

WERKT u NETJES volgens HET boekje? EEN juridische CHECKLIST voor UW website

Friso de Jong

Silverback, jong@silver-back.nl



Informatieplichten via uw disclaimer en privacystatement, opt-in of toch opt-out, digitale handtekeningen, digitaal factureren, algemene voorwaarden. Ziet u door de bomen het bos niet meer? Dat kan kloppen. En het wordt nog veel lastiger met al die wetten die iets te maken willen hebben met ICT en recht. Denk maar aan de Wet koop op afstand, de Wet elektronische handel, de nieuwe Telecommunicatiewet en de Wet op de elektronische handtekening.

Kortom, een hele hoop regelingen die stuk voor stuk wat te eisen hebben over de inrichting van uw website. Ongeacht of de website van uw organisatie alleen maar informatie verstrekt, of producten en diensten verkoopt. In dit artikel brengen we wat orde in het grootste gedeelte van de chaos. Dit doen we aan de hand van de uitspraak van de belastingdienst: "leuker kunnen we het niet maken, maar wel makkelijker"

De aanpak is als volgt. Per onderwerp –een paragraaf– stellen we een vraag, vergezeld door een korte toelichting. Daarna wordt die vraag uitgewerkt. Uiteraard zijn het voornamelijk antwoorden die positief beantwoord zullen worden. Als dat niet voor u geldt, dan kunt u simpelweg de vraag overslaan en naar de volgende vraag gaan.

1. Biedt u zaken, diensten en/of informatie aan via Internet?

Om te voldoen aan onder andere de Wet koop op afstand en de Wet elektronische handel moet uw website tenminste de volgende gegevens voor het sluiten van de overeenkomst gemakkelijk, rechtstreeks en permanent kunnen tonen:

- De (bedrijfs)naam, het vestigingsadres en andere contactgegevens, inclusief e-mailadres;
- Inschrijvingsnummer van de Kamer van Koophandel;

- Eventueel: uw lidmaatschap van de beroepsvereniging of –organisatie, beroepstitel en vermelding van het land van toekenning en een verwijzing naar de vindplaats van de in Nederland van toepassing zijnde beroepsregels.
- Uw (product)prijzen, aangevuld met de melding of deze prijzen inclusief of exclusief BTW en/of leveringskosten zijn.

2. Maakt u naast/via uw website gebruik van elektronische reclame?

De nieuwe Telecommunicatiewet heeft een set regels ingevoerd, zodat e-mailberichten eerder als spam kan worden aangemerkt. Er is sprake van spam als het gaat om grote hoeveelheden ongevraagde reclame. Daarbij maakt het niet uit of deze spam afkomstig is van een organisatie met een commerciële of ideële doelstelling. Om te voorkomen dat uw boodschappen als spam worden aangemerkt moet u letten op het volgende:

- Reclame moet als zodanig duidelijk herkenbaar zijn;
- Uw identiteit, of de identiteit van degene voor wie reclame wordt gemaakt, moet duidelijk herkenbaar zijn;
- Verkoopbevorderende aanbiedingen (kortingen, bonus en dergelijke) moeten duidelijk herkenbaar zijn;
- De voorwaarden om aan deze aanbiedingen mee te kunnen doen, moeten ondubbelzinnig en gemakkelijk te vervullen zijn;
- Ongevraagde reclame moet direct bij de ontvangst ervan duidelijk en ondubbelzinnig als zodanig herkenbaar zijn;
- Als een persoon, particulier of beroepsmatig, heeft aangegeven geen prijs te stellen op het ontvangen van reclame per e-mail, fax of internet, dan is het niet meer toegestaan om reclame toe te sturen;
- Het is niet toegestaan om aan consumenten reclame toe te zenden als deze hiervoor niet vooraf toestemming hebben gegeven.

3. Sluit u met uw klanten via Internet, e-mail, of fax overeenkomsten?

Voordat een overeenkomst tot stand komt, moet u de klant op een duidelijke, begrijpelijke en ondubbelzinnige manier de volgende informatie verstrekken:

- De verschillende opeenvolgende stappen om tot een overeenkomst met uw organisatie te kunnen komen;
- De mogelijkheid om het eenmaal afgesloten contract te laten opslaan of te kunnen tonen. Dit kan het beste door de overeenkomst inclusief de algemene voorwaarden per e-mail toe te zenden;
- De gedragscodes die u onderschrijft en hoe deze elektronisch geraadpleegd kunnen worden;
- De voorwaarden van het contract en de algemene voorwaarden inclusief de mogelijkheid of mogelijkheden om deze op te slaan, weer te geven en uit te printen. Zie 2^e checkpunt;
- De technische mogelijkheden om invoerfouten op te sporen en te verbeteren, nog voordat de overeenkomst tot stand komt;
- Bij de totstandkoming moet u zo spoedig mogelijk langs elektronische weg de ontvangst van de bestelling van de klant bevestigen.

LET OP. Als u zaken doet met klanten die geen consumenten zijn, dan kunt al deze punten behalve het 4^e aandachtsstreepje in uw contract, opdrachtbevestiging en of algemene voorwaarden uitsluiten.

4. Verkoopt u zaken of verkoopt u diensten?

Binnen de wet maken we een onderscheid tussen het verrichten van diensten en het verkopen van zaken. Dit verschil heeft voornamelijk consequenties voor de mogelijkheid van de klant en de termijn om de overeenkomst te ontbinden. Voor zowel zaken als diensten geldt dan het volgende.

Tijdig voordat de koop op afstand wordt gesloten, dus voordat de koper akkoord is, moet u(w website) op duidelijke en begrijpelijke wijze de onderstaande gegevens verstrekken. Dit kunt u bijvoorbeeld doen door een e-mailbericht, een toelichting op de website, of door middel van een pagina met veelgestelde vragen.

- Uw identiteit en uw adres. Het laatste is verplicht als u de klant verplicht tot –gedeeltelijke- vooruitbetaling van de prijs;
- De belangrijkste kenmerken van het product of de dienst;
- De prijs van het product of de dienst, met inbegrip van BTW en andere belastingen, zoals eventuele kosten van aflevering;
- De termijn voor het aanvaarden van aanbod door de klant, dan wel de termijn voor het bevestigen van de aangeboden prijs;
- De minimale duur van de overeenkomst. Dit is alleen maar van toepassing als u op voortdurende of regelmatige basis producten levert of diensten verricht.

En als u vervolgens begint met het nakomen van de overeenkomst, dan moeten weer de nodige gegevens worden verstrekt. Deze staan hieronder vermeld. Zoals u kunt zien, zijn het gegevens die u bijna altijd al eerder hebt verstrekt. Bijvoorbeeld omdat het gegevens zijn die op een pakbon, factuur of in een e-mail staan:

- Gegevens over de garantie van het geleverde product of verrichte dienst;
- De vereisten voor het opzeggen van de overeenkomst als de overeenkomst een looptijd heeft van meer dan een jaar, dan wel als het gaat om een overeenkomst die voor onbepaalde tijd is afgesloten.

5. De koop is gesloten en hoe moet ik de overeenkomst nu uitvoeren?

Uiterlijk dertig dagen nadat u de overeenkomst sluit, moet u het product leveren of de dienst verrichten. U kunt van deze termijn afwijken als de vertraging niet aan u te wijten is, of als de nakoming al niet meer mogelijk is. Start u niet binnen dertig dagen met de nakoming dan kan de klant de overeenkomst direct ontbinden en bovendien een schadevergoeding eisen. Gelukkig kunt u deze consequenties ook weer in uw overeenkomst en/of algemene voorwaarden uitsluiten.

Als u inderdaad de overeenkomst niet binnen dertig dagen kunt nakomen, dan is het zaak dat u dit de klant zo snel mogelijk laat weten. Vervolgens heeft de klant recht op kosteloze teruggave van wat hij al heeft betaald. En dit moet ook nog eens binnen dertig dagen gebeuren, want anders kan hij opnieuw een schadevergoeding eisen.

Stel dat u in uw overeenkomst en/of algemene voorwaarden hebt bepaald dat u eventueel een alternatief van gelijke kwaliteit en prijs mag leveren, dan mag de klant de overeenkomst toch nog zonder opgaaf van reden ontbinden. De kosten van het terugzenden van uw alternatief door de klant komen vervolgens voor uw rekening.

6. Begint u binnen zeven werkdagen na het sluiten van de overeenkomst met het verrichten van de dienst?

Als dit wel het geval is, dan kan de consument de overeenkomst niet zonder opgaaf van redenen ontbinden. Is dit nu niet het geval, dan heeft de consument het recht om na deze zeven dagen de overeenkomst te ontbinden, behalve als het gaat om:

- Zaken of diensten waarvan de prijzen schommelen onder invloed van de financiële markt;
- Zaken die zijn gemaakt in overeenstemming met de specificaties van de klant;
- Zaken die vanwege hun aard niet of niet gemakkelijk teruggezonden kunnen worden;
- Zaken die duidelijk persoonlijk van aard zijn/ in de privé-sfeer liggen;
- Zaken die snel kunnen bederven of verouderen;
- Software, audio en video waarvan de klant de verzegeling heeft doorbroken;
- Kranten en tijdschriften.

Het kan nog vervelender voor u worden als u niet hebt voldaan aan punt 6. In dat geval kan de consument tot drie maanden na het sluiten ervan de overeenkomst ontbinden.

7. Beschikt u over een privacystatement en een disclaimer?

Een privacystatement en een disclaimer zijn niet verplicht. Niettemin is het wel handig om deze op te nemen. Bij sommige gedragscodes wordt er bovendien specifiek naar gevraagd. En daarnaast staat het goed; het geeft de spelregels weer waaraan uw organisatie zich wil houden en waaraan u graag wil dat de bezoeker zich gaat houden, ongeacht de aard van de website.

Conclusie

De afgelopen jaren is er nog al wat op ons afgekomen. Met de opsomming van de vereisten aan de hand van een achttal vragen heb ik u wat duidelijkheid willen geven op dit gebied. Als u met deze vragen en opsommingen uw website doorloopt, is de kans zonder meer groot dat uw website voldoet aan de nieuwe wettelijke regels. Succes!

Mededelingen VANUIT het VIAS bestuur

Sjaak Wolfert

Wageningen UR, sjaak.wolfert@wur.nl

● Vias symposium 2006

Het VIAS symposium 2006 over ICT en innovatie in lerende ondernemersnetwerken. In de vorige AI heeft een oproep gestaan om te reageren op dit thema en eventuele interesse voor het mee-organiseren in de symposium-cie. Tot nu toe zijn er geen reacties binnen gekomen. Er zal een extra e-mailing rondgestuurd worden met een link naar de website waar meer informatie op zal verschijnen. We hopen dat leden dit "event" mede tot een succes willen maken. Reacties naar symposium@vias.nl.

● Ontologie-middag

We gaan een mini-symposium organiseren rondom dit onderwerp met een brede, praktische insteek. We hebben besloten dit symposium te koppelen aan de ALV op dinsdag 18 april bij WUR-A&F. Jan-Erik Wien en Nicole Koenderink organiseren dit event. Mocht u dus vragen of suggesties hebben neem dan contact met hen op (jan-erik.wien@wur.nl of nicole.koenderink@wur.nl)

● Bio-informatica

Rond dit onderwerp wilden we altijd nog een "event" organiseren. Dankzij recent contact van Arnold Bregt met de Wageningse hoogleraar op dit vakgebied wordt dit idee door hem weer opgepakt. Waarschijnlijk zal dit in september plaatsvinden. Suggesties kunt u mailen naar arnold.bregt@wur.nl.

● ALV 18 april 2006

De ALV zal dinsdagmiddag 18 april gehouden worden aansluitend op het mini-symposium over ontologie bij WUR-A&F te Wageningen. Daarna zal er ook een borrel zijn. Een nadere aankondiging wordt rondgestuurd. U wordt verwacht!

● Redactie AI

Na de bestuursvergadering in januari vond aansluitend overleg plaats met de redactie van Agro Informatica (AI). Het bestuur is verantwoordelijk voor AI, maar de redactie heeft grote vrijheid. De redactie wisselt nog wel eens van samenstelling door de jaren heen en een verbeterpunt was het helder communiceren van wat van een redactielid verwacht wordt. We hebben met name ook gesproken over de onderwerpen voor het komende jaar. Daar is een aantal interessante onderwerpen uit gekomen. Ook hebben we het gehad over de mogelijkheid AI meer te koppelen aan bestaande "events". In ieder geval zal het laatste AI nummer aan het symposium worden gewijd. Het bestuur spreekt zijn waardering uit voor het werk van de redactie en wenst hen voor het komende jaar weer veel succes toe!

● Profito

We hebben als bestuur geen overzicht over hoe de Profito acties lopen: zijn er veel leden die erop in gaan?

● EFITA

Op 29 november was de 2nd *European @rural Conference "Rural Areas and New Member States as Engines for Implementing the renewed Lisbon Strategy*, mede door EFITA georganiseerd. Dit is een direct gevolg van het beleid dat is ingezet, namelijk om EFITA meer te laten functioneren als het ICT-platform voor landbouw, voeding en groene ruimte voor de diverse DG's van de Europese Commissie. Ondergetekende was mede namens EFITA afgevaardigd. Een verslag van de conferentie is te vinden op de EFITA website: www.efita.net → Reports/Meetings → Brussels conference Nov. 2005.