

Algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden van Touch Incentive Marketing B.V., statutair gevestigd te Barendrecht en kantoorhoudende aan de Escudostraat 2, 2991 XV te Barendrecht (gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel)

De Algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden zijn verdeeld in twee onderdelen:
Deel A betreft de voorwaarden tussen Touch Incentive Marketing B.V. en haar afnemers;
Deel B betreft de voorwaarden tussen Touch Incentive Marketing en consumenten.

Deel A, Algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden tussen Touch Incentive Marketing B.V. en haar afnemers

Artikel A1 Definities

Afnemer: degene met wie de Leverancier in bespreking of onderhandeling is inzake het leveren van Producten dan wel met wie de Leverancier reeds een Overeenkomst heeft gesloten inzake het leveren van de Producten;

Consument: de natuurlijke persoon handelend anders dan in de uitoefening van een beroep of bedrijf die eindgebruiker is van de Producten;

Overeenkomsten: alle overeenkomsten gesloten tussen Afnemer en Leverancier strekkende tot het leveren van Producten en/of het verrichten van enige andere prestatie door Leverancier aan de Afnemer, elke wijziging of aanvulling van deze overeenkomst, alsmede alle feitelijke en rechtshandelingen ter uitvoering van deze overeenkomst. Onder "Overeenkomsten" wordt eveneens verstaan de overeenkomsten gesloten tussen Afnemer en Leverancier, waarbij derden dienen te worden betrokken voor de uitvoering van de Overeenkomst (bijvoorbeeld een uitgevende partij);

Overmachtssituatie: onder meer, maar niet uitsluitend, brand, overstroming, werkstaking, tekortkoming of onrechtmatige gedragingen van toeleverancier(s) van de Leverancier of van andere derden, met inbegrip van eventuele gebreken in het door hen aan Leverancier geleverde, en het niet tijdig of onvoldoende beschikbaar zijn van producten of diensten;

Producten: alle zaken en/of diensten en/of andere prestaties die het onderwerp zijn van een aanbieding of offerte van de Leverancier gericht aan de Afnemer of van een Overeenkomst, inclusief door derden uitgegeven cadeaukaarten opgenomen in het assortiment van de Leverancier;

Leverancier: Touch Incentive Marketing B.V.

Artikel A2 Toepasselijkheid

2.1 Deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden zijn van toepassing op alle offertes, aanbiedingen en leveringen van de Leverancier aan Afnemer en/of Consument alsook op alle Overeenkomsten.

Artikel A3 Aanbiedingen

3.1 Alle aanbiedingen van de Leverancier zijn vrijblijvend en vervallen na de periode die vermeld wordt in de aanbieding, doch uiterlijk 1 maand na dagtekening van de aanbieding.

3.2 Overeenkomsten komen tot stand door tijdige aanvaarding van een aanbieding van de

Leverancier door de Afnemer.

- 3.3 Elke Overeenkomst wordt door de Leverancier aangegaan onder de opschortende voorwaarde dat de Afnemer voldoende kredietwaardig is voor de geldelijke nakoming ervan hetwelk uitsluitend ter beoordeling is van de Leverancier.
- 3.4 Aanbiedingen gelden niet automatisch voor nabestellingen.
- 3.5 De Leverancier is gerechtigd om derden in te schakelen voor (een deel van) de uitvoering van een Overeenkomst en is gerechtigd om rechten en verplichtingen die voortvloeien uit een Overeenkomst (geheel of gedeeltelijk) aan derden over te dragen.

Artikel A4 Betaling

- 4.1 De vermelde bedragen in de aanbiedingen van de Leverancier zijn in euro's.
- 4.2 De Afnemer dient de overeengekomen prijs voor de af te nemen Producten in de Overeenkomst vooraf te voldoen, tenzij door de Afnemer en de Leverancier anders is overeengekomen.
- 4.3 Indien de Afnemer de vordering niet vooraf, of zoals in de Overeenkomst is overeengekomen heeft voldaan, is de Afnemer, zonder dat enige ingebrekestelling is vereist, in verzuim en is de Afnemer gehouden de vordering inclusief de wettelijke rente over deze vordering aan de Leverancier te betalen.
- 4.4 Indien de Afnemer na ingebrekestelling de vordering niet voldoet, is het de Leverancier toegestaan om de vordering uit handen te geven. De Afnemer is alsdan gehouden om alle gerechtelijke en buitengerechtelijke kosten voor het innen van het bedrag aan de Leverancier te vergoeden.

Artikel A5 Levering

- 5.1 De Afnemer garandeert het aantal Producten af te nemen dat is overeengekomen tussen de Leverancier en de Afnemer in de door Afnemer aanvaarde offerte of aanbieding, danwel getekende Overeenkomst
- 5.2 De gestelde leveringstermijnen voor de Producten zijn niet fataal. De Leverancier kan niet aansprakelijk gesteld worden voor (mogelijke) geleden schade door een latere levering van de Producten dan was gesteld.
- 5.3 De Afnemer is verplicht de levering van de Leverancier af te nemen op het moment dat de leverancier deze bij hem aflevert of doet afleveren, dan wel op het moment waarop ze hem volgens de Overeenkomst ter beschikking worden gesteld.
- 5.4 Indien een levering niet conform de Overeenkomst is, dient de Afnemer dit binnen 2 werkdagen na ontvangst van de levering schriftelijk te melden bij de Leverancier. Indien de Leverancier niet binnen 2 dagen een voornoemde schriftelijke melding heeft ontvangen, vervalt het recht van de Afnemer om de Leverancier aansprakelijk te stellen en gaat het risico van het Product over op de Afnemer.
- 5.5 In het geval de Leverancier het eens is met het oordeel van de Afnemer dat de levering niet conform de Overeenkomst is, zal de Leverancier slechts gehouden zijn tot aflevering van het

ontbrekende, herstel of vervanging van de afgeleverde Producten of restitutie van de koopprijs, ter discretie van de Leverancier.

- 5.6 Geringe en/of in de branche gebruikelijke afwijkingen vormen geen grond voor de Afnemer om de Leverancier aansprakelijk te stellen.

Artikel A6 Eigendomsvoorbehoud

- 6.1 Alle Producten blijven eigendom van de Leverancier totdat de Afnemer de Producten heeft ontvangen en de Afnemer de gehele koopprijs van de afgeleverde Producten van de Afnemer heeft ontvangen (inclusief bedragen en vorderingen wegens tekortkoming in de nakoming).
- 6.2 Indien de Afnemer tekort is geschoten in de nakoming van zijn verplichtingen onder een Overeenkomst of indien de Leverancier goede grond heeft te vrezen dat de Afnemer in zijn verplichtingen tekort zal schieten, is de Leverancier gerechtigd zijn eigendomsvoorbehoud in te roepen hetgeen inhoudt dat de Afnemer onmiddellijk de Leverancier de feitelijke macht over de Producten verschaft op kosten van de Afnemer.

Artikel A7 Intellectuele eigendomsrechten

- 7.1 Alle rechten van intellectuele eigendom in relatie tot de Producten (e.g. logo's, merken, modellen, tekeningen) berusten bij de Leverancier of diens leveranciers. Noch een Overeenkomst, noch de levering van Producten aan de Afnemer, bewerkstelligt enige overdracht van enige rechten van intellectuele eigendom.
- 7.2 De Afnemer zal de merken of andere identificatietekens die op of in verband met de Producten worden gebruikt, niet wijzigen, verwijderen of veranderen. De Afnemer zal de merken niet gebruiken op een wijze die schadelijk kan zijn voor hun onderscheidend vermogen, reputatie, geldigheid, of de goodwill van de Leverancier of Leverancier's leveranciers daarin, dan wel voor de onderneming of handelsnaam van de Leverancier of Leverancier's leveranciers. De Afnemer zal niet enig merk, handelsnaam of URL gebruiken of registreren die zodanig lijkt op enig merk of handelsnaam van de Leverancier of Leverancier's leveranciers dat deze verwarringsgevaar (waaronder begrepen indirecte verwarring) of misleiding kan veroorzaken.
- 7.3 Het is de Afnemer niet toegestaan om de merken, afbeeldingen, logo's (etcetera) op een Product, in welke vorm dan ook voor reclame of promotie doeleinden te gebruiken anders dan met voorafgaande schriftelijke toestemming van de Leverancier.
- 7.4 De Afnemer verkrijgt slechts een niet exclusief en niet overdraagbaar gebruiksrecht op de Producten voor het tussen Leverancier en Afnemer overeengekomen doel. Het is de Afnemer niet toegestaan de Producten voor een ander doel te gebruiken en/of Producten te verveelvoudigen of te kopiëren.
- 7.5 De Afnemer vrijwaart de Leverancier voor mogelijke aanspraken tot schadevergoeding van derden als gevolg van het niet naleven door de Afnemer van dit artikel.

Artikel A8 Aansprakelijkheid

- 8.1 De totale aansprakelijkheid van de Leverancier als gevolg van een aan de Leverancier toerekenbare tekortkoming onder een Overeenkomst is gelimiteerd tot materiële directe schade en tot het bedrag dat de verzekering van de Leverancier dekt (en diensten) (excl.

btw). Voorts zal de totale aansprakelijkheid van de Leverancier nooit het bedrag van EURO 10.000 per gebeurtenis en EURO 20.000 in totaal te boven gaan.

- 8.2 Aansprakelijkheid van de Leverancier voor indirecte schade, waaronder maar niet gelimiteerd tot, gederfde winst en/of gevolgschade is uitgesloten. Voorts is de aansprakelijkheid van de Leverancier uitgesloten voor schade die de verzekering van de Leverancier niet dekt.
- 8.3 De Leverancier zal uitsluitend aansprakelijk kunnen worden gehouden door de Afnemer voor zaken waarvoor de Leverancier in deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden expliciet aansprakelijkheid heeft aanvaard. In geval van Overmacht is de Leverancier nimmer aansprakelijk voor de hierdoor geleden schade door de Afnemer.
- 8.4 Niettegenstaande artikel 5.4 van deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden, ontstaat de aansprakelijkheid van de Leverancier slechts indien de Afnemer de Leverancier onverwijld (en in geen geval later dan 2 weken nadat de schade is ontstaan) en deugdelijk bij aangetekende brief in gebreke heeft gesteld waarbij de Afnemer de Leverancier een redelijke termijn voor herstel heeft verleend en de Leverancier ook binnen deze redelijke termijn zijn verplichtingen niet is nagekomen.
- 8.5 Indien de Afnemer tekort is geschoten in de nakoming van enige verplichting uit een Overeenkomst en, voor zover nakoming niet blijvend onmogelijk is, na door de Leverancier bij aangetekende brief in gebreke te zijn gesteld de verplichting niet alsnog binnen 1 maand te zijn nagekomen is de Leverancier gerechtigd de verkoop van de betreffende Producten aan de Afnemer te beëindigen en de reeds geleverde Producten terug te vorderen.

Artikel A9 Overmacht

- 9.1 De Leverancier is jegens de Afnemer niet gehouden zijn verplichtingen uit een Overeenkomst na te komen indien hij hiertoe verhinderd is door een Overmachtssituatie.
- 9.2 De Leverancier stelt de Afnemer zo spoedig mogelijk op de hoogte van een Overmachtssituatie waardoor de Leverancier haar verplichtingen niet kan nakomen. De Leverancier zal jegens de Afnemer nimmer gehouden zijn eventuele tekorten van de leveranciers van Leverancier te dekken.
- 9.3 Indien de levering geheel of gedeeltelijk wordt verhinderd door een Overmachtssituatie zijn ieder van de Leverancier en de Afnemer gerechtigd de nakoming van de Overeenkomst op te schorten. Indien de Overmachtssituatie langer dan 2 maanden aanhoudt, zijn ieder van de Leverancier en de Afnemer gerechtigd de Overeenkomst (geheel of gedeeltelijk) te ontbinden zonder gehouden te zijn tot betaling van schadevergoeding aan de andere partij. Voor het reeds uitgevoerde (en in het geval van gedeeltelijke ontbinding, nog uit te voeren) gedeelte van de Overeenkomst blijft/is de Afnemer gehouden te betalen.

Artikel A10 Overige verplichtingen Afnemer

- 10.1 De Afnemer dient de relevante algemene voorwaarden en de actievoorwaarden die van toepassing zijn op de Producten en welke door de Leverancier aan de Afnemer ter hand zijn gesteld op haar beurt op juiste wijze aan de Consumenten ter hand te stellen.

Artikel A11 Opschorting en Ontbinding

- 11.1 De facturen van Leverancier zijn direct opeisbaar, de Leverancier is gerechtigd de Overeenkomst te ontbinden en heeft recht op vergoeding van alle directe en indirecte geleden schade van de Afnemer, indien (i) de Afnemer zijn verplichtingen uit de Overeenkomst niet nakomt; (ii) de Afnemer niet meer vrijelijk of zijn vermogen kan beschikken; (iii) een substantieel deel van de zeggenschap in de Afnemer in andere handen komt.
- 11.2 Indien de Afnemer tekort is geschoten in de nakoming van enige verplichting uit een Overeenkomst en na door de Leverancier bij aangetekende brief in gebreke te zijn gesteld de verplichting niet alsnog binnen 1 maand te zijn nagekomen is de Leverancier gerechtigd de verkoop van de betreffende Producten aan de Afnemer stop te zetten en de reeds geleverde Producten terug te vorderen.

Artikel A12 Vrijwaring

- 12.1 De Verkoper vrijwaart de Leverancier tegen alle vorderingen van derden ter zake of in verband met (i) niet nakoming van de Afnemer van de voorwaarden uit deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden of Overeenkomst; (ii) schending van de wet door de Afnemer; (iii) schending van een recht van een derde door de Afnemer; (iv) grove nalatigheid of fraude aan de zijde van de Afnemer.

Artikel A13 Geheimhouding

- 13.1 De Leverancier en de Afnemer zullen al hetgeen waarvan zij in verband met het sluiten of de uitvoering van een Overeenkomst kennis krijgt en waarvan zij het vertrouwelijke karakter kent of redelijkerwijs kan vermoeden, op geen enkele wijze aan een derde openbaren, behalve voor zover openbaarmaking noodzakelijk is voor het uitvoeren of geldend maken van de rechten van de openbaar makende partij uit de Overeenkomst. De Leverancier en de Afnemer zullen de in de vorige zin bedoelde informatie slechts aan een derde openbaren indien op de derde de plicht rust deze informatie uitsluitend in overeenstemming met dit artikel te gebruiken of openbaar te maken.
- 13.2 Bij schending van de geheimhouding door de Afnemer, is de Afnemer aansprakelijk voor alle daaruit voortvloeiende schade van de Leverancier en zal deze schade op de Afnemer worden verhaald. Bij overtreding van het geheimhoudingsbeding, is de Afnemer een onmiddellijk opeisbare boete verschuldigd aan de Leverancier van € 2.000,-- per gebeurtenis en zolang als de overtreding voortduurt.

Artikel A14 Overige bepalingen

- 14.1 Indien deze algemene leveringsvoorwaarden gedeeltelijk ongeldig of onverbindend zijn, dan blijven de Leverancier en de Afnemer bij deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden aan het overblijvende gedeelte gebonden. Voornoemde partijen zullen het ongeldige of onverbindende gedeelte vervangen door bedingen die wel geldig en verbindend zijn en waarvan de gevolgen, gelet op de inhoud en strekking van deze Overeenkomst, zo veel mogelijk overeenstemmen met die van het ongeldige of onverbindende gedeelte.

Artikel A15 Geschillen/toepasselijk recht

- 15.1 Op deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden en op alle orders, aanbiedingen en leveringen van de Leverancier en op alle Overeenkomsten is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.
- 15.2 Geschillen die voortvloeien uit of verband houden met deze Overeenkomst zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Rotterdam.

Artikel A16 Eenzijdige wijziging

- 16.1 Deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden kunnen door de Leverancier eenzijdig worden gewijzigd. Wijzigingen worden door de Leverancier schriftelijk bekend gemaakt aan de Afnemer en treden in werking 10 dagen na deze bekendmaking.

Deel B, Algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden tussen Touch Incentive Marketing B.V. en consumenten

Artikel B1 Begripsomschrijving

B1.1 In de onderhavige Algemene Voorwaarden zullen de volgende begrippen (zowel in enkelvoud, als in meervoud) de volgende betekenissen dragen:

Algemene Voorwaarden: deze Algemene Voorwaarden van Touch Incentive Marketing;

Cliënt: de partij welke een reservering voor Kaarten plaatst bij Touch Incentive Marketing;

Consument: de natuurlijke persoon handelend anders dan in de uitoefening van een beroep of bedrijf die eindgebruiker is van de Producten;

Entreegelden: prijs van Tickets, zonder inbegrip van eventuele extra kosten, zoals door Touch Incentive Marketing in rekening gebrachte reserveringskosten

Evenement: de publieke of besloten gebeurtenis waarbij – bij wijze van voorbeeld, maar niet uitsluitend - een voorstelling van artistieke en/of sportieve aard wordt opgevoerd, waaronder – doch niet beperkt tot - een musical, theater-, toneel-, of muziekvoorstelling, een concert, show of een sportevenement;

Leverancier: Touch Incentive Marketing B.V. gevestigd aan de Escudostraat 2 te (2991 XV) Barendrecht;

Locatie: de plaats waar het Evenement gehouden wordt;

Organisator: de partij die zich verbindt tot, en verantwoordelijk is voor de organisatie van het Evenement;

Overeenkomst: de betreffende Overeenkomst tussen de Organisator en de Cliënt tot het tegen betaling leveren van diensten in verband met een Evenement , welke door bemiddeling door TOUCH INCENTIVE MARKETING tot stand komt;

Overmachtssituatie: onder meer, maar niet uitsluitend, brand, overstroming, werkstaking, tekortkoming of onrechtmatige gedragingen van toeleverancier(s) van de Leverancier of van andere derden, met inbegrip van eventuele gebreken in het door hen aan Leverancier geleverde, en het niet tijdig of onvoldoende beschikbaar zijn van producten of diensten;

Producten: alle zaken en/of diensten en/of andere prestaties die via levering of bemiddeling van Touch Incentive Marketing door consumenten afgenomen zijn;

Reserveringsnummer: nummer, gekoppeld aan een bepaalde klant/ reservering, dat op Waardecheques moet worden vermeld om ingewisseld te kunnen worden voor een (deel van een) Ticket;

Ticket: het toegangsbewijs tot een Evenement of een bewijs tot recht op een dienst alsook een voucher welke ingewisseld kan worden voor een ticket;

Waardecheques: Elke waardecheque of cadeaukaart die door Touch Incentive Marketing wordt geaccepteerd als betaalmiddel voor een (deel van een) Ticket;

Website van Touch Incentive Marketing: www.Touch Incentive Marketing.nl.

- B1.2 De onderhavige Algemene Voorwaarden zijn van toepassing op alle diensten en aanbiedingen die door tussenkomst van Touch Incentive Marketing worden verricht respectievelijk gedaan, op iedere reservering voor Tickets, zowel telefonisch als via de website van Touch Incentive Marketing, welke de Cliënt plaatst via Touch Incentive Marketing en op iedere Overeenkomst. Van deze Algemene Voorwaarden kan alleen schriftelijk worden afgeweken. In dat geval blijven alle overige bepalingen van deze Algemene Voorwaarden van kracht.
- B1.3 Op de Overeenkomst zijn tevens van toepassing de Algemene Voorwaarden van de Organisator en/of de Algemene Voorwaarden van de houders van de Locaties. Bij strijdigheid tussen de bepalingen uit de onderhavige Algemene Voorwaarden en voornoemde voorwaarden prevaleren de bepalingen van de onderhavige Algemene Voorwaarden. Bij strijdigheid tussen de Algemene Voorwaarden van de Organisator en die van de houders van de Locaties prevaleren de algemene voorwaarden [van de Organisator]. Afschrift van de Algemene Voorwaarden van de houders van de Locaties of van de Organisator zijn op aanvraag bij de houders van de betreffende Locaties dan wel bij de Organisator verkrijgbaar.
- B1.4 TOUCH INCENTIVE MARKETING treedt bij het aanbieden en verkopen van (reserveringen voor) Tickets op als bemiddelaar bij de totstandkoming van de Overeenkomst tussen Cliënt en uitbater van de locatie c.q. de Organisator. De Overeenkomst komt tot stand in overeenstemming met het bepaalde van artikel 4 nadat Cliënt via TOUCH INCENTIVE MARKETING (telefonisch, via de website van TOUCH INCENTIVE MARKETING en/of anderszins) een reservering voor één of meer Tickets heeft geplaatst. TOUCH INCENTIVE MARKETING verschaft namens de uitbater van de locatie, c.q. de Organisator de toegangsbewijzen voor het betreffende evenement of locatie. Verzending van Tickets door TOUCH INCENTIVE MARKETING aan de Cliënt vindt plaats namens de uitbater van de locatie, c.q. de Organisator.

Artikel 2. Informatie, speciale wensen, kortingsacties, reserveergarantie en kosten

- B 2.1 Alle informatie over een Evenement en de beschikbaarheid van Tickets daarvoor, welke door Touch Incentive Marketing aan de Cliënt wordt verstrekt, wordt te allen tijde vrijblijvend en onder voorbehoud verstrekt.
- B 2.2 Indien de Cliënt met betrekking tot Tickets speciale wensen heeft, zoals bijvoorbeeld (maar niet uitsluitend) ten aanzien van plaatsen geschikt voor rolstoelen en/of de begeleiding door SOHO-honden, dan kan de reservering alleen telefonisch (en dus niet via de website van TOUCH INCENTIVE MARKETING) plaatsvinden en dient Cliënt bij de telefonische reservering specifiek de speciale wensen kenbaar te maken. De mogelijkheid tot het reserveren van dergelijke speciale plaatsen is afhankelijk van de beschikbaarheid.
- B 2.3 Indien de Cliënt met betrekking tot zijn reservering voor Tickets een beroep doet op een kortingsactie, in welke vorm dan ook, dan kan de reservering alleen telefonisch (en dus niet via de website van TOUCH INCENTIVE MARKETING) plaatsvinden, tenzij in de uitingsvorm van de betreffende actie nadrukkelijk is aangegeven dat de kortingsactie ook voor internetreserveringen geldt. De Cliënt dient bij aanvang van het telefoongesprek aan te geven dat hij gebruik wenst te maken van een bepaalde kortingsactie.
- B 2.4 Bij het maken van een reservering brengt TOUCH INCENTIVE MARKETING aan Cliënt, naast de Entreegelden voor het Evenement, reserveringskosten in rekening voor de door of namens

de uitbater van de locatie c.q. de Organisator verleende diensten. De reserveringskosten kunnen bestaan uit:

- bespreekkosten die, behoudens uitzonderingen, per ticket in rekening worden gebracht, eventueel vermeerderd met
- transactiekosten, die eenmalig per reservering worden berekend.

Artikel B3. Betaalwijzen

B 3.1 Betaling van de Entreegelden en alle overige door de Cliënt verschuldigde kosten wordt gedaan aan TOUCH INCENTIVE MARKETING.

B 3.2 De volgende betaalwijzen zijn mogelijk:
bij telefonische reservering: creditcard, eenmalige machtiging, gebruik van Waardecheques en iDEAL; • bij reservering via de website van TOUCH INCENTIVE MARKETING: creditcard, iDEAL en, indien uitdrukkelijk van toepassing verklaard, een bankoverschrijving;
Indien de termijn tussen het moment van reserveren en de voorstellingsdatum naar de beoordeling van TOUCH INCENTIVE MARKETING geen voorafgaande betaling meer toelaat, kan het zijn dat reservering aan de kassa van de locatie voldaan moet worden. Dit kan met creditcard, pin, contant geld en Waardecheques, voor zover deze geaccepteerd worden door de kassa van de betreffende locatie, en inwisselbaar zijn voor de betreffende voorstelling. Indien de kaarten aan de kassa worden betaald, zullen de kaarten niet vooraf door TOUCH INCENTIVE MARKETING worden toegezonden.

Artikel B4. Totstandkoming van de overeenkomst

B 4.1 Wijze van totstandkoming van de Overeenkomst bij betaling middels creditcard, iDEAL, eenmalige machtiging en pin:

Indien en zodra de Cliënt en TOUCH INCENTIVE MARKETING de datum van de reservering, de rang van het Ticket, het aantal Tickets, de prijs van de Tickets en eventuele extra kosten hebben bepaald, wordt de reservering als 'voorlopig' in het geautomatiseerde Touch Incentive Marketing reserveringssysteem van TOUCH INCENTIVE MARKETING ingeboekt; de Overeenkomst komt tot stand indien en zodra TOUCH INCENTIVE MARKETING (autorisatie van) de betaling door Cliënt heeft ontvangen;
is de Overeenkomst via de website van TOUCH INCENTIVE MARKETING tot stand gekomen, dan wordt de totstandkoming van de Overeenkomst per omgaande via e-mail aan de Cliënt bevestigd;
is de Overeenkomst telefonisch tot stand gekomen, dan vindt geen aparte bevestiging van de totstandkoming daarvan plaats;
Indien geen autorisatie van de betaling door Cliënt verkregen wordt, dan ontvangt de Cliënt hetzij via e-mail, hetzij via gewone post bericht van het mislukken van de transactie en het niet tot stand komen van de Overeenkomst.

B 4.2 Wijze van totstandkoming van de Overeenkomst bij betaling door het inwisselen van Waardecheques:

Indien en zodra de Cliënt en TOUCH INCENTIVE MARKETING de datum van de reservering, de rang in het Theater, het aantal Tickets, de prijs van de Tickets en eventuele extra kosten hebben bepaald, wordt de reservering als 'voorlopig' in het geautomatiseerde reserveringssysteem van TOUCH INCENTIVE MARKETING ingeboekt;

de Overeenkomst komt definitief tot stand op het moment van ontvangst van de Waardecheque(s) door TOUCH INCENTIVE MARKETING of zoveel later als – in geval van bijbetaling – de Overeenkomst tot stand komt in overeenstemming met het bepaalde in het eerste respectievelijk het tweede lid van dit artikel.

in geval tijdens de inwisseling blijkt dat de waarde van de cheques de waarde van het Ticket en de bijkomende kosten overstijgt, zal worden gehandeld als in artikel 6.7 ii en 6.8. ii.

- B 4.3 Een reservering is voor de Cliënt onherroepelijk. Het is niet mogelijk om ten aanzien van voorlopige reserveringen of tot stand gekomen Overeenkomsten wijzigingen aan te brengen.
- B 4.4 TOUCH INCENTIVE MARKETING streeft er naar binnen 7 dagen na ontvangst van de volledige betaling de Tickets aan de Cliënt te verzenden. Indien en voor zover de Tickets door de Cliënt niet binnen 7 dagen hierna zijn ontvangen, wordt de Cliënt geadviseerd contact op te nemen met TOUCH INCENTIVE MARKETING.

Artikel B5. Waardecheques

- B 5.1 Indien de Cliënt met betrekking tot zijn reservering voor Tickets wenst te betalen met een Waardecheque, dan kan de reservering enkel telefonisch plaatsvinden.
- B 5.2 Cliënt dient het bij aanvang van het reserveergesprek te melden indien hij voor de betaling (deels) gebruik wenst te maken van Waardecheques.
- B 5.3 TOUCH INCENTIVE MARKETING accepteert de Waardecheques alleen indien deze voorzien zijn van een geldig Reserveringsnummer.
- B 5.4 Cliënt is voor eigen rekening en risico verantwoordelijk voor de verzending van de Waardecheques en de ontvangst daarvan door TOUCH INCENTIVE MARKETING. TOUCH INCENTIVE MARKETING accepteert geen enkele aansprakelijkheid in geval de Waardecheque(s) zoekraken. Pas na ontvangst van de Waardecheques kan van een volledige betaling worden gesproken en zullen de Tickets worden verzonden aan de Cliënt. Indien de Waardecheques niet (in goede orde) door TOUCH INCENTIVE MARKETING worden ontvangen, zal hiervan melding gemaakt worden aan Cliënt en dient het nog resterende bedrag op een andere wijze te worden voldaan alvorens de Tickets aan Cliënt zullen worden verzonden.
- B 5.5 Waardecheques zijn, behoudens het bepaalde in art. 6.7 ii, nimmer inwisselbaar voor geld, ook niet in geval van faillissement van TOUCH INCENTIVE MARKETING of de Organisator.

Artikel B6. Tickets

- B 6.1. Tickets zijn en blijven eigendom van de Organisator en worden door TOUCH INCENTIVE MARKETING aan de Cliënt geleverd onder de voorwaarde dat het zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de Organisator en/of TOUCH INCENTIVE MARKETING nimmer is toegestaan:
 - Tickets door te verkopen aan derden dan wel op enige andere wijze op commerciële wijze direct of indirect aan derden te verstrekken;
 - Tickets in commerciële uitingen – op welke wijze dan ook – aan te bieden dan wel daarin op andere wijze te refereren aan de Tickets;

- B 6.2 TOUCH INCENTIVE MARKETING behoudt zich te allen tijde het recht voor om reserveringen te weigeren van Cliënten waarvan TOUCH INCENTIVE MARKETING vermoedt, of is gebleken, dat zij zich schuldig hebben gemaakt aan handelingen in strijd met het bepaalde in het eerste lid van dit artikel.
- B 6.3. TOUCH INCENTIVE MARKETING behoudt zich het recht voor om, in het geval er bij Evenementen een maximum is gesteld aan het aantal te reserveren Tickets, reserveringen die dit maximum te boven gaan, te annuleren voor de teveel (boven het maximum) gereserveerde kaarten.

Artikel B7. Aansprakelijkheid

- B 7.1. TOUCH INCENTIVE MARKETING is niet verantwoordelijk en verleent geen enkele garantie voor (de toegang van) het Evenement, voor de organisatie van het Evenement, voor de (artistieke) kwaliteit en inhoud van het Evenement, noch voor de gang van zaken in en rondom de Locatie en aanvaardt terzake geen enkele aansprakelijkheid.
- B 7.2. TOUCH INCENTIVE MARKETING is niet aansprakelijk voor vergoeding of restitutie van de Entreegelden bij een eventuele annulering van een Evenement door de Organisator dan wel de houder van de Locatie. Indien en voor zover Organisator besluit tot restitutie van Entreegelden en Organisator TOUCH INCENTIVE MARKETING daarvoor inschakelt, zal restitutie van Entreegelden die aantoonbaar aan TOUCH INCENTIVE MARKETING zijn voldaan kunnen plaatsvinden via TOUCH INCENTIVE MARKETING.
- B 7.3 TOUCH INCENTIVE MARKETING zal in geen enkel geval gehouden zijn meer te vergoeden dan de Entreegelden. Dit houdt onder meer in dat nooit vergoed worden eventuele extra kosten welke Cliënt heeft betaald voor de door Organisator of namens Organisator door TOUCH INCENTIVE MARKETING verleende diensten, zoals reserveringskosten. TOUCH INCENTIVE MARKETING aanvaardt in zodanig geval nimmer aansprakelijkheid voor eventuele overige direct of indirect gemaakte (on)kosten en/of uitgaven.
- B 7.4. TOUCH INCENTIVE MARKETING kan nimmer aansprakelijk gesteld worden voor schade ten gevolge van dood, letsel, ongevallen, kwetsing, verlies, beschadiging of diefstal veroorzaakt aan de Cliënt tijdens of ten gevolge van een bezoek aan het Evenement of de Locatie.
- B 7.5. Onder overmacht wordt onder meer verstaan: oorlog, oorlogsgevaar en oproer, belemmerende maatregelen zowel van binnenlandse en buitenlandse overheden, overlijden van één of meer leden van het Koninklijk Huis, brand, stakingen, falen van en schade aan apparatuur- en apparatuurbesturingssystemen, stremming/staking van vervoer, overstroming, uitsluitingen, sabotage en in het algemeen alle onvoorziene omstandigheden zowel in binnen- als in buitenland, ten gevolge waarvan naleving van de Overeenkomst redelijkerwijze niet meer van TOUCH INCENTIVE MARKETING verlangd kan worden.
- B 7.6. TOUCH INCENTIVE MARKETING aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor verlies van de Tickets of (een deel van) Waardecheques door de Cliënt door welke oorzaak dan ook.
- B 7.7. TOUCH INCENTIVE MARKETING aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de koop en levering van Tickets die niet plaatsvinden bij TOUCH INCENTIVE MARKETING, noch voor Overeenkomsten die, al dan niet op verzoek van de Cliënt, niet geheel worden afgewikkeld door TOUCH INCENTIVE MARKETING en waarbij een derde – bijvoorbeeld de kassa bij een Locatie – al dan niet rechtstreeks betrokken is.

Artikel B8. Intellectuele eigendomsrechten

- B 8.1 Alle rechten van intellectuele eigendom met betrekking tot de naam, het beeldmerk, en de eventuele tekst en (reclame)muziek van TOUCH INCENTIVE MARKETING alsmede met betrekking tot de door TOUCH INCENTIVE MARKETING gehanteerde bedrijfsformule in het algemeen berusten bij TOUCH INCENTIVE MARKETING. Het is de Cliënt niet toegestaan deze direct of indirect openbaar te (doen) maken en/of te verveelvoudigen of anderszins te gebruiken of hierbij aan te haken, behoudens voorafgaande schriftelijke toestemming van TOUCH INCENTIVE MARKETING.
- B 8.2 Alle rechten van intellectuele eigendom met betrekking tot de naam van het Evenement, de Locatie, beeldmerken en dergelijke berusten bij de Organisator dan wel bij de oorspronkelijke rechthebbenden van het betreffende Evenement of bij de houder van de Locatie. Het is de Cliënt niet toegestaan deze direct of indirect openbaar te (doen) maken en/of te verveelvoudigen of anderszins te gebruiken of hierbij aan te haken, behoudens voorafgaande schriftelijke toestemming van de betrokken rechthebbenden.

Artikel B9. Gedragsregels organisatoren / locaties

- B 9.1 De Cliënt zal zich dienen te houden aan door de Organisator en de houder van de Locaties geldende gedragsregels met betrekking tot het Evenement waarvoor TOUCH INCENTIVE MARKETING de Tickets levert. Een aantal van de belangrijkste regels wordt hieronder genoemd:

Het is verboden om foto-, film-, geluids- en/of andere opnameapparatuur mee te nemen naar de Locatie. Evenmin zal het de Cliënt zijn toegestaan tijdens het Evenement een in werking zijnde mobiele telefoon bij zich te hebben. Indien en voor zover dergelijke apparatuur desondanks wordt aangetroffen behoudt de Organisator dan wel de houder van de Locatie zich te allen tijde het recht voor om voornoemde apparatuur in beslag te nemen;

Het is verboden om voedsel, drank, glaswerk, (plastic) flessen, blik, vuurwerk, wapens en andere gevaarlijke voorwerpen mee te nemen naar een Evenement en/of de Locatie; de Organisator en de houder van de Locatie behouden zich te allen tijde het recht voor om de bezoeker van het Evenement bij het betreden van de Locatie te fouilleren. De Organisator en de houder van de Locatie behouden zich het recht voor om bezoekers die geen medewerking willen verlenen aan voornoemde fouillering de toegang tot de Locatie te weigeren;

de Organisator en de houder van de Locatie behouden zich te allen tijde het recht voor om vanwege hun moverende redenen de bezoekers van het Evenement de toegang tot de Locatie te weigeren indien en voor zover zou blijken dat het Ticket niet is verkregen via TOUCH INCENTIVE MARKETING of via andere door TOUCH INCENTIVE MARKETING geautoriseerde (voor)verkoopadressen;

de Organisator en de houder van de Locatie behouden zich te allen tijde het recht voor om bezoekers die na aanvang van het Evenement arriveren de toegang tot de Locatie te ontzeggen;

de Organisator en de houder van de Locatie behouden zich te allen tijde het recht voor om van het Evenement beeld- en/of geluidsopnamen te (doen) maken. De Cliënt verklaart zich bekend en akkoord met het voorgaande en doet reeds nu voor alsdan afstand van het recht zich te verzetten tegen gebruikmaking van zijn portret/gelijkenis in het kader van de openbaarmaking en verveelvoudiging van genoemde opnamen.

Artikel B10. Aanvullende bepalingen

B 10.1 Indien enig artikel in deze Algemene Voorwaarden of enig onderdeel van de Overeenkomst op een moment nietig mocht zijn, dan wel vernietigd mocht worden, blijven de Algemene Voorwaarden van de Overeenkomst voor het overige in stand. Partijen zullen dan voor de nietige c.q. vernietigde passage een regeling treffen die de bedoelingen die Partijen met de Overeenkomst en de onderhavige Algemene Voorwaarden hadden, het dichtst benadert.

B 10.2 Aanvullingen of wijzigingen van de Overeenkomst c.q. deze Algemene Voorwaarden kunnen slechts schriftelijk geschieden.

Artikel B11 Geschillen/toepasselijk recht

B 11.1 Op deze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden en op alle orders, aanbiedingen en leveringen van de Leverancier en op alle Overeenkomsten is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.

B 11.2 Geschillen die voortvloeien uit of verband houden met deze Overeenkomst zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Rotterdam.