklaard als het document waaruit blijkt dat de leveringsvoorwaarden tijdig ter hand zijn gesteld. Hiermee kunnen bewijsproblemen worden voorkomen.

4. Wat als de klant eigen (inkoop)voorwaarden hanteert?

Het kan voorkomen dat uw klant (inkoop)voorwaarden hanteert en deze van toepassing wil verklaren op de overeenkomst die u sluit. Ook hier geldt weer de bekende spanning tussen uw juridische positie en uw commerciële relatie met de klant. U stelt namelijk de opdracht in de waagschaal door te bedingen dat uitsluitend de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche van toepassing zijn. Voor dit dilemma bestaat geen pasklare oplossing. Wél kunnen wij enige richtlijnen geven over hoe u in de praktijk met zo'n dilemma kunt omgaan.

U verwijst als eerste naar de leveringsvoorwaarden

Als vuistregel geldt dat degene die als eerste zijn voorwaarden schriftelijk in de onderhandelingen inbrengt op de toepasselijkheid daarvan mag vertrouwen.

Als u als leverancier een aanbod doet met verwijzing naar de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche en de klant dit aanbod aanvaardt maar met verwijzing naar zijn inkoopvoorwaarden, dan gelden de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche. Uiteraard kan er ook mondeling naar de voorwaarden worden verwezen maar dit leidt veelal tot bewijsproblemen.

Uw klant verwijst als eerste naar zijn voorwaarden

Het is ook denkbaar dat uw klant de eerste is die naar voorwaarden verwijst, bijvoorbeeld door middel van een bestelling met verwijzing naar de inkoopvoorwaarden. Indien u beslist wilt dat de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche van toepassing zijn, dan moet u de toepasselijkheid van de inkoopvoorwaarden uitdrukkelijk van de hand wijzen.

Dat dit 'uitdrukkelijk' moet gebeuren houdt in dat het onvoldoende is om te verwijzen naar Artikel 2 lid 2 van de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche. In deze bepaling staat dat de algemene (inkoop)voorwaarden van de klant slechts van toepassing zijn indien uitdrukkelijk en schriftelijk is overeengekomen dat deze met uitsluiting van de leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche op de overeenkomst tussen partijen van toepassing verklaard zullen zijn.

U moet de (inkoop)voorwaarden van de klant op een dusdanige manier afwijzen dat het de klant onmogelijk kan ontgaan. Bijvoorbeeld: *“Wij ontvingen uw bestelling voor het vervaardigen van brochure X. Graag aanvaarden wij uw opdracht; wij kunnen echter niet instemmen met uw inkoopvoorwaarden. Onze leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche zullen op deze overeenkomst van toepassing zijn.”*

Veelal zal het 'uitdrukkelijk' afwijzen van de (inkoop)voorwaarden van de klant tot onderhandelingen leiden over de vraag wiens voorwaarden nu van toepassing moeten zijn. U kunt, teneinde een commerciële oplossing te bereiken, overeenkomen dat geen van beide sets voorwaarden van toepassing zijn. In de praktijk wordt ook wel overeengekomen dat beide sets voorwaarden gelden voor zover ze met elkaar overeenstemmen of voor zover ze elkaar niet tegenspreken. Dat leidt vaak ook tot de situatie dat beide sets van voorwaarden niet van toepassing zijn omdat ze elkaars spiegelbeeld zijn. Mochten zich in dat geval geschillen voordoen, dan zal geen van beide partijen zich derhalve kunnen beroepen op eigen voorwaarden. U kunt natuurlijk ook de inkoopvoorwaarden van de klant aanvaarden, waarmee de leveringsvoorwaarden van de Grafimediabranche op die overeenkomst niet van toepassing zijn.

5. Toelichting per artikel

Artikel 3: Aanbiedingen

Tip:

Stuur de klant een opdrachtbevestiging. Hiermee wordt discussie over de inhoud van de offerte en/of aanbieding voorkomen.

Bij zogeheten 'repeat-orders' is het niet nodig om elke afzonderlijke overeenkomst te bevestigen, omdat in zulke gevallen de afspraken voor beide partijen duidelijk zijn.

In principe kunt u een aanbod herroepen zolang het niet is aanvaard en uw klant evenmin een mededeling houdende de aanvaarding heeft verstuurd.

In artikel 3 lid 2 van de voorwaarden staat dat een aanbieding steeds vrijblijvend is. Hiermee wordt niet bedoeld dat u altijd van uw aanbieding af kunt. Wel kunt u een aanbod dat vrijblijvend is gedaan nog tot 7 dagen na aanvaarding door de klant herroepen.

Tip:

Het gebeurt in de praktijk regelmatig dat er door u kosten gemaakt moeten worden terwijl niet vast staat of partijen met elkaar in zee gaan; bijvoorbeeld de kosten die gepaard gaan met het maken van een ontwerp. De klant kan namelijk het ontwerp afwijzen. Om te voorkomen dat deze kosten niet vergoed worden is het raadzaam om in de offerte of de aanbieding uitdrukkelijk op te nemen dat de klant deze kosten in rekening worden gebracht.

Artikel 4: Totstandkoming van overeenkomsten en annulering

Een klant heeft de bevoegdheid een order te annuleren, indien hij dit doet voordat u feitelijk met de werkzaamheden voor deze order bent begonnen. U heeft er in dat geval wel recht op dat de klant u schadeloos stelt. Onder schadevergoeding kan worden verstaan: de voorbereidingskosten, (ontwerp, gereserveerde productiecapaciteit) en een vergoeding voor de gederfde winst.

Wijzigingen en/of aanvullingen op de overeenkomst gelden uitsluitend na uw schriftelijke aanvaarding. U bent niet verplicht deze wijzigingen en/of aanvullingen uit te voeren; u kunt eisen dat een afzonderlijke overeenkomst daarvoor wordt aangegaan. Eventuele kosten van deze wijzigingen en/of aanvullingen kunt u verhalen op de klant.

Artikel 5: Prijs

De prijs die u met de klant bent overeengekomen geldt uitsluitend voor die werkzaamheden die zijn afgesproken. U kunt dus niet aan een prijs worden gehouden indien uw klant de opdracht wijzigt. De klant kan ook geen 'krenten uit de pap' halen door van u te eisen dat u bepaalde werkzaamheden voor de overeengekomen prijs wél uitvoert

en bepaalde andere werkzaamheden niet. Bij samengestelde aanbiedingen is dan ook alleen de totaalprijs bindend. In het zeldzame geval dat er geen prijs is overeengekomen, zal deze op basis van nacalculatie moeten worden berekend. Indien u echter geregeld zaken doet met dezelfde klant, dan kan de nacalculatie plaatsvinden op basis van de bij vorige opdrachten gehanteerde prijzen.

Artikel 6: Prijswijzigingen

Er zijn drie gronden die het u als leverancier mogelijk maken een eenzijdige prijswijziging door te voeren:

- Stijging van externe kosten waarop de prijs is gebaseerd, zoals bijvoorbeeld een verhoging van de papierprijs, van arbeidskosten of van invoering van nieuwe overheidsheffingen zoals milieu- of energieheffingen.
- Bij noodzakelijke extra bewerkingen als gevolg van het feit dat de klant niet tijdig materiaal aanlevert of als het aangeleverde materiaal ondeugdelijk is. Hierbij kan worden gedacht aan de (on)mogelijkheid om aangeleverde digitale bestanden te verwerken. In de toelichting bij artikel 17 wordt op dit onderwerp nader ingegaan.
- Bij auteurscorrecties c.q. gewijzigde instructies van de klant.

Artikel 7: Betalingstermijn

De leveringsvoorwaarden voor de Grafimediabranche bepalen dat opdrachtgevers, niet zijnde consumenten, uw facturen binnen 30 dagen na factuurdatum dienen te betalen. Consumenten dienen bij aflevering te betalen. Hier wordt in de praktijk natuurlijk heel verschillend mee omgegaan. Het is zeer wel mogelijk dat u uw vaste klanten een termijn gunt van 60 dagen of langer terwijl het in andere, specifieke, gevallen verstandig kan zijn om slechts een opdracht in behandeling te nemen als er vooraf door de klant is betaald. In de praktijk komt het ook regelmatig voor dat de klant een gedeelte van de kosten vooraf betaalt. Denk in dit geval aan de portokosten die een afwerkingsbedrijf anders had moeten voorschieten. Deze kosten kunnen een veelvoud bedragen van de eigenlijke afwerkingskosten.

Tip:

Indien u twijfelt aan de kredietwaardigheid van uw klant, dan bieden de leveringsvoorwaarden u de mogelijkheid financiële zekerheid te stellen. Dit gebeurt meestal in de vorm van een bankgarantie.

Bij niet tijdige betaling van het factuurbedrag is uw klant de wettelijke handelsrente dan wel de wettelijke rente over het uitstaande bedrag verschuldigd. De wet kent twee soorten wettelijke rente: de (gewone) wettelijke rente en de wettelijke handelsrente. In de regel zal de wettelijke handelsrente aan de orde zijn.

De gewone wettelijke rente geldt voor bijvoorbeeld transacties met een consument die niet contant betaalt. De wettelijke rente staat op 1 januari 2019 op 2%. De wettelijke handelsrente wordt steeds voor een half jaar bepaald en staat op 1 januari 2019 op 8%.

Tevens dient de klant de door u gemaakte kosten van invordering te voldoen. Dit zijn kosten die u in het kader van een gerechtelijke procedure moet maken, maar ook de

buitengerechtelijke kosten zoals de kosten van sommaties, telefoongesprekken en dergelijke. De buitengerechtelijke kosten worden op ten minste 15% van de hoofdsom met rente gesteld en er geldt een minimumbedrag van € 100,-.

Artikel 8: Wijze van levering; eigendomsvoorbehoud

Meestal zal het zo zijn dat u met de klant heeft afgesproken of er bij hem wordt afgeleverd of dat de klant het geleverde werk komt ophalen. Indien is afgesproken dat u de goederen aflevert of laat afleveren, dan kan de vraag ontstaan wie het risico draagt voor schade aan het geleverde werk die tijdens het transport ontstaat.

Indien u heeft afgesproken dat u het geleverde werk bij de klant aflevert en er geen expliciete afspraken zijn gemaakt over het risico tijdens vervoer, dan bepalen de leveringsvoorwaarden dat alle risico's tijdens dit vervoer voor de klant zijn, onverschillig of u het vervoer in eigen beheer dan wel door een vervoersbedrijf laat verzorgen. Verder kunnen de kosten van het vervoer bij de klant in rekening worden gebracht, tenzij is afgesproken dat deze bij de prijs zijn inbegrepen.

Het is mogelijk een eigendomsvoorbehoud te bedingen tot zekerheid voor vorderingen die u op uw opdrachtgever heeft uit overeenkomsten tot levering of bijbehorende dienstverlening en voor vorderingen in verband met het tekortschieten in de nakoming van deze overeenkomsten. Omdat de mogelijkheid de eigendom voor te behouden beperkt is tot de drie in de wet genoemde categorieën vorderingen, kunt u zich derhalve niet in alle gevallen de eigendom van afgeleverde zaken voorbehouden. Dit betekent bijvoorbeeld dat u zich niet tot zekerheid voor betaling van bijvoorbeeld de huur (uit hoofde van een huurovereenkomst die u toevallig met uw klant heeft gesloten) eigendom van afgeleverde zaken kan voorbehouden.

Wel is het mogelijk eigendom voor te behouden tot zekerheid voor toekomstige vorderingen die u op uw opdrachtgever heeft uit soortgelijke/gelijksoortige overeenkomsten tot levering of bijbehorende dienstverlening. De leveringsvoorwaarden bepalen dat de klant pas eigenaar wordt van de afgeleverde zaken als hij aan al zijn (betalings)verplichtingen jegens u heeft voldaan.

Tip:

Indien u met de klant overeenkomt dat u het transportrisico draagt, dan is het raadzaam een transportverzekering af te sluiten. De meeste transportbedrijven beperken namelijk hun aansprakelijkheid tot slechts enkele euro's per vervoerde kilo.

Artikel 9: Termijn van levering

Een termijn van levering betreft altijd slechts een indicatie, tenzij u schriftelijk met de klant heeft afgesproken dat het een uiterste termijn betreft. De klant moet er alles aan doen om een tijdige levering mogelijk te maken, met name het beantwoorden van uw vragen en het voorkomen van gebrekkige toelieferingen. Houdt de klant zich hier niet aan, dan kunt u de nakoming van de overeenkomst opschorten totdat de klant dit verzuim heeft hersteld.

Artikel 10: Onderzoek bij aflevering

De leveringsvoorwaarden bepalen dat de klant na aflevering een ingangscntrole dient toe te passen. Dit moet zo spoedig mogelijk gebeuren en uiterlijk binnen 14 dagen na aflevering.

Indien de klant van mening is dat het geleverde werk niet voldoet aan de gemaakte afspraken, dan dient hij binnen 14 dagen na aflevering u schriftelijk daarvan in kennis te stellen. Doet de klant dat niet, dan kunt u er van uitgaan dat het geleverde werk voldoet aan de gemaakte afspraken. Indien moet worden vastgesteld dat de klant binnen de gestelde termijn van 14 dagen terecht heeft gereclameerd, dan moet u altijd in de gelegenheid worden gesteld om een zogenaamde herstell levering te doen. Hiermee wordt voorkomen dat de klant u de rekening presenteert van een ander bedrijf waar hij het werk heeft laten uitvoeren nadat hij het door u afgeleverde werk had afgekeurd.

Als de klant het werk ter gebruik of ter bewerking aan een derde uit handen heeft gegeven, dan wordt er van uitgegaan dat het afgeleverde werk door de klant is onderzocht en goedgekeurd. Dit is bijvoorbeeld het geval indien de klant een drukker de opdracht geeft het werk bij een binder af te leveren. Uiteraard geldt er dan ook een onderzoeksplicht bij de binder. Indien bijvoorbeeld de inkt van de door de drukker afgeleverde hoeveelheid werk nog nat is, dan kan het, afhankelijk van de door de drukker gebruikte techniek, op de weg van de binder liggen om de drukker dan wel de klant hierover te informeren teneinde hem er op te wijzen dat het risico van smet bestaat indien er direct tot bewerking wordt overgegaan.

Artikel 11: Zet-, druk- of andere proeven

De klant dient de van u ontvangen proeven op fouten te onderzoeken en te corrigeren. Niet opgemerkte fouten in gecorrigeerde of goedgekeurde proeven ontnemen de klant het recht tot afkeuring in latere stadia van het productieproces.

De proef is uiteraard van groot belang voor de voortgang van de opdracht. U kunt, ter voorkoming van misverstanden en teleurstellingen, de klant ook ongevraagd een proef toezenden. Uitsluitend door de klant zelf gevraagde proeven kunnen extra in rekening worden gebracht, tenzij is afgesproken dat deze bij de prijs zijn inbegrepen.

Artikel 12: Afwijkingen

Afkeuring van het door u geleverde werk is alleen gerechtvaardigd als er sprake is van een verminderde gebruikswaarde. Indien de afwijkingen tussen het geleverde werk en het oorspronkelijk ontwerp (de tekening, het model of de proef) van geringe betekenis zijn is afkeuring niet gerechtvaardigd. Uiteraard kan er meningsverschil bestaan over 'het gewicht' van de afwijkingen. De afwijking kan niet van belang worden geacht als de gebruikswaarde van het werk er niet of nauwelijks door wordt beïnvloed. Het begrip gebruikswaarde is in de leveringsvoorwaarden opgenomen om te benadrukken dat afkeuring van het werk slechts aan de orde kan zijn indien dit objectief is vast te stellen, dus niet als die uitsluitend te herleiden is tot een verschil in 'smaak'.

In de praktijk komt het – ondanks de huidige stand van de techniek – nog steeds veelvuldig voor dat er afwijkingen plaatsvinden met betrekking tot de af te leveren aantallen. De leveringsvoorwaarden bepalen dat bij een oplage tot 20.000 eenheden een afwijkingpercentage van 10% is toegestaan. Bij een grotere oplage kan een afwijkingpercentage van 5% worden aangehouden.

Het meer of minder geleverde aantal wordt in rekening gebracht. Bij verpakkingsdrukwerk, etiketten en kettingformulieren geldt, ongeacht de oplage, een afwijkingpercentage van 10%. Met betrekking tot bepaalde opdrachten hoeft de klant niet te accepteren dat u zich beroept op onderlevering. Dit is het geval wanneer het voor u als leverancier volstrekt duidelijk moet zijn dat onderlevering leidt tot onacceptabele consequenties; dit is bijvoorbeeld het geval bij genummerd drukwerk zoals toegangskaartjes.

Artikel 13: Duurovereenkomsten; periodieke uitgaven

Periodieke uitgaven zijn duurovereenkomsten; overeenkomsten die blijven gelden totdat zij worden opgezegd. De leveringsvoorwaarden voorzien in een opzegtermijn waaraan de klant bij periodieke uitgaven is gehouden. Omdat u als ondernemer vaak uw productieproces heeft ingericht op deze regelmatig terugkerende orders, is het redelijk dat de klant een ruime opzegtermijn hanteert. Gedurende deze opzegtermijn heeft u de mogelijkheid om naar vervangende omzet te zoeken, om te voorkomen dat het wegvallen van de periodieke order consequenties heeft voor de continuïteit van uw onderneming.

Tip:

Wat niet altijd wordt onderkend, is dat u als leverancier ook gehouden bent aan de opzegtermijn. Dat geeft de klant de zekerheid dat hij voldoende tijd heeft om naar een ander grafimedia-bedrijf te zoeken dat de betreffende periodieke uitgave wil gaan verzorgen. Als u een dergelijke duurovereenkomst wilt beëindigen, is het dan ook raadzaam uw klant daarover in een zo vroeg mogelijk stadium te informeren.

De opzegtermijn bedraagt een jaar indien het een periodieke uitgave betreft die vier maal per jaar of vaker verschijnt en zes maanden als het om een periodieke uitgave gaat die minder vaak verschijnt. Deze opzegtermijnen gelden niet als de klant een eenmalige beëindigingsvergoeding ter hoogte van 50% van het totaal over het gehele voorgaande jaar door u in rekening gebrachte bedrag aan u betaald. Hierbij gaat het om in het rekening gebrachte bedrag ter uitvoering van de periodieke uitgave.

Artikel 14: Intellectueel eigendom etc.

Intellectueel eigendomsrecht is de verzamelnaam op intellectuele creaties. Denk daarbij onder meer aan merken, vormgeving, teksten en foto's. Onder het Intellectueel eigendomsrecht vallen onder andere het auteursrecht, het merkenrecht en het handelsnaamrecht.

In het algemeen mag u er van uitgaan dat uw klant de toestemming van de rechthebbende heeft verkregen voordat hij u de opdracht geeft tot reproductie. Indien er ten aanzien van het intellectueel eigendomsrecht toch problemen rijzen, dan heeft de

klant u op basis van de leveringsvoorwaarden gevrijwaard. Dit betekent dat u niet aansprakelijk bent voor eventuele aanspraken van derden.

Mocht u twijfelen of de klant rechthebbende is, dan kun u de nakoming van de overeenkomst opschorten totdat vaststaat dat de klant rechthebbende is. Het komt met een zekere regelmaat voor dat er bij de grafimedia-ondernemer twijfel bestaat over de vraag of de rechthebbende wel toestemming heeft gegeven om bepaalde teksten of beelden te reproduceren. Indien bijvoorbeeld een winkelketen u opdracht geeft tot het bedrukken van materiaal met bekende stripfiguren, dan weet u zo goed als zeker dat het auteursrecht op die stripfiguren niet bij de betreffende winkelketen liggen. U doet er dan goed aan te verifiëren of uw opdrachtgever toestemming heeft gekregen van de rechthebbende om van deze stripfiguren gebruik te maken. Indien uw klant dat niet kan, heeft u de mogelijkheid de opdracht op te schorten totdat de klant u de nodige duidelijkheid heeft verschaft.

Indien u in opdracht van de klant bepaalde zaken creëert, bijvoorbeeld een ontwerp of een website, dan blijft het intellectueel eigendomsrecht op deze creaties bij u berusten. Dit wordt niet anders als de daarvoor benodigde werkzaamheden (ontwerpkosten) als aparte post op de offerte of de factuur zijn geplaatst. Het intellectueel eigendomsrecht wordt namelijk alleen dan overgedragen als dit expliciet door de rechthebbende is verklaard en derhalve tussen partijen is overeengekomen.

Artikel 15: Eigendom productiemiddelen etc.

De materialen die in het kader van de opdracht door u worden gemaakt blijven uw eigendom. Het gaat daarbij om litho's, drukplaten, CD-rom's, ge-e-mailde bestanden en dergelijke. Dit wordt niet anders als de kosten voor vervaardiging van deze producten als aparte post op de offerte of de factuur zijn geplaatst. U bent ook niet verplicht deze zaken voor de klant te bewaren met het oog op eventuele 'repeat-orders'. Of dat commercieel verstandig is, laten we even buiten beschouwing.

Artikel 16: Eigendom opdrachtgever, pandrecht

U dient de materialen die u van een klant ontvangt (modellen, films, litho's, cd-rom's en dergelijke) op een behoorlijke manier te bewaren. U draagt echter geen risico voor schade die buiten uw risico aan deze materialen ontstaat. Indien er bijvoorbeeld brand uitbreekt waardoor materialen van de klant verloren gaan, dan bent u hiervoor niet aansprakelijk.

Genoemde materialen kunnen als onderpand gelden voor betaling van de factuur door de klant. Met andere woorden: u kunt weigeren deze materialen af te staan totdat de klant aan zijn betalingsverplichting heeft voldaan. Dit pandrecht geldt ook voor betaling van eventuele voorafgaande facturen.

Het komt voor dat de klant weigert een factuur te betalen, ondanks dat er op uw prestatie niets valt aan te merken. Het kan zijn dat de klant weigert te betalen omdat hij kritiek heeft op een geheel andere prestatie die u ooit heeft geleverd. In dergelijke gevallen hoeft u dus niet te voldoen aan het verzoek om bepaalde materialen af te geven, ook al zijn deze eigendom van de klant.

Artikel 17: Door de opdrachtgever aangeleverde materialen, producten, specificaties en informatie

Dit artikel heeft betrekking op de rechten en verplichtingen van klant en leverancier indien de klant materialen en producten aanlevert. Dit artikel roept vaak vragen op omdat bestanden tegenwoordig digitaal worden aangeleverd. Er kunnen daarbij problemen ontstaan ten aanzien van de verwerkbaarheid. Onvolledige of foutieve digitale bestanden worden vaak door de klant afgeleverd met de opmerking: "Bij mij was het goed".

De leveringsvoorwaarden zijn op dit punt volstrekt helder. De klant moet de door hem aangeleverde bestanden, materialen producten, specificaties en/of informatie niet alleen tijdig maar ook deugdelijk aanleveren. Als leverancier bent u niet aansprakelijk voor onvoorziene verwerkingsmoeilijkheden die voortvloeien uit de aard van de door de klant aangeleverde bestanden, materialen, producten, specificaties en informatie. Tevens bent u niet aansprakelijk voor misverstanden als deze hun oorzaak vinden in door u niet, niet juist, niet tijdig of onvolledig ontvangen specificaties.

In de praktijk is het – uit commerciële overwegingen – lang niet altijd verstandig om het risico van foutieve bestanden, materialen en producten geheel voor rekening van de klant te laten. Om te voorkomen dat u de klant verliest kunt u verschillende preventieve maatregelen nemen:

Een goede en vooral snelle **ingangscontrol**e is essentieel voor de voortgang van het productieproces. Eventuele onvolkomenheden kunnen daarmee in een vroeg stadium worden ontdekt.

Verder is het aan te bevelen om met de – vaste – klant een **aanleverprocedure** op te stellen die partijen de nodige duidelijkheid verschaft over wat zij van elkaar mogen verwachten.

Het is niet onbelangrijk dat u als grafimedia-ondernemer als deskundige van beide contractpartijen wordt aangemerkt. Dit betekent dat u voor uw vakmanschap dient in te staan en de klant zult moeten waarschuwen indien – naar uw vaktechnisch inzicht – de kans bestaat dat zich problemen voordoen met de bewerking van de door de klant aangeleverde bestanden, materialen en producten.

Indien zich, ondanks de preventieve maatregelen als ingangscontrol

en procedureafspraken, toch problemen met de klant blijven voordoen, is het goed om te weten dat u uw juridische positie ter zake kunt versterken met een beroep op dit artikel in de leveringsvoorwaarden.

Artikel 18: Overmacht

Van overmacht is sprake als u de overeenkomst niet kunt nakomen door een oorzaak die niet uw schuld is of – in alle redelijkheid – niet aan u kan worden toegerekend. De vraag welke omstandigheden uw schuld zijn of aan u kunnen worden toegerekend, is niet in

algemene zin te beantwoorden. De leveringsvoorwaarden benoemen daarom een aantal belangrijke omstandigheden die buiten uw risicosfeer wordt gebracht.

Artikel 19: Aansprakelijkheid

Het is natuurlijk mogelijk dat u jegens uw klant tekort schiet en dat u jegens hem aansprakelijk bent. Deze aansprakelijkheid wordt in de leveringsvoorwaarden beperkt tot schade waartegen u verzekerd bent, of redelijkerwijs verzekerd had behoren te zijn en tot het bedrag dat de verzekeraar in dat geval uitkeert.

U bent niet aansprakelijk voor schade van uw klant in de vorm van bijvoorbeeld omzetsderving of verminderde goodwill.

Bij het bedrukken, bewerken of verwerken van materialen of producten die u van de klant heeft ontvangen moet de klant u uiterlijk bij het aangaan van de overeenkomst op de hoogte stellen van eigenschappen en de aard van de producten en materialen. Doet hij dit niet, dan bent u niet aansprakelijk voor schade die aan die producten of materialen is ontstaan door het bedrukken, bewerken of verwerken.

In aanvulling op artikel 20 van de leveringsvoorwaarden sluit artikel 19 de aansprakelijkheid uit voor schade als gevolg van cybercriminaliteit. Het kan verstandig zijn om een verzekering tegen de schade van cybercriminaliteit af te sluiten. Controleer in de voorwaarden altijd de dekking en de eventuele uitsluitingen (exoneraties) van een polis.

Als de klant het door u geleverde in gebruik heeft genomen, dan eindigt daarmee tevens uw aansprakelijkheid.

Tip:

Indien u overweegt inkoopvoorwaarden al dan niet te accepteren, dan is het van groot belang om na te gaan wat deze voorwaarden bepalen over de mate waarin u aansprakelijk gesteld kunt worden. Deze aansprakelijkheid kan namelijk zeer ver gaan.

Artikel 20: Beveiliging

U kunt met uw klant afspraken maken over het niveau van informatiebeveiliging. De leveringsvoorwaarden maken hierbij een voorbehoud; dit biedt geen garantie dat de beveiliging in alle omstandigheden doeltreffend is.

Heeft u geen uitdrukkelijke afspraken over beveiliging gemaakt met de klant dan moet de beveiliging voldoen aan een voldoende niveau waarbij de kosten niet onredelijk zijn. Dit alles met inachtneming van de stand der techniek.

Artikel 21: Verwerking van persoonsgegevens

Dit artikel bepaalt dat u bij de verwerking van persoonsgegevens slechts aansprakelijk bent voor de schade die bij de verrichte verwerking door u is veroorzaakt indien niet is voldaan aan de AVG of als u in strijd met rechtmatige instructies van de klant heeft gehandeld.

Uw klant vrijwaart u voor aanspraken van derden als gevolg van de verwerking van persoonsgegevens. Dat betekent dat de klant aansprakelijk blijft in geval de persoonsgegevens onjuist of in strijd met de regelgeving worden verwerkt, met uitzondering van het hiervoor genoemde geval.

Artikel 22: Geheimhouding

Vanzelfsprekend bent u verplicht tot geheimhouding van vertrouwelijke informatie. Echter, wanneer u op grond van de wet of een rechterlijke uitspraak tóch vertrouwelijke informatie moet verstrekken dan bent u op grond van de leveringsvoorwaarden niet verplicht tot het betalen van een schadevergoeding. Ook kan uw klant de overeenkomst niet ontbinden vanwege het verstrekken van de vertrouwelijke informatie.

Artikel 23: Vervaltermijnen

Dit artikel verplicht uw klant om binnen 12 maanden een rechtsvordering (schriftelijke claim) in te stellen omdat dit na die tijd niet meer kan. In het tweede lid wordt aangegeven dat u binnen 4 maanden na het indienen van een schriftelijke claim in rechte moet worden betrokken. Daarna kan de klant dit niet langer met succes doen.

Artikel 24: Ontbinding

Als uw klant zich niet houdt aan zijn verplichtingen die voortvloeien uit de overeenkomst dan kunt u de overeenkomst geheel of gedeeltelijk ontbinden. U hoeft de klant niet in gebreke te stellen, maar stuurt hem een schriftelijke kennisgeving. Ook kunt u uw verplichtingen uit de overeenkomst opschorten totdat uw klant zich aan zijn verplichtingen houdt.

De leveringsvoorwaarden benoemt een aantal gevallen waarin uw klant tevens van rechtswege in verzuim is en waardoor u de overeenkomst eenzijdig geheel of gedeeltelijk kunt ontbinden. Ook dit doet u door een schriftelijke kennisgeving aan uw klant.

Artikel 25: Toepasselijk recht

De overeenkomsten tussen u en uw klanten worden, ook als de klanten buitenlanders zijn, uitsluitend beheerst door het Nederlands recht.