

Marketing Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door Marketing Rendement

Marketing Rendement is een nieuws- en adviesmagazine over marketing, sales en communicatie. De insteek is: geen glossy magazine met veel advertenties. Maar wel een blad dat met beide benen op de grond staat. Marketing Rendement biedt gewoon praktische informatie waar de lezer daadwerkelijk iets aan heeft in zijn dagelijks werk. Gericht op kostenbesparing. Gericht op snel en efficiënt werken. Gericht op tips en adviezen voor een betere persoonlijke performance. Met veel aandacht voor loopbaan en beloning.

Marketing Rendement onderscheidt zich door:

- Beknopte artikelen met veel tips die de lezer direct in de dagelijkse praktijk kan gebruiken;
- Elke keer een gedegen vergelijkend warenonderzoek waar dienstverleners op prijs en kwaliteit worden vergeleken;
- Veel kort nieuws;
- Interactieve, persoonlijke e-mailservice met nieuwe vacatures, sites, congressen en publicaties.

Meer informatie op: www.rendement.nl/marketingblad

Voordelig proefabonnement aanvragen? www.rendement.nl/marketingblad

© 2016 Rendement Uitgeverij. Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag, noch geheel, noch gedeeltelijk, worden overgenomen en/of vermenigvuldigd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten en onvolkomenheden, noch voor de gevolgen hiervan.

DATABANKEN: WAARDEVOL, MAAR OOK RISICOVOL

Bescherm uw goudmijntje

Databanken zijn veel geld waard. Naast alle waardevolle gegevens die ze bevatten, heeft uw bedrijf er als producent van de databank namelijk tijd, geld en moeite in geïnvesteerd. Het is daarom belangrijk om te weten hoe u uw bedrijf deze investering kan beschermen. Want hoewel het databankrecht automatisch ontstaat op het moment dat u een databank voltooit, brengt het ook risico's met zich mee. Met het juiste plan van aanpak bent u deze risico's de baas.

Het begrip 'databank' is gedefinieerd in artikel 1 van de Databankenwet. Het wordt omschreven als een verzameling van werken, gegevens of andere elementen, die systematisch of methodisch geordend zijn. Een databank kan dus zowel een verzameling van gegevens zijn (zoals persoonsgegevens, sportuitslagen of beurskoersen) als een verzameling van werken (zoals foto's of artikelen), of een combinatie daarvan (denk aan encyclopedieën, catalogi en naslagwerken).

Alfabetisch

In de Databankenwet is niet bepaald in welke vorm of op welke manier de databank moet worden vastgelegd. Zowel papieren als elektronische verzamelingen vallen dus onder het begrip. Duidelijk is in ieder geval dat een ongeordende verzameling informatie buiten de scope van de definitie valt, daarbij maakt het niet uit of het om een papieren of digitale 'informatiebrij' gaat. Om onder de wettelijke definitie van 'databank' te vallen, is een zoekstelsel

vereist. Hiermee wordt een systeem bedoeld waarmee bepaalde informatie kan worden gevonden en opgevraagd. Denk aan een (papieren) doorzoekbare ordening of index die alfabetisch, chronologisch of thematisch geordend is, of een zoekprogramma. In het verlengde hiervan is het belangrijk om te weten dat een ongeordende verzame-

Uitzondering op de regel

Als producent kunt zich in principe niet verzetten tegen het herhaald en systematisch opvragen en hergebruiken van niet-substantiële delen (kleine gedeelten) van uw databank.

Verzetten

U kunt zich hier hooguit tegen verzetten 'voor zover dit in strijd is met de normale exploitatie' van de databank, of als het 'ongerechtvaardigde schade toebrengt aan de rechtmatige belangen van de producent'.

ling informatie die doorzoekbaar is wel aan het vereiste van systematische ordening voldoet, omdat die verzameling gericht doorzocht kan worden. Ten slotte moet er sprake zijn van een substantiële investering. Die investering moet in kwalitatief of kwantitatief opzicht blijken uit het verkrijgen, de controle of de presentatie van de inhoud. Met andere woorden: uw menselijke, technische en financiële inspanningen moeten blijken uit de inhoud van de databank. Niet iedere geordende verzameling informatie valt dus onder de definitie 'databank'.

Rechthebbende

Het databankrecht ontstaat niet door de registratie daarvan. De wet bepaalt dat het recht ontstaat op het moment dat u de productie van de databank voltooit. Het recht vervalt vijftien jaar na 1 januari van het jaar dat volgt op het moment dat u de databank voltooidde. Als uw bedrijf een databank produceert, bent u dus de rechthebbende hiervan. U bent immers degene die het risico van de investering draagt. Dankzij het databankrecht wordt uw investering beschermd. Een persoon die zich in dienst of in opdracht van uw bedrijf bezighoudt met het 'bouwen' van de databank, is geen rechthebbende. Deze persoon draagt namelijk niet het financiële risico voor de databank.

Bevoegdheden

Als rechthebbende mag u zich gedurende vijftien jaar verzetten tegen het opvragen en hergebruiken van substantiële delen

van uw databank door derden. Derden die delen van uw databank zonder uw toestemming gebruiken, riskeren een schadevergoedingsclaim.

Onder 'opvragen' wordt verstaan: het tijdelijk of permanent overbrengen van een of meer elementen uit de databank op een drager. 'Hergebruiken' betekent in dit kader het ter beschikking stellen aan het publiek van de inhoud van een databank of een deel daarvan.

Als rechthebbende heeft u ook de mogelijkheid om de bevoegdheden op grond van uw databankrecht geheel of voor een deel over te dragen aan derden. Een voorbeeld van een gedeeltelijke overdracht is het overdragen van de databank slechts met het doel om deze door een derde

Dankzij het databankrecht is uw investering beschermd

online ter beschikking te stellen. De overdracht van zowel het geheel als een deel vindt plaats door middel van een akte. Deze zogenoemde 'overdrachtsakte' is een op overdracht gericht stuk dat door de rechthebbende is ondertekend.

Drukmiddel

Er zijn zeker ook risico's als u een databank produceert. Stel dat uw bedrijf een schuld heeft bij een andere partij. De schuldeisende partij zou dan beslag kunnen laten leggen op uw databank. Zij gebruikt het beslag in dat geval als drukmiddel om u alsnog te dwingen tot betaling. Als u hiervoor ongevoelig blijkt, kan zij de databank zomaar doorverkopen aan een derde partij. Dit overkwam bijvoorbeeld Woman Capital, een headhuntersbureau dat zich richt op topvrouwen. Het bedrijf had een databank met informatie over zo'n duizend topvrouwen uit het bedrijfsleven. De verzamelde informatie in de databank betrof onder meer namen, adressen, telefoonnummers en informatie over de

functies, specialisaties en expertises van de vrouwen in kwestie. Nu had Woman Capital schulden bij een ander bedrijf. Toen betaling uitbleef, startte deze onderneming een procedure. De rechter stelde vast dat Woman Capital het andere bedrijf zo'n € 55.000 moest betalen.

Beslag

Ondanks deze uitspraak van de rechter bleef betaling uit. De schuldeiser liet vervolgens executoriaal beslag leggen op de databank van Woman Capital, haar enige overgebleven vermogensbestanddeel. Woman Capital verzette zich tegen de executieverkoop van de databank, omdat dit in strijd zou zijn met de privacy van de topvrouwen. Zo'n veertig topvrouwen maakten individueel bezwaar tegen de executieverkoop met een gelijklopende tekst: *In de krant las ik dat er sprake is van een verkoop van de database van Woman Capital. Mochten er gegevens over en van mij in enige database van Woman Capital zijn opgenomen dan wil ik niet dat Woman Capital deze gegevens aan derden verstrekt, om niet of anderszins. Kunt u mij de ontvangst van deze e-mail bevestigen en bevestigen dat aan mijn verzoek wordt voldaan?* In deze zaak stelde de rechtbank vast dat er geen sprake was van privacy-inbreuk omdat de deurwaarder die het beslag legde maatregelen had getroffen om de privacy van de topvrouwen voldoende te waarborgen. Hij had dit

Een uitputtingsslag

Er zijn ook beperkingen op het databankrecht, zoals de uitputtingsregel. Zo kunt u zich als producent niet verzetten tegen de verdere verhandeling van de stoffelijke exemplaren (zoals een cd-rom met daarop uw database) die door u in het verkeer zijn gebracht binnen de Europese Economische Ruimte (EER). Voor zover u die exemplaren buiten de EER in het verkeer heeft gebracht, is uw recht niet uitgeput. Op rendement.nl/marketingtools vindt u een poster met daarop de EER in kaart gebracht.

onder andere gedaan door toegang tot de executieverkoop te beperken tot partijen uit dezelfde branche als die waarin de organisatie Woman Capital opereert.

Toestemming

De zaak laat zien dat naast de vermogenswaarde van de databank, ook de privacy van degenen die daarin zijn opgenomen een risico kan vormen, in het bijzonder bij overdracht van de databank aan een derde. Bij overdracht van een databank is het daarom belangrijk om uitdrukkelijk toestemming te krijgen van de personen over wie u informatie in de databank heeft opgenomen, óf om maatregelen te treffen waarmee de

Maatregelen om de privacy te waarborgen

privacy van die personen wordt gewaarborgd. Op die manier beperkt u het risico dat u de privacy van derden schendt.

Handel

Zoals hiervoor is uitgelegd, vertegenwoordigt een databank een bepaalde waarde. Die waarde vloeit voort uit de investering. Denk bijvoorbeeld aan het geld dat u als producent voor de totstandkoming van de databank heeft betaald, maar ook de tijd en de moeite die u in de databank heeft gestoken. Deze waarde wordt blootgesteld aan het risico van beslag, als u uw schulden niet (op tijd) betaalt. Daarnaast kan – zoals u heeft gelezen – de privacy van derden de overdracht van gegevens bemoeilijken. Maar als u in ieder geval deze zaken goed geregeld heeft, is een databank een uitstekend vermogensbestanddeel om handel mee te drijven.

Awura Simpe is advocaat bij Boekx Advocaten, tel.: (020) 528 95 32, www.boekx.com, e-mail: simpe@boekx.com