# Inleiding Algemene Voorwaarden

*Als Start-up wil je lekker aan de slag: klanten helpen, mooie dingen maken, groeien. Maar hoe zorg je ervoor dat afspraken met klanten of opdrachtgevers duidelijk zijn zonder dat je steeds opnieuw het wiel hoeft uit te vinden?*

Dit is waar je algemene voorwaarden je bij helpen. Zie ze als je *standaard spelregels* bij elke samenwerking. Denk aan afspraken over levering, betaling, aansprakelijkheid of opzegging.

Maar let op: algemene voorwaarden zijn pas geldig als je de juridische spelregels volgt.

Dit noemen we ook wel de drietrapsraket:

## 1.Toepasselijk verklaren

Zorg dat je bij je aanbod (bijvoorbeeld een offerte of opdrachtbevestiging) duidelijk benoemt dat jouw algemene voorwaarden van toepassing zijn. Zet er bijvoorbeeld bij:

“Op deze offerte zijn de algemene voorwaarden van [jouw bedrijfsnaam] van toepassing.”Zo maak je het formeel onderdeel van jullie deal. Let op: als jouw klant met z’n eigen voorwaarden komt, moet je die *uitdrukkelijk afwijzen*, anders gelden misschien zijn voorwaarden in plaats van die van jou (dat heet de 'battle of forms').

## 2.Ter hand stellen (lees=geven)

Je moet je algemene voorwaarden *zichtbaar en op tijd* geven aan je klant. Dat mag op papier, via e-mail of als download op je website – maar dan wel met een rechtstreekse link. Niet alleen een verwijzing naar je homepage.

*Tip: Voeg je algemene voorwaarden altijd toe als bijlage aan je offerte of opdrachtbevestiging. Dan zit je safe.*

## 3.Toets op redelijkheid (vooral bij consumenten)

De wet kijkt mee of jouw voorwaarden *redelijk* zijn, zeker als je met consumenten werkt.  
Er zijn zelfs lijsten met verboden of risicovolle bepalingen (zwarte en grijze lijst).  
Bijvoorbeeld:

"Je mag niet zomaar je prijzen verhogen zonder reden."

"Je mag niet eisen dat je klant altijd in jouw stad naar de rechter moet."

"Je mag niet zomaar zeggen: jij bent aansprakelijk voor alles, wij voor niks."

*Als je met een kleine ondernemer werkt, gelden soms dezelfde beschermregels als bij consumenten (dat heet reflexwerking).*

# Wat kan je doen als Start-Up?

Gebruik algemene voorwaarden als een praktische basis – het bespaart tijd en gedoe.

* Zorg dat je ze duidelijk benoemt én meestuurt.
* Laat ze checken op redelijkheid – vooral als je met consumenten of kleine bedrijven werkt.
* Zet een heldere link op je website (bijv. www.jouwbedrijf.nl/algemenevoorwaarden.pdf).

*Tip: Handige zin voor in je offerte:*

*"Op deze overeenkomst zijn de algemene voorwaarden van [jouw bedrijfsnaam] van toepassing. Je vindt ze als bijlage bij deze offerte of via www.jouwbedrijf.nl/algemenevoorwaarden.pdf."*

*Dit is een inleiding op het volgende document:* [*Factsheet Algemene Voorwaarden - ICTRecht*](https://www.ictrecht.nl/hubfs/Kennisdocumenten/Factsheets/Factsheet%20Algemene%20Voorwaarden.pdf?utm_content=330903560&utm_medium=social&utm_source=linkedin&hss_channel=lcp-840992)