



FEE FREE?

BEELD SANDER VAN DER TORREN

Kunt u als opdrachtgever bemiddelingskosten moeten betalen, terwijl u geen overeenkomst heeft gesloten met het detacheringsbureau?

Als op maandagmorgen directeur Fred van Constructiebedrijf Staalsma zijn Outlook opent, ziet hij een e-mail van detacheringsbureau Handelman. Hij heeft nog nooit van dit bureau gehoord en leest nieuwsgierig het bericht. Hierin introduceert Handelman zichzelf en een kandidaat voor de bij Staalsma openstaande vacature van 3D-ontwerper. In de bijlage treft Fred het CV aan en deze maakt hem enthousiast. Wel maakt Fred in zijn antwoord op de e-mail duidelijk dat hij nog een hoop vragen heeft aan het bureau. Hierna wordt hij door Handelman gebeld. Het is een leuk gesprek en Fred laat erna weten dat hij de kandidaat graag ontvangt voor een eerste kennismaking.

Dezelfde week volgt het gesprek met de kandidaat. Fred ziet hem als de juiste man op de juiste plek in zijn bedrijf. Hij is het echter niet eens met de voorwaarden van het detacheringsbureau. Hierop volgt een langdurig heen en weer

gemail tussen Staalsma en Handelman. De onderhandeling loopt spaak. Handelman stelt voor, om uit de impasse te komen, genoeg te nemen met alleen een bemiddelingsfee. Fred wijst dit af. Omdat hij er zat van is, beantwoordt hij Handelman's e-mails en telefoontjes niet meer. Hij neemt contact op met een hem bekend detacheringsbureau. Hij vraagt of hij de nieuwe 3D-ontwerper via haar in de arm kan nemen. Dit vormt geen enkel probleem. En zo gaat de kandidaat aan de slag bij Staalsma.

Als Handelman hier lucht van krijgt, zijn de rapen gaar. Het bureau vindt dat er een overeenkomst is gesloten en vordert nakoming ervan, waaronder betaling van de bemiddelingsfee. Bij de rechtbank aangekomen, oordeelt de rechter dat er geen overeenkomst geldt tussen Handelman en Staalsma, want op belangrijke punten was er nog geen akkoord. Wel is de rechter het met de advocaat van Handelman eens dat Staalsma onrechtmatig gehandeld heeft richting Handelman. Het stond Fred vrij om van een overeenkomst met Handelman af te zien, maar dan had hij ook van de kandidaat moeten afzien. Nu hij dat niet heeft gedaan, at hij van twee walletjes ten koste van Handelman. Staalsma moet alsnog schadevergoeding betalen die gelijk is aan de werving- en selectiefee waarop Handelman recht zou hebben gehad als er wel een detacheringsovereenkomst was gesloten, ter hoogte van tienduizend euro.



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsten zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie Rechtsbijstand** biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij **Metaalunie Rechtsbijstand** terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

REGELMATIG Bij de adviseurs van bedrijfsjuridisch ledenadvies komen vergelijkbare kwesties regelmatig voorbij. Vandaar dit onderwerp op herhaling. Laat u zich goed informeren over uw rechten en vooral uw verplichtingen richting detachings-/ bemiddelingsbureaus, ook als u meent dat er (nog) geen contract mee is gesloten.