

Algemene voorwaarden LeadGen Group

Versie: augustus 2026

Ingangsdatum: 1 augustus 2026

Toepassing: uitsluitend zakelijke klanten

Artikel 1. Definities

In deze algemene voorwaarden wordt verstaan onder:

- **Aansluiting en/of Campagne:** de toegang van de Klant tot, of de actieve afname-instelling voor, een of meer Diensten, leadcategorieën, branches, regio's of Distributievormen van LeadGen Group.
- **Basisprijs:** de met de Klant overeengekomen prijs in euro's of Credits die als uitgangspunt dient voor de berekening van de uiteindelijke Leadprijs.
- **Betaalmodel:** het voor de Klant geldende Saldo-model of Invoice-model.
- **Credits:** vooraf aangekocht tegoed waarmee de Klant Leads of andere daarvoor aangewezen Diensten kan afnemen, waarbij één Credit een waarde van €1 tegoed vertegenwoordigt.
- **Creditsaldo:** het totaal aan beschikbare Credits van de Klant.
- **Diensten:** alle door LeadGen Group aangeboden zakelijke diensten, waaronder leadgeneratie, leadlevering, telefonische oplossingen, websites, domeinen, marketingdiensten, callcenterdiensten en toegang tot het Klantportaal.
- **Distributievorm:** de wijze waarop een Lead exclusief of met een bepaald aantal afnemers wordt gedeeld.
- **Dynamic Pricing:** het prijsmodel waarbij de uiteindelijke Leadprijs mede wordt bepaald door de Basisprijs, de Distributievorm en andere commerciële factoren.

- **Invoice-model:** het Betaalmodel waarbij beschikbaar Creditsaldo eerst wordt verrekend en het daarna resterende deel van de Leadprijs in euro's wordt gefactureerd of geïncasseerd.
- **Klant:** de natuurlijke persoon of rechtspersoon die handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf en met LeadGen Group een Overeenkomst aangaat of daarover onderhandelt.
- **Klantportaal:** de digitale omgeving waarin de Klant onder meer Diensten, instellingen, Leads, Credits en distributiegegevens kan beheren of inzien.
- **Lead:** een aanvraag, contactkans, projectintentie, telefoongesprek of andere vorm van concrete belangstelling die LeadGen Group aan een Klant beschikbaar stelt.
- **LeadGen Group:** LeadGen Group B.V., gevestigd aan de Icarus 20 te (8448 CJ) Heerenveen, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 63546167, de zakelijke aanbieder van de Diensten en contractspartij van de Klant evenals de gebruiker van deze algemene voorwaarden.
- **Leadprijs:** de in euro's of Credits uitgedrukte vergoeding die voor een Lead verschuldigd is.
- **Materiële wijziging:** een wijziging die de bestaande rechten of verplichtingen van de Klant uit hoofde van de Overeenkomst wezenlijk en nadelig wijzigt. Een prospectieve wijziging van Leadprijzen, prijsfactoren, prijsberekeningsmethoden, Dynamic Pricing, Distributievormen, productvormen of afnamevormen is geen Materiële wijziging, mits de wijziging uitsluitend geldt voor toekomstige Diensten en Leads en de nominale waarde van reeds aangeschafte Credits niet wordt verminderd.
- **Overeenkomst:** de overeenkomst tussen LeadGen Group en de Klant, bestaande uit de offerte, het bestelformulier of een andere individuele afspraak, deze algemene voorwaarden en eventuele aanvullende schriftelijke of digitale afspraken.

- **Opdrachtgever:** de natuurlijke persoon of rechtspersoon van wie de aanvraag of contactgegevens in een Lead zijn opgenomen.
- **Saldo-model:** het Betaalmodel waarbij Leads uitsluitend met Credits worden betaald en alleen worden geleverd wanneer het Creditsaldo toereikend is voor de volledige Leadprijs.

Artikel 2. Toepasselijkheid en rangorde

1. Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op ieder aanbod, iedere offerte, iedere Overeenkomst en alle Diensten van LeadGen Group.
2. De Klant verklaart de Overeenkomst uitsluitend aan te gaan in de uitoefening van een beroep of bedrijf. Deze algemene voorwaarden zijn niet bedoeld voor consumenten.
3. LeadGen Group stelt deze algemene voorwaarden vóór of bij het sluiten van de Overeenkomst elektronisch aan de Klant ter beschikking op een wijze die de Klant in staat stelt deze op te slaan en later ongewijzigd te raadplegen.
4. De toepasselijkheid van algemene voorwaarden van de Klant wordt uitdrukkelijk uitgesloten.
5. Afwijkingen op de Overeenkomst zijn alleen geldig wanneer zij schriftelijk of digitaal door LeadGen Group zijn bevestigd en gelden uitsluitend voor de Overeenkomst waarop zij betrekking hebben.
6. Bij tegenstrijdigheid tussen verschillende documenten geldt de volgende rangorde:
 1. de uitdrukkelijk overeengekomen individuele afspraken;
 2. de offerte of het bestelformulier;
 3. deze algemene voorwaarden;

4. overige productinformatie of beleidsdocumenten.
7. Indien een bepaling van deze algemene voorwaarden nietig, vernietigbaar of niet-afdwingbaar is, blijven de overige bepalingen van deze algemene voorwaarden onverminderd van kracht. Partijen vervangen de betreffende bepaling door een geldige bepaling die het doel en de strekking daarvan zoveel mogelijk benadert.

Artikel 3. Aanbod en totstandkoming

1. Een aanbod of offerte van LeadGen Group is vrijblijvend, tenzij daarin uitdrukkelijk een geldigheidsduur of bindend karakter is vermeld.
2. Een Overeenkomst komt tot stand zodra LeadGen Group de opdracht schriftelijk of digitaal aanvaardt, de Klant een digitaal aanbod bevestigt of LeadGen Group met instemming van de Klant met de uitvoering begint.
3. Een aanbod voor een specifieke branche, regio, categorie of Distributievorm geldt onder voorbehoud van beschikbaarheid. Indien de betreffende Dienst bij aanvang niet beschikbaar is, brengt LeadGen Group daarvoor geen Credits of bedragen in rekening. Reeds ontvangen bedragen worden binnen veertien dagen teruggestort, tenzij de Klant instemt met inzet voor een gelijkwaardig alternatief.
4. Degene die namens de Klant handelt, verklaart bevoegd te zijn de Klant te vertegenwoordigen.
5. Mondelinge toezeggingen en afspraken binden LeadGen Group alleen nadat deze door een vertegenwoordigingsbevoegde persoon schriftelijk of digitaal zijn bevestigd.
6. De Klant verstrekt tijdig informatie die LeadGen Group redelijkerwijs nodig heeft om de Diensten uit te voeren. LeadGen Group mag ervanuit gaan dat de door de Klant verstrekte informatie volledig en juist is.

Artikel 4. Duur en opzegging

1. De Overeenkomst wordt aangegaan voor de in de Overeenkomst vermelde termijn.
2. Indien geen termijn is overeengekomen, is de Overeenkomst aangegaan voor onbepaalde tijd welke door beide partijen schriftelijk of digitaal per direct kan worden opgezegd.
3. Een Overeenkomst voor bepaalde tijd wordt na de overeengekomen termijn verlengd voor onbepaalde tijd, tenzij in de Overeenkomst uitdrukkelijk anders is bepaald. Na verlenging zijn beide partijen bevoegd de Overeenkomst schriftelijk of digitaal op te zeggen.
4. Opzegging van de Overeenkomst beëindigt de ontvangst van nieuwe Leads en andere doorlopende Diensten per de datum van opzegging, tenzij partijen schriftelijk anders afspreken. Opzegging laat reeds ontstane betalingsverplichtingen onverlet.
5. Een resterend Creditsaldo blijft na opzegging van de Overeenkomst beschikbaar voor Diensten waartoe de Klant nog toegang heeft, totdat de toepasselijke vervaldatum is bereikt.

Artikel 5. Diensten en positie van LeadGen Group

1. LeadGen Group verleent zakelijke marketing- en platformdiensten, waaronder het faciliteren van contact tussen Klanten en potentiële Opdrachtgevers.
2. LeadGen Group is geen partij bij een overeenkomst tussen de Klant en een Opdrachtgever. De Klant en Opdrachtgever zijn ieder zelf verantwoordelijk voor de totstandkoming, inhoud en uitvoering van tussen hen tot stand gekomen overeenkomst.
3. Een Lead is een contactkans en geeft nimmer garantie op bereikbaarheid, een afspraak, opdracht, overeenkomst, betaling, omzet, rendement of conversie.

4. LeadGen Group garandeert geen minimumaantal Leads en geen voortdurende beschikbaarheid van Leads binnen een branche, regio, categorie of Distributievorm.
5. LeadGen Group voert de Diensten uit met inachtneming van de zorg van een redelijk handelend zakelijke dienstverlener en treft redelijke maatregelen om de actualiteit, technische bruikbaarheid en categorisering van Leads te bewaken.
6. Diensten kunnen per branche, regio, categorie, kanaal en Klant verschillen.
7. LeadGen Group is bevoegd Diensten, categorieën, regio's, kanalen en operationele werkwijzen te ontwikkelen, vervangen, beperken of beëindigen. Op Materiële wijzigingen is artikel 19 van toepassing.
8. Leverings- en uitvoeringstermijnen genoemd in een offerte of de Overeenkomst zijn indicatief, tenzij uitdrukkelijk schriftelijk een uiterlijke datum voor uitvoering is overeengekomen.

Artikel 6. Dynamic Pricing en distributie

1. Iedere Aansluiting en/of Campagne waarvoor Dynamic Pricing geldt, heeft een overeengekomen Basisprijs, welke is vermeld in de Overeenkomst of het Klantportaal.
2. De Basisprijs dient als uitgangspunt voor de berekening van de Leadprijs. De daadwerkelijk verschuldigde Leadprijs kan per Lead afwijken.
3. De Leadprijs wordt berekend volgens het met de Klant overeengekomen Betaalmodel, zoals vermeld in de Overeenkomst of in het Klantportaal. Tenzij anders overeengekomen, geldt dit Betaalmodel voor alle Aansluitingen en Campagnes van de Klant.
4. LeadGen Group berekent de Leadprijs aan de hand van de Basisprijs, de Distributievorm, de branche, de regio, de categorie en de overige prijsfactoren die vóór levering van de Lead aan de Klant zijn bekendgemaakt.

5. Een Lead kan exclusief of aan meerdere afnemers worden geboden. Naarmate een Lead met minder afnemers wordt gedeeld, kan een hogere Leadprijs gelden.
6. LeadGen Group bepaalt per Lead de Distributievorm en het aantal afnemers, met inachtneming van de voorkeuren die de Klant heeft ingesteld.
7. De Klant selecteert in het Klantportaal de beschikbare Distributievormen waaraan hij wil deelnemen. Voor deelname aan een Distributievorm moeten ook de direct aangrenzende Distributievormen zijn geactiveerd.
8. Voor deelname aan Dynamic Pricing selecteert de Klant minimaal twee Distributievormen.
9. De deelname aan of selectie van een Distributievorm geeft geen recht op of garantie voor levering van Leads binnen die Distributievorm.
10. De Klant kan in het Klantportaal de Distributievorm van een ontvangen Lead inzien, waaronder het aantal afnemers waarmee de Lead is gedeeld, voor zover deze informatie beschikbaar is.
11. LeadGen Group bepaalt de berekeningsmethode voor de Leadprijs en mag deze voor toekomstige Leads aanpassen op grond van marktomstandigheden, hogere acquisitie- of inkoopkosten of andere commerciële factoren. Een wijziging heeft geen invloed op Leads die vóór de ingangsdatum van de wijziging zijn geleverd.
12. Historische Leadprijzen geven geen recht op toekomstige Leadprijzen.
13. LeadGen Group mag beschikbare Leadprijzen, berekeningsmethoden, Distributievormen, prijsmodellen en nieuwe afnamevormen per branche, regio of categorie wijzigen, beperken of beëindigen. Op Materiële wijzigingen is artikel 19 van toepassing.

Artikel 7. Credits

1. Dit artikel is van toepassing op het gebruik van Credits binnen het Saldo-model en het Invoice-model. Het toepasselijk Betaalmodel wordt per Klant overeengekomen.
2. De Klant koopt Credits vooraf aan. Eén Credit vertegenwoordigt € 1,00 tegoed.
3. Credits gelden uitsluitend als tegoed voor de afname van Diensten. Zij zijn geen betaalmiddel, banktegoed, deposito of rentedragend vermogen.
4. Binnen het Saldo-model wordt de volledige Leadprijs bij levering automatisch met het Creditsaldo verrekend.
5. Een Lead wordt binnen het Saldo-model alleen geleverd indien het Creditsaldo toereikend is om volledige Leadprijs te voldoen.
6. Binnen het Invoice-model wordt de Leadprijs bij levering eerst verrekend met het beschikbare Creditsaldo. Indien het Creditsaldo lager is dan de Leadprijs, wordt het volledige beschikbare saldo gebruikt en wordt het resterende bedrag overeenkomstig artikel 10 in euro's gefactureerd of geïncasseerd.
7. Een Creditsaldo geeft geen recht op een bepaald aantal Leads. Het aantal beschikbare Leads is onder meer afhankelijk van de toepasselijke Leadprijzen en het beschikbare aanbod.
8. Een wijziging van Leadprijzen heeft geen invloed op de verrekenwaarde van reeds aangekochte Credits.
9. Credits kunnen worden ingezet voor beschikbare leadcategorieën en andere Diensten waarvoor de Klant toegang heeft en waarvoor betaling in Credits mogelijk is.
10. Credits zijn aan het account van de Klant gebonden en niet overdraagbaar of verhandelbaar. Credits worden niet in geld uitgekeerd, behalve in de gevallen die in dit artikel uitdrukkelijk zijn bepaald.

11. LeadGen Group mag minimale opwaardeerbedragen vaststellen en prospectief wijzigen.
12. Credits vervallen 24 maanden na de datum van aankoop. LeadGen Group toont per aankoop de aankoopdatum en vervaldatum in het Klantportaal en informeert de Klant ten minste zestig en dertig dagen vóór de vervaldatum.
13. Het pauzeren van Campagnes of beëindigen van de ontvangst van nieuwe Leads schort de vervaltermijn zoals bedoeld in lid 12 niet op.
14. Met een opwaardering verbindt LeadGen Group zich ertoe om de Klant, binnen de toepasselijke instellingen, beschikbaarheid en voorwaarden Diensten te laten afnemen waarvoor Credits kunnen worden gebruikt ter waarde van het opgewaardeerde bedrag. Bij iedere opwaardering vangt voor het volledige, op dat moment beschikbare Creditsaldo een nieuwe vervaltermijn van 24 maanden aan.
15. Indien de Klant zijn Credits gedurende langere tijd redelijkerwijs niet kan inzetten, onderzoeken partijen eerst of inzet mogelijk is door een redelijke aanpassing van werkzaamheden, categorieën of werkgebied dan wel door inzet binnen andere branches waarin de Klant aantoonbaar actief is. Pas wanneer inzet structureel niet mogelijk blijkt en geen redelijke alternatieven beschikbaar zijn, kan restitutie of een andere passende oplossing aan de orde komen.
16. De Klant geldt niet als actief beschikbaar voor Leadontvangst gedurende een pauze of wanneer zijn instellingen, voorwaarden, bereikbaarheid, branchekeuzes, werkgebied of andere beperkingen levering feitelijk verhinderen.
17. LeadGen Group mag de technische, administratieve en operationele inrichting van het kredietsysteem wijzigen. Op Materiële wijzigingen is artikel 19 van toepassing.

Artikel 8. Klantportaal, instellingen en gebruik

1. De Klant is verantwoordelijk voor de juistheid en actualiteit van alle accountinstellingen waaronder die voor branche, regio, categorie, budget, pauze en distributie.
2. De Klant controleert regelmatig zijn accountinstellingen en, indien van toepassing, zijn Creditsaldo. De gevolgen van onjuiste of verouderde instellingen komen voor rekening van de Klant, tenzij het voorgaande is toe te rekenen aan LeadGen Group.
3. Inloggegevens zijn persoonlijk en vertrouwelijk. De Klant meldt vermoedelijk onbevoegd gebruik of een beveiligingsincident onmiddellijk aan LeadGen Group.
4. Alle via het account van de Klant verrichte handelingen worden aan de Klant toegerekend, tenzij de Klant aannemelijk maakt dat sprake is van onbevoegd gebruik dat hij redelijkerwijs niet kon voorkomen.
5. De Klant mag Leads en contactgegevens uitsluitend gebruiken voor rechtmatige opvolging van de betreffende aanvraag binnen zijn eigen onderneming.
6. De Klant mag Leadgegevens uitsluitend verstrekken aan werknemers en door hem ingeschakelde opdrachtnemers voor zover dit noodzakelijk is voor de rechtmatige opvolging van de Lead, deze personen aan passende geheimhoudings- en privacy verplichtingen zijn gebonden en LeadGen Group schriftelijk toestemming heeft gegeven.
7. De Klant mag zich niet voordoen als een andere persoon, onderneming of organisatie en mag geen handelsnaam, KvK-nummer, domeinnaam, logo, merk, certificering, vergunning, bankrekening of andere identificerende informatie gebruiken zonder daartoe gerechtigd of bevoegd te zijn.
8. Het is de Klant niet toegestaan de Diensten of systemen te verstoren, te omzeilen, te scrapen, te reverse-engineeren, voor concurrentieanalyse te gebruiken of geautomatiseerd gegevens te verzamelen, behalve voor zover dwingend recht dit toestaat.

9. Tenzij schriftelijk anders is overeengekomen, worden Campagnes aangeboden via het Klantportaal op basis van selfservice. De Klant is zelf verantwoordelijk voor de inrichting, activering, controle, wijziging, pauzering en hervatting daarvan. LeadGen Group is niet gehouden tot actief campagnebeheer, voortdurende monitoring, optimalisatie of accountmanagement, tenzij deze werkzaamheden uitdrukkelijk als aanvullende Dienst zijn overeengekomen.

Artikel 9. Verplichtingen van de Klant

1. Alle door de Klant verstrekte informatie over zijn onderneming en dienstverlening dient juist, volledig, actueel en niet-misleitend te zijn.
2. De Klant beschikt over alle voor de uitvoering van de Overeenkomst redelijkerwijs noodzakelijke vergunningen, registraties, certificeringen, verzekeringen en kwalificaties.
3. Opdrachtgevers worden zorgvuldig, professioneel en tijdig opgevolgd door de Klant, waarbij overeenkomstig toepasselijke wet- en regelgeving wordt gehandeld.
4. De Klant is volledig verantwoordelijk voor zijn communicatie, offertes, prijzen, afspraken, werkzaamheden, producten en diensten tegenover Opdrachtgevers.
5. De Klant meldt relevante wijzigingen in zijn bedrijfsvoering, dienstverlening, bevoegdheden of bereikbaarheid zo spoedig mogelijk, doch uiterlijk binnen veertien (14) dagen.
6. Misleiding, discriminatie, spam, fraude, onrechtmatige handelspraktijken en ander gedrag dat Opdrachtgevers, LeadGen Group of derden kan schaden, zijn niet toegestaan.

Artikel 10. Prijzen, facturatie en betaling

1. Alle prijzen zijn exclusief btw en andere heffingen, tenzij uitdrukkelijk anders vermeld.
2. De Klant betaalt hoofdzakelijk via vooraf aangekocht Credits. LeadGen Group kan met de Klant schriftelijk een andere betaalwijze overeenkomen, waaronder vooruitbetaling, automatische incasso of betaling op factuur.
3. Binnen het Invoice-model wordt het na verrekening van het beschikbare Creditsaldo resterende deel van de Leadprijs in euro's gefactureerd of geïncasseerd volgens de overeengekomen betaalwijze en facturatieperiode.
4. Indien betaling op factuur is overeengekomen kan LeadGen Group een aanbetaling, vooruitbetaling of passende zekerheid verlangen.
5. Facturen worden elektronisch verstrekt. Tenzij anders overeengekomen, bedraagt de betaaltermijn veertien (14) dagen na factuurdatum.
6. Bezwaren tegen de factuur worden binnen veertien dagen na factuurdatum ingediend. Het onbetwiste deel blijft onverminderd opeisbaar.
7. De Klant is niet bevoegd zijn betalingsverplichtingen op te schorten of te verrekenen.
8. Bij niet-tijdige betaling is de Klant zonder nadere ingebrekestelling de wettelijke handelsrente verschuldigd vanaf de vervaldatum zoals bedoeld in lid 5. Alle buitengerechtelijke en gerechtelijke incassokosten komen voor rekening van de Klant, met inachtneming van toepasselijke wetgeving.
9. LeadGen Group mag bij betalingsachterstand de levering van Leads, toegang tot onderdelen van het Klantportaal en andere Diensten opschorten.
10. Wanneer redelijke twijfel bestaat over de kredietwaardigheid van de Klant, mag LeadGen Group vooruitbetaling of passende zekerheid verlangen voordat zij verdere Diensten levert.

11. LeadGen Group is gerechtigd de Basisprijs en andere tarieven prospectief voor Diensten aan te passen op basis van onder meer doch niet beperkt tot inflatie, kosten, marktomstandigheden, beschikbaarheid, kwaliteit en vraag en aanbod. Op Materiële wijzigingen is artikel 19 van toepassing.

Artikel 11. Reclamaties en klachten

1. De Klant controleert een geleverde Lead zo spoedig mogelijk.
2. Een reclamatie over een Lead wordt binnen de in het geldende reclamatiebeleid genoemde termijn en met de vereiste onderbouwing ingediend. Wanneer nog geen termijn is gepubliceerd, geldt een termijn van vijf (5) dagen na ontvangst van de Lead.
3. Een reclamatie geeft geen recht op opschorting van andere betalingsverplichtingen.
4. LeadGen Group beoordeelt een reclamatie aan de hand van het Reclamatiebeleid dat ten tijde van de levering van de betreffende Lead gold, de beschikbare gegevens en de omstandigheden van het geval.
5. Wanneer LeadGen Group een reclamatie toewijst, boekt zij de voor de Lead afgeschreven Credits geheel of gedeeltelijk terug en/of crediteert geheel of gedeeltelijk het reeds in euro's gefactureerde deel. Een terugboeking of creditering geldt nimmer als erkenning van aansprakelijkheid.
6. Een verschil in commerciële waardering, het niet bereiken van de Opdrachtgever of het uitblijven van een opdracht vormt geen grond voor reclamatie, tenzij het Reclamatiebeleid anders bepaalt.
7. Van een mogelijke reclamatiegrond wegens onbereikbaarheid is sprake wanneer zowel het opgegeven telefoonnummer als het opgegeven e-mailadres onjuist, ongeldig of onbruikbaar blijkt te zijn, voor zover deze gegevens bij de Lead zijn verstrekt.

8. De Klant dient overige klachten schriftelijk of via het daarvoor aangewezen kanaal in te dienen. LeadGen Group behandelt deze binnen een redelijke termijn.
9. De nadere voorwaarden en procedure voor het reclameren van Leads zijn opgenomen in het Reclamatiebeleid, dat beschikbaar is via het Klantportaal.

Artikel 12. Schorsing, ontbinding en beëindiging

1. LeadGen Group mag de Diensten of toegang van de Klant geheel of gedeeltelijk beperken of schorsen bij:
 - een betalingsachterstand;
 - één of meerdere schending(en) van de Overeenkomst;
 - fraude, misbruik of een veiligheidsrisico;
 - over de Klant ernstige of herhaalde klachten worden ontvangen;
 - verstrekking van onjuiste, onvolledige of misleidende informatie door de Klant;
 - het zich voordoen als een andere onderneming, persoon of organisatie dan wel het gebruiken van bedrijfs- of identificatiegegevens waarvoor de Klant niet bevoegd is;
 - ontbreken van noodzakelijke vergunningen of kwalificaties;
 - overtreding van wet- of regelgeving; of
 - handelen dat de integriteit of reputatie van LeadGen Group, Opdrachtgevers of het platform wezenlijk schaadt.
2. Wanneer LeadGen Group de toegang tot een account, Campagne, Aansluiting of Leadontvangst beperkt, schorst of beëindigt, ontvangt de Klant via het betreffende kanaal geen nieuwe Leads meer. Dit laat betalingsverplichtingen voor reeds geleverde Leads en andere reeds afgenomen Diensten onverlet.
3. LeadGen Group informeert de Klant over de reden van een maatregel, tenzij dit wettelijk verboden is of uitstel noodzakelijk is vanwege fraude, veiligheid of een urgent risico.

4. Indien herstel mogelijk is, wordt de Klant een redelijke termijn verleend om de tekortkoming te herstellen. Bij een ernstige tekortkoming, fraude, een veiligheidsrisico, insolventie of wanneer herstel niet mogelijk is, is de Klant direct in verzuim.
5. LeadGen Group is gerechtigd de Overeenkomst geheel of gedeeltelijk met onmiddellijke ingang te ontbinden wanneer de Klant een wezenlijke tekortkoming niet tijdig herstelt of zich een situatie uit lid 4 voordoet.
6. De Klant mag de Overeenkomst slechts ontbinden indien LeadGen Group na een deugdelijke schriftelijke ingebrekestelling en een redelijke hersteltermijn toerekenbaar tekort blijft schieten in een wezenlijke verplichting.
7. Bij beëindiging van de Overeenkomst worden alle reeds verschuldigde bedragen onmiddellijk opeisbaar.
8. Opschorting of beperking verlengt de vervaltermijn van Credits niet wanneer de maatregel is veroorzaakt door de Klant.

Artikel 13. Aansprakelijkheid

1. LeadGen Group is slechts aansprakelijk nadat de Klant LeadGen Group schriftelijk in gebreke heeft gesteld, een redelijke hersteltermijn heeft gegeven en LeadGen Group na die termijn tekort blijft schieten.
2. LeadGen Group is alleen aansprakelijk voor directe schade die het rechtstreekse gevolg is van een toerekenbare tekortkoming in de nakoming van een wezenlijke verplichting. Directe schade omvat de aantoonbare kosten voor vaststelling van oorzaak en omvang, herstel van de overeengekomen prestatie en beperking van verdere rechtstreekse schade.
3. LeadGen Group is niet aansprakelijk voor indirecte schade, gevolgschade, gederfde winst, gemiste omzet, gemiste kansen, reputatieschade, bedrijfsstagnatie of verlies van gegevens.

4. LeadGen Group is niet aansprakelijk voor het handelen of nalaten van Opdrachtgevers, Klanten, netwerkleveranciers, betaaldienstverleners of andere onafhankelijke derden.
5. De aansprakelijkheid van LeadGen Group is per gebeurtenis en per kalenderjaar beperkt tot het bedrag dat de Klant in de twaalf maanden voorafgaand aan de schadeveroorzakende gebeurtenis voor de betreffende Dienst heeft betaald, met een maximum van € 10.000,00.
6. Gebeurtenissen die zodanig samenhangen dat zij naar hun aard en feitelijke omstandigheden een geheel zijn, gelden als één schadegebeurtenis.
7. De beperkingen zoals benoemd in dit artikel vinden geen toepassing indien en zover de schade het gevolg is van opzet of bewuste roekeloosheid van de bedrijfsleiding van LeadGen Group.
8. De Klant dient een aanspraak wegens schade of een mogelijke tekortkoming binnen twaalf maanden nadat hij daadwerkelijk bekend is geworden met zowel de schade als de feiten waaruit de mogelijke aansprakelijkheid van LeadGen Group volgt, schriftelijk bij LeadGen Group te melden.

Artikel 14. Vrijwaring

1. De Klant vrijwaart LeadGen Group tegen aanspraken van Opdrachtgevers en derden die voortvloeien uit:
 - de producten, diensten, communicatie of werkzaamheden van de Klant;
 - schending van wet- en regelgeving door de Klant;
 - onrechtmatig gebruik of delen van Leads of persoonsgegevens;
 - inbreuk door materiaal van de Klant op rechten van derden; of
 - een andere toerekenbare schending van de Overeenkomst door de Klant.

2. De vrijwaring omvat redelijke kosten van verweer en schadeafwikkeling, voor zover de aanspraak aan de Klant kan worden toegerekend.

Artikel 15. Beschikbaarheid en overmacht

1. LeadGen Group treft redelijke technische en organisatorische maatregelen om de Diensten beschikbaar en bruikbaar te houden, maar garandeert geen ononderbroken of foutloze werking.
2. LeadGen Group mag de Diensten tijdelijk beperken of onderbreken voor onderhoud, beveiliging, aanpassingen of het oplossen van storingen. Gepland onderhoud wordt, voor zover redelijkerwijs mogelijk, vooraf aangekondigd.
3. Onder overmacht wordt verstaan iedere omstandigheid buiten de wil van LeadGen Group waardoor nakoming van de Overeenkomst tijdelijk of blijvend wordt verhinderd, waaronder doch niet beperkt tot storingen in internet, telefonie of infrastructuur, uitval van leveranciers, storingen in de levering van energie, cyberincidenten, stroomuitval, oorlog, epidemieën, pandemieën, stakingen, ernstige ziekte van personeel, mobilisatie, natuurrampen en overheidsmaatregelen.
4. Gedurende de overmacht is LeadGen Group gerechtigd haar verplichtingen uit hoofde van de Overeenkomst op te schorten dan wel de Overeenkomst te ontbinden, zonder tot schadevergoeding gehouden te zijn.
5. Gedurende de overmacht kan LeadGen Group niet tot nakoming van een of meer verplichtingen uit de Overeenkomst worden gehouden. Dit geldt ook ten aanzien van de verplichtingen waartoe LeadGen Group reeds was gehouden voor het intreden van de overmacht.
6. Duurt de overmacht langer dan zestig (60) dagen, dan mogen beide partijen het getroffen deel van de Overeenkomst schriftelijk ontbinden zonder over en weer gehouden te zijn tot schadevergoeding. Reeds geleverde Diensten blijven in dit

geval onverminderd verschuldigd.

Artikel 16. Gegevensbescherming

1. Partijen zijn ieder zelfstandig verantwoordelijk voor de persoonsgegevens die zij voor hun eigen doeleinden verwerken. De verwerking geschiedt overeenkomstig de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG), overige toepasselijke privacywetgeving en de privacyverklaring van LeadGen Group.
2. De Klant is zelfstandig verantwoordelijk voor een rechtsgeldige grondslag, correcte informatieverstrekking, passende beveiliging, bewaartermijnen en privacy-verzoeken met betrekking tot persoonsgegevens die hij via een Lead ontvangt en verder verwerkt.
3. Wanneer een Lead niet tot totstandkoming van een overeenkomst leidt, verwijdert of anonimiseert de Klant de persoonsgegevens zodra deze niet langer noodzakelijk zijn, tenzij verdere verwerking rechtmatig is.
4. LeadGen Group mag gegevens verwerken voor uitvoering, beveiliging, ondersteuning, kwaliteitsbewaking, fraudepreventie, analyse en verbetering van de Diensten. Gegevens mogen voor rapportages, marktanalyses en productontwikkeling worden gebruikt, mits zij zodanig zijn geaggregeerd of geanonimiseerd dat personen niet direct of indirect kunnen worden geïdentificeerd.

Artikel 17. Intellectueel eigendom

1. Alle intellectuele-eigendomsrechten op of verband houdend met de Diensten, systemen, software, databanken, merken, handelsnamen, modellen, documentatie en overige door LeadGen Group ontwikkelde materialen, waaronder auteursrechten, merkrechten, handelsnaamrechten en modelrechten, berusten uitsluitend bij LeadGen Group of haar licentiegevers.

2. De Klant krijgt uitsluitend voor de duur en het doel van de Overeenkomst een beperkt, niet-exclusief, niet-overdraagbaar en niet-sublicentieerbaar gebruiksrecht.
3. De Klant verleent LeadGen Group een niet-exclusief en royaltyvrij gebruiksrecht op door hem verstrekte logo's, teksten, afbeeldingen en profielinformatie, voor zover nodig voor uitvoering en promotie van de overeengekomen Diensten.
4. De Klant staat ervoor in dat de aan LeadGen Group verstrekte documenten en bestanden geen inbreuk maken op enig intellectueel eigendomsrecht van een derde. De Klant is aansprakelijk voor schade die Opdrachtnemer door dergelijke inbreuken lijdt en vrijwaart LeadGen Group voor alle aanspraken van deze derden.

Artikel 18. Geheimhouding

1. Partijen behandelen vertrouwelijke informatie geheim en gebruiken deze uitsluitend voor de Overeenkomst. Onder vertrouwelijke informatie wordt in ieder geval doch niet uitsluitend verstaan klant- en leadgegevens, persoonsgegevens en contactgegevens, correspondentie, offertes, prijs- en contractafspraken, commerciële behoeften, CRM-gegevens, verkoopkansen en toegangsgegevens. Informatie die aantoonbaar openbaar is, rechtmatig van een derde is verkregen of op grond van wet of bevoegd bevel moet worden verstrekt is van het voorgaande uitgesloten.
2. De geheimhoudingsplicht geldt eveneens voor ondergeschikten, ingeschakelde derden en overige bij Partijen betrokken personen die toegang hebben of verkrijgen tot vertrouwelijke informatie van een van de Partijen.

Artikel 19. Wijziging van Diensten, prijzen en voorwaarden

1. De Klant erkent dat de Diensten van LeadGen Group een dynamisch karakter hebben en dat LeadGen Group haar platform, Diensten, commerciële modellen en

distributiewijze gedurende de looptijd van de Overeenkomst moet kunnen ontwikkelen en aanpassen. LeadGen Group is daarom bevoegd operationele wijzigingen in de Dienstverlening door te voeren welke de rechten en verplichtingen van de Klant niet aantasten.

2. Een voorgenomen Materiële wijziging wordt vóór de ingangsdatum schriftelijk, per e-mail of via een andere duurzame gegevensdrager aan de Klant meegedeeld.
3. Voor Materiële wijzigingen geldt een aankondigingstermijn van vijftien (15) dagen, tenzij:
 - een langere termijn redelijkerwijs nodig is om technische of commerciële aanpassingen mogelijk te maken;
 - een kortere termijn noodzakelijk is wegens wet- of regelgeving, fraude, misbruik, veiligheid of een onvoorzien en urgent risico; of
 - de Klant uitdrukkelijk met eerdere inwerkingtreding instemt.
4. Wijzigingen gelden uitsluitend voor toekomstige Diensten en Leads, tenzij wetgeving anders vereist.
5. Wanneer een Materiële wijziging de kern van een doorlopende Overeenkomst wezenlijk ten nadele van de Klant verandert, mag de Klant het getroffen deel vóór de ingangsdatum van de wijziging schriftelijk beëindigen, tenzij de wijziging noodzakelijk is vanwege wetgeving of een urgent veiligheidsrisico.

Artikel 20. Overdracht en slotbepalingen

1. De Klant mag rechten of verplichtingen uit de Overeenkomst niet zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van LeadGen Group overdragen.
2. LeadGen Group mag de Overeenkomst overdragen aan een groepsmaatschappij of aan een derde in verband met overdracht van haar onderneming of activiteiten, mits de continuïteit van de wezenlijke verplichtingen wordt

gewaarborgd.

3. Partijen handelen als onafhankelijke contractspartijen. De Overeenkomst strekt niet tot het aangaan van een agentuur-, maatschap-, franchise-, joint venture-, arbeids- of andere samenwerkingsrelatie.
4. Bepalingen die naar hun aard of inhoud bestemd zijn om na beëindiging van de Overeenkomst voort te duren, waaronder betaling, aansprakelijkheid, vrijwaring, privacy, intellectuele eigendom en geheimhouding, blijven na beëindiging van de Overeenkomst onverminderd van kracht.
5. Op de Overeenkomst is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.
6. Partijen proberen een geschil eerst in goed overleg op te lossen, zonder dat dit het recht beperkt om tijdig rechtsmaatregelen te nemen.
7. Geschillen die uit de Overeenkomst voortvloeien dan wel daarmee verband houden worden voorgelegd aan de bevoegde rechter in het arrondissement waar LeadGen Group statutair is gevestigd, tenzij dwingend recht anders voorschrijft.