

In de rubriek Flexvraag beantwoordt Stefan Meuwissen van Experts in Flex vragen in de flexbranche. Ook een vraag? Stuur een mail naar [info@expertsinflex.nl](mailto:info@expertsinflex.nl)

# 7 vragen over... inkoopvoorwaarden

## 1 Wat voor soort inkoopvoorwaarden zijn er?

Je ziet vaak drie soorten bij de opdrachtgever:

- Generieke voorwaarden
- Specifieke voorwaarden voor het inlenen van personeel
- Voorwaarden van de MSP (Managed Service Provider): de opdrachtgever maakt gebruik van een tussenpartij

## 2 Kan de opdrachtgever ons dwingen de inkoopvoorwaarden te tekenen?

Niemand kan je verplichten om dergelijke voorwaarden te tekenen. Helaas spelen machtsverhoudingen tijdens onderhandelingen soms een rol, waarbij een grote opdrachtgever deze voorwaarden probeert op te leggen als voorwaarde voor samenwerking. Het goede nieuws is dat er meestal ruimte is om over deze bepalingen te onderhandelen. Hoewel dat meer werk kost, is dat wel erg belangrijk. Dit is niet alleen juridisch, maar ook commercieel gezien van belang. Het komt ten goede aan je professionele uitstraling richting de opdrachtgever.

## 3 Waar moeten we op letten?

Hier zijn enkele tips om op te letten:

- Aansprakelijkheid: bijna altijd een belangrijk item
- Commerciële voorwaarden: denk aan overname-

bepalingen van personeel en tariefaanpassingen in verschillende situaties

- Voorwaarden en verplichtingen: bijvoorbeeld verplichte certificering, het aanleveren van periodieke KPI's en de daaraan gekoppelde boetes bij niet voldoen aan de normen.

## 4 Kunnen zij de aansprakelijkheid zomaar bij ons leggen?

Aansprakelijkheid is een complex item in de flexbranche. Bij een aansprakelijkheidsstelling spelen niet alleen de vastleggingen bij de samenwerking een rol, maar ook de feitelijke omstandigheden. Tip: bereedeneer en gebruik bij onderhandelingen het juridische oogpunt dat degene die leiding en toezicht heeft de aansprakelijkheid dient te dragen. Hoewel dit een zeer vereenvoudigde weergave is, die te kort door de bocht is, kan het je wellicht helpen bij deze complexe discussie.

## 5 Wat is de rol van mijn verzekering bij aansprakelijkheid?

Bespreek dit met je assurantietussenpersoon, want bij aansprakelijkheid zijn je verzekeringsvoorwaarden van groot belang. Vaak verplichten deze voorwaarden organisaties om voorafgaand goedkeuring te vragen bij dienstverlening met afwijkende voorwaarden.

## 6 Moeten we bij discussies over inkoopvoorwaarden niet gewoon een adviseur erop zetten?

Richting de klant is het beter om zelf de regie te houden en op de achtergrond een adviseur te laten meedenken. Daarbij is het advies om de discussie niet te juridisch te laten worden en dus praktisch te werk te gaan.

## 7 Dus niet alles uitbesteden. Maar hoe dan wel?

Maak één persoon in de organisatie verantwoordelijk voor dit onderwerp. Intern wordt iedereen verplicht gesteld om via deze persoon goedkeuring te krijgen. Deze persoon kan dan een eigen kennisbank opbouwen, als gesprekspartner dienen bij onderhandelingen, en zorgen voor de juiste vastleggingen. Ons advies is om iemand deze verantwoordelijkheid te geven die geen commercieel belang heeft bij de klantacceptatie. Dit zou kunnen leiden tot interne belangenverstrengeling. In een organisatie zonder een afdeling Legal zou je kunnen denken aan een medewerker van Backoffice en Finance. Uiteraard is het verstandig om deze medewerker de ruimte te geven om een externe adviseur in te schakelen voor inhoudelijke vragen en/of meedenken bij het inrichten van een dergelijke goedkeuringsprocedure. ✘

