

vanaf dan verboden.

Dat heeft grote gevolgen voor bedrijven die wel eens mailings sturen naar andere ondernemingen. Want ook het versturen van bijvoorbeeld een acquisitiemailing mag niet meer. Althans, niet zonder toestemming van degenen die de mail ontvangen. Telecomwaakhond Opta zal optreden tegen (opdrachtgevers van) verstuurders van spam. „Dat doen we alleen op basis van klachten die we binnenkrijgen via Spamklacht.nl”, legt een woordvoerder uit. Daar kunnen consumenten, en vanaf 1 oktober ook bedrijven, klagen over ongewenste mails. „Er

ILLUSTRATIE: JOCHEM VAN DER BLOM

komen bij ons 18.000 spamklachten per jaar binnen, dus we handhaven alleen als er echt sprake is van overlast. We controleren dus niet vooraf bij bedrijven of en hoe ze hebben vastgelegd of ze toestemming hebben gekregen voor het versturen van mailings.”

### Drie zaken

**Dat neemt niet weg dat ondernemers hun zaken goed op orde moeten hebben om een eventuele boete – die op kan lopen tot € 45.000 – te kunnen**

**ontlopen. „Wij letten bij een controle slechts op drie zaken: de ontvanger moet toestemming hebben gegeven, hij moet zien van wie het bericht afkomstig is en het moet duidelijk zijn hoe hij zich kan afmelden van de verzendlijst.”**

Voor zover ondernemers in de zakelijke markt nog geen goede database hadden, wordt het nu dus hoog tijd deze aan te leggen. Maar het bewijzen van toestemming is lastig. Heeft de ondernemer die op een beurs staat en een grote lading visitekaartjes binnensleept nu toestemming gekregen om te mailen, of niet? „Stel, je hebt een stand en zet een bak neer waarin geïnteresseerden hun visi-

tekaartje kunnen achterlaten, vermeld daar dan bij dat ze – door hun visitekaartje achter

### Wat mag wel?

Bestaande klanten mag je zonder toestemming mailen als het aannemelijk is dat ze interesse hebben in de aanbieding die je stuurt. Klanten die een kopieermachine hebben gekocht, mag je dus een mailing sturen met een aanbieding voor kopieerpapier. Ook een nuttige melding (zoals brandschade of een nieuwe directeur) kan zonder problemen worden verstuurd.

## Duurzaam ingewikkeld

Mijn bedrijf gebruikt best veel energie. Daarom besloot ik uit te zoeken of een warmtepomp, met subsidie van de overheid, interessant is om aan te schaffen.

Nederland heeft duurzaamheid hoog op de agenda staan. En de laatste jaren wordt ook veel over de digitale (e-)overheid gesproken, die via internet informatie en diensten aan burgers en bedrijven ter beschikking moet stellen. In dat kader stuitte ik op een probleem. Het bleek voor mij – zowel als consument als ondernemer – onmogelijk om eenvoudig via

zou moeten promoten? Hij gaat eerst op zoek naar mensen die geïnteresseerd zijn in energiebesparing, bijvoorbeeld via internet. Is iemand eenmaal geïnteresseerd, dan moet je doorpakken en drempels wegnemen in plaats van creëren. Dat betekent slechts een beperkt aantal vragen met keuzemogelijkheden stellen met als resultaat een duidelijk ja/nee-antwoord of je een subsidie kunt krijgen.

Vervolgens moet de consument of ondernemer een eenvoudig online-formulier in niet meer dan een paar minuten tijd in kun-



door BEN WOLDRING

de sites van de daartoe aangewezen overheidsinstanties er achter te komen of ik een subsidie zou kunnen krijgen.

Zo las ik op één van de sites dat 'de indieningstermijn voor deze subsidie loopt tot en met 31 augustus 2009' terwijl die datum toen al ruimschoots voorbij was. Dat is vragen om een teleurgesteld publiek. Inmiddels staat er als einddatum voor de subsidieaanvraag 31 december 2009, maar opnieuw getuigt dit niet van een duidelijke langetermijnvisie. Ik denk dat Nederland op deze wijze moeite gaat krijgen met het bereiken van de afgesproken doelen met betrekking tot duurzaamheid.

Wat zou een ondernemer doen als hij duurzaamheid

nen vullen. Nu moet deze zich door een negen pagina's tellende pdf worstelen om er na zestien (!) weken achter te komen of hij daadwerkelijk iets krijgt. Waar de Belastingdienst in eerdere jaren nog adverteerde met de slogan 'leuker kunnen we 't niet maken, wel makkelijker' ligt ervoor de overheid hier een uitgelezen kans om te gaan werken op basis van de slogan 'we helpen Nederlanders op een leuke én makkelijke manier duurzaam te worden'.

Ben Woldring (24) is sinds 1998 internetondernemer en beheert met zijn bedrijf Bencom negen verschillende vergelijkingsites. [ben@bencom.nl](mailto:ben@bencom.nl)

## Starter van de Week

**Naam bedrijf:** Positivity Now

**Wie:** Jane Bredius (41) en Miranda Bensing (35)

**Wat:** Trainingen, workshops en coaching

**Waar:** Laanstraat 2, 3762 KD Soest

**Officiële startdatum:** 1 mrt'09

**Gedane investering:** € 18.000

**Investering terugverdiend:**

Binnen een jaar

**Beoogde jaarmzet:** € 60.000

**Jaarlijkse herinvestering:** € 100.000

**Meer informatie:**

[jane@positivitynow.nl](mailto:jane@positivitynow.nl)

[www.positivitynow.nl](http://www.positivitynow.nl)

Tel: 06 - 55 77 63 66

Mensen die vaak lachen, nemen betere beslissingen. Positiviteit geeft een betere energie. Dat is het uitgangspunt van het bedrijf Positivity Now, dat trainingen, workshops en coaching verzorgt voor bedrijven.

Positiviteit, verantwoordelijkheid en innovatie zijn de kernwoorden van Positivity Now. „Positiviteit is iets anders dan positief denken”, vertelt Jane Bredius, mede-eigenaar. „Positief denken is: het komt allemaal wel goed. Positiviteit is: op zoek gaan naar kansen, je doelstelling en houding bepalen en vooral: zelf verantwoordelijkheid nemen.”

Bij de start heeft het bedrijf twee 'producten' gelanceerd: Positivity Shot en Positivity Vrouw. „Positivity Shot geeft een impuls aan de energie bin-

nen een bedrijf”, zegt Bredius. „In deze tijd van recessie is behoefte aan nadenken over hoe het ook anders kan. Centraal staat de vraag: wat kunnen we allemaal. Positivity Vrouw richt zich erop dat gewone vrouwen hun eigen kracht ontdekken, zodat ze gaan voor wat ze zelf willen. We willen geen iron ladies creëren, maar ze wel hun ondernemingszin laten ontdekken. Wij stellen onze deelnemers in staat iets te doen aan hun situatie en we

## Het 'Weet-

Het Handelsregister heeft Uitre heeft u inzicht in betrouwbare b