

## Algemene voorwaarden SalesSupply B.V.

### Artikel 1. Definities

In deze algemene voorwaarden wordt verstaan onder:

1. **SalesSupply**: de onderneming welke is gedefinieerd in artikel 2 van deze algemene voorwaarden;
2. **Opdrachtgever**: de natuurlijke of rechtspersoon die aan SalesSupply de opdracht heeft gegeven tot het verrichten van de Werkzaamheden. Onder Opdrachtgever wordt tevens verstaan de organisatie waarmee de Partij aan wie de kandidaat in eerste instantie is voorgedragen in vennootschapsrechtelijke zin of organisatorisch verband is gelieerd;
3. **Kandidaat**: iedere natuurlijke persoon die door SalesSupply wordt geworven en geselecteerd om een (arbeids)overeenkomst aan te gaan met Opdrachtgever c.q. een vacature bij Opdrachtgever te vullen;
4. **Werkzaamheden**: alle Werkzaamheden waartoe door Opdrachtgever opdracht is gegeven, of die SalesSupply uit andere hoofde voor Opdrachtgever verricht. Het voorgaande geldt in de ruimste zin des woords en omvat in ieder geval de Werkzaamheden zoals vermeld in de Samenwerkingsovereenkomst;
5. **Samenwerkingsovereenkomst**: de Schriftelijk vastgelegde afspraken tussen SalesSupply en Opdrachtgever betreffende de Opdracht tot het verrichten van de daarin genoemde Werkzaamheden;
6. **Opdracht**: de overeenkomst tussen SalesSupply en de Opdrachtgever, waarbij SalesSupply zich jegens de Opdrachtgever verplicht om zich in te spannen één of meer Kandidaten te werven en selecteren voor indiensttreding bij Opdrachtgever, of om te adviseren omtrent vraagstukken bij de Opdrachtgever;
7. **Schriftelijk(e)**: berichtgeving per e-mail, per Whatsapp of per post;
8. **Bescheiden**: alle door Opdrachtgever aan SalesSupply ter beschikking gestelde documenten, informatie en/of gegevensdragers, alsmede alle in het kader van de uitvoering van de Opdracht door SalesSupply vervaardigde documenten, stukken, informatie en/of gegevensdragers;
9. **Werving & Selectie, recruitment of executive search**: dit is de Opdracht waarbij SalesSupply ten behoeve van indiensttreding (of een vergelijkbare vorm van tewerkstelling) voor een Opdrachtgever één of meer Kandidaten selecteert en deze(n) mondeling of Schriftelijk aan Opdrachtgever introduceert;
10. **Derde(n)**: andere natuurlijke of rechtspersonen die geen onderdeel uitmaken van de Samenwerkingsovereenkomst;
11. **Honorarium/Recruitment fee**: de door Opdrachtgever aan SalesSupply verschuldigde vergoeding voor de werving & selectie c.q. recruitment nadat de Opdracht is voltooid;
12. **Start fee**: een fixed bedrag dat bij de aanvang van de Overeenkomst/het recruitmentproces door SalesSupply in rekening wordt gebracht aan Opdrachtgever. Indien er sprake is van een succesvolle plaatsing (kandidaat treedt in dienst bij Opdrachtgever), wordt deze Start fee in mindering gebracht op de totale Recruitment fee/het totale honorarium;
13. **Partij(en)**: SalesSupply en Opdrachtgever gezamenlijk, of ieder als afzonderlijke contractspartij;
14. **Profiel**: Een door SalesSupply opgesteld document waarin is vastgelegd wat de betreffende functie inhoudt, de functie-eisen die door Opdrachtgever hieraan worden verbonden en de daarbij behorende arbeidsvoorwaarden: salaris, bonus, vakantiedagen en andere secundaire voorwaarden;
15. **Bruto jaarsalaris**: het Bruto jaarsalaris is het jaarsalaris inclusief alle emolumenten, zoals de door SalesSupply aangedragen kandidaat bij indiensttreding gaat verdienen. Dit jaarsalaris wordt ook in het geval van een deeltijdfunctie en/of dienstverband korter dan één jaar gebaseerd op een volledige werkweek en een vol jaar. Dit bruto jaarsalaris is exclusief eventuele variabele bonus(sen) en/of provies, maar inclusief zaken zoals het vakantiegeld, een dertiende en/of veertiende maand, tantième, een mobiliteitsvergoeding of een daarmee vergelijkbare reiskosten voorziening, een onkostenvergoeding, eventuele gegarandeerde bonussen en winstdelingen en verder alle als zodanig te kwantificeren uitkeringen en employee benefits.

### Artikel 2. Identiteit van SalesSupply B.V.

Naam:	SalesSupply B.V.
Adres:	Vissershavenweg 63
Postcode:	2583DL 's-Gravenhage
KvK nummer:	64731693

### Artikel 3. Algemene bepalingen

1. Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op elk aanbod en alle (rechts)handelingen van SalesSupply en op elke tot stand gekomen Samenwerkingsovereenkomst tussen SalesSupply en Opdrachtgever.
2. Indien de Samenwerkingsovereenkomst elektronisch wordt gesloten, kan in afwijking van het vorige lid en voordat deze Samenwerkingsovereenkomst wordt gesloten, de tekst van deze algemene voorwaarden langs elektronische weg aan de Opdrachtgever ter beschikking worden gesteld op zodanige wijze dat deze door de Opdrachtgever op een eenvoudige manier kan worden opgeslagen op een duurzame gegevensdrager. Indien dit redelijkerwijs niet mogelijk is, zal voordat de Samenwerkingsovereenkomst wordt gesloten, worden aangegeven waar van de algemene voorwaarden langs

- elektronische weg kan worden kennisgenomen en dat zij op verzoek van de Opdrachtgever langs elektronische weg of op andere wijze kosteloos zullen worden toegezonden.
3. Tenzij uitdrukkelijk anders en Schriftelijk is overeengekomen, is de toepasselijkheid van andere (algemene) voorwaarden uitgesloten.
  4. Afwijkingen of aanvullingen op deze algemene voorwaarden zijn slechts geldig indien deze uitdrukkelijk en Schriftelijk zijn overeengekomen.
  5. Indien SalesSupply niet steeds strikte naleving van deze voorwaarden verlangt, betekent dit niet dat de bepalingen daarvan niet van toepassing zijn of dat SalesSupply in enigerlei mate het recht zou verliezen om in andere gevallen de stipte naleving van de bepalingen van deze algemene voorwaarden te verlangen.
  6. Indien en voor zover op grond van de redelijkheid en billijkheid, het onredelijk bezwarend karakter, nietigheid of vernietigbaarheid op enige bepaling van deze algemene voorwaarden en/of de Samenwerkingsovereenkomst geen beroep kan worden gedaan, komt aan de desbetreffende bepaling wat betreft de inhoud en strekking in elk geval een zoveel mogelijk overeenkomstige betekenis toe, zodat daarop wel een beroep kan worden gedaan.
  7. SalesSupply kan niet garanderen dat met de door hem uitgevoerde werkzaamheden immer het door Opdrachtgever gewenste resultaat bereikt wordt. De aanvaarde Opdracht c.q. de Samenwerkingsovereenkomst leidt uitdrukkelijk tot een inspanningsverbintenis en niet tot een resultaatverbintenis.
  8. SalesSupply is gerechtigd om voor de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst Derden in te schakelen.
  9. Informatie en mededelingen van SalesSupply zijn onder voorbehoud van (type)fouten. Deze (type)fouten binden SalesSupply niet.
  10. In geval van strijdigheid tussen de tekst van deze algemene voorwaarden en de tekst van de Samenwerkingsovereenkomst, dan prevaleert de tekst van de Samenwerkingsovereenkomst, tenzij uitdrukkelijk en Schriftelijk anders is overeengekomen in de Samenwerkingsovereenkomst.
  11. SalesSupply heeft het recht om de nakoming van al zijn verplichtingen op te schorten, waaronder onder meer verstaan wordt de afgifte van bescheiden of andere zaken aan Opdrachtgever of Derden, tot het moment dat alle opeisbare voordeelingen op Opdrachtgever volledig zijn voldaan.

#### Artikel 4. Het aanbod

1. Alle offertes van SalesSupply zijn in beginsel vrijblijvend, tenzij de offerte een termijn voor aanvaarding bevat of indien in de offerte Schriftelijk anders is overeengekomen. Indien een offerte een vrijblijvend aanbod bevat, en deze wordt aanvaard, dan heeft SalesSupply te allen tijde het recht dit aanbod binnen 2 (twee) werkdagen na ontvangst van de aanvaarding te herroepen door middel van een aan de Opdrachtgever gerichte aangetekende mededeling.
2. Indien een aanbod een beperkte geldigheidsduur heeft of onder voorwaarden geschiedt, dan wordt dit nadrukkelijk in het aanbod vermeld.
3. Het aanbod bevat een omschrijving van de aangeboden Werkzaamheden van SalesSupply. De beschrijving is voldoende gedetailleerd om een goede beoordeling van het aanbod door de Opdrachtgever mogelijk te maken. Kennelijke vergissingen of kennelijke fouten omtrent bijvoorbeeld weergegeven bedragen binden SalesSupply niet.
4. Mondelinge toezeggingen van SalesSupply zijn slechts verbindend als deze Schriftelijk zijn bevestigd.

#### Artikel 5. De Samenwerkingsovereenkomst

1. De Samenwerkingsovereenkomst komt tot stand op het moment van aanvaarding door de Opdrachtgever van het aanbod en het (eventueel) voldoen aan de daarbij gestelde voorwaarden.
2. In de Samenwerkingsovereenkomst zullen de rechten en plichten omtrent de dienstverlening van SalesSupply nader gespecificeerd worden. De Samenwerkingsovereenkomst is voor SalesSupply voor het eerst bindend, indien de Opdrachtgever de Schriftelijke bevestiging als akkoord ondertekend aan SalesSupply heeft geretourneerd.
3. SalesSupply behoudt zich het recht voor om geen uitvoering te geven aan een gesloten Samenwerkingsovereenkomst, bijvoorbeeld indien zij gerede twijfel of informatie heeft dat Opdrachtgever niet aan zijn (financiële) verplichtingen zal (kunnen) voldoen. Indien SalesSupply weigert zal zij Opdrachtgever binnen een redelijke termijn na het sluiten van de Samenwerkingsovereenkomst Schriftelijk van de weigering op de hoogte stellen.
4. De Samenwerkingsovereenkomst tussen SalesSupply en Opdrachtgever wordt in beginsel aangegaan voor onbepaalde tijd, tenzij uit de aard van de Samenwerkingsovereenkomst anders voortvloeit of indien Partijen uitdrukkelijk en Schriftelijk anders overeenkomen.
5. Deze algemene voorwaarden zijn ook van toepassing op toekomstige, aanvullende Samenwerkingsovereenkomsten en/of vervolgoopdrachten.
6. Afgesproken opleveringstermijnen van SalesSupply zijn altijd indicatieve termijnen. De termijnen voor oplevering zijn derhalve geen fatale termijnen. Overschrijding van een termijn geeft de Opdrachtgever uitdrukkelijk geen recht op enige vorm van schadevergoeding en leidt uitdrukkelijk niet tot een toerekenbare tekortkoming van SalesSupply en vormt derhalve ook geen grond voor ontbinding van de Samenwerkingsovereenkomst. Opdrachtgever kan bij overschrijding van een

dergelijke termijn wel een nieuwe redelijke termijn stellen waarbinnen SalesSupply de Samenwerkingsovereenkomst wel uit dient te voeren.

7. Het opschortingsrecht en het recht van verrekening van Opdrachtgever zijn uitdrukkelijk uitgesloten.
8. SalesSupply heeft het recht om, onder meer maar niet uitsluitend, voor de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst of voor promotie en/of referentie gebruik te maken van logo's, merken en handelsnamen van Opdrachtgever.
9. Indien gedurende de Samenwerkingsovereenkomst Werkzaamheden worden verricht ten behoeve van het beroep of bedrijf van Opdrachtgever, welke niet vallen onder de Werkzaamheden waarop de Samenwerkingsovereenkomst betrekking heeft, dan worden deze Werkzaamheden geacht te zijn verricht op grond van een afzonderlijke (en eventueel nog nader te sluiten) Samenwerkingsovereenkomst.

## Artikel 6. De Opdracht

1. Voor de beslissing om met een door SalesSupply geselecteerde Kandidaat een (arbeids)overeenkomst aan te gaan, alsmede voor de inhoud van deze (arbeids)overeenkomst, is de Opdrachtgever zelfstandig verantwoordelijk. De Opdrachtgever aanvaardt dat SalesSupply op geen enkele wijze aansprakelijk is voor tekortkomingen van, en/of schade veroorzaakt door Kandidaten die Opdrachtgever heeft geselecteerd.
2. Er is sprake van een zogeheten 'succesvolle plaatsing' op het moment dat de Opdrachtgever voor zich, middels en/of voor Derden een arbeidsverhouding van welke aard dan ook overeenkomt met een door SalesSupply in het kader van een Opdracht of introductie aangeboden Kandidaat.
3. SalesSupply is gerechtigd een volledige vergoeding c.q. de volledige Recruitment fee in rekening te brengen wanneer de Opdrachtgever een (arbeids)overeenkomst aangaat met een door SalesSupply aangedragen Kandidaat in het kader van een Opdracht of introductie. Met uitzondering van eventuele Schriftelijke afwijkingen daarvan.
4. In het geval van een succesvolle plaatsing, waarmee de gehele vergoeding/Recruitment fee opeisbaar wordt voor SalesSupply, wordt de Start fee door SalesSupply in mindering gebracht op de eindfactuur aan Opdrachtgever.
5. Een Opdracht eindigt op het moment dat er een plaatsing tot stand komt of op het moment dat (een van de) partijen - na afloop van de in de Opdrachtbevestiging overeengekomen termijn - de Opdracht beëindigt.
6. Na de goedkeuring van het Profiel door de Opdrachtgever is wijziging van de Opdracht c.q. het Profiel door Opdrachtgever in beginsel niet meer mogelijk, behoudens de Schriftelijke instemming daarmee van SalesSupply.
7. Indien de Opdrachtgever een Opdracht intrekt of, in afwijking van het vorige lid, essentiële onderdelen c.q. kenmerken van de Opdracht c.q. het Profiel wil wijzigen, dan zijn er twee situaties mogelijk:
  - a. SalesSupply stemt schriftelijk met de wijziging(en) in, en gaat verder met de gewijzigde Opdracht. In die gevallen zal SalesSupply aan Opdrachtgever de (extra) kosten die daarmee gepaard zijn volgens haar gebruikelijke tarieven in rekening brengen; of
  - b. SalesSupply beëindigt de Opdracht/Samenwerkingsovereenkomst en brengt daarbij minimaal de Start fee aan Opdrachtgever in rekening. De hoogte van het totale bedrag dat in die gevallen aan Opdrachtgever in rekening wordt gebracht is gebaseerd op het totaal aan gewerkte uren en gedane investeringen tot dan toe, en bedraagt minimaal 50% (vijftig) van de totale Recruitment fee.
8. Onder wijzigingen van essentiële kenmerken van een Opdracht wordt verstaan: het zodanig wijzigen van elementen van de Opdracht en/of Profiel dat, naar oordeel van SalesSupply, een nieuwe Opdracht is ontstaan.
9. In afwijking van het bepaalde in lid 6, zal SalesSupply géén hogere kosten in rekening brengen indien de wijziging of aanvulling het gevolg is van een omstandigheid die aan SalesSupply zelf kan worden toegerekend.

## Artikel 7. Tijdelijk on-hold zetten van Opdrachten

1. In onderling overleg, en slechts na Schriftelijke toestemming daartoe van SalesSupply, kan de Opdrachtgever een lopende Opdracht tijdelijk on-hold zetten. Het is ter beoordeling van SalesSupply zelf of aan een dergelijk verzoek van Opdrachtgever gehoor kan worden gegeven.
2. De duur van de on-hold periode (pauze) bedraagt maximaal 3 (drie) maanden. SalesSupply zal in de concrete gevallen zelf bij de Opdrachtgever aangeven hoe lang de on-hold situatie mag duren.
3. Kan de Opdracht na verloop van de tussen Partijen overeengekomen on-hold periode niet worden hervat, dan staat het SalesSupply vrij om de Samenwerkingsovereenkomst te beëindigen en in ieder geval de Start fee aan de Opdrachtgever in rekening te brengen. De hoogte van het totale bedrag dat in die gevallen aan Opdrachtgever in rekening wordt gebracht is gebaseerd op het totaal aan gewerkte uren en gedane investeringen tot dan toe, en bedraagt minimaal 50% (vijftig) van de totale Recruitment fee.



## Artikel 8. Verplichtingen van partijen

### Verplichtingen voor Opdrachtgever:

1. Opdrachtgever is verplicht SalesSupply tijdig, correct en op de door SalesSupply gewenste wijze alle nodige informatie, materialen en zaken te verschaffen in het kader van de Kandidaat, waarbij onder meer kan worden gedacht aan de gewenste Profielen, werkervaring en opleidingseisen.
2. Opdrachtgever is gehouden SalesSupply in het kader van de dienstverlening tijdig te voorzien van alle relevante (interne) informatie van Opdrachtgever die van invloed is op de dienstverlening van SalesSupply, waarbij in ieder geval doch niet uitsluitend kan worden gedacht aan organisatiewijzigingen, standplaats wijzigingen en wijzigingen in het personeelsbestand.
3. Opdrachtgever zal constructief meewerken aan het doorlopen van de door Partijen overeengekomen procedures binnen de daarvoor overeengekomen termijnen.
4. Opdrachtgever behandelt alle informatie met betrekking tot Kandidaten vertrouwelijk en zal deze informatie niet gebruiken zonder toestemming van de Kandidaten en/of SalesSupply.
5. Opdrachtgever is gehouden de door hem gekozen Kandidaat een goed en deugdelijk aanbod te doen, dat in ieder geval in overeenstemming is met hetgeen in de door hem gecontroleerde vacaturetekst en/of Profiel is geboden. Indien Opdrachtgever de Kandidaat een beduidend slecht aanbod doet, welke bijvoorbeeld niet in overeenstemming is met de vacaturetekst/-inhoud en/of Profiel, en de Kandidaat gaat niet akkoord met dit aanbod waarna deze niet geplaatst kan worden, dan wordt Opdrachtgever hiervoor vermoed verantwoordelijk te zijn. SalesSupply behoudt zich in dat kader het recht voor om in ieder geval de Start fee aan Opdrachtgever in rekening te brengen, alsmede 50% van de totale Recruitment fee, ter compensatie voor de reeds werkte uren, gedane investeringen en het gelopen risico.
6. Het is Opdrachtgever uitdrukkelijk niet toegestaan om rechtstreeks met de Kandidaat of Kandidaten van SalesSupply te communiceren, deze te benaderen zonder tussenkomst van SalesSupply of bij hen de indruk wekken dat de communicatie ook rechtstreeks via Opdrachtgever kan geschieden. Dit, op straffe van een direct opeisbare boete ter hoogte van 5.000,- (vijfduizend) euro voor elke overtreding en zonder dat er sprake hoeft te zijn van enige vorm van schade en onverminderd de overige rechten van SalesSupply, waaronder het recht om naast de boete schadevergoeding te vorderen.
7. Opdrachtgever is in het kader van de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst te alle tijde verplicht de arbeidsovereenkomst eerst aan SalesSupply te sturen, waarna SalesSupply deze zelf aan de gekozen Kandidaat doorzet voor ondertekening. Dit ter waarborging van de kwaliteit en vertrouwelijkheid van haar dienst.
8. Het is de Opdrachtgever gedurende de looptijd van de Samenwerkingsovereenkomst/Opdracht alsmede een periode van 18 (achttien) maanden na de afloop daarvan niet toegestaan om zonder tussenkomst van SalesSupply de Kandidaat alsnog zelf of via een aan hem gelieerde onderneming in dienst te nemen of aan hem of haar anderszins een (arbeids)overeenkomst aan te bieden. Indien Opdrachtgever een Kandidaat in de eerste instantie weigert en deze op een later moment binnen een periode van 18 (achttien) maanden na de afloop van de Opdracht toch wenst in dienst te nemen, dan dient zij SalesSupply daarvan op de hoogte te brengen. Opdrachtgever dient in die gevallen SalesSupply een kopie te sturen van de gesloten arbeidsovereenkomst met de betreffende Kandidaat. Een overtreding van dit artikel leidt tot een door SalesSupply onmiddellijk opeisbare boete ter hoogte van 3 (drie) maal de gehele voor die Opdracht overeengekomen Recruitment fee.
9. Het is de Opdrachtgever teven niet toegestaan om op enigerlei wijze gegevens over de Kandidaten die door SalesSupply zijn aangedragen aan Derden door te geven en deze Kandidaten aan Derden voor te stellen. Een overtreding van dit artikel leidt tot een door SalesSupply onmiddellijk opeisbare boete ter hoogte van een bedrag gelijk aan 25% (vijfentwintig) van de voor die Kandidaat overeengekomen Recruitment fee. Een en ander zonder verlies van het recht om een vergoeding van de daadwerkelijke schade te vorderen.
10. Indien Opdrachtgever zich niet houdt aan de op hem rustende verplichtingen uit artikel 7 van deze algemene voorwaarden, dan accepteert deze daarmee dat de doelstellingen, termijnen en kosten van de Samenwerkingsovereenkomst mogelijk kunnen wijzigen. SalesSupply zal Opdrachtgever zo snel mogelijk op de hoogte stellen van de gevolgen van de niet-naleving van deze verplichtingen.

### Verplichtingen voor SalesSupply:

11. SalesSupply is, in het geval de Opdracht (mede) werving en selectie inhoudt, gehouden zich naar beste inzicht en vermogen in te spannen om een geschikte Kandidaat te werven en selecteren ten behoeve van de Opdrachtgever. Van SalesSupply mag worden verwacht dat zij zich ten aanzien van deze taak inspant op een wijze zoals mag worden verwacht van een redelijk handelend vakgenoot.
12. Ook in andere gevallen is SalesSupply verplicht te handelen overeenkomstig hetgeen men van een redelijk handelend vakgenoot mag verwachten.
13. Indien Opdrachtgever enige zaken aan SalesSupply ter beschikking heeft gesteld ter uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst, is SalesSupply verplicht deze zaken onverwijld na beëindiging van de Samenwerkingsovereenkomst aan Opdrachtgever te doen toekomen.

## Artikel 9. Werving & Selectie, recruitment of executive search

1. Werving & selectie, recruitment of executive search: is de Opdracht waarbij SalesSupply ten behoeve van indiensttreding (of een vergelijkbare vorm van tewerkstelling) voor een Opdrachtgever één of meer Kandidaten selecteert en deze(n) mondeling of Schriftelijk aan Opdrachtgever introduceert.

2. Van een succesvolle plaatsing (vervulling van de Opdracht door Opdrachtnemer tot het verrichten van Werkzaamheden op het gebied van Werving & Selectie, recruitment of executive search) is sprake indien een door SalesSupply aan Opdrachtgever voorgestelde Kandidaat een (arbeids)overeenkomst aangaat of anderszins voor of namens Opdrachtgever te werk wordt gesteld. Dit geldt tevens ten aanzien van aan Opdrachtgever gelieerde ondernemingen of werkzaamheden 'om niet'.
3. Het is Opdrachtgever uitdrukkelijk niet toegestaan om gegevens van door SalesSupply voorgestelde Kandidaten zonder voorafgaande Schriftelijke toestemming van SalesSupply aan Derden bekend te maken. Indien de Opdrachtgever geen (arbeids)overeenkomst of andersoortig samenwerkingsverband aangaat met de betreffende Kandidaat, dan dient Opdrachtgever de gegevens te vernietigen. Het is Opdrachtgever uitdrukkelijk niet toegestaan kopieën van dergelijke gegevens te maken en te bewaren.

#### **Artikel 10. Equal opportunities en zorgvuldigheid**

1. Elke Kandidaat bij SalesSupply heeft gelijke kansen, ongeacht leeftijd, sekse, burgerlijke staat, seksuele gerichtheid, levens- of geloofsovertuiging, politieke keuze, ras, etnische afkomst of nationaliteit, een en ander onverlet de de objectieve en reële functie-eisen en mits deze voldoet aan het Opdracht. Aan iedere wens van Opdrachtgever die in strijd is met de hiervoor genoemde punten en kan leiden tot (indirecte) discriminatie zal SalesSupply geen gehoor geven.
2. Opdrachtgever zal SalesSupply voor de mogelijke gevolgen van een door hem gemaakt ongeoorloofd onderscheid vrijwaren.
3. SalesSupply dient de grootste zorgvuldigheid te betrachten bij de uitvoering van zijn werving en selectie werkzaamheden en zich te onthouden van gedrag dat afbreuk doet of kan doen aan het aanzien van deze werkzaamheden.
4. Opdrachtgever voert altijd zelf een kennismakings/sollicitatiegesprek met de geselecteerde Kandidaten. Als onderdeel van de aangeboden diensten kan SalesSupply enkele of alle gesprekken tussen Opdrachtgever en Kandidaat bijwonen.
5. Opdrachtgever is gehouden om voor het aangaan van een (arbeids)overeenkomst met de Kandidaat een zelfstandig oordeel te vormen over de geschiktheid van de Kandidaat. SalesSupply zal voorafgaande en tijdens de selectie alle zorgvuldigheid in acht nemen, maar dit ontslaat de Opdrachtgever niet van zijn onderzoeksplicht. SalesSupply aanvaardt derhalve geen enkele aansprakelijkheid indien de Kandidaat niet aan de verwachtingen voldoet, dan wel als Opdrachtgever op basis van onjuiste of onvolledige informatie een (arbeids)overeenkomst is aangegaan.

#### **Artikel 11. Ontbinding**

1. Indien Opdrachtgever een of meer van zijn verplichtingen niet, niet tijdig of niet behoorlijk nakomt, in staat van faillissement wordt verklaard, (voorlopige) surseance en/of uitstel van betaling aanvraagt, overgaat tot liquidatie van zijn bedrijf, alsmede wanneer zijn vermogen geheel of gedeeltelijk in beslag wordt genomen, heeft SalesSupply het recht om de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst op te schorten of om de Samenwerkingsovereenkomst van rechtswege en zonder voorafgaande ingebrekestelling geheel of gedeeltelijk door een Schriftelijke verklaring te beëindigen en/of te ontbinden, één en ander naar haar keuze en steeds met behoud van enig haar toekomend recht op vergoeding van kosten, schade en interesten.

#### **Artikel 12. Intrekken van een Opdracht**

1. Een tussen Partijen gesloten Samenwerkingsovereenkomst kan door beide Partijen op ieder moment met onmiddellijke ingang worden beëindigd door Schriftelijke opzegging. Deze bevoegdheid ziet men terug in artikel 7:408 van het Burgerlijk Wetboek.
2. Indien de Opdrachtgever de Opdracht tijdens de opdrachtduur beëindigt of intrekt, dan is SalesSupply gerechtigd de Opdrachtgever in ieder geval de Start fee en de tot dat moment gemaakte kosten en gedane investeringen in rekening te brengen.

#### **Artikel 13. Garantie**

1. Garantieregelingen zijn uitsluitend van toepassing wanneer deze uitdrukkelijk en Schriftelijk vooraf zijn overeengekomen en vastgelegd in de Samenwerkingsovereenkomst.
2. Indien het dienstverband tijdens de in de (arbeids)overeenkomst afgesproken proeftijd of tijdens een expliciet in de Samenwerkingsovereenkomst genoemde termijn wordt beëindigd, ongeacht of dit gebeurt op initiatief van de Opdrachtgever of Kandidaat, dan treedt de garantieregeling in werking. De garantieregeling houdt in dat SalesSupply geheel kosteloos verplicht is om een nieuwe kandidaat te vinden. Mocht dit niet binnen 3 (drie) maanden lukken, dan betaalt SalesSupply 50% van het totale bedrag/de Recruitment fee terug, verminderd met de Start fee.
3. Wanneer er na een eventueel tussen partijen overeengekomen proeftijd blijkt dat één van de partijen, Kandidaat of Opdrachtgever, de (arbeids)overeenkomst wenst te verbreken, draagt SalesSupply geen verantwoordelijkheden.
4. De Garantieregeling van dit artikel niet van toepassing indien de Kandidaat niet meer in dienst is bij Opdrachtgever door oorzaken die te maken kunnen hebben met veranderende functie-inhoud, reorganisaties, fusies en overnames, vertrek van direct leidinggevende, surseance van betaling of faillissement van Opdrachtgever.
5. Op de garantie gedurende de proeftijd of een in de Samenwerkingsovereenkomst genoemde termijn na, geeft SalesSupply geen garanties dienaangaande.

#### Artikel 14. Aansprakelijkheid

1. SalesSupply is niet aansprakelijk voor indirecte en directe schade. Niet uitgesloten is de aansprakelijkheid van SalesSupply voor schade die het gevolg is van opzet of bewuste roekeloosheid van SalesSupply.
2. Indien SalesSupply toch aansprakelijk is voor directe schade, dan zal de hoogte van de schadevergoeding zal nimmer meer bedragen dan het bedrag dat de aansprakelijkheidsverzekering uitkeert.
3. In het geval van gebreke aan een dergelijke verzekering, of in geval geen beroep kan worden gedaan op deze verzekering, dan zal de totale aansprakelijkheid van SalesSupply beperkt zijn tot vergoeding van schade tot maximaal het bedrag van de voor die Samenwerkingsovereenkomst bedongen honorarium, de fee (exclusief btw).
4. Onder directe schade wordt verstaan:
  - a. Redelijke kosten die Opdrachtgever zou moeten maken om de prestatie van SalesSupply aan de Samenwerkingsovereenkomst te laten beantwoorden; deze vervangende schade wordt echter niet vergoed indien de Samenwerkingsovereenkomst door of op vordering van Opdrachtgever wordt ontbonden;
  - b. Redelijke kosten gemaakt ter vaststelling van de oorzaak en de omvang van de schade voor zover de vaststelling betrekking heeft op schade in de zin van deze voorwaarden;
  - c. Redelijke kosten gemaakt ter voorkoming of beperking van schade voor zover Opdrachtgever aantoont dat deze kosten hebben geleid tot beperking van schade in de zin van deze voorwaarden.
5. Opdrachtgever vrijwaart SalesSupply voor eventuele aanspraken van Derden, die in verband met de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst schade lijden.
6. Indien de Samenwerkingsovereenkomst een duurovereenkomst is met een looptijd van meer dan zes maanden, wordt het voor die Samenwerkingsovereenkomst bedongen honorarium gesteld op het totaal van vergoedingen (exclusief btw) van de afgelopen zes (zes) maanden voorafgaand aan de schadeveroorzakende gebeurtenis.
7. Voorwaarde voor het ontstaan van enig recht op schadevergoeding is steeds dat Opdrachtgever de schade zo spoedig mogelijk na het ontstaan daarvan Schriftelijk per aangetekende brief bij SalesSupply meldt. Iedere vordering tot schadevergoeding tegen SalesSupply vervalt door het enkele verloop van 12 (twaalf) maanden na het ontstaan van de vordering.
8. SalesSupply is niet aansprakelijk voor schade toegebracht door hulppersonen als bedoeld in artikel 6:76 van het Burgerlijk Wetboek.
9. SalesSupply is niet aansprakelijk voor schade van welke aard of omvang dan ook die de Opdrachtgever of Kandidaat lijdt vanwege verhindering, ziekte of ongevallen. SalesSupply is eveneens niet aansprakelijk voor de uitvoering van werkzaamheden door de Kandidaat.
10. SalesSupply is niet aansprakelijk voor schade, van welke aard dan ook, doordat SalesSupply is uitgegaan van door Opdrachtgever verstrekte onjuiste en/of onvolledige gegevens of indien Opdrachtgever de verlangde gegevens te laat aanlevert.

#### Artikel 15. Overmacht

1. In aanvulling op het bepaalde in artikel 6:75 van het Burgerlijk Wetboek geldt dat een tekortkoming van SalesSupply in de nakoming van enige verplichting jegens Opdrachtgever niet aan SalesSupply kan worden toegerekend in geval van een van de wil van SalesSupply onafhankelijke omstandigheid, waardoor de nakoming van zijn verplichtingen jegens Opdrachtgever geheel of gedeeltelijk wordt verhinderd of waardoor de nakoming van zijn verplichtingen in redelijkheid niet van SalesSupply kan worden verlangd. Tot die omstandigheden worden mede gerekend wanprestaties van Derden, ziekte en/of arbeidsongeschikt bij SalesSupply en/of bij Kandidaat, stroom- en internet storingen, hacks en het defect gaan van apparatuur. Daarnaast kan SalesSupply niet immer garanderen dat een gekozen Kandidaat ook daadwerkelijk voorgesteld wenst te worden aan Opdrachtgever c.q. bij Opdrachtgever op gesprek wil komen, SalesSupply kan een Kandidaat immers niet bewegen/verplichten op te dagen bij Opdrachtgever.
2. Indien zich een situatie als bedoeld in lid 1 van dit artikel voordoet als gevolg waarvan SalesSupply niet aan zijn verplichtingen jegens de Opdrachtgever kan voldoen, dan worden, die verplichtingen opgeschort zolang SalesSupply niet aan zijn verplichtingen kan voldoen. Indien de in de vorige zin bedoelde situatie 30 (dertig) kalenderdagen heeft geduurd, hebben beide Partijen het recht de Samenwerkingsovereenkomst Schriftelijk per aangetekende brief geheel of gedeeltelijk te ontbinden. SalesSupply is in dat geval niet gehouden tot vergoeding van enige schade, ook niet als SalesSupply als gevolg van de overmachttoestand enig voordeel geniet.

3. Indien de Samenwerkingsovereenkomst eindigt op grond van overmacht, heeft SalesSupply recht op betaling van de ten tijde van de beëindiging van de Samenwerkingsovereenkomst reeds gewerkte uren of gedane investeringen en kosten.

### Artikel 16. Honorarium

1. Het honorarium (de Recruitment fee) bedraagt tenzij Schriftelijk anders is overeengekomen 25% van het Bruto jaarsalaris op fulltime basis (40-urige werkweek) van de geselecteerde Kandidaat bij de ondertekening van de arbeidsovereenkomst. Het Bruto jaarsalaris is het jaarsalaris inclusief alle emolumenten, zoals de door SalesSupply aangedragen kandidaat bij indiensttreding gaat verdienen. Dit jaarsalaris wordt ook in het geval van een deeltijdfunctie en/of dienstverband korter dan één jaar gebaseerd op een volledige werkweek en een vol jaar. Dit Bruto jaarsalaris is exclusief eventuele variabele bonus(sen) en/of provisies, maar inclusief zaken zoals het vakantiegeld, een dertiende en/of veertiende maand, tantième, een mobiliteitsvergoeding of een daarmee vergelijkbare reiskosten voorziening, een onkostenvergoeding, eventuele gegarandeerde bonussen en winstdelingen en verder alle als zodanig te kwantificeren uitkeringen en employee benefits. Dit bedrag wordt door SalesSupply vermeerderd met BTW
2. De Recruitment fee vermeerderd met BTW, en onder aftrek van de Start fee, wordt gefactureerd op het moment dat de (arbeids)overeenkomst door de opdrachtgever en de Kandidaat is getekend.
3. De Opdrachtgever is gehouden zo spoedig mogelijk, doch uiterlijk voorafgaand aan de ondertekening van de (arbeids)overeenkomst met de kandidaat na een daartoe gedaan verzoek door SalesSupply de gegevens te verstrekken die noodzakelijk zijn voor de bepaling van de Recruitment fee en de datum der ondertekening van de door de Opdrachtnemer geselecteerde Kandidaat. Indien de Opdrachtgever niet tijdig, onvoldoende of onjuiste gegevens verstrekt, is SalesSupply gerechtigd de hoogte van de Recruitment fee en de startdatum zelf in te schatten en conform die schatting te factureren.
4. Onder een succesvolle vervulling van de Werving & selectieopdracht wordt eveneens begrepen het geval dat een door SalesSupply aan de Opdrachtgever voorgestelde Kandidaat binnen 18 (achttien) maanden na de introductie in dienst treedt of anderszins en/of, al dan niet via Derden, op enigerlei wijze werkzaam is bij de Opdrachtgever of bij een aan haar gelieerde onderneming. Tenzij Opdrachtgever ter zake vooraf een nadrukkelijk voorbehoud heeft gemaakt, is het tarief eveneens verschuldigd indien de door SalesSupply geïntroduceerde kandidaat bij Opdrachtgever via een sollicitatie of anderszins in meer of mindere mate bekend mocht blijken te zijn. Bijvoorbeeld via een andere bemiddelaar of als de Kandidaat zelf Opdrachtgever of de groepsvennootschap heeft benaderd.
5. Indien de door SalesSupply aan de Opdrachtgever voorgestelde Kandidaat door het handelen of toedoen van Opdrachtgever binnen de hierboven genoemde periode van 18 (achttien) maanden bij een Derde in dienst treedt, dan is Opdrachtgever 25% van de oorspronkelijke Recruitment fee aan SalesSupply verschuldigd. Indien de Opdrachtgever niet meewerkt aan de bepaling van de hoogte van de fee, is SalesSupply gerechtigd de hoogte van de Recruitment fee en de startdatum zelf in te schatten en conform die schatting te factureren.
6. Alle bedragen zijn in euro's en exclusief omzetbelasting en andere heffingen welke van overheidswege worden opgelegd tenzij anders overeengekomen.
7. Indien er uit een voorselectie meerdere Kandidaten bij Opdrachtgever in dienst treden, dan is Opdrachtgever gehouden om per aangenomen Kandidaat het volledige honorarium te voldoen.
8. SalesSupply behoudt zich het recht voor om éénmaal per jaar een inflatiecorrectie toe te passen.
9. De overeengekomen bedragen zijn gebaseerd op kostprijsbepalende factoren op het moment van de aanbieding. SalesSupply behoudt zich het recht voor drie maanden na het sluiten van de Samenwerkingsovereenkomst de ontstane wijzigingen in kostprijsbepalende factoren, waarop SalesSupply in redelijkheid geen invloed kan uitoefenen, zoals het verhogen van accijnzen, sociale lasten, verzekeringspenningen of omzetbelasting, aan Opdrachtgever door te berekenen, zulks tot een maximum van 20% van het oorspronkelijke bedrag.
10. Een samengestelde prijsopgave verplicht SalesSupply niet tot het verrichten van een gedeelte van de Opdracht tegen een overeenkomstig deel van het opgegeven bedrag.
11. Kortingen en geoffreerde bedragen gelden niet automatisch voor toekomstige Opdrachten/Samenwerkingsovereenkomsten.

### Artikel 17. Betaling en facturering

1. Voor zover niet anders is bepaald in de Samenwerkingsovereenkomst of aanvullende voorwaarden, dienen de door de Opdrachtgever verschuldigde bedragen te worden voldaan binnen 30 (dertig) dagen na factuurdatum.
2. Opdrachtgever heeft de plicht om onjuistheden in verstrekte of vermelde betaalgegevens onverwijld aan SalesSupply te melden.
3. Indien Opdrachtgever niet tijdig heeft betaald, is hij van rechtswege in verzuim en heeft SalesSupply, zonder dat een nadere sommatie of ingebrekestelling is vereist, het recht vanaf de vervaldag Opdrachtgever over het gefactureerde bedrag de wettelijke (handels)rente in rekening te brengen, tot aan de dag van algehele voldoening, een en ander onverminderd de verdere rechten van SalesSupply.
4. Alle kosten, ontstaan ten gevolge van gerechtelijke of buitengerechtelijke incassering van de vordering door SalesSupply, zijn voor rekening van Opdrachtgever, ook voor zover deze kosten de rechterlijke proceskostenveroordeling overtreffen.

De buitengerechtigde kosten zijn vastgesteld op ten minste 15% van het te vorderen bedrag, met een minimum van €250,- (tweehonderdvijftig euro) excl. btw.

5. In geval van (redelijk zicht op) faillissement, liquidatie of surseance van betaling of een schuldsanering in het kader van de WSNP zijn de vorderingen van SalesSupply op Opdrachtgever en de verplichtingen van Opdrachtgever jegens SalesSupply direct opeisbaar.
6. Door Opdrachtgever gedane betalingen strekken steeds ter afdoening in de eerste plaats van alle verschuldigde rente en kosten, in de tweede plaats van opeisbare facturen die het langst openstaan, ook indien Opdrachtgever aangeeft dat de voldoening betrekking heeft op een latere factuur.
7. Indien de financiële positie of het betalingsgedrag van Opdrachtgever naar het oordeel van SalesSupply daartoe aanleiding geeft, is Opdrachtgever gerechtigd van Opdrachtgever te verlangen dat deze (aanvullende) zekerheid stelt in een door SalesSupply te bepalen vorm. Indien Opdrachtgever nalaat de verlangde zekerheid te stellen, is Opdrachtnemer gerechtigd, onverminderd zijn overige rechten, de verdere uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst onmiddellijk op te schorten en is al hetgeen Opdrachtgever aan SalesSupply uit welke hoofde dan ook verschuldigd is, direct opeisbaar.
8. In het geval dat meerdere Opdrachtgevers de Samenwerkingsovereenkomst zijn aangegaan en voor zover de Werkzaamheden ten behoeve van de gezamenlijke Opdrachtgevers zijn verricht, is ieder der Opdrachtgevers hoofdelijk aansprakelijk voor de betaling van het factuurbedrag.

#### **Artikel 18. Gegevens en bescheiden**

1. Opdrachtgever is gehouden alle gegevens en Bescheiden, welke SalesSupply overeenkomstig zijn onderdeel nodig heeft voor de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst, tijdig, juist en in de correcte vorm en op de gewenste wijze ter beschikking van SalesSupply te stellen. SalesSupply heeft het recht de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst op te schorten tot het moment dat Opdrachtgever aan deze verplichting heeft voldaan.
2. Opdrachtgever is gehouden SalesSupply onverwijld te informeren omtrent feiten en omstandigheden die verband met de (uitvoering van de) Samenwerkingsovereenkomst van belang kunnen zijn.
3. Opdrachtgever staat in voor de juistheid, volledigheid en betrouwbaarheid van de door of namens hem aan SalesSupply ter beschikking gestelde gegevens en bescheiden, ook indien deze van Derden afkomstig zijn.
4. De uit een vertraging in de uitvoering van de Samenwerkingsovereenkomst voortvloeiende additionele kosten en/of vergoedingen, ontstaan door het niet, niet tijdig of niet behoorlijk ter beschikking stellen van de verlangde gegevens, komen voor rekening en risico van Opdrachtgever.

#### **Artikel 19. Klachtenregeling**

1. Reclames met betrekking tot de verrichte Werkzaamheden en/of het factuurbedrag dienen schriftelijk binnen 30 (dertig) dagen na de verzenddatum van de stukken of informatie waarover Opdrachtgever reclameert, dan wel binnen 30 (dertig) dagen na de ontdekking van het gebrek, indien Opdrachtgever aantoont dat hij het gebrek redelijkerwijs niet eerder kon ontdekken, aan SalesSupply te worden kenbaar gemaakt.
2. Indien een klacht niet binnen de in het voorgaande lid vermelde termijnen aan SalesSupply is gemeld, dan wordt die dienst geacht aan de Samenwerkingsovereenkomst te beantwoorden
3. Reclames als bedoeld in artikel 9.1 van deze voorwaarden, schorten de betalingsverplichting van Opdrachtgever niet op indien de Opdrachtgever handelt in de uitoefening van diens beroep of bedrijf.
4. In geval van een terecht uitgebrachte reclame heeft SalesSupply de keuze tussen aanpassing van de in rekening gebrachte vergoeding, het kosteloos verbeteren of opnieuw verrichten van de afgekeurde Werkzaamheden of het geheel of gedeeltelijk niet (meer) uitvoeren van de Samenwerkingsovereenkomst tegen een restitutie naar evenredigheid van door Opdrachtgever reeds betaalde vergoeding.
5. Indien de reclame niet tijdig wordt ingesteld, vervallen alle rechten van Opdrachtgever in verband met de reclame.
6. De Opdrachtgever dient SalesSupply in ieder geval 4 (vier) weken de tijd te geven om de klacht in onderling overleg op te lossen.

#### **Artikel 20. Overdracht**

1. Rechten van Opdrachtgever uit de Samenwerkingsovereenkomst kunnen niet worden overgedragen zonder de voorafgaande Schriftelijke instemming van de andere partij. Deze bepaling geldt als een beding met goederenrechtelijke werking zoals bedoeld in artikel 3:83 lid 2 BW.





### Artikel 21. Meerwerk

1. Indien SalesSupply op verzoek van Opdrachtgever of op zijn eigen verzoek, met voorafgaande Schriftelijke toestemming van Opdrachtgever, werkzaamheden of andere prestaties heeft verricht die buiten de inhoud of omvang van de Samenwerkingsovereenkomst vallen, zullen deze werkzaamheden of prestaties door Opdrachtgever worden vergoed volgens de gebruikelijke tarieven van SalesSupply. Opdrachtgever is niet verplicht om met het meerwerk in te stemmen en hij kan verlangen dat daarvoor een afzonderlijke Schriftelijke overeenkomst wordt gesloten.
2. Opdrachtgever aanvaardt dat door werkzaamheden of prestaties als bedoeld in lid 1 van dit artikel de overeengekomen doelstellingen en verwachtingen kunnen worden beïnvloed.
3. Voor zover voor de dienstverlening een vast bedrag is afgesproken zal SalesSupply Opdrachtgever altijd tevoren Schriftelijk informeren over de financiële consequenties van het meerwerk.

### Artikel 22. Geheimhouding

1. Geheimhouding van alle vertrouwelijke informatie, die Partijen in het kader van de Samenwerkingsovereenkomst van elkaar verkrijgen, is verplicht voor Partijen. Informatie is vertrouwelijk indien dit door de verstrekende Partij is medege-deeld of als dit redelijkerwijs voortvloeit uit de aard van de informatie.
2. Behoudens uitdrukkelijke voorafgaande Schriftelijke toestemming van de andere Partij, is het niet toegestaan om de inhoud van adviezen of andere al dan niet Schriftelijke uitingen openbaar te maken, te gebruiken voor eigen gewin of aan Derden ter beschikking te stellen, behoudens voor zover dit rechtstreeks uit de Samenwerkingsovereenkomst of een wet-telijke verplichting voortvloeit.
3. Indien een der deze bepalingen wordt overtreden, is de in overtreding zijnde Partij, ongeacht of de overtreding aan hem kan worden toegerekend en zonder voorafgaande ingebrekestelling of gerechtelijke procedure, ten behoeve van de an-dere Partij een direct opeisbare boete van 10.000,- (tienduizend) euro verschuldigd voor elke overtreding zonder dat sprake hoeft te zijn van enige vorm van schade en onverminderd de overige rechten van de andere Partij, waaronder zijn recht om naast de boete schadevergoeding te vorderen.

### Artikel 23. Intellectueel eigendom

1. Alle intellectuele eigendomsrechten die betrekking hebben op en/of het resultaat zijn van de door SalesSupply uitge-voerde Samenwerkingsovereenkomst rusten bij SalesSupply. Opdrachtgever verkrijgt uitsluitend de niet-exclusieve en niet overdraagbare gebruiksrechten die bij deze algemene voorwaarden en de wet uitdrukkelijk worden toegekend. Ieder ander of verdergaand recht van Opdrachtgever is uitgesloten.
2. De door SalesSupply verstrekte stukken aan Opdrachtgever zijn uitsluitend bestemd om te worden gebruikt door Op-drachtgever. Het is Opdrachtgever niet toegestaan om verkregen informatie openbaar te maken en/of te verveelvoudi-gen in welke vorm dan ook. Hieronder wordt onder andere verstaan het bewerken, verkopen, het ter beschikking stel-len, verspreiden en het - al dan niet na bewerking - integreren in netwerken, uitgezonderd dat een dergelijke openbaar-making en/of verveelvoudiging Schriftelijk door SalesSupply is toegestaan en/of een dergelijke openbaarmaking en/of verveelvoudiging voortvloeit uit de aard van de Samenwerkingsovereenkomst met SalesSupply.
3. Tenzij anders overeengekomen, is Opdrachtgever niet bevoegd om sub-licenties te verlenen aan Derden.
4. SalesSupply heeft het recht om de naam en het logo van Opdrachtgever te gebruiken als referentie of promotie.
5. Opdrachtgever vrijwaart SalesSupply voor de aanspraken van Derden inzake intellectuele eigendomsrechten.
6. Indien Opdrachtgever handelt in strijd met dit artikel is Opdrachtgever een direct opeisbare boete verschuldigd ter hoogte van driemaal het voor die Samenwerkingsovereenkomst bedongen bedrag, onverminderd het recht van Sales-Supply op schadevergoeding.

### Artikel 24. Eigendom van de Bescheiden

1. De eigendom van alle door SalesSupply aan Opdrachtgever geleverde Bescheiden, waaronder adviezen, blijft bij SalesSup-ply:
  - a. zolang Opdrachtgever de vorderingen uit hoofde van de Samenwerkingsovereenkomst of eerdere of latere ge-lijksoortige overeenkomsten nog niet heeft voldaan;
  - b. zolang Opdrachtgever de verrichte of nog te verrichten werkzaamheden uit deze of gelijksoortige overeenkom-sten nog niet heeft voldaan;
  - c. en zolang Opdrachtgever de vorderingen van SalesSupply wegens tekortschieten in de nakoming van zodanige verbintenissen nog niet heeft voldaan, waaronder begrepen vorderingen ter zake van boeten, renten en kosten, een en ander zoals bedoeld in artikel 3:92 van het Burgerlijk Wetboek.
2. Opdrachtgever zal aan SalesSupply alle medewerking verlenen teneinde hem in de gelegenheid te stellen het eigendoms-voorbehoud uit te oefenen door terugneming dan wel het offline halen van de Bescheiden. Opdrachtgever geeft reeds nu onvoorwaardelijk en onherroepelijk toestemming aan SalesSupply of een door SalesSupply aan te stellen Derde om, in alle gevallen waarin SalesSupply de eigendomsrechten wil uitoefenen, al die plaatsen te betreden c.q. daar (online) toe-gang toe te geven, daar waar de eigendommen zich dan zullen bevinden en die zaken aldaar mee te nemen dan wel te verwijderen c.q. offline te halen.

### Artikel 25. Medewerkersbeding

1. Het is de Opdrachtgever en alle aan haar gelieerde ondernemingen tijdens de duur van de Opdracht en gedurende 12 (twaalf) maanden na het eindigen van de Opdracht, niet toegestaan een arbeidsverhouding, samenwerking of contractuele relatie van welke aard dan ook aan te gaan met werknemers of vertegenwoordigers die ten tijde van de Opdracht in dienst waren bij of via SalesSupply, zonder voorafgaande Schriftelijke toestemming van SalesSupply.
2. SalesSupply zal de betreffende toestemming in voorkomend geval niet onthouden indien Opdrachtgever een passende schadeloosstelling heeft aangeboden. Een passende schadeloosstelling is gedefinieerd als ten minste een vergoeding van 10 (tien) maandsalarissen.

### Artikel 26. Exclusiviteit

1. Voor de duur van de Samenwerkingsovereenkomst verleent Opdrachtgever aan SalesSupply het exclusieve recht de toegewezen Opdracht uit te voeren.

### Artikel 27. Toepasselijk recht

1. Op alle (Samenwerkings)overeenkomsten tussen SalesSupply en Opdrachtgever waarop deze algemene voorwaarden betrekking hebben, is uitsluitend Nederlands recht van toepassing. De werking van het Weens Koopverdrag wordt uitdrukkelijk uitgesloten.
2. Geschillen tussen Partijen zullen zoveel mogelijk door middel van goed overleg tot een oplossing worden gebracht. Alle geschillen tussen Opdrachtgever en SalesSupply zullen uitsluitend worden beslecht door de bevoegde rechter in het arrondissement waarin SalesSupply gevestigd is.

### Artikel 28. Survival

1. De bepalingen uit de algemene voorwaarden en de Samenwerkingsovereenkomst die de strekking hebben om na beëindiging van de Samenwerkingsovereenkomst hun gelding te behouden blijven na het eindigen van de Samenwerkingsovereenkomst onverminderd van kracht.

### Artikel 29. Wijziging of aanvulling

1. SalesSupply is gerechtigd om deze algemene voorwaarden eenzijdig te wijzigen of aan te vullen. In dat geval zal SalesSupply Opdrachtgever tijdig op de hoogte stellen van de wijzigingen of aanvullingen.
2. Tussen deze kennisgeving en de inwerkingtreding van de gewijzigde of aangevulde voorwaarden zullen minimaal 30 (dertig) dagen zitten.

## HOOFDSTUK II - VERWERKERSOVEREENKOMST BEPALINGEN

### Artikel 30. Verwerking Persoonsgegevens

1. Mocht SalesSupply aangemerkt worden als verwerkingsverantwoordelijke zoals bedoeld in artikel 4 lid 7 van de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG), dan kwalificeren de artikelen 30 tot en met 35 van deze algemene voorwaarden als afspraken die gemaakt moeten worden conform artikel 28 lid 3 van de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG).
2. Mocht SalesSupply aangemerkt worden als verwerker en Opdrachtgever als verwerkingsverantwoordelijke, zijn deze bepalingen op eenzelfde wijze van toepassing.
3. SalesSupply zal ten behoeve van Opdrachtgever persoonsgegevens verwerken. SalesSupply verwerkt onder andere de persoonsgegevens van Kandidaten, zoals: naam, adres, woonplaats, telefoonnummer, bankrekeningnummer, KvK-nummer, e-mailadres en aanhef.
4. SalesSupply verwerkt mogelijk persoonsgegevens van Derden ter uitvoering van de met Opdrachtgever gesloten Samenwerkingsovereenkomst.
5. Indien Opdrachtgever hiertoe verplicht is voert zij een Data Protection Impact Assessment (DPIA) uit.

### Artikel 31. Uitvoering van verwerking

1. Opdrachtgever is verantwoordelijk voor de verwerking van persoonsgegevens welke in het kader van de aangeboden Werkzaamheden worden verwerkt onder de in deze algemene voorwaarden gestelde voorwaarden.
2. Opdrachtgever verwerkt alleen persoonsgegevens op basis van Schriftelijke instructies van SalesSupply. Opdrachtgever gebruikt de persoonsgegevens niet voor eigen doeleinden.
3. Opdrachtgever zal, tenzij hiervoor uitdrukkelijke voorafgaande Schriftelijke toestemming heeft gekregen van SalesSupply en voldaan wordt aan wettelijke vereisten, geen persoonsgegevens verwerken in landen buiten de Europese Economische Ruimte ('EER'). Doorgifte van persoonsgegevens naar landen buiten de EER die geen passend beschermingsniveau hebben is verboden. Opdrachtgever stelt SalesSupply onmiddellijk Schriftelijk op de hoogte van alle geplande permanente of tijdelijke doorgiften van persoonsgegevens naar een land buiten de EER en zal pas uitvoering geven aan de doorgifte(s) na Schriftelijke toestemming van SalesSupply.

4. Opdrachtgever zal de persoonsgegevens betreffende SalesSupply gescheiden houden van de persoonsgegevens die zij voor zichzelf of namens Derden verwerkt.
5. Opdrachtgever zal de persoonsgegevens op behoorlijke en zorgvuldige wijze en in overeenstemming met de op Opdrachtgever rustende verplichtingen op grond van de privacywetgeving, waaronder Europese Verordeningen en de AVG, verwerken.
6. De duur van de verwerking is verbonden aan de door partijen gesloten Samenwerkingsovereenkomst.
7. Bij beëindiging van de gesloten Samenwerkingsovereenkomst zal Opdrachtgever de Persoonsgegevens aan SalesSupply retourneren of vernietigen. Opdrachtgever verwijdert bestaande kopieën van persoonsgegevens wanneer de Samenwerkingsovereenkomst eindigt, tenzij Opdrachtgever wettelijk verplicht is de persoonsgegevens te bewaren.

### **Artikel 32. Beveiliging**

1. Opdrachtgever zal conform artikel 32 AVG alle passende technische en organisatorische maatregelen treffen om persoonsgegevens te beveiligen tegen verlies of enige vorm van onrechtmatige verwerking. Deze maatregelen zullen, gelet op de daarmee gemoeide kosten en de stand van de techniek, overeenstemmen met de aard van de te verwerken persoonsgegevens.
2. Opdrachtgever staat ervoor in om inbreuken op de beveiliging met betrekking tot de persoonsgegevens te voorkomen, te detecteren en in voorkomende gevallen daartegen actie te ondernemen.

### **Artikel 33. Meldplicht**

1. In het geval van een beveiligingslek en/of een datalek zoals bedoeld in de Wet meldplicht datalekken zal Opdrachtgever SalesSupply daarover zo spoedig mogelijk informeren, maar in ieder geval binnen 24 uur.
2. De meldplicht behelst in ieder geval het melden van het feit dat er een lek of incident is geweest, als de (vermeende) oorzaak van het lek of het incident, het vooralsnog bekende en/of te verwachten gevolg en de (voorgestelde) oplossing.
3. SalesSupply zal, indien naar haar oordeel noodzakelijk, betrokkenen en andere Derden waaronder de Autoriteit Persoonsgegevens informeren over een datalek of andere incidenten.
4. Het is Opdrachtgever niet toegestaan rechtstreeks informatie te verstrekken over een datalek of andere incidenten aan Betrokkenen of andere Derden, behoudens voor zover Opdrachtgever daartoe wettelijk verplicht is of toestemming heeft verkregen van SalesSupply.

### **Artikel 34. Rechten van betrokkenen**

1. Opdrachtgever verleent medewerking aan SalesSupply om na goedkeuring van, en in opdracht van SalesSupply:
  - a. Betrokkenen toegang te verschaffen tot de hen betreffende persoonsgegevens;
  - b. Persoonsgegevens van betrokkenen te verwijderen of te corrigeren;
  - c. Aan te tonen dat persoonsgegevens verwijderd of gecorrigeerd zijn, indien zij incorrect zijn (of er discussie bestaat over de correctheid van persoonsgegevens).
2. Opdrachtgever verleent voor zover redelijkerwijs mogelijk medewerking aan SalesSupply om de op haar rustende verplichtingen onder de Wet bescherming persoonsgegevens of andere toepasselijke wetgeving op het gebied van verwerking van persoonsgegevens na te leven. De verantwoordelijkheid voor de nakoming van deze verplichtingen rust volledig en uitsluitend bij SalesSupply. De kosten verbonden aan deze medewerking zijn niet in de overeengekomen prijzen en vergoedingen van Opdrachtgever inbegrepen en komen volledig voor rekening van SalesSupply.

### **Artikel 35. Inspectie**

1. SalesSupply staat toe dat SalesSupply de naleving van de beveiligingsmaatregelen door Opdrachtgever inspecteert of dat op verzoek van SalesSupply de verwerkingsfaciliteiten van Opdrachtgever door een aangewezen onderzoeksinstantie worden geïnspecteerd.
2. SalesSupply zal Opdrachtgever een exemplaar van het rapport van de Inspectie verstrekken.

Gedeponeerd bij de KvK onder nummer: 64731693