ALGEMENE VOORWAARDEN

Lead2Call B.V. | Zakelijke klanten

Versie: 15/09/2026

1. Definities en toepasselijkheid

a. Lead2Call: Lead2Call B.V., gevestigd te Rotterdam, ingeschreven bij de Kamer van Koophandel onder nummer 42164886.

b. Klant: de rechtspersoon of natuurlijke persoon die handelt in de uitoefening van beroep of bedrijf en een overeenkomst met Lead2Call sluit.

c. Diensten: alle software, sourcing, advertising, screening, communicatie, planning, rapportage, consultancy en aanverwante diensten van Lead2Call.

d. Deze voorwaarden gelden voor iedere offerte, order, overeenkomst en verlenging. Voorwaarden van Klant worden afgewezen.

e. Bij strijd geldt deze volgorde: ondertekend samenwerkingsvoorstel, specifieke dienstverleningsovereenkomst of SaaS-overeenkomst, verwerkersovereenkomst voor privacyonderwerpen, SLA, daarna deze algemene voorwaarden.

2. Totstandkoming en uitvoering

a. Een overeenkomst ontstaat door ondertekening samenwerkingsovereenkomst of offerte, digitale acceptatie, schriftelijke opdrachtbevestiging of feitelijke start op verzoek van Klant.

b. Lead2Call voert de Diensten uit als inspanningsverplichting en mag gekwalificeerde derden inschakelen.

c. Klant verstrekt tijdig juiste informatie, vacature-eisen, contactpersonen, toegang, feedback en andere noodzakelijke medewerking.

d. Termijnen zijn streefdata, tenzij uitdrukkelijk als fataal schriftelijk overeengekomen.

3. Looptijd, verlenging en opzegging

a. De initiële looptijd staat in de samenwerkingovereenkomst. Bij ontbreken daarvan geldt twaalf maanden.

b. De overeenkomst wordt daarna stilzwijgend verlengd met telkens twaalf maanden, tenzij een partij uiterlijk drie maanden voor het einde schriftelijk opzegt.

c. Pilotprojecten eindigen na de afgesproken pilotduur, tenzij schriftelijk verlengd.

d. Tussentijdse opzegging ontslaat Klant niet van betaling van vaste vergoedingen over de resterende looptijd, behalve bij een toerekenbare ernstige tekortkoming van Lead2Call die na schriftelijke ingebrekestelling niet is hersteld.

4. Prijzen, budgetten en indexatie

a. Alle prijzen zijn exclusief btw, advertentiebudget, platformkosten, databankkosten, reis- en andere overeengekomen externe kosten.

b. Advertentiebudget wordt vooraf betaald of maandelijks als voorschot gefactureerd. Lead2Call mag campagnes pauzeren wanneer het budget niet beschikbaar is.

c. Niet besteed advertentiebudget wordt verrekend, tenzij het platform dit niet terugbetaalt of reeds verplichtingen zijn aangegaan.

d. Lead2Call mag prijzen jaarlijks per 1 januari indexeren volgens de CPI alle huishoudens van het CBS, met een minimum van drie procent en een maximum van acht procent, tenzij het orderformulier anders bepaalt.

e. Prijswijzigingen door Meta, WhatsApp, cv-databases en andere externe platforms mogen vanaf de ingangsdatum worden doorberekend.

5. Facturatie en betaling

a. Prijs per interview wordt wekelijks achteraf gefactureerd. Maandabonnementen en vaste vergoedingen en budgetten worden maandelijks vooraf gefactureerd. Variabele vergoedingen worden maandelijks achteraf gefactureerd, tenzij anders overeengekomen.

b. De betaaltermijn is veertien dagen. Klant mag niet verrekenen of opschorten, behalve voor een schriftelijk erkend of onherroepelijk vastgesteld bedrag.

c. Na het verstrijken van de betaaltermijn is Klant zonder nadere ingebrekestelling de wettelijke handelsrente en buitengerechtelijke incassokosten verschuldigd, met ten minste het wettelijk toegestane minimumbedrag.

d. Lead2Call mag de Diensten opschorten bij betalingsachterstand, zonder aansprakelijk te zijn voor gevolgen daarvan.

6. No-shows, afspraken en minimumaantallen

a. Een Geplande Afspraak is een door Lead2Call ingepland gesprek tussen Klant en kandidaat dat door Klant is bevestigd of via de afgesproken agenda is geaccepteerd.

b. Een kandidaat die zonder tijdige afmelding niet verschijnt, geldt als no-show. Een no-show wordt niet als betaalde afspraak gerekend wanneer dit in de samenwerkingsovereenkomst is afgesproken.

c. Een afspraak telt wel als geleverd wanneer Klant zelf niet beschikbaar is, de afspraak te laat annuleert, geen werkende agenda of contactgegevens beschikbaar stelt, of de kandidaat niet kan bereiken door een oorzaak aan de kant van Klant.

d. Een kandidaat die uiterlijk 24 uur voor de afspraak afzegt en opnieuw wordt ingepland, telt pas bij de nieuwe afspraak, tenzij anders overeengekomen.

e. Minimumaantallen, minimale maandafname en tarieven staan in de samenwerkingsovereenkomst. Niet-benutte minimumafname blijft verschuldigd wanneer de oorzaak bij Klant ligt, waaronder trage feedback, vacaturestop, onvoldoende beschikbaarheid of wijziging van eisen.

7. Resultaten en geen indiensttredingsgarantie

a. Lead2Call garandeert geen minimumaantal sollicitanten, gekwalificeerde kandidaten, gesprekken, aannames, omzet of andere uitkomst, tenzij een concrete servicecredit schriftelijk is overeengekomen.

b. Klant blijft volledig verantwoordelijk voor selectie, verificatie van diploma's, referenties, identiteit, werkrecht, arbeidsvoorwaarden en de uiteindelijke indiensttreding.

c. Lead2Call is geen partij bij de arbeids- of opdrachtovereenkomst tussen Klant en kandidaat.

8. Externe platforms

a. De Diensten kunnen afhankelijk zijn van WhatsApp, Meta, LinkedIn, cv-databases, agenda-, hosting-, AI- en communicatiediensten van derden.

b. Lead2Call is niet aansprakelijk voor storingen, beperkingen, bans, accountblokkades, beleidswijzigingen, afwijzingen van templates, prijswijzigingen of dataverlies bij zulke platforms, tenzij veroorzaakt door opzet of bewuste roekeloosheid van Lead2Call.

c. Lead2Call mag een kanaal vervangen of de werkwijze aanpassen wanneer een platform wijzigt of wegvalt.

9. Intellectuele eigendom en gebruiksrechten

a. Alle rechten op software, modellen, scripts, templates, processen, dashboards, rapportageformats, ontwerpen en knowhow van Lead2Call blijven bij Lead2Call of haar licentiegevers.

b. Klant krijgt alleen het niet-exclusieve, niet-overdraagbare gebruiksrecht dat nodig is voor de overeengekomen Diensten.

c. Klant mag de software niet reverse-engineeren, kopiëren, doorverkopen, sublicentiëren, benchmarkresultaten publiceren of gebruiken om een concurrerend product te ontwikkelen.

10. Leads, kandidaten en gegevens

a. Persoonsgegevens zijn geen eigendom. Partijen gebruiken kandidaat- en leadgegevens alleen voor geldige, transparante en vooraf bepaalde doeleinden volgens de AVG.

b. Klant mag voorgestelde kandidaten gebruiken voor de overeengekomen vacature en eigen selectieprocedure. Gebruik voor andere vacatures, talentpools of marketing vereist een zelfstandige geldige grondslag en passende informatie aan de kandidaat.

c. Lead2Call behoudt rechten op eigen databankstructuren, selectiemethoden, campagnes, brondata en niet-persoonsgebonden analyses. Klant krijgt geen exclusiviteit op een kandidaat, tenzij schriftelijk overeengekomen.

d. Partijen bepalen in de verwerkersovereenkomst wanneer Lead2Call verwerker is. Voor eigen sourcing, talentpool of zelfstandig bepaalde doeleinden kan Lead2Call zelf verwerkingsverantwoordelijke zijn.

11. Geheimhouding en referentiegebruik

a. Partijen houden vertrouwelijke bedrijfs-, kandidaat-, prijs- en technische informatie geheim.

b. Lead2Call mag de naam en het logo van Klant alleen als klantreferentie gebruiken na schriftelijke toestemming.

12. Aansprakelijkheid

a. Lead2Call is alleen aansprakelijk voor directe schade die het rechtstreekse gevolg is van een toerekenbare tekortkoming.

b. Aansprakelijkheid is per gebeurtenis en per contractjaar beperkt tot het lagere van: het bedrag dat de aansprakelijkheidsverzekering uitkeert, of de door Klant betaalde vergoedingen over de zes maanden voorafgaand aan de gebeurtenis, met een maximum van € 50.000.

c. Lead2Call is niet aansprakelijk voor indirecte schade, gevolgschade, gemiste besparingen, omzet- of winstderving, reputatieschade, verlies van kandidaten of gegevens, of schade door beslissingen van Klant.

d. De beperkingen gelden niet bij opzet of bewuste roekeloosheid van de leiding van Lead2Call en niet waar beperking wettelijk niet is toegestaan.

e. Klant meldt een schadeveroorzakende gebeurtenis binnen dertig dagen na ontdekking en stelt Lead2Call in staat de schade te beperken.

13. Overmacht

a. Onder overmacht vallen onder meer internet- en stroomstoringen, cyberincidenten, uitval of beleidswijziging van platforms, ziekte van sleutelpersonen, stakingen, overheidsmaatregelen en tekortkomingen van leveranciers buiten redelijke controle.

b. Bij overmacht worden verplichtingen opgeschort. Duurt overmacht langer dan zestig dagen, dan mag iedere partij het getroffen deel beëindigen zonder schadevergoeding.

14. Beëindiging

a. Een partij mag de overeenkomst beëindigen bij faillissement, surseance, beëindiging van activiteiten of een ernstige tekortkoming die niet binnen dertig dagen na ingebrekestelling is hersteld.

b. Na beëindiging vervalt toegang tot software en systemen. Lead2Call levert op verzoek een gebruikelijke export van Klantdata, voor zover beschikbaar en wettelijk toegestaan, tegen het geldende tarief.

15. Recht en geschillen

a. Nederlands recht is van toepassing.

b. Partijen proberen een geschil eerst door overleg op te lossen. Daarna is de bevoegde rechter in het arrondissement van de statutaire vestigingsplaats van Lead2Call bevoegd.