

Commerciële e-mails niet altijd spam

Opta's uitleg van de wet te streng

Gerrit-Jan Zwenne

Eind vorige maand trad het zakelijk spamverbod in werking. En dat hebben wij geweten. Dagelijks zijn e-mailgebruikers lastiggevallen met verzoeken om toch — alsjeblieft!, alsjeblieft! — toestemming te geven voor het continueren van allerlei e-mailnieuwsbrieven en andere min of meer commerciële e-mailberichten. Deels overbodig, want de wet voorziet in enkele uitzonderingen waarvan in veel gevallen waarschijnlijk gebruik had kunnen worden gemaakt. De uitleg van de Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit (Opta) werkt daarbij verwarrend.

De belangrijkste uitzondering betreft de e-mailadressen van de personen van wie de verzender het e-mailadres heeft verkregen in het kader van de verkoop van zijn diensten of producten. Aan deze personen mogen commerciële e-mailberichten worden gestuurd over eigen en gelijksoortige diensten en producten. Een voorwaarde is dan wel dat deze personen bij het verkrijgen van de e-mailadressen een duidelijke afmeldmogelijkheid — opt-out — is geboden, en ook bij ieder bericht dat vervolgens wordt gestuurd.

De wet zegt het enigszins gecompliceerd zo: 'Eenieder die e-mailadressen heeft verkregen in het kader van de verkoop van zijn product of dienst mag deze gegevens gebruiken voor het overbrengen van communicatie voor commerciële doeleinden met betrekking tot eigen gelijksoortige producten of diensten, mits...'

In de wet is het natuurlijk met de nodige juridische krachttermen verwoord. En daardoor is het allemaal niet heel eenvoudig te begrijpen. Om deze reden valt het te waarderen dat de Opta als toezichthouder op het spamverbod de moeite heeft genomen een ver-

klarend document op te stellen met veelgestelde vragen en antwoorden. In dit document zegt de toezichthouder overhierboven genoemde uitzondering: 'U hoeft een klant niet vooraf om toestemming te vragen, als u hem een bericht wilt versturen met een commercieel (...) karakter'. En ook: 'Er kan sprake zijn van een klantrelatie als er een product of dienst is verkocht. Dit is afhankelijk van de omstandigheden van het geval'.

De toezichthouder geeft daarmee een heel beperkte uitleg van de wet. De wet biedt een uitzondering voor e-mailadressen die zijn verkregen in het kader van de verkoop van diensten of producten.

De Opta maakt daarvan een uitzondering die is beperkt tot de e-mailadressen van de klanten aan wie iets ook daadwerkelijk is verkocht. Ofwel, het wettelijke begrip 'e-mailadressen verkregen in het kader van de verkoop' wordt door de toezichthouder vertaald als 'e-mailadressen van degenen aan wie daadwerkelijk is verkocht'.

Is dit juridische haarkloverij? Misschien. Maar toch niet zonder betekenis. Want in de uitleg van de Opta mogen ondernemingen geen e-mailberichten met informatie over de eigen diensten sturen naar de bedrijven die vorige maand nog om een offerte hebben gevraagd, maar — nog — geen bestelling hebben geplaatst.

Uiteraard zijn juist de e-mailadressen van dergelijke veelbelovende bijna-klanten het meest waardevol. Deze uitleg betekent dus dat veel bedrijven een belangrijk deel van hun relatiebestand moeten afschrijven, terwijl de wet dat niet per se vereist.

Zakelijke spam is een groot en serieus probleem. Het is hoog tijd dat de wetgever dit eindelijk aanpakt. Maar wij moeten oppassen dat het kind niet met het badwater wordt weggegooid. Niet alle commerciële e-mail is spam. Er zijn goede en legitieme redenen waarom het ene bedrijf het andere wil informeren over het eigen product of de eigen diensten waarvoor dat andere bedrijf belangstelling heeft getoond. De wet onderkent dit en staat dergelijke commerciële e-mails dan ook nadrukkelijk toe. Er is geen reden om, via een kort-door-de-bochtuitleg van de nieuwe regels, dergelijke volstrekt bonafide berichten te verbieden.

Gerrit-Jan Zwenne is advocaat-partner privacy en databescherming bij Bird & Bird en associate professor bij eLaw@Leiden.

**Gemiste kansen
E-mailadressen
van bijna-klanten het
meest waardevol**

**Beperking
Geen berichten naar
de bedrijven die om
offerte vroegen**

**Uitleg Opta
Verlies deel
relatiebestand**

act

ch
n

an So-
erkge-
de wet
at een
onbe-
eindi-
e pen-
Dat
op Ka-
an ten
ijk be-
heids-
penge-
lectie-
aat en
niet in
dsdis-
gevers
te con-
peling
elde —
heids-
indivi-

Tyr

I

M

Ma

n

g

ten

elke

ver

te v

juis

stel

dat

dias

rief

Ind

tigi

noo

ven

den

dist

gen

gaa

len

deli

jaar

bij

het

het

grou