

Algemene Voorwaarden Barry.nl

Versie: December 2025

Even voorstellen

Deze algemene voorwaarden gelden voor alle samenwerkingen tussen Barry.nl B.V. (Koldingweg 20B, 9723 HK Groningen, KvK: 93339119) en onze klanten. We hebben ze zo helder mogelijk gemaakt, maar het blijft juridisch geregeld. Heb je vragen? Neem gerust contact op.

1. Wat bedoelen we met...

Barry.nl: Dat zijn wij - het bedrijf dat jouw salesafspraken regelt.

Jij/De klant: De partij waarmee wij samenwerken (ook wel 'Wederpartij' genoemd in juridisch taalgebruik).

Overeenkomst: De deal die we met elkaar sluiten, inclusief alle afspraken over wat we gaan doen en wat het kost.

Schriftelijk: E-mail, WhatsApp of post - zolang het maar traceerbaar is.

Diensten: Alles wat we voor je doen: telefonische acquisitie, afspraken maken, prospectlijsten verrijken, strategisch advies - kortom, alles wat we in ons voorstel hebben beschreven.

2. Hoe deze voorwaarden werken

- Deze voorwaarden gelden voor elk voorstel en elke samenwerking met Barry.nl.
- We sturen ze je altijd digitaal toe voordat we beginnen.
- Jouw inkoopvoorwaarden? Die tellen niet, tenzij we daar expliciet mee akkoord gaan.
- Wil je ergens van afwijken? Prima, maar dat moet wel schriftelijk worden afgesproken.
- Als één regel niet blijkt te kloppen of ongeldig is, blijven de andere gewoon van kracht.

Let op: We doen ons best om resultaten te leveren, maar we beloven geen wonderen. Ons werk is een inspanningsverplichting - we gaan vol gas, maar het eindresultaat hangt ook af van jullie opvolging en externe factoren.

3. Het aanbod

- Elk aanbod van ons is 14 dagen geldig, tenzij we iets anders aangeven.
- Onze aanbiedingen zijn vrijblijvend - we kunnen ze dus nog aanpassen voordat je ze accepteert.
- Een tikfout in de prijs? Dan zijn we daar niet aan gebonden.
- We omschrijven altijd duidelijk wat we gaan doen, zodat je weet waar je aan toe bent.

4. De deal sluiten

Wanneer is het rond?

Zodra jij ons voorstel accepteert en akkoord gaat met deze voorwaarden.

Als we twijfels hebben

Hebben we redenen om te denken dat je facturen niet betaalt? Dan mogen we de opdracht uitstellen of stoppen. We laten het je natuurlijk wel weten.

Geen verrekening

Jij kunt niet zomaar een factuur inhouden of verrekenen met iets anders. Wij mogen dat wél doen als je nog geld aan ons schuldig bent.

Timing

De deadlines die we noemen zijn altijd indicatief. Lopen we uit? Dan kun je ons daar niet op aanspreken met boetes of schadeclaims. Wel kunnen we samen kijken hoe we het oplossen.

5. Wat verwachten we van jou?

Informatie aanleveren

Jij zorgt ervoor dat we alles krijgen wat we nodig hebben: doelgroepen, contactgegevens, toegang tot agenda's, uitleg over jullie propositie. Hoe beter de input, hoe beter het resultaat.

Op tijd en compleet

Lever je dingen te laat of incompleet aan? Dan kunnen we daar niet verantwoordelijk voor worden gehouden - en kosten die daardoor ontstaan, rekenen we door.

Blijf betrokken

We hebben regelmatig je input nodig. Denk aan het goedkeuren van prospectlijsten, feedback geven op gesprekken en beschikbaar zijn voor evaluaties. Als jij niet reageert, kunnen we niet goed ons werk doen.

Volg de afspraken op

Wij maken de afspraken, maar jij moet ze wel nakomen. Ga je niet op gesprek of cancel je vaak? Dan zijn wij niet verantwoordelijk voor uitblijvende resultaten.

6. De looptijd

Pilotfase

We starten meestal met een pilot van twaalf maanden. Met soms een breakoptie voor ons beide na zes maanden. In die tijd leveren we de afgesproken afspraken of inspanningsverplichting uit onze samenwerkingsovereenkomst.

Daarna?

Na de pilot evalueren we samen. Gaat het goed? Dan verlengen we vaak met een periode van twaalf maanden. Die periode is niet tussentijds opzegbaar.

Noodstop

We mogen de samenwerking direct stopzetten als:

- Je je verplichtingen niet nakomt
- Je failliet gaat
- Je bedrijf wordt opgeheven
- Er beslag op je vermogen wordt gelegd

7. Wat het kost

De prijs

Alle prijzen zijn exclusief btw. Staat het in het voorstel? Dan is dat wat je betaalt.

Inflatie

Elk jaar mogen we de prijs aanpassen aan de inflatie (volgens CBS-cijfers).

Maandelijks facturen

Bij doorlopende contracten factureren we maandelijks, via automatische incasso.

8. Betalen

Betalingstermijn

Je hebt 14 dagen om een factuur te betalen.

Te laat betalen?

Dan krijg je een herinnering. Betaal je daarna nog niet binnen 7 dagen? Dan:

- Ben je wettelijke rente verschuldigd
- Mogen we incassokosten doorberekenen
- Kunnen we het werk stopzetten

9. Als het niet loopt zoals gepland (aansprakelijkheid)

Onze verantwoordelijkheid

We zijn niet aansprakelijk voor indirecte schade zoals gemiste omzet, reputatieschade of verlies van data. Uitzondering: als we opzettelijk iets fout doen.

Maximale schade

Mocht er toch iets zijn: onze aansprakelijkheid is beperkt tot de prijs van de opdracht, en nooit meer dan wat onze verzekering uitkeert.

Klachten melden

Schade claimen kan alleen als je je binnen 12 maanden na het ontstaan meldt. Daarna is het te laat.

10. Overmacht

Soms gaat het buiten onze macht om: ziekte in het team, storing in systemen, overheidsbeperkingen, pandemieën, of grote wijzigingen bij platformen zoals LinkedIn die we gebruiken. We schorten het werk op tot de situatie voorbij is. Duurt het langer dan 60 dagen? Dan mogen we beide de deal annuleren zonder boete.

11. Kwaliteit en klachten

Klachten

Heb je een klacht? Meld het binnen:

- 14 dagen voor algemene zaken
- 48 uur voor directe problemen (zoals bij de start van een belronde)

Een klacht betekent niet dat je niet hoeft te betalen.

12. Intellectueel eigendom

Scripts, strategieën, prospectlijsten, rapporten - alles wat we maken blijft van ons. Jij mag het gebruiken voor je eigen bedrijf, maar niet doorverkopen of delen met anderen.

Niet delen

Je mag onze materialen niet:

- Openbaar maken
- Doorverkopen
- Delen met derden
- Kopiëren voor andere doeleinden

Boete bij misbruik: 3x de contractwaarde plus eventuele extra schade.

13. Geheimhouding

Alles wat we delen en wat duidelijk vertrouwelijk is, blijft tussen ons.

Schend je dit? Dan kost het je €20.000 per keer. Plus extra schade als die er is.

14. Onze mensen blijven van ons

Je mag onze medewerkers niet in dienst nemen tijdens of tot 12 maanden na ons contract - tenzij wij groen licht geven.

Als het toch gebeurt: minimaal €50.000 + €500 per dag dat het doorgaat.

15. Exclusiviteit

Tijdens onze samenwerking werk je niet met een concurrent van ons voor hetzelfde doel of dezelfde doelgroep. Tenzij we daar specifiek afspraken over maken.

16. Privacy (AVG)

We houden ons aan alle privacywetgeving. Als we persoonsgegevens voor je verwerken, maken we daar een aparte verwerkersovereenkomst voor. We beveiligen data goed tegen verlies en ongeautoriseerde toegang.

17. Bij ruzie of twijfel

Eerst praten

Hebben we een meningsverschil? Laten we eerst samen kijken of we eruit komen. Barry is gek op vlees, maar laten we geen gehakt van elkaar maken.

Rechter

Moet het echt voor de rechter? Dan gebeurt dat in Groningen, onder Nederlands recht.

18. Wijzigingen

We kunnen deze voorwaarden aanpassen. Als we dat doen, laten we het je minimaal 30 dagen van tevoren weten.

19. Na afloop

Ook als de samenwerking stopt, blijven bepaalde regels gelden: geheimhouding, intellectueel eigendom, medewerkersbeding, aansprakelijkheid en geschillenbeslechting.

20. Slot

Deze voorwaarden zijn opgesteld om onze samenwerking helder te maken en beide partijen te beschermen. Heb je vragen of wil je ergens over sparren? Neem gerust contact op.

Barry.nl B.V.
Koldingweg 20B
9723 HK Groningen
KvK: 93339119
050-211 1934
info@barry.nl

Versie december 2025 - Deze voorwaarden vervangen alle eerdere versies.