

Bij leveringsvoorwaarden kunt u denken aan bijvoorbeeld:

- Metaalunievoorwaarden.
- Consumentenvoorwaarden.
- Teken- en Engineeringvoorwaarden.

Natuurlijk wilt u dat uw leveringsvoorwaarden onderdeel worden van het contract met uw klant. En wilt u de inkoopvoorwaarden van die ander buiten de deur houden. Hoe u dat doet, leggen wij u graag uit.

Maar waarom is het eigenlijk verstandig om leveringsvoorwaarden te gebruiken? Allereerst omdat u uw bedrijf ermee beschermt tegen hoge claims van zakelijke klanten. Ook voorkomt u gedoe door heldere afspraken te hebben. Daarnaast kan het verplicht zijn voor uw aansprakelijkheidsverzekering om ze te gebruiken.

> Lees verder op de achterkant.

Wat zet u in uw offerte?

1.

Wijs de inkoopvoorwaarden van uw klant duidelijk af als hij die in zijn offerte-aanvraag van toepassing heeft verklaard. U kunt dat doen met de zin hiernaast en door de voorwaarden bij naam te noemen. Doet u dit niet, dan is de kans aanwezig dat de inkoopvoorwaarden gelden i.p.v. uw leveringsvoorwaarden.

OFFERTE

Wij gaan uitdrukkelijk niet akkoord met uw inkoopvoorwaarden (**naam voorwaarden invullen**).

2.

Verklaar uw leveringsvoorwaarden van toepassing met de zin hiernaast.

OFFERTE

In alle gevallen waarin wij optreden als aanbieder of opdrachtnemer zijn op onze offertes, op opdrachten aan ons en op met ons gesloten overeenkomsten de (**naam leveringsvoorwaarden**) van toepassing.

3.

Geef aan dat u de leveringsvoorwaarden meestuurt. Doe dat **niet** in de voettekst van uw offerte, maar in de offerte zelf. Verwijs ook **niet** alleen maar naar een website en zeg ook **niet** dat u ze 'op verzoek' toestuurt.

OFFERTE

Een exemplaar van onze (**naam leveringsvoorwaarden + jaar van uitgave**) is bijgevoegd.

En onderaan de offerte:

Bijlage: (**naam leveringsvoorwaarden + jaar van uitgave**).

4.

Stuur de leveringsvoorwaarden ook echt met de offerte mee. Bij mailen kan dat met een pdf-bestand. Bewaar de e-mail waarmee u de voorwaarden heeft toegestuurd.

OFFERTE

Leveringsvoorwaarden

Ga verder op de achterkant.

Als u uw leveringsvoorwaarden niet gebruikt, dan heeft u mogelijk minder of geen dekking onder de verzekering.

Leveringsvoorwaarden kunt u trouwens alleen gebruiken als u verkoopt, niet als u inkoop. U kunt in dat geval inkoopvoorwaarden gebruiken. Die vindt u op onze site: [Metaalunie.nl](https://www.metaalunie.nl) > Advies > Metaalunievoorwaarden en andere voorwaarden.

Gebruikt u de Metaalunievoorwaarden? Per 1 januari 2025 komen er nieuwe Metaalunievoorwaarden. U kunt ze naar verwachting op 2 december downloaden op onze website.

Vragen?

Is uw situatie anders dan in deze infographic omschreven of heeft u vragen? Neem dan contact met ons op.

 030 - 605 33 44

 bj@metaalunie.nl

U heeft uw offerte uitgebracht. Wat nu?

5.

Bekijk goed hoe uw klant reageert in het document dat hij u vervolgens toestuurt.



6.

Wijst uw klant de voorwaarden af? Neem dan contact op met hem om te bespreken onder welke voorwaarden u zaken gaat doen met elkaar. Of bel ons voor verder advies.



7.

Bevestigt uw klant de opdracht en zegt hij verder niets over voorwaarden? Dan zit u in principe goed.



8.

Onderteken later niet als nog een bevestiging van de klant waarin uw voorwaarden worden afgewezen of inkoopvoorwaarden van de klant van toepassing worden verklaard.

