

# ALGEMENE VOORWAARDEN EN CONDITIES

SalesChange, Romelaan 16 5237 EB 's Hertogenbosch, hierna te noemen: leverancier

## Artikel 1. Algemeen

1. Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op alle aanbiedingen, werkzaamheden, offertes en overeenkomsten tussen SalesChange en opdrachtgevers, respectievelijk hun rechtsopvolgers. Afwijkingen op deze algemene voorwaarden zijn slechts geldig indien deze uitdrukkelijk schriftelijk zijn overeengekomen. De toepasselijkheid van voorwaarden van de opdrachtgever wordt uitdrukkelijk van de hand gewezen.
2. Diensten: de prestaties waartoe SalesChange zich verbonden heeft, zoals goederen en/of diensten en/of adviezen, die zijn c.q. worden geleverd of ter beschikking gesteld door SalesChange aan cliënt, c.q. beoogd zijn om te worden geleverd of ter beschikking gesteld door SalesChange aan cliënt, onder meer krachtens overeenkomst van koop en/of opdracht, alsmede de werkzaamheden, die SalesChange voor cliënt verricht en/of zal verrichten, c.q. beoogd wordt te verrichten.
3. Cliënt: de natuurlijke persoon of rechtspersoon die mondeling, schriftelijk, of op andere wijze te kennen heeft gegeven gebruik te willen maken van de door SalesChange aangeboden diensten, al dan niet in de vorm van een duurovereenkomst.
4. De door de wederpartij gehanteerde eigen voorwaarden blijven onverlet, zover niet in strijd met de onderhavige voorwaarden. In dat geval zullen de voorwaarden van SalesChange te allen tijde voorrang hebben, zelfs indien anderszins voorrang is bedongen.
5. Indien enige bepaling van deze algemene voorwaarden nietig is of vernietigd wordt, zullen de overige bepalingen van deze algemene voorwaarden volledig van kracht blijven. Partijen zijn gehouden alsdan zoveel mogelijk overeenkomstig de nietige of vernietigde bepaling in de dan ontstane situatie te voorzien

## Artikel 2. Aanbiedingen

1. Alle door ons gedane aanbiedingen, in welke vorm dan ook, zijn vrijblijvend, tenzij uitdrukkelijk anders is vermeld.
2. Toezending van aanbiedingen en/of (andere) documentatie verplicht ons niet tot acceptatie van een opdracht. Niet-acceptatie wordt door ons zo spoedig mogelijk, maar in elk geval binnen 14 dagen aan de wederpartij ter kennis gebracht.
3. Een samengestelde prijsopgave verplicht SalesChange niet tot het verrichten van een gedeelte van de opdracht tegen een overeenkomstig deel van de opgegeven prijs.
4. Aanbiedingen gelden niet automatisch voor toekomstige opdrachten.

## Artikel 3. Grondslag offertes

1. Offertes en Plannen van Aanpak van SalesChange zijn gebaseerd op de informatie die door de opdrachtgever is verstrekt. De opdrachtgever staat ervoor in, dat hij naar beste weten daarbij alle essentiële informatie voor de opzet en uitvoering van de opdracht heeft verstrekt. SalesChange zal de te verrichten adviesdiensten naar beste inzicht en vermogen uitvoeren. Deze verplichting heeft het karakter van een inspanningsverplichting.

## Artikel 4. Opdrachtformulering

1. De opdracht wordt door SalesChange aanvaard op basis van de door partijen gezamenlijk geformuleerde opdracht. Met aanvaarding van de opdracht neemt SalesChange zich voor de opdrachtgever in staat

te stellen na afloop van de opdracht zo snel mogelijk in eigen beheer het proces waarin begeleiding en/of advisering plaats vond voort te zetten. Partijen zullen zich naar beste vermogen inspannen om het beoogde resultaat te bereiken.

## Artikel 5. Terbeschikkingstelling van informatie, medewerkers en werkruimte door de opdrachtgever

1. Om de uitvoering van de opdracht goed en zoveel mogelijk volgens tijdschema te laten verlopen, verstrekt de opdrachtgever tijdig alle documenten en gegevens die SalesChange nodig heeft. Dit geldt ook voor de terbeschikkingstelling van medewerkers van de eigen organisatie van de opdrachtgever, die bij de werkzaamheden van SalesChange betrokken (zullen) zijn. Als SalesChange daarom verzoekt, verschaft de opdrachtgever op zijn locatie SalesChange kosteloos een eigen werkruimte met telefoon aansluiting en, desgewenst, een fax- en/of Datana aansluiting.

## Artikel 6. Vertrouwelijkheid

1. Met betrekking tot de gegevens en informatie die in het kader van de opdracht aan SalesChange worden verstrekt, zal SalesChange de grootst mogelijke zorgvuldigheid in acht nemen. Zonder instemming van de opdrachtgever verstrekt SalesChange deze gegevens en informatie niet aan derden.
2. Elk van partijen staat ervoor in dat alle voor en na het aangaan van de overeenkomst van de andere partij ontvangen informatie van vertrouwelijke aard geheim zal blijven. Informatie zal in ieder geval als vertrouwelijk worden beschouwd indien deze door een der partijen als zodanig is aangeduid.
3. Bij een eventuele overdracht van informatie verzijgt SalesChange waar nodig de bronnen.
4. SalesChange is bij het vervullen van de opdracht terughoudend bij het vellen van een oordeel over personen. Als er een oordeel gegeven wordt is dit gerelateerd aan de functie.
5. Als SalesChange beschikt over koersgevoelige voorkennis zal SalesChange te nimmer direct of indirect betrokken zijn bij de handel in aandelen van het bedrijf. De Modelcode van de Amsterdamse Effectenbeurs is hierbij van toepassing.
6. Slechts met toestemming van het cliëntensysteem kan SalesChange herkenbare gegevens over een organisatie naar buiten brengen. Indien bij een eventuele publicatie ook personen herkenbaar zijn, dient SalesChange ook van hen toestemming te hebben.
7. Geheimhouding is niet van toepassing ten opzichte van een eventuele schaduwmanager. De schaduwmanager houdt zich eveneens aan de algehele geheimhouding.
8. SalesChange zal een opdracht bij een concurrent van een opdrachtgever eerst dan aanvaarden indien beide opdrachtgevers van die situatie in kennis zijn gesteld en schriftelijk verklaard hebben geen bezwaar te hebben tegen het aanvaarden van de opdracht.

Eenzelfde handelswijze is vereist indien het gaat om opdrachten waar zwaarwichtige conflicterende belangen, anders dan concurrentiële belangen, van opdrachtgevers in het geding zijn.

## Artikel 7. Personeel

1. SalesChange kan in overleg met de opdrachtgever de samenstelling van het adviesteam wijzigen, indien zij meent dat dit voor de uitvoering van de opdracht noodzakelijk is. De wijziging mag de kwaliteit van de te verrichten

adviesdiensten niet verminderen, noch de continuïteit van de opdracht ongunstig beïnvloeden. Een wijziging in het adviesteam kan ook op verzoek van de opdrachtgever in overleg met SalesChange plaatsvinden.

2. Opdrachtgever zal noch tijdens de uitvoering van de opdracht noch binnen een jaar na beëindiging van de opdracht personeel van SalesChange in dienst nemen of met dit personeel over indiensttreding onderhandelen, tenzij hierover overeenstemming is bereikt met SalesChange.
3. Het betrekken of inschakelen van derden bij de opdrachtuitvoering door de opdrachtgever of door SalesChange geschiedt uitsluitend in onderling overleg.

## Artikel 8. Tarieven en kosten van de opdracht

1. Afgesproken tarieven en de daarop gebaseerde kostenramingen staan in de offerte en opdracht bevestiging aangegeven. Daarin staat of de secretariaatskosten, reisen, reis- en verblijfskosten en andere opdrachtgebonden kosten zijn inbegrepen. Voor zover deze kosten niet zijn inbegrepen, kunnen ze afzonderlijk worden berekend. Een tussentijdse verandering van het niveau van de lonen en kosten die SalesChange noodzaakt tot tariefaanpassing of aanpassing van andere hiervoor genoemde kostenvergoedingen, zal worden doorberekend. In het honorarium zijn geen rentekosten opgenomen, tenzij in de offerte of opdrachtbevestiging anders is aangegeven.
2. Aan oriënterende gesprekken met de opdrachtgever en cliënt zijn geen kosten verbonden, waarbij onder oriënterend gesprek het eerste onderhoud met SalesChange wordt verstaan. Oriënterende gesprekken zijn vrijblijvend en vertrouwelijk.

## Artikel 9. Betalingsvoorwaarden

1. Het honorarium en de kosten zoals in artikel 8 genoemd worden maandelijks bij (voorschot) declaratie in rekening gebracht. Alle facturen zullen door de opdrachtgever worden betaald overeenkomstig de op de factuur vermelde betalingscondities. Bij gebreke van specifieke condities zal de opdrachtgever binnen veertien dagen na factuurdatum betalen. Na de vervaldag wordt de wettelijke rente in rekening gebracht, zonder dat ingebrekestelling is vereist.
2. Indien betaling achterwege blijft, kan SalesChange de uitvoering van de opdracht opschorten.
3. Is de opdrachtgever in verzuim of schiet hij op een andere wijze tekort in het nakomen van één of meer van zijn verplichtingen, dan komen alle redelijke kosten ter verkrijging van voldoening voor zijn rekening. Zowel de gerechtelijke als de buitengerechtelijke.
4. Indien de opdracht is verstrekt door meer dan één opdrachtgever, zijn alle opdrachtgevers hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van de verplichtingen zoals in dit artikel aangegeven.

## Artikel 10. Wijziging van de opdracht c.q. meerwerk

1. De opdrachtgever aanvaardt dat de tijdsplanning van de opdracht kan worden beïnvloed, indien de partijen tussentijds overeenkomen de aanpak, werkwijze of omvang van de opdracht en/of de daaruit voortvloeiende werkzaamheden uit te breiden of te wijzigen. Indien zo'n aanpassing leidt tot meerwerk, zal dit als een aanvullende opdracht aan de opdrachtgever worden bevestigd. Indien SalesChange op verzoek of met voorafgaande instemming van de opdrachtgever werkzaamheden of andere prestaties heeft

verricht die buiten de inhoud of omvang van de overeengekomen dienstverlening vallen, zullen deze werkzaamheden of prestaties door de opdrachtgever worden vergoed volgens de van toepassing zijnde tarieven van SalesChange.

#### **Artikel 11. Aansprakelijkheid en Overmacht**

1. Wij sluiten iedere aansprakelijkheid uit, voor zover die niet in de Wet geregeld is.
2. Wanneer wij tengevolge van overmacht moeten afwijken van een overeengekomen trainingsdatum, - en/of tijd, kunnen wij niet aansprakelijk gesteld worden voor een eventueel daaruit voortgekomen schade, als reiskosten en niet gewerkte uren. Onder overmacht wordt hier verstaan: iedere van onze wil onafhankelijke, c.q. onvoorzienbare omstandigheid, waardoor wij ons genoodzaakt achten van datum, data of tijd af te wijken, zoals verhindering van docenten of presentatoren door ziekte.
3. SalesChange is niet gehouden tot het nakomen van enige verplichting indien zij daartoe geheel of gedeeltelijk verhinderd of bemoeilijkt is, al dan niet tijdelijk, als gevolg van overmacht, zijnde een omstandigheid, die niet is te wijten aan haar verwijtbare schuld. Hieronder wordt mede verstaan een als in de vorige zin bedoelde niet-verwijtbare tekortkoming van toeleveranciers van SalesChange en/of derden die SalesChange voor de uitvoering van de overeenkomst inschakelt, alsmede werkstaking, bovenmatig ziekteverzuim van personeel, transportmoeilijkheden, brand, overheidsmaatregelen, waaronder in ieder geval in- en uitvoerverboden, contingenteringen en bedrijfsstoringen bij SalesChange c.q. haar leveranciers, onvrijwillige storingen of belemmeringen waardoor uitvoering van de overeenkomst kostbaarder en/of bezwaarijker wordt, zoals stormschade en/of andere natuurrampen, alsmede toerekenbare niet-nakoming door haar leveranciers, waardoor zij haar verplichtingen jegens de wederpartij niet (meer) kan nakomen.
4. Ingeval van overmacht aan de zijde van SalesChange worden haar verplichtingen opgeschort. Wanneer de overmachtsituatie van SalesChange langer dan negentig dagen heeft geduurd, hebben partijen het recht om de overeenkomst door schriftelijke ontbinding te beëindigen. Hetgeen reeds ingevolge de overeenkomst gepresteerd is, wordt dan naar verhouding afgerekend, zonder dat partijen elkaar overigens iets verschuldigd zullen zijn.
5. Voor schade aan personen of goederen bij de opdrachtgever, ontstaan als gevolg van onzorgvuldig handelen door personeel van SalesChange in de uitoefening van werkzaamheden in het kader van de verstrekte opdracht, is SalesChange exclusief aansprakelijk. Aansprakelijkheid van SalesChange of individuele personeelsleden van SalesChange voor gevolgschade, vermogensschade of andere indirecte schade is uitdrukkelijk uitgesloten.
6. Voor schade als gevolg van wanprestatie in de uitvoering van de opdracht is iedere aansprakelijkheid van SalesChange beperkt tot het bedrag dat in het desbetreffende geval onder de beroepsaansprakelijkheids-verzekering wordt uitbetaald. Dit bedrag zal echter nooit hoger zijn dan het bedrag dat voor de uitvoering van de opdracht is overeen-gekomen.
7. Voorwaarde voor het ontstaan van enig recht op schadevergoeding is steeds dat de opdrachtgever de schade zo spoedig mogelijk na het ontstaan daarvan schriftelijk bij SalesChange meldt.
8. De aansprakelijkheid van SalesChange wegens toerekenbare tekortkoming in de nakoming van een overeenkomst ontstaat slechts indien de opdrachtgever SalesChange onverwijld en deugdelijk schriftelijk in gebreke stelt, stellende daarbij een redelijke termijn ter

zuivering van de tekortkoming, en SalesChange ook na die termijn toerekenbaar in de nakoming van zijn verplichtingen tekort blijft schieten. De ingebrekestelling dient een zo gedetailleerd mogelijke omschrijving van de tekortkoming te bevatten, zodat SalesChange in staat is adequaat te reageren

#### **Artikel 12. Duur van de opdracht**

1. De duur van de opdracht kan behalve door de inspanning van SalesChange worden beïnvloed door allerlei factoren, zoals de kwaliteit van de informatie die SalesChange verkrijgt en de medewerking die wordt verleend. SalesChange kan derhalve niet in bindende termijnen aangeven hoe lang de doorlooptijd voor het uitvoeren van de opdracht zal zijn. Alle door SalesChange genoemde (leverings)termijnen zijn naar beste weten vastgesteld op grond van de gegevens die bij het aangaan van de overeenkomst bekend waren en zij zullen zoveel mogelijk in acht worden genomen. Indien overschrijding van enige termijn dreigt, zullen SalesChange en de opdrachtgever zo spoedig mogelijk in overleg treden.

#### **Artikel 13. Tussentijdse beëindiging van de opdracht**

1. Partijen kunnen de overeenkomst voortijdig éénzijdig beëindigen, indien één van hen van mening is dat de opdracht uitvoering niet meer kan plaatshebben conform de bevestigde offerte en eventuele latere additionele opdrachtspecificaties. Dit dient gemotiveerd en schriftelijk aan de wederpartij te worden bekend gemaakt. Indien tot voortijdige beëindiging is overgegaan door de opdrachtgever, heeft SalesChange vanwege het ontstane en aanmerkelijk te maken bezettingsverlies recht op compensatie, waarbij het tot dan toe gemiddelde maandelijks declaratiebedrag als uitgangspunt wordt gehanteerd.
2. SalesChange mag van haar bevoegdheid tot voortijdige beëindiging slechts gebruik maken als tengevolge van feiten en omstandigheden die zich aan haar invloed onttrekken of haar niet zijn toe te rekenen, voltooiing van de opdracht in redelijkheid niet kan worden gevergd. SalesChange behoudt daarbij aanspraak op betaling van de declaraties voor tot dan toe verrichte werkzaamheden, waarbij aan de opdrachtgever onder voorbehoud de voorlopige resultaten van het tot dan toe verrichte werk ter beschikking zullen worden gesteld. Voor zover dit extra kosten met zich meebrengt, worden deze in rekening gebracht. Ingeval één van beide partijen in staat van faillissement geraakt, surseance van betaling aanvraagt of de bedrijfsvoering staakt, heeft de andere partij het recht de opdracht zonder inachtneming van een opzegtermijn te beëindigen, één en ander onder voorbehoud van rechten.

#### **Artikel 14. Intellectuele Eigendom**

1. Modellen, technieken, instrumenten, waaronder ook software, die zijn gebruikt voor de uitvoering van de opdracht en in het advies of onderzoeksresultaat zijn opgenomen, zijn en blijven het eigendom van SalesChange. Openbaarmaking kan derhalve alleen geschieden na verkregen toestemming van SalesChange. Ingeval van tussentijdse beëindiging van de opdracht, is het voorgaande eveneens van toepassing.

#### **Artikel 15. Toepasselijk recht**

1. Op deze overeenkomst is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.

#### **Artikel 16. Geschillenregeling**

1. Alle geschillen, waaronder begrepen die welke slechts door één partij als zodanig beschouwd worden, voortvloeiend uit of verband houdende met de overeenkomst waarop deze voorwaarden van toepassing zijn of de betreffende voorwaarden zelf en haar uitleg of uitvoering, zowel van feitelijke als juridische aard, zullen worden beslecht door de bevoegde burgerlijke rechter binnen wiens ambtsgebied de vestigingsplaats van SalesChange is gelegen, tenzij de kantonrechter bevoegd is.

#### **Artikel 17. Registratie**

1. Cliënt verleent SalesChange door ondertekening van de overeenkomst on dubbelzinnig, voor zover deze dwingend rechtelijk vereist is, toestemming voor automatische bewerking van door cliënt opgegeven persoonsgegevens. SalesChange treft alsdan de nodige maatregelen opdat deze persoonsgegevens - gelet op de doeleinden waarvoor zij worden verzameld en verwerkt - juist en nauwkeurig zijn en waarborgt cliënt een behoorlijke en zorgvuldige verwerking van diens persoonsgegevens. De persoonsgegevens zal SalesChange uitsluitend verwerken voor haar eigen marketingactiviteiten en/of commerciële doeleinden, alsmede ten behoeve van marketingactiviteiten en/of commerciële doeleinden van derden die ten behoeve van SalesChange diensten verrichten dan wel met SalesChange samenwerken. Cliënt kan tegen de verwerking van diens gegevens ten behoeve van derden met het oog op werving voor commerciële en/of charitatieve doeleinden, daartegen bij SalesChange te allen tijde kosteloos verzet aantekenen. In geval van verzet zal SalesChange maatregelen treffen om deze vorm van verwerking terstond te beëindigen.
2. Tegen kostprijs is SalesChange bereid op verzoek van cliënt, cliënt mede te delen wat zij ten aanzien van cliënt in het bestand heeft opgenomen. Een verzoek om informatie als bedoeld in de vorige zin kan alleen door cliënt zelf (c.q. haar bestuurder, indien cliënt een rechtspersoon is) worden gedaan en niet door een gevolmachtigde.

#### **Artikel 18. Overige bepalingen**

1. De voorwaarden die afwijken van deze Algemene Voorwaarden worden schriftelijk vastgelegd.
2. Voor alle door SalesChange te verrichten advieswerkzaamheden geldt de gedragscode voor Interim-management, kortweg: de IM-Code.
3. Behoudens het hierna gestelde komt een overeenkomst met ons eerst dan tot stand nadat wij een opdracht schriftelijk hebben aanvaard, respectievelijk hebben bevestigd, waarbij de datum van de bevestiging bepalend is. De opdrachtbevestiging wordt geacht de overeenkomst juist en volledig weer te geven, tenzij de wederpartij daartegen onmiddellijk schriftelijk geprotesteerd heeft.
4. Tenzij anders vermeld zijn onze prijzen exclusief BTW, invoerrechten, andere belastingen, heffingen en rechten

#### **Artikel 19. Wijziging en vindplaats van de voorwaarden**

1. Deze voorwaarden zijn gedeponeerd ten kantore van de Kamer van Koophandel te 's Hertogenbosch. Van Toepassing is de laatst gedeponeerde versie c.q. de versie zoals die gold ten tijde van het totstandkomen van de overeenkomst. Een exemplaar wordt op eerste verzoek aan de opdrachtgever toegezonden.