ALGEMENE VOORWAARDEN
GENERAL TERMS AND CONDITIONS

Get Lead BV
Loddershoek 20, BE-1750 Lennik
KBO / CBE 1034.892.406

NEDERLANDS

1. DEFINITIES EN INTERPRETATIE

1.1. **Advertentiebudget:** het mediabudget dat de Klant rechtstreeks aan de Advertentieplatformen betaalt voor het plaatsen van advertenties, dat volledig gescheiden is van en bijkomend is aan de vergoedingen die Get Lead aanrekent voor de Diensten.

1.2. **Advertentieplatformen:** externe advertentie- en socialemediaplatformen en -netwerken, met inbegrip van maar niet beperkt tot Google Ads, Meta Ads (Facebook/Instagram), Microsoft Advertising (Bing) en LinkedIn Ads.

1.3. **Overeenkomst:** de overeenkomst tussen Get Lead en de Klant met betrekking tot de Diensten, bestaande uit deze Algemene Voorwaarden, het toepasselijke voorstel of de offerte, eventuele Bijzondere Voorwaarden en de Verwerkersovereenkomst.

1.4. **Klant:** een natuurlijke persoon of rechtspersoon met wie Get Lead de Overeenkomst sluit.

1.5. **Vertrouwelijke Informatie van de Klant:** alle vertrouwelijke informatie met betrekking tot de Klant, met inbegrip van (a) informatie die schriftelijk als vertrouwelijk werd aangeduid, (b) informatie die niet algemeen bekend is bij het publiek, (c) informatie die door de Klant niet algemeen toegankelijk werd gemaakt, en (d) informatie waarvan redelijkerwijze mag worden aangenomen dat het vertrouwelijke karakter ervan gekend is, met inbegrip van maar niet beperkt tot de bedrijfsplannen, financiële gegevens, prijszetting, klantenlijsten, marketingstrategieën en technische informatie van de Klant.

1.6. **Klantgegevens:** alle gegevens, inhoud en informatie (met inbegrip van Persoonsgegevens) die eigendom zijn van of gecontroleerd worden door de Klant en die aan Get Lead ter beschikking worden gesteld of die binnen de Advertentieplatformen worden verwerkt in het kader van de Diensten.

1.7. **Vertrouwelijke Informatie:** de vertrouwelijke informatie met betrekking tot Get Lead, met inbegrip van (a) informatie die schriftelijk als vertrouwelijk werd aangeduid, (b) informatie die niet algemeen bekend is, (c) informatie die niet algemeen toegankelijk werd gemaakt door de partij op wie de informatie betrekking heeft en/of van wie de informatie afkomstig is, en (d) informatie waarvan mag worden aangenomen dat het vertrouwelijke karakter ervan gekend is.

1.8. **Verwerkersovereenkomst:** de verwerkersovereenkomst die tussen de Partijen moet worden gesloten overeenkomstig artikel 28 AVG, die de verwerking van persoonsgegevens door Get Lead als verwerker in opdracht van de Klant als verwerkingsverantwoordelijke regelt. De Verwerkersovereenkomst maakt integraal deel uit van de Overeenkomst en moet door beide Partijen worden ondertekend vóór de aanvang van de Diensten.

1.9. **Overmacht:** elke onvoorzienbare en uitzonderlijke verandering van omstandigheden of situatie buiten de controle van de partij die zich op overmacht beroept, waardoor deze partij verhinderd wordt een of meer van haar verplichtingen uit de Overeenkomst uit te voeren. De overmacht mag niet toe te schrijven zijn aan de partij die zich erop beroept (met inbegrip van, maar niet beperkt tot, fouten of nalatigheden van deze partij, haar onderaannemers of andere aannemers van deze partij).

1.10. **Get Lead:** Get Lead, een besloten vennootschap ingeschreven in de Kruispuntbank van Ondernemingen onder nummer

ENGLISH

1. DEFINITIONS AND INTERPRETATION

1.1. **Advertising Budget:** the media spend paid directly by the Customer to the Advertising Platforms for the placement of advertisements, which is entirely separate from and in addition to the fees charged by Get Lead for the Services.

1.2. **Advertising Platforms:** third-party advertising and social platforms and networks, including without limitation Google Ads, Meta Ads (Facebook/Instagram), Microsoft Advertising (Bing), and LinkedIn Ads.

1.3. **Agreement:** the agreement between Get Lead and the Customer relating to the Services, comprising these Terms and Conditions, the applicable proposal or quotation, any Special Conditions, and the Data Processing Agreement.

1.4. **Customer:** a natural person or legal entity with whom Get Lead concludes the Agreement.

1.5. **Customer Confidential Information:** all confidential information relating to the Customer, including (a) information that has been designated in writing as confidential, (b) information that is not generally known to the public, (c) information that has not been made generally accessible by the Customer, and (d) information the confidential nature of which must reasonably be assumed to be known, including without limitation the Customer's business plans, financial data, pricing, customer lists, marketing strategies and technical information.

1.6. **Customer Data:** all data, content and information (including Personal Data) owned or controlled by the Customer and made available to Get Lead or processed within the Advertising Platforms in connection with the Services.

1.7. **Confidential Information:** the confidential information relating to Get Lead, including (a) information that has been designated in writing as confidential, (b) information that is not generally known, (c) information that has not been made generally accessible by the party to which the information relates and/or from which the information originates, and (d) information, the confidential nature of which must be assumed to be known.

1.8. **Data Processing Agreement:** the data processing agreement to be entered into between the Parties pursuant to Article 28 GDPR, governing the processing of personal data by Get Lead as processor on behalf of the Customer as controller. The DPA forms an integral part of the Agreement and must be signed by both Parties before the commencement of the Services.

1.9. **Force Majeure:** any unforeseeable and exceptional change of circumstance(s) or situation beyond the control of the party invoking force majeure, which prevents such party from performing one or more of its obligations under the Agreement. The force majeure may not be attributable to the invoking party (including, but not limited to any errors or negligence on the part of such party, any subcontractors or other contractors of such party).

1.10. **Get Lead:** Get Lead, a private limited company registered with the Crossroads Bank for Enterprises under number

1034.892.406, met maatschappelijke zetel te BE-1750 LENNIK, Loddershoek 20.

1.11. **Intellectuele Eigendomsrechten:** alle intellectuele, industriële en eigendomsrechten, al dan niet geregistreerd, met inbegrip van maar niet beperkt tot auteursrechten (inclusief op software en databanken), naburige rechten, databankrechten, modelrechten, patenten, bedrijfsgeheimen en knowhow, merken, handelsnamen, domeinnamen en alle aanvragen, hernieuwingen en verlengingen daarvan (die nu of in de toekomst kunnen bestaan, waar ook in de wereld).

1.12. **Digitale Activa:** alle onderliggende materialen die door Get Lead worden ontwikkeld, geconfigureerd of gebruikt bij de uitvoering van de Diensten, met inbegrip van maar niet beperkt tot methodologieën, kaders, scripts (inclusief automatiseringsscripts), workflows, API-integraties, rapporteringssjablonen en dashboards, configuraties van agency-software, strategische documenten, ontwerpmateriaal (inclusief bewerkbare bronbestanden zoals gelaagde ontwerpbestanden), UI-componenten, testdocumentatie, feedbeheerstructuren, gedeelde drives en alle andere digitale activa, tools of materialen, zoals verder gespecificeerd in artikel 8.

1.13. **KPI('s):** Key Performance Indicators of doelstellingen die uitdrukkelijk schriftelijk tussen de Partijen zijn overeengekomen. KPI's zijn louter indicatieve streefdoelen en vormen geen resultaatsverbintenis of garantie, behoudens uitdrukkelijk schriftelijk anders bepaald. Het niet behalen van een KPI vormt op zich geen contractbreuk en geeft geen aanleiding tot enige schadevergoeding.

1.14. **Offboardingperiode:** de periode van vijf (5) werkdagen volgend op de ingangsdatum van de beëindiging of het verstrijken van de Overeenkomst, waarin Get Lead de overdrachtsverplichtingen zoals bepaald in artikel 6.5 zal uitvoeren.

1.15. **Diensten:** de marketing- en advertentiediensten die door Get Lead worden geleverd, met inbegrip van maar niet beperkt tot accountaudits, strategie, opzet en optimalisatie van campagnes, bod- en budgetbeheer, aanbevelingen inzake creatives en doelgroepen, ondersteuning bij tracking en attributie, rapportering en performancemeetings.

1.16. **Bijzondere Voorwaarden:** specifieke voorwaarden die schriftelijk tussen Get Lead en de Klant zijn overeengekomen en die deze Algemene Voorwaarden aanvullen of ervan afwijken.

2. TOEPASSELIJKHEID

Onverminderd eventuele Bijzondere Voorwaarden, zijn deze algemene voorwaarden van toepassing op alle huidige en toekomstige relaties tussen de Klant en Get Lead. De algemene voorwaarden van de Klant zijn niet afdwingbaar tegen de offertes, orders en verkopen die tussen de Klant en Get Lead worden gesloten. Get Lead behoudt zich het recht voor deze algemene voorwaarden op elk moment te wijzigen na voorafgaande kennisgeving aan de Klant. De partijen sluiten uitdrukkelijk de toepassing uit van artikel 5.23, leden 3 en 4 van het Belgisch Burgerlijk Wetboek en komen overeen dat de daarin vervatte “knock-out-regel” niet van toepassing is op hun contractuele relatie. De algemene voorwaarden van Get Lead hebben steeds voorrang op de algemene voorwaarden van de Klant, zelfs in geval van onverenigbare bepalingen.

3. TOTSTANDKOMING VAN DE OVEREENKOMST

3.1. Voorafgaand aan elke Dienst voert Get Lead een intake uit op basis van een schriftelijke vragenlijst. Als onderdeel van de kosteloze, niet-bindende audit voorafgaand aan de samenwerking, kan de Klant aan Get Lead beperkte alleen-lezentoegang of beperkte managertoegang verlenen tot zijn adverten-

1034.892.406, having its registered office at BE-1750 LENNIK, Loddershoek 20.

1.11. **Intellectual Property Rights:** all intellectual, industrial and proprietary rights, whether registered or unregistered, including without limitation copyrights (including in software and databases), related rights, database rights, design rights, patents, trade secrets and know-how, trademarks, trade names, domain names and all applications, renewals and extensions thereof (that may exist now or in the future, anywhere in the world).

1.12. **Digital Assets:** all underlying materials developed, configured or used by Get Lead in the performance of the Services, including without limitation methodologies, frameworks, scripts (including automation scripts), workflows, API integrations, reporting templates and dashboards, agency software configurations, strategic documents, design assets (including editable source files such as layered design files), UI components, testing documentation, feed management structures, shared drives and any other digital assets, tools or materials, as further specified in clause 8.

1.13. **KPI(s):** Key Performance Indicators or targets expressly agreed in writing between the Parties. KPIs are indicative targets only and do not constitute performance guarantees or result obligations, unless expressly stated otherwise in writing. The failure to achieve any KPI shall not in itself constitute a breach of contract or give rise to any claim for damages.

1.14. **Offboarding Period:** the period of five (5) Business Days following the effective date of termination or expiry of the Agreement, during which Get Lead shall carry out the handover obligations set out in clause 6.5.

1.15. **Services:** the marketing and advertising services provided by Get Lead, including without limitation account audits, strategy, campaign setup and optimization, bid and budget management, creative and audience recommendations, tracking and attribution support, reporting and performance meetings.

1.16. **Special Conditions:** any specific terms agreed in writing between Get Lead and the Customer that supplement or deviate from these Terms and Conditions.

2. APPLICABILITY

Without prejudice to any Special Conditions, these terms and conditions shall govern all current and future relations between the Customer and Get Lead. The general terms and conditions of the Customer are not enforceable against the quotations, orders and sales that are made between the Customer and Get Lead. Get Lead reserves the right to modify or alter these terms and conditions at any time upon prior notification to the Customer. The parties expressly exclude the application of article 5.23 paragraphs 3 and 4 Belgian Civil Code and agree that the ‘knock-out-rule’ contained therein shall not apply in their contractual relationship. The terms and conditions of Get Lead always take precedence over the Customer’s general terms and conditions, even in the case of incompatible clauses.

3. FORMATION OF THE AGREEMENT

3.1. Prior to any Service, Get Lead conducts an intake based on a written questionnaire. As part of the free, non-binding pre-engagement audit, the Customer may grant Get Lead limited read-only or restricted manager access to its advertising and web analytics environment solely for the purpose of conducting the au-

tie- en webanalyseomgeving, uitsluitend met het oog op het uitvoeren van de audit. Volledige managertoegang wordt door de Klant enkel verleend na de formele aanvaarding van het toepasselijke voorstel door de Klant. De kosteloze audit gebeurt volledig gratis en is niet-bindend voor beide Partijen. De Klant dient tijdig en accurate informatie te verstrekken om deze beoordeling mogelijk te maken.

dit. Full manager access shall only be granted by the Customer after the Customer has formally accepted the applicable proposal. The free audit is carried out entirely without charge and is non-binding on both Parties. The Customer shall provide timely and accurate information to enable this assessment.

3.2. Elke audit, beoordeling, uitwisseling van informatie of andere interactie tijdens de fase voorafgaand aan de samenwerking blijft niet-bindend en indicatief.

3.2. Any audit, assessment, exchange of information or other interaction during the pre-engagement phase remains non-binding and indicative.

3.3. Behoudens andersluidende bepaling in de offerte of het voorstel, zijn offertes enkel geldig gedurende de daarin vermelde periode. Na het verstrijken van deze geldigheidsperiode leidt een late aanvaarding niet tot enige overeenkomst, tenzij Get Lead de aanvaarding uitdrukkelijk schriftelijk bevestigt.

3.3. Unless stated otherwise in the quotation or proposal, quotations are valid only for the period indicated therein. After expiry of that validity period, a late acceptance does not create any agreement unless Get Lead expressly confirms acceptance in writing.

3.4. Elke wijziging, uitbreiding van de scope, bijkomende vraag of aanpassing van de overeengekomen Diensten (met inbegrip van wijzigingen die de timing, deliverables, platformen, budget, trackingvereisten of rapportering beïnvloeden) moet schriftelijk worden overeengekomen. Wanneer dergelijke wijzigingen bijkomend werk of kosten met zich meebrengen, is Get Lead gerechtigd deze aan te rekenen overeenkomstig de toepasselijke offerte, een herzien voorstel of een bijgewerkte opdrachtomschrijving.

3.4. Any amendments, extensions of scope, additional requests or changes to the agreed Services (including changes affecting timing, deliverables, platforms, budget, tracking requirements or reporting) must be agreed in writing. Where such changes entail additional work or costs, Get Lead is entitled to charge these in accordance with the applicable quotation, a revised proposal or an updated statement of work.

3.5. Alle niet-publieke informatie die tijdens deze fase wordt gedeeld, wordt behandeld als Vertrouwelijke Informatie overeenkomstig deze Voorwaarden.

3.5. All non-public information shared during this phase is treated as Confidential Information in accordance with these Terms.

4. VOORWERP EN UITVOERING VAN DE DIENST

4.1. Get Lead levert haar Diensten overeenkomstig de aanvaarde scope en het voorstel. Naargelang de aard van de opdracht, kunnen de Diensten volgens verschillende commerciële modellen worden gestructureerd, met inbegrip van maar niet beperkt tot de volgende: (a) voor e-commerceklanten: een beheersvergoeding die doorgaans wordt berekend als een percentage van het maandelijkse Advertentiebudget (zoals verder gespecificeerd in het voorstel of de Bijzondere Voorwaarden); (b) voor leadgenerationklanten: een uurtarief voor een overeengekomen aantal uren per maand, vermeerderd met een eenmalige onboardingvergoeding zoals bepaald in het voorstel; (c) voor partnerverwijzingen: een commissie zoals bepaald in het toepasselijke voorstel of de Bijzondere Voorwaarden. Het specifieke commerciële model dat op de Klant van toepassing is, wordt vastgelegd in het voorstel of de Bijzondere Voorwaarden.

4. OBJECT AND PERFORMANCE OF THE SERVICE

4.1. Get Lead provides its Services in accordance with the accepted scope and proposal. Depending on the nature of the engagement, the Services may be structured according to different commercial models, including without limitation the following: (a) for e-commerce clients: a management fee typically calculated as a percentage of the monthly Advertising Budget (as further specified in the proposal or Special Conditions); (b) for lead generation clients: an hourly rate for an agreed number of hours per month, plus a one-off onboarding fee as specified in the proposal; (c) for partner referrals: a commission as specified in the applicable proposal or Special Conditions. The specific commercial model applicable to the Customer shall be set out in the proposal or Special Conditions.

4.2. Performancerapportering wordt verstrekt op overeengekomen tijdstippen, via geautomatiseerde maandelijkse rapporten gegenereerd via Agency Analytics (of een vergelijkbare tool) met behulp van API-koppelingen met de platformen, aangevuld met periodieke performancemeetings om de resultaten, inzichten en aanbevolen vervolgstappen te overlopen. De rapporteringsfrequentie en de frequentie van de meetings worden bij de opstart bevestigd en kunnen tijdens de opdracht via schriftelijk akkoord worden aangepast.

4.2. Performance reporting is provided at agreed intervals, through automated monthly reports generated via Agency Analytics (or a comparable tool) using platform API connections, supplemented by periodic performance meetings to review results, insights and recommended next steps. The reporting cadence and meeting frequency are confirmed at kick-off and may be adjusted by written agreement during the engagement.

4.3. De advertentieaccounts blijven op elk moment eigendom van de Klant. Get Lead heeft toegang tot en controle over deze accounts uitsluitend via managertoegang, in de mate strikt noodzakelijk voor de uitvoering van de Diensten. De Klant behoudt op elk moment volledig zicht op zijn accounts. De gegevens bevinden zich binnen de Advertentieplatformen en worden door Get Lead niet buiten deze platformen opgeslagen, behoudens in de mate strikt noodzakelijk voor het opstellen van de beoordeling of het voorstel. Het Advertentiebudget wordt uitsluitend gedragen door de Klant en wordt

4.3. The advertising accounts remain owned by the Customer at all times. Get Lead accesses and controls them solely via manager access as strictly necessary to perform the Services. The Customer retains full visibility over its accounts at all times. Data resides within the Advertising Platforms and is not stored by Get Lead outside those platforms, except as strictly required to prepare the assessment or proposal. The Advertising Budget is borne exclusively by the Customer and shall be paid directly by the Customer to the relevant Advertising Platforms. Get Lead does not collect, hold, or manage Advertising Budget funds on

door de Klant rechtstreeks aan de betrokken Advertentieplatformen betaald. Get Lead int, houdt of beheert geen middelen van het Advertentiebudget namens de Klant en draagt geen enkele verantwoordelijkheid voor enige mediabesteding of enig Advertentiebudget. Alle niet-publieke informatie die wordt uitgewisseld, wordt behandeld als Vertrouwelijke Informatie overeenkomstig deze Voorwaarden.

behalf of the Customer and bears no responsibility whatsoever for any media spend or Advertising Budget. All non-public information exchanged is treated as Confidential Information in accordance with these Terms.

4.4. Get Lead kan, naar eigen goeddunken of zoals overeengekomen met de Klant, de uitvoering van bepaalde Diensten of daarmee verband houdende deliverables toevertrouwen aan een of meer externe partners (hierna: “Partners”). Op de betrokken werkzaamheden zijn de eigen algemene voorwaarden van de Partner van toepassing. Get Lead is niet aansprakelijk voor de prestaties of deliverables van de Partner. Wanneer Get Lead de Klant naar een Partner doorverwijst, kan Get Lead een commissie, verwijzingsvergoeding of andere vergoeding ontvangen, zoals bepaald in het voorstel of de Bijzondere Voorwaarden.

4.4. Get Lead may, at its discretion or as agreed with the Customer, entrust the performance of certain Services or related deliverables to one or more third-party partners (hereinafter: “Partners”). The relevant works shall be subject to the Partner’s own terms and conditions. Get Lead shall not be liable for the Partner’s performance or deliverables. Where Get Lead refers the Customer to a Partner, Get Lead may receive a commission, referral fee or other remuneration, as specified in the proposal or Special Conditions.

4.5. Campagnes, advertentieteksten, creatives en doelgroepconfiguraties die door Get Lead zijn aangemaakt en zich bevinden binnen de Advertentieplatform-accounts van de Klant, blijven, na volledige betaling van alle openstaande vergoedingen, beschikbaar voor verder gebruik door de Klant binnen deze accounts. De onderliggende methodologieën, strategieën, kaders en knowhow die door Get Lead werden ontwikkeld of gebruikt bij het creëren van deze campagnes, met inbegrip van de Digitale Activa zoals gedefinieerd in artikel 8, blijven echter de exclusieve eigendom van Get Lead en mogen door de Klant niet worden gereproduceerd, bekendgemaakt of gebruikt buiten het toepassingsgebied van de Overeenkomst.

4.5. Campaigns, advertising copy, creative assets, and audience configurations created by Get Lead and residing within the Customer's Advertising Platform accounts shall, upon full payment of all outstanding fees, be available for the Customer's continued use within those accounts. However, the underlying methodologies, strategies, frameworks and know-how developed or used by Get Lead in creating such campaigns, including any Digital Assets as defined in clause 8, shall remain the exclusive property of Get Lead and shall not be reproduced, disclosed or used by the Customer outside the scope of the Agreement.

5. PRIJSZETTING, FACTURATIE EN BETALING

5. PRICING, INVOICING AND PAYMENT

5.1. De Klant betaalt de vergoedingen zoals bepaald in het toepasselijke voorstel, de offerte en/of de Bijzondere Voorwaarden. De vergoedingen kunnen kosten voor software of licenties van derden omvatten, zoals bepaald in het voorstel en/of de Bijzondere Voorwaarden. Behoudens uitdrukkelijk schriftelijk anders overeengekomen, worden vergoedingen elektronisch gefactureerd, waarbij recurrente vergoedingen maandelijks worden gefactureerd en eenmalige opstartvergoedingen worden gefactureerd zoals bepaald in het voorstel of de offerte.

5.1. The Customer shall pay the fees as set out in the applicable proposal, quotation and/or Special Conditions. Fees may include third-party software or license costs as specified in the proposal and/or Special Conditions. Unless expressly agreed otherwise in writing, fees are invoiced electronically, with recurring fees invoiced on a monthly basis and any one-time set-up fees invoiced as specified in the proposal or quotation.

5.2. Alle prijzen en andere tarieven aangerekend door Get Lead zijn exclusief btw en andere overheidsheffingen die door de Klant verschuldigd zijn.

5.2. All prices and other tariffs charged by Get Lead shall be exclusive of VAT and any other government levies payable by the Customer.

5.3. Facturen zijn betaalbaar op de vervaldatum vermeld op de factuur, zonder schuldvergelijking of inhouding, behoudens wanneer dwingend recht dit vereist. Elke betwisting van een factuur moet zonder onredelijke vertraging en in elk geval vóór de vervaldatum van de factuur schriftelijk aan Get Lead worden gemeld; niet-betwiste bedragen blijven tijdig betaalbaar.

5.3. Invoices are payable by the due date indicated thereon and without set-off or withholding, except as required by mandatory law. Any dispute relating to an invoice must be notified to Get Lead in writing without undue delay and in any event before the invoice due date; undisputed amounts shall remain payable on time.

5.4. Indien de Klant zijn betalingsverplichtingen niet, onvolledig of laattijdig naleeft, is hij van rechtswege en zonder ingebrekestelling een nalatigheidsintrest verschuldigd op het openstaande saldo van 10% per jaar vanaf de vervaldatum, samen met een schadevergoeding van 10% op het openstaande saldo, met een minimum van EUR 1.000, bij wijze van onherroepelijke schadevergoeding en ongeacht de gerechtskosten. Deze intrest loopt dagelijks vanaf de vervaldatum tot de datum van effectieve betaling van het achterstallige bedrag. Get Lead kan daarnaast een vergoeding vorderen voor alle invorderingskosten die zij heeft opgelopen als gevolg van niet-betaling of een andere wanprestatie van de Klant. De partijen aanvaarden en komen overeen dat dit bedrag een oprechte

5.4. If the Customer does not, incompletely or belatedly fulfil his payment obligations, he shall automatically and without notice of default be liable to pay an interest on arrears, calculated on the outstanding balance, of 10% per annum from the due date, together with damages of 10% on the outstanding balance, subject to a minimum of EUR 1,000, by way of irrevocable damages and irrespective of legal costs. Such interest shall accrue on a daily basis from the due date until the date of actual payment of the overdue amount. Get Lead can also claim compensation for all recovery costs it has incurred as a result of non-payment or other default due to the Customer. The parties accept and agree that this sum represents a genuine pre-estimate of Get

voorafgaande raming is van de schade van Get Lead. Dit lid doet geen afbreuk aan het recht van Get Lead om een hogere schade te bewijzen en te vorderen.

5.5. Laattijdige, onvolledige of niet-betaling van één vervallen factuur maakt alle andere facturen, waarvoor een specifieke betalingstermijn werd overeengekomen, onmiddellijk opeisbaar, zonder voorafgaande ingebrekestelling.

5.6. In geval van niet-betaling is Get Lead gerechtigd de uitvoering van de Diensten op te schorten en elke medewerking die vereist is voor de ordentelijke overdracht, bevestiging of intrekking van account- of managertoegang op te schorten, tot alle openstaande facturen volledig zijn betaald.

5.7. Voor Klanten gevestigd buiten de Europese Economische Ruimte (EER) behoudt Get Lead zich het recht voor een voorafbetaling of een bankgarantie te eisen vóór de aanvang of de voortzetting van de Diensten.

5.8. De Klant moet Get Lead onverwijld schriftelijk op de hoogte brengen van elke wijziging in het adres en de facturatiegegevens die werden meegedeeld op het ogenblik van de ondertekening van de Overeenkomst.

6. DUUR, BEËINDIGING EN OPSCHORTING

6.1. De Overeenkomst treedt in werking op de datum van ondertekening door beide Partijen en wordt gesloten voor een initiële duur van drie (3) maanden. Na het verstrijken van deze initiële duur wordt de Overeenkomst stilzwijgend verlengd voor een opeenvolgende periode van onbepaalde duur, behoudens beëindiging overeenkomstig dit artikel.

6.2. Onverminderd haar andere rechten of rechtsmiddelen, kan Get Lead de uitvoering van de Diensten, geheel of gedeeltelijk, opschorten zonder voorafgaande rechterlijke tussenkomst of ingebrekestelling, indien de Klant de Overeenkomst op wezenlijke wijze niet naleeft. Tijdens elke periode van opschorting blijven de betalingsverplichtingen van de Klant onverminderd van kracht, en draagt de Klant alle gevolgen van deze opschorting.

6.3. Na de initiële duur kunnen beide Partijen de Overeenkomst op elk moment beëindigen door middel van een schriftelijke kennisgeving. Deze beëindiging treedt in werking op het einde van de kalendermaand volgend op de kalendermaand waarin de kennisgeving van beëindiging werd gegeven, behoudens uitdrukkelijk schriftelijk anders overeengekomen. De beëindiging doet geen afbreuk aan de vergoedingen die verschuldigd zijn voor de lopende maand. De Klant heeft geen recht op terugbetaling van vergoedingen voor Diensten die reeds werden geleverd of gefactureerd tot de effectieve datum van beëindiging.

6.4. Get Lead kan, door middel van een kennisgeving aan de Klant, de Overeenkomst onmiddellijk beëindigen, onverminderd de andere rechten en rechtsmiddelen van Get Lead, indien de Klant:

i) een wezenlijke verplichting van de Overeenkomst niet naleeft (bv. tijdige betaling van vergoedingen) en deze niet-naleving niet wordt verholpen binnen tien (10) dagen na ontvangst van een ingebrekestelling van Get Lead waarin wordt gevraagd de tekortkoming te verhelpen;

ii) insolvent wordt, in vereffening of faillissement gaat, een bewindvoerder, curator, vereffenaar, gerechtelijk mandataris, of een lasthebber van een hypotheekhouder of pandhouder aangesteld krijgt, het voorwerp wordt van enige vorm van insolventieprocedure of externe bewindvoering, of om welke reden ook de bedrijfsactiviteiten stopzet; of

Lead's loss. This paragraph is without prejudice to Get Lead's right to prove and claim higher damages.

5.5. Late, incomplete or non-payment of one expired invoice will cause all other invoices, for which a particular instalment term has been agreed on, to become immediately payable, without previous notice of default.

5.6. In case of non-payment, Get Lead shall be entitled to suspend the performance of the Services and to withhold any cooperation required for the orderly transfer, confirmation or withdrawal of account or manager access, until all outstanding invoices have been paid in full.

5.7. For Customers established outside the European Economic Area (EEA), Get Lead reserves the right to require advance payment or a bank guarantee before commencing or continuing the Services.

5.8. The Customer must promptly notify Get Lead in writing of any changes in the address and billing details communicated at the time of signing the Agreement.

6. TERM, TERMINATION AND SUSPENSION

6.1. The Agreement enters into force on the date of signing by both Parties and is concluded for an initial term of three (3) months. Upon expiry of this initial term, the Agreement shall be tacitly extended for a successive indefinite period, unless terminated in accordance with this clause.

6.2. Without limiting its other rights or remedies, Get Lead may suspend the performance of the Services, in whole or in part, without prior judicial intervention or notice of default, if the Customer materially breaches the Agreement. During any period of suspension, the Customer's payment obligations shall remain in full force and effect, and all consequences of such suspension shall be borne by the Customer.

6.3. After the initial term, both Parties may terminate the Agreement at any time by giving written notice. Such termination shall take effect at the end of the calendar month following the calendar month in which the notice of termination is given, unless expressly agreed otherwise in writing. Termination shall not affect fees due for the ongoing month. The Customer shall not be entitled to any refund of fees for Services already performed or invoiced up to the effective termination date.

6.4. Get Lead may, by notice to the Customer, immediately terminate the Agreement if the Customer, without prejudice to other rights and remedies of Get Lead:

i) Breaches any material obligation of the Agreement (e.g. timely payment of fees) and the breach is not remedied within ten (10) days of the receipt of a notice of default from Get Lead requiring it to remedy the breach;

ii) becomes insolvent, enters into liquidation or bankruptcy, has an administrator, receiver, liquidator, statutory manager, mortgagee's or chargee's agent appointed, becomes subject to any form of insolvency action or external administration, or ceases to continue business for any reason; or

iii) gedurende 30 dagen of langer niet in staat is een wezenlijke verplichting uit de Overeenkomst na te leven ten gevolge van Overmacht.

6.5. Bij beëindiging of het verstrijken van de Overeenkomst moet de Klant alle vergoedingen betalen voor Diensten die vóór die beëindiging of dat verstrijken werden geleverd. Bepalingen die naar hun aard bedoeld zijn om de beëindiging of het verstrijken van de Overeenkomst te overleven, blijven van kracht. Tijdens de Offboardingperiode zal Get Lead: (a) haar managertoegang verwijderen uit alle Advertentieplatform-accounts van de Klant; (b) de Klant een eindrapport verstrekken met betrekking tot de meest recente rapporteringsperiode; (c) aan de Klant alle campagnedocumentatie, doelgroeplijsten en configuraties van conversietracking ter beschikking stellen die zich bevinden binnen de eigen Advertentieplatform-accounts van de Klant, met uitsluiting van de Digitale Activa en/of Intellectuele Eigendommen van Get Lead zoals bepaald in artikel 8; en (d) redelijke medewerking verlenen om een vlotte overgang naar een opvolgend bureau of naar het interne team van de Klant te faciliteren; (e) de Digitale Activa van Get Lead (met inbegrip van de scripts, automatiseringen, rapporteringssjablonen/dashboards, agency-licenties, gedeelde drives, connectoren en tools van derden onder Get Lead-accounts) loskoppelen, de toegang ertoe intrekken en/of deactiveren; (f) waar toepasselijk, de Klant een beperkte overgangsperiode verlenen om zijn eigen Klantgegevens op te halen uit gedeelde drives, cloudomgevingen of gelijkaardige opslagoplossingen die door Get Lead werden aangemaakt en onderhouden, waarna de toegang van de Klant definitief wordt ingetrokken. Dergelijke omgevingen blijven op elk moment eigendom van en onder controle van Get Lead.

6.6. De Klant zal onmiddellijk elk gebruik van de Digitale Activa van Get Lead, zoals bepaald in artikel 8, stopzetten en zal, op verzoek van Get Lead, alle kopieën daarvan in zijn bezit of onder zijn controle teruggeven of definitief verwijderen en deze verwijdering schriftelijk bevestigen.

6.7. Na de Offboardingperiode is de Klant als enige verantwoordelijk voor het verdere beheer, de exploitatie en de sluiting van zijn Advertentieplatform-accounts. Get Lead is niet aansprakelijk voor enige achteruitgang van de performance of accountproblemen die zich voordoen na de verwijdering van haar managertoegang. Beide Partijen zullen de Vertrouwelijke Informatie van de andere Partij die zich in hun bezit of onder hun controle bevindt, teruggeven of vernietigen, behalve in de mate dat het bewaren ervan wettelijk vereist is of noodzakelijk is voor bewijs- of nalevingsdoeleinden.

6.8. Tijdens de duur van de Overeenkomst en gedurende een periode van twaalf (12) maanden na de beëindiging of het verstrijken ervan, zal de Klant niet, rechtstreeks of onrechtstreeks, een werknemer, contractant of freelancer van Get Lead die betrokken was bij de uitvoering van de Diensten, benaderen, aanwerven of inschakelen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Get Lead.

7. BESCHERMING VAN (PERSOONS)GEGEVENS

7.1. Get Lead respecteert de privacy van de Klant en verwerkt de persoonsgegevens van de Klant in overeenstemming met de toepasselijke Belgische en Europese regels inzake gegevensbescherming, met inbegrip van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (EU) 2016/679 van 27 april 2016 (“AVG”) en de Belgische wet van 30 juli 2018 betreffende de bescherming van natuurlijke personen met betrekking tot de verwerking van persoonsgegevens. In haar contractuele relatie met de Klant treedt Get Lead op als verwerker van persoonsgege-

iii) is unable to perform a material obligation under the Agreement for 30 days or more due to Force Majeure.

6.5. On termination or expiry of the Agreement, the Customer must pay all fees for Services provided prior to that termination or expiry. Clauses which, by their nature, are intended to survive termination or expiry of the Agreement, continue to be in force. During the Offboarding Period, Get Lead shall: (a) remove its manager access from all Advertising Platform accounts of the Customer; (b) provide the Customer with a final performance report covering the most recent reporting period; (c) make available to the Customer any campaign documentation, audience lists, and conversion tracking configurations that reside within the Customer's own Advertising Platform accounts, excluding any Digital Assets and/or Intellectual Properties of Get Lead as specified in article 8; and (d) provide reasonable co-operation to facilitate a smooth transition to any successor agency or to the Customer's internal team; (e) disconnect, revoke access to, and/or deactivate Get Lead Digital Assets (including Get Lead’s scripts, automations, reporting templates/dashboards, agency licences, shared drives, connectors and third-party tooling under Get Lead accounts) (f) where applicable, provide the Customer with a limited transition period to retrieve its own Customer Data from any shared drives, cloud environments or similar storage solutions created and maintained by Get Lead, after which the Customer’s access shall be permanently revoked. Such environments shall at all times remain under the ownership and control of Get Lead.

6.6. The Customer will immediately cease all use of the Get Lead Digital Assets as specified in article 8, and shall, at Get Lead’s request, return or permanently delete any copies thereof in its possession or control and confirm such deletion in writing.

6.7. Following the Offboarding Period, the Customer shall be solely responsible for the continued management, operation, and closure of its Advertising Platform accounts. Get Lead shall bear no liability for any performance deterioration or account issues arising after the removal of its manager access. Both Parties will return or destroy the other Party's Confidential Information in its possession or control, except to the extent retention is required by law or necessary for evidentiary or compliance purposes.

6.8. During the term of the Agreement and for a period of twelve (12) months following its termination or expiry, the Customer shall not, directly or indirectly, solicit, recruit, or engage any employee, contractor, or freelancer of Get Lead who was involved in the provision of the Services, without the prior written consent of Get Lead.

7. PROTECTION OF (PERSONAL) DATA

7.1. Get Lead shall respect the Customer's privacy and shall process the Customer's personal data in conformity with the applicable Belgian and European data protection rules, including the General Data Protection Regulation no. (EU) 2016/679 of 27 April 2016 ("GDPR") and the Belgian Personal Data Protection Act of 30 July 2018 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data. In its contractual relationship with the Customer, Get Lead shall act as a processor of personal data, while the Customer shall act as a controller

vens, terwijl de Klant optreedt als verwerkingsverantwoordelijke in de zin van de AVG. De Partijen sluiten de Verwerkersovereenkomst vóór de aanvang van de Diensten. De Verwerkersovereenkomst maakt integraal deel uit van de Overeenkomst. In geval van tegenstrijdigheid tussen deze Algemene Voorwaarden en de Verwerkersovereenkomst met betrekking tot de verwerking van persoonsgegevens, heeft de Verwerkersovereenkomst voorrang.

7.2. Get Lead verwerkt de persoonsgegevens van de Klant in overeenstemming met de AVG en verwerkt enkel de persoonsgegevens die door de Klant aan haar ter beschikking worden gesteld, en dit enkel voor de duur van de Overeenkomst. Wanneer persoonsgegevens worden doorgegeven buiten de Europese Economische Ruimte, zal Get Lead ervoor zorgen dat passende waarborgen worden getroffen, met inbegrip van maar niet beperkt tot het gebruik van Standaardcontractuele Clausules (SCC's) zoals aangenomen door de Europese Commissie krachtens artikel 46 AVG, of enig ander overdrachtsmechanisme dat wordt erkend onder de toepasselijke wetgeving inzake gegevensbescherming. De precieze lijst van persoonsgegevens wordt opgenomen in de Verwerkersovereenkomst.

7.3. Indien de Klant of de betrokkenen wiens gegevens worden verwerkt hun rechten onder deze Overeenkomst, de Verwerkersovereenkomst en/of de AVG ten aanzien van Get Lead willen uitoefenen, kunnen zij een schriftelijk gemotiveerd verzoek, gedateerd en ondertekend, aan Get Lead richten. Bij problemen heeft de Klant het recht om een klacht in te dienen bij de Belgische Gegevensbeschermingsautoriteit (Drukpersstraat 35, 1000 Brussel).

7.4. Get Lead kan geanonimiseerde of geaggregeerde performancegegevens die zijn afgeleid uit de campagnes van de Klant, zonder beperking gebruiken voor interne benchmarking, verbetering van haar dienstverlening en algemene marketingdoeleinden. Get Lead zal de naam, het logo of identificeerbare campagneresultaten van de Klant niet gebruiken in externe case studies, portfolio's of marketingmateriaal zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Klant. Deze toestemming kan door de Klant op elk moment worden ingetrokken door middel van een schriftelijke kennisgeving aan Get Lead, met uitwerking enkel voor toekomstig gebruik.

7.5. De Klant is als enige verantwoordelijk om ervoor te zorgen dat de advertentie- en marketingactiviteiten die in het kader van de Overeenkomst worden uitgevoerd, voldoen aan alle sectorspecifieke regelgeving die van toepassing is op de sector van de Klant, met inbegrip van maar niet beperkt tot regelgeving inzake geneesmiddelen, cosmetica, financiële diensten en voeding en dranken. Get Lead is niet aansprakelijk voor enige niet-naleving die het gevolg is van het feit dat de Klant Get Lead niet heeft geïnformeerd over toepasselijke beperkingen of geen noodzakelijke reglementaire goedkeuringen heeft verkregen vóór de aanvang van de betrokken campagne of activiteit.

8. INTELLECTUELE EIGENDOM EN ANDERE EIGENDOMMEN VAN GET LEAD

8.1. Alle Intellectuele Eigendomsrechten op en met betrekking tot materialen, deliverables, outputs of werkproducten die door Get Lead in het kader van de Diensten worden gecreëerd, ontwikkeld of ter beschikking gesteld, alsook alle Digitale Activa en de reeds bestaande en onderliggende knowhow van Get Lead, blijven de exclusieve eigendom van Get Lead en/of de betrokken rechthebbende derden. Niets in de Overeenkomst kan worden geïnterpreteerd als een overdracht van Intellectuele Eigendomsrechten van Get Lead aan de Klant.

within the meaning of the GDPR. The Parties shall enter into the Data Processing Agreement before the commencement of the Services. The DPA forms an integral part of the Agreement. In the event of any conflict between these Terms and Conditions and the DPA with respect to the processing of personal data, the DPA shall prevail.

7.2. Get Lead shall process the Customer's personal data in accordance with the GDPR and shall only process the personal data made available to it by the Customer and only for the duration of the Agreement. Where personal data is transferred outside the European Economic Area, Get Lead shall ensure that appropriate safeguards are in place, including without limitation the use of Standard Contractual Clauses (SCCs) as adopted by the European Commission pursuant to Article 46 GDPR, or any other transfer mechanism recognized under applicable data protection law. The precise listing of personal data shall be included in the Data Processing Agreement.

7.3. If the Customer or the data subjects whose data is processed wish to exercise its rights under this Agreement, the Data Processing Agreement and/or the GDPR in relation to Get Lead, they may send a written reasoned request to Get Lead, dated and signed. In case of issues, the Customer has the right to lodge a complaint with the Belgian Data Protection Authority (Drukpersstraat 35, 1000 Brussels).

7.4. Get Lead may use anonymized or aggregated performance data derived from the Customer's campaigns for internal benchmarking, service improvement, and general marketing purposes without restriction. Get Lead shall not use the Customer's name, logo, or identifiable campaign results in any external case study, portfolio, or marketing material without the Customer's prior written consent. Any such consent may be withdrawn by the Customer at any time by written notice to Get Lead, with effect for future use only.

7.5. The Customer shall be solely responsible for ensuring that the advertising and marketing activities carried out under the Agreement comply with all sector-specific regulations applicable to the Customer's industry, including without limitation regulations governing pharmaceuticals, cosmetics, financial services, and food and beverages. Get Lead shall bear no liability for any non-compliance arising from the Customer's failure to notify Get Lead of applicable restrictions or to obtain necessary regulatory approvals prior to the commencement of the relevant campaign or activity.

8. INTELLECTUAL PROPERTY AND OTHER PROPERTIES OF GET LEAD

8.1. All Intellectual Property Rights in and to any materials, deliverables, outputs or work product created, developed or made available by Get Lead in connection with the Services, as well as all Digital Assets and Get Lead's pre-existing and underlying know-how, shall remain the exclusive property of Get Lead and/or the relevant third-party rightsholders. Nothing in the Agreement shall be construed as transferring any Intellectual Property Rights of Get Lead to the Customer.

8.2. Onder voorbehoud van de volledige betaling van de vergoedingen, verleent Get Lead aan de Klant een niet-exclusief, wereldwijd, niet-overdraagbaar en niet-sublicentieerbaar recht om de Digitale Activa en deliverables uitsluitend te gebruiken voor de eigen interne bedrijfsdoeleinden en commerciële activiteiten van de Klant, voor de duur van de Overeenkomst. Bij beëindiging of het verstrijken van de Overeenkomst vervalt dit gebruiksrecht automatisch en onmiddellijk. De Klant zal de Digitale Activa of deliverables van Get Lead niet commercialiseren, doorverkopen of anderszins exploiteren (of dit door een derde laten doen), en zal geen eigendomsvermeldingen verwijderen, wijzigen of onleesbaar maken, behoudens met de voorafgaande schriftelijke toestemming van Get Lead.

8.2. Subject to full payment of the fees, Get Lead grants the Customer a non-exclusive, worldwide, non-transferable and non-sublicensable right to use the Digital Assets and deliverables solely for the Customer's own internal business purposes and commercial operations, for the duration of the Agreement. Upon termination or expiry of the Agreement, such right of use shall automatically and immediately cease. The Customer shall not commercialize, resell or otherwise exploit Get Lead's Digital Assets or deliverables (or allow any third party to do so), nor remove, alter or obscure any proprietary notices, except with Get Lead's prior written consent.

8.3. Alle Intellectuele Eigendomsrechten op de Klantgegevens blijven berusten bij de Klant. Get Lead zal de Klantgegevens of enige output die in het kader van de Diensten wordt gegenereerd, niet gebruiken om AI-modellen of gelijkaardige technologieën te trainen, te verbeteren of te ontwikkelen, tenzij de Klant hiervoor zijn voorafgaande expliciete schriftelijke toestemming heeft gegeven.

8.3. All Intellectual Property Rights in the Customer Data remain vested in the Customer. Get Lead shall not use Customer Data or any output generated in the context of the Services to train, improve or develop AI models or similar technologies unless the Customer has given its prior explicit written consent.

8.4. Wanneer materialen van derden of deliverables van Partners betrokken zijn, wordt het gebruiksrecht van de Klant beheerst door de toepasselijke voorwaarden en licentievoorwaarden van deze derden, die de Klant zich ertoe verbindt na te leven.

8.4. Where third-party materials or Partner deliverables are involved, the Customer's right of use shall be governed by the applicable third-party terms and license conditions, which the Customer undertakes to comply with.

8.5. De Klant verklaart en garandeert dat hij eigenaar is van, of alle noodzakelijke rechten, toestemmingen en machtigingen heeft verkregen voor, alle materialen, inhoud, gegevens, creatives, beelden, merken of andere elementen die hij verstrekt of ter beschikking stelt in het kader van de Diensten, en zal Get Lead vrijwaren en schadeloos stellen voor elke vordering van derden die voortvloeit uit of verband houdt met deze materialen.

8.5. The Customer represents and warrants that it owns or has obtained all necessary rights, consents and permissions for any materials, content, data, creatives, images, trademarks or other items it provides or makes available in connection with the Services, and shall indemnify and hold Get Lead harmless against any third-party claims arising from or relating to such materials.

9. AANSPRAKELIJKHEID

9.1. Get Lead levert de Diensten op basis van een middelenverbintenis ("best efforts") en gaat geen resultaatsverbintenis aan en geeft geen garantie met betrekking tot specifieke resultaten. De Klant erkent dat marketing- en advertentieperformance afhankelijk is van talrijke externe factoren waarop Get Lead geen invloed heeft (bv. platformalgoritmes, beleidsregels, marktomstandigheden). Het niet behalen van een KPI vormt op zich geen contractbreuk en geeft geen aanleiding tot enige schadevergoeding ten aanzien van Get Lead, voor zover Get Lead de Diensten heeft uitgevoerd overeenkomstig haar middelenverbintenis. De vergoedingen blijven verschuldigd, ongeacht of de overeengekomen KPI's werden behaald.

9. LIABILITY

9.1. Get Lead performs the Services on a best-efforts basis (obligation of means) and does not undertake any obligation of result or provide any guarantee as to specific outcomes. The Customer acknowledges that marketing and advertising performance depends on numerous external factors beyond Get Lead's control (e.g. platform algorithms, policies, market conditions). The failure to achieve any KPI shall not in itself constitute a breach of contract or give rise to any claim for damages against Get Lead, provided that Get Lead has performed the Services in accordance with its best-efforts obligation. Fees remain due regardless of whether agreed KPIs have been achieved.

9.2. Voor zover maximaal toegelaten door het toepasselijke recht, is de aansprakelijkheid van Get Lead ten aanzien van de Klant beperkt tot rechtstreekse schade. Get Lead is niet aansprakelijk voor enige onrechtstreekse, gevolg-, incidentele of bijzondere schade, met inbegrip van maar niet beperkt tot winstverlies, omzetverlies, verlies van goodwill, verlies van cliënteel, verlies van verwachte besparingen, bedrijfsonderbreking, vorderingen van derden, of verlies van Klantgegevens, hoe ook ontstaan. Voor de goede orde, de voorgaande uitsluitingen en beperkingen zijn niet van toepassing in geval van opzet of bedrog vanwege Get Lead. De Klant blijft verantwoordelijk voor de rechtmatigheid en juistheid van zijn gegevens, de naleving van sectorspecifieke regelgeving (met inbegrip van maar niet beperkt tot de regelgeving die van toepassing is op de sectoren geneesmiddelen, cosmetica, financiële diensten en voeding en dranken) en het toepasselijke beleid van de advertentieplatformen. De Klant zal Get Lead vrijwaren en schadeloos stellen indien Get Lead in rechte of in feite

9.2. To the maximum extent permitted by applicable law, Get Lead's liability to the Customer shall be limited to direct damages only. Get Lead shall not be liable for any indirect, consequential, incidental, or special damages, including without limitation loss of profits, loss of revenue, loss of goodwill, loss of business, loss of anticipated savings, business interruption, third-party claims, or loss of Customer Data, howsoever arising. For the avoidance of doubt, the foregoing exclusions and limitations shall not apply in cases of willful misconduct (opzet) or fraud on the part of Get Lead. The Customer remains responsible for the legality and correctness of its data, compliance with sector-specific rules (including without limitation those applicable to the pharmaceutical, cosmetics, financial services and food and beverages sectors) and the applicable advertising platform policies. The Customer shall indemnify and hold harmless Get Lead in case Get Lead is sued in law or in fact by a government body or third party on the grounds of infringements of intellectual property rights or laws, to the extent such claim arises from the

wordt aangesproken door een overheidsinstantie of een derde wegens inbreuken op intellectuele eigendomsrechten of wetgeving, in de mate dat dergelijke vordering voortvloeit uit de inhoud, instructies of niet-naleving van toepasselijke regelgeving door de Klant.

Customer's content, instructions, or failure to comply with applicable regulations.

9.3. Get Lead is nooit aansprakelijk voor schade die geheel of gedeeltelijk te wijten is aan een tekortkoming van de Klant zelf of van derden, of die door hen had kunnen worden vermeden of beperkt. Behoudens uitdrukkelijk anders overeengekomen met Get Lead, is de Klant verantwoordelijk voor de implementatie van de noodzakelijke beveiligings-, back-up- en algemene beheersmaatregelen voor de systemen van de Klant.

9.3. Get Lead shall never be responsible for damages that are wholly or partially due to a shortcoming of the Customer itself or of third parties, or that could have been avoided or limited by them. Unless otherwise expressly agreed with Get Lead, the Customer shall be responsible for implementing the necessary security, back-up and general management measures for the Customer Systems.

9.4. De aansprakelijkheid van Get Lead is in elk geval beperkt tot de voorzienbare, rechtstreekse en persoonlijke schade die werd geleden. De categorieën van uitgesloten onrechtstreekse schade omvatten, zonder beperking: winstverlies, omzetverlies, verlies van goodwill, handelsverlies, tekortkomingen inzake bedrijfscontinuïteit, vorderingen van derden, verlies van Klantgegevens, kosten voor vervanging of noodoplossingen, en andere vormen van gevolgschade die verband houden met of voortvloeien uit de levering of uitvoering van de Diensten of uit vertraging in de levering. Get Lead is in geen geval aansprakelijk voor schade die de verzekeringsdekking van Get Lead overschrijdt. Get Lead zal voor de volledige duur van de Overeenkomst een beroepsaansprakelijkheidsverzekering afsluiten en aanhouden die geschikt is voor de uitvoering van de Diensten, met bedragen die voldoende zijn rekening houdend met de sectorstandaarden. Indien en in de mate dat geen uitkering wordt gedaan onder de voormelde verzekeringsdekking, om welke reden ook, is de wettelijke verplichting tot schadevergoeding (indien van toepassing) (om welke reden ook) beperkt tot de prijzen die de Klant aan Get Lead heeft betaald in de twaalf (12) maanden onmiddellijk voorafgaand aan het vroegste feit dat aanleiding gaf tot de aansprakelijkheid, of, indien deze twaalf (12) maanden nog niet zijn verstreken, tot twaalf (12) maal de gemiddelde maandelijkse prijs (of één (1) maal de jaarlijkse prijs) die de Klant aan Get Lead heeft betaald vanaf de datum van ondertekening van de Overeenkomst tot de datum van het vroegste feit dat aanleiding gaf tot de aansprakelijkheid. Het bestaan van meer dan één vordering verlengt deze beperking niet.

9.4. Get Lead's liability shall in any event be limited to foreseeable, direct and personal damages suffered. The categories of excluded indirect damages include, without limitation: loss of profit, loss of turnover, loss of goodwill, trading loss, business continuity failures, third-party claims, loss of Customer Data, fallback or replacement costs, and other forms of consequential damages related to or arising from the delivery or performance of the Services or for delay in delivery. Under no circumstances shall Get Lead be liable for damages in excess of Get Lead's insurance coverage. Get Lead shall procure and maintain, for the entire duration of the Agreement, professional liability insurance suitable for the performance of the Services, with amounts that are sufficient taking into account industry standards. If and insofar as no payment is made under the aforementioned insurance cover for whatever reason, the legal obligation to pay damages (if any) (for whatever reason) shall be limited to the prices paid by the Customer to Get Lead in the twelve (12) months immediately preceding the earliest event that gave rise to the liability or, if the twelve (12) months have not yet elapsed, twelve (12) times the average monthly prices (or one (1) time the yearly price) paid by the Customer to Get Lead from the date of signing the Agreement till the date of the earliest event that gave rise to the liability. The existence of more than one claim shall not extend such limit.

9.5. Elke vordering tot schadevergoeding tegen Get Lead vervalt onherroepelijk zes (6) maanden na het optreden van de vermeende fout. De Klant dient binnen deze termijn een ingebrekestelling te versturen met een gedetailleerde beschrijving van de vermeende fout. De beperkingen van aansprakelijkheid opgenomen in dit artikel 9 zijn niet van toepassing op (i) schade als gevolg van lichamelijk letsel of overlijden, bedrog of opzet van Get Lead, en (ii) elke aansprakelijkheid die krachtens dwingend recht niet kan worden beperkt of uitgesloten.

9.5. Any claim for damages against Get Lead shall irrevocably lapse six (6) months after the alleged fault has occurred. The Customer shall send a notice of default with a detailed description of the alleged fault within the aforementioned period. The limitations of liability set out in this clause 9 shall not apply to (i) damages resulting from personal injury or death, fraud or willful misconduct of Get Lead, and (ii) any liability which, by mandatory law, cannot be limited or excluded.

9.6. De Klant moet redelijke maatregelen nemen om elk verlies of schade, kost of uitgave die hij lijdt of oploopt als gevolg van enige handeling of nalatigheid van Get Lead onder of in verband met de Overeenkomst, te beperken.

9.6. The Customer must take reasonable steps to mitigate any loss or damage, cost or expense it may suffer or incur arising out of anything done or not done by Get Lead under or in connection with the Agreement.

10. VERTROUWELIJKHEID

10. CONFIDENTIALITY

10.1. Elke Partij verbindt zich ertoe de Vertrouwelijke Informatie van de andere Partij (en, voor de verplichtingen van Get Lead, de Vertrouwelijke Informatie van de Klant) strikt vertrouwelijk te houden en deze niet aan derden bekend te maken zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de bekendmakende Partij, behoudens wanneer dit wettelijk vereist is of wordt opgelegd door een bevoegde rechtbank of toezichthoudende overheid. Elke Partij zal: (i) de Vertrouwelijke Informatie van de andere Partij op elk moment vertrouwelijk hou-

10.1. Each Party undertakes to keep the other Party's Confidential Information (and, in the case of Get Lead's obligations, the Customer Confidential Information) strictly confidential and not to disclose it to any third party without the prior written consent of the disclosing Party, except as required by law or by order of a competent court or regulatory authority. Each Party shall: (i) keep confidential at all times the other Party's Confidential Information; (ii) effect and maintain adequate security measures to safeguard the other Party's Confidential

den; (ii) passende beveiligingsmaatregelen invoeren en aanhouden om de Vertrouwelijke Informatie van de andere Partij te beschermen tegen ongeoorloofde toegang of gebruik; en (iii) de Vertrouwelijke Informatie van de andere Partij enkel bekendmaken aan haar personeel of professionele adviseurs op een need-to-know-basis, en er in dat geval voor zorgen dat dit personeel of deze adviseurs op de hoogte zijn van, en de bepalingen van dit artikel naleven. De vertrouwelijkheidsverplichting in dit artikel is niet van toepassing op enige bekendmaking of gebruik van Vertrouwelijke Informatie: (i) met het oog op de uitvoering van de Overeenkomst of de uitoefening van de rechten van een partij onder de Overeenkomst; (ii) vereist door de wet (met inbegrip van de regels van een beurs); (iii) die publiek beschikbaar is zonder fout van de ontvangende partij of haar personeel; (iv) die rechtmatig zonder beperking en zonder schending van enige vertrouwelijkheidsverplichting door een partij bij de Overeenkomst werd ontvangen van een derde; of (v) door Get Lead, indien vereist in het kader van een te goeder trouw uitgevoerde verkoop van haar bedrijf (activa of aandelen, geheel of gedeeltelijk) aan een derde, op voorwaarde dat Get Lead met deze derde een vertrouwelijkheidsovereenkomst sluit op voorwaarden die niet minder strikt zijn dan deze bepaald in de Overeenkomst.

10.2. De vertrouwelijkheidsverplichtingen opgenomen in dit artikel 10 blijven gedurende drie (3) jaar na de beëindiging of het verstrijken van de Overeenkomst van kracht.

11. OVERMACHT

11.1. Geen van de Partijen is gehouden een contractuele verplichting na te leven indien de naleving wordt verhinderd door Overmacht. Overmacht omvat onder meer, maar is niet beperkt tot: militaire actie, overheidsoptreden, weersomstandigheden, uitval of storing van telecommunicatie- en internetverbindingen, vertraging of wanprestatie bij de uitvoering van verplichtingen door leveranciers van Get Lead, transportproblemen, stakingen, wijzigingen in of onbeschikbaarheid van algoritmes, beleid, functies of interfaces van Advertentieplatformen, opschorting of beëindiging van de Advertentieplatform-accounts van de Klant door de platformexploitant, cyberaanvallen of datalekken die platformen van derden treffen, en pandemieën of noodsituaties op het vlak van volksgezondheid.

11.2. Indien Get Lead haar verplichtingen reeds gedeeltelijk heeft uitgevoerd op het ogenblik dat een geval van Overmacht zich voordoet, of haar verplichtingen ten gevolge van de Overmacht slechts gedeeltelijk kan uitvoeren, is zij gerechtigd de reeds geleverde prestatie of het leverbare deel van de prestatie afzonderlijk te factureren, en is de Klant verplicht deze factuur te betalen alsof het om een afzonderlijke overeenkomst gaat.

12. DIVERSE BEPALINGEN

12.1. **Middelenverbintenis:** Get Lead zal alle redelijke inspanningen leveren om de Diensten te verlenen overeenkomstig de Overeenkomst en het Belgisch recht. Get Lead zal de Diensten verlenen met de nodige zorg, vakkundigheid en toewijding en met inzet van voldoende bekwaam, ervaren en gekwalificeerd personeel. Alle verplichtingen van Get Lead met betrekking tot de Diensten zijn middelenverbintenissen en geen resultaatsverbintenissen.

12.2. **Kennisgevingen:** Elke kennisgeving of andere mededeling in verband met de Overeenkomst gebeurt schriftelijk en wordt gericht aan de maatschappelijke zetel of woonplaats van de andere partij. Elke partij brengt de andere partij onverwijld

Information from unauthorized access or use; and (iii) disclose the other Party's Confidential Information to its personnel or professional advisors on a need-to-know basis only, and in that case ensure that any such personnel or professional advisor is aware of, and complies with, the provisions of this clause. The obligation of confidentiality in this clause does not apply to any disclosure or use of Confidential Information: (i) for the purpose of performing the Agreement or exercising a party's rights under the Agreement; (ii) required by law (including under the rules of any stock exchange), (iii) which is publicly available through no fault of the recipient of the Confidential Information or its personnel; (iv) which was rightfully received by a party to the Agreement from a third party without restriction and without breach of any obligation of confidentiality; or (v) by Get Lead if required as part of a bona fide sale of its business (assets or shares, whether in whole or in part) to a third party, provided that Get Lead enters into a confidentiality agreement with the third party on terms no less restrictive than provided for in the Agreement.

10.2. The confidentiality obligations set out in this clause 10 shall survive termination or expiry of the Agreement for a period of three (3) years.

11. FORCE MAJEURE

11.1. Neither Party shall be bound to fulfil any contractual obligation if fulfilment is impeded by Force Majeure. Force Majeure shall include but not be limited to the following: military action, government action, weather conditions, failure or malfunction of telecommunications and internet connections, delay or default in the performance of obligations by suppliers of Get Lead, transport problems, strikes, changes in or unavailability of Advertising Platform algorithms, policies, features, or interfaces, suspension or termination of the Customer's Advertising Platform accounts by the platform operator, cyberattacks or data breaches affecting third-party platforms, and pandemics or public health emergencies.

11.2. If Get Lead has already partially fulfilled its obligations when a Force Majeure occurs, or can only partially fulfil its obligations as a result of the Force Majeure, it shall be entitled to invoice the performance already delivered or the deliverable part of the performance separately, and the Customer shall be obliged to pay this invoice as if it were a separate agreement.

12. MISCELLANEOUS PROVISIONS

12.1. **Best efforts:** Get Lead will use best efforts to provide the Services in accordance with the Agreement and Belgian law. Get Lead will provide the Services exercising reasonable care, skill and diligence and using suitably skilled, experienced and qualified personnel. All obligations of Get Lead regarding the Services shall be obligations of means and not of result.

12.2. **Notices:** Any notice or other communication in connection with the Agreement shall be in writing, addressed to the registered office or domicile of the other party. Each party shall promptly notify the other party of any change in its address and billing details.

op de hoogte van elke wijziging van haar adres en facturatiegegevens.

12.3. **Deelbaarheid:** Indien een bepaling van de Overeenkomst geheel of gedeeltelijk nietig, vernietigbaar is of in strijd is met de wet, wordt deze als een afzonderlijke bepaling beschouwd en als niet-toepasselijk aangemerkt. De overige bepalingen van de Overeenkomst blijven volledig van kracht.

12.4. **Verzaking:** Vertraging of nalatigheid van de partijen bij het afdwingen van een recht dat een partij heeft tegenover de andere partij onder de Overeenkomst, vormt nooit een verzaking aan rechten, tenzij de Overeenkomst hierover een uitdrukkelijke bepaling bevat. Indien een partij verzaakt aan een recht dat zij heeft onder de Overeenkomst, houdt dit niet in dat zij ook verzaakt of moet verzaken aan dit recht of enig ander recht in een later geval.

12.5. **Volledige overeenkomst:** De Overeenkomst geeft de volledige inhoud weer van wat tussen de partijen is overeengekomen, en vervangt alle eerdere en gelijktijdige, expliciete of impliciete afspraken, overeenkomsten, verklaringen en garanties, zowel schriftelijk als mondeling.

12.6. **Onderaanneming en overdracht:** De Klant mag geen rechten of verplichtingen uit de Overeenkomst overdragen, novéren, in onderaanneming geven of anderszins overdragen zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Get Lead, welke toestemming niet op onredelijke wijze mag worden geweigerd. De Klant blijft aansprakelijk voor zijn verplichtingen onder de Overeenkomst, ondanks een goedgekeurde overdracht, onderaanneming of overdracht. Elke overdracht, novatie, onderaanneming of overdracht moet schriftelijk gebeuren.

12.7. **Wijziging:** Elke wijziging van de Overeenkomst moet schriftelijk gebeuren en door beide partijen worden ondertekend.

12.8. **Elektronisch ondertekenen:** De partijen komen overeen dat (i) elektronische handtekeningen die kwalificeren als een geavanceerde of gekwalificeerde elektronische handtekening onder de eIDAS-Verordening (Verordening (EU) nr. 910/2014), of (ii) gescande kopieën van naar behoren ondertekende exemplaren van de handtekeningpagina's van de Overeenkomst, per e-mail verzonden in .pdf-formaat, dezelfde bewijswaarde hebben als een origineel papieren document met een eigenhandig geplaatste handtekening.

12.9. **Referenties en logo's:** Get Lead mag de handelsnaam, merknaam en het logo van de Klant gebruiken met het beperkte doel de Klant te identificeren als klant in het marketingmateriaal, de website, pitch decks, presentaties en andere commerciële communicatie van Get Lead, op voorwaarde dat de Klant hiervoor voorafgaand schriftelijk toestemming heeft gegeven. De Klant kan deze toestemming op elk moment intrekken door middel van een schriftelijke kennisgeving aan Get Lead, met uitwerking enkel voor toekomstig gebruik. Bij ontstentenis van deze voorafgaande schriftelijke toestemming, zal Get Lead de handelsnaam, merknaam of het logo van de Klant niet gebruiken voor externe marketing- of commerciële doeleinden.

13. TOEPASSELIJK RECHT EN BEVOEGDE RECHTBANKEN

13.1. De Overeenkomst wordt beheerst door en moet worden geïnterpreteerd in overeenstemming met het Belgisch recht.

13.2. Alle geschillen, betwistingen of vorderingen die voortvloeien uit of verband houden met de Overeenkomst met Get Lead, of de niet-uitvoering, beëindiging of nietigheid daarvan, worden exclusief voorgelegd aan de Nederlandstalige rechtbanken van Brussel.

12.3. **Severability:** If any provision of the Agreement is wholly or partly void, voidable or in conflict with the law, it shall be deemed to be a stand-alone provision, and to be inapplicable. The other provisions of the Agreement shall fully remain in force.

12.4. **Waiver:** Delay or default on the part of the parties in enforcing any right that one party has against the other party under the Agreement shall never constitute a waiver of rights, unless the Agreement contains an express provision to this effect. If a party waives a right it has under the Agreement, this shall not imply that it also waives or must waive this right or any other rights in a subsequent case.

12.5. **Entire agreement:** The Agreement reflects the entirety of what has been agreed between the parties, and supersedes all prior and concurrent, express or implied understandings, agreements, representations and warranties, whether written or oral.

12.6. **Subcontracting and assignment:** The Customer may not assign, novate, subcontract or transfer any right or obligation under the Agreement without the prior written consent of Get Lead, that consent not to be unreasonably withheld. The Customer remains liable for its obligations under the Agreement despite any approved assignment, subcontracting or transfer. Any assignment, novation, subcontracting or transfer must be in writing.

12.7. **Variation:** Any variation to the Agreement must be in writing and signed by both parties.

12.8. **Electronic Signing:** The parties agree that (i) electronic signatures which qualify as an advanced or a qualified e-signature under the eIDAS Regulation (Regulation (EU) N°910/2014) or (ii) scan copies of duly signed counterpart signature pages to the Agreement transmitted by email in .pdf format, will have the same probative value as a wet ink original paper document bearing a manually signed signature.

12.9. **References and logos:** Get Lead may use the Customer's trade name, brand name and logo for the limited purpose of identifying the Customer as a client in Get Lead's marketing materials, website, pitch decks, presentations and other commercial communications, provided that the Customer has given prior written consent to such use. The Customer may withdraw such consent at any time by written notice to Get Lead, with effect for future use only. In the absence of such prior written consent, Get Lead shall not use the Customer's trade name, brand name or logo for any external marketing or commercial purposes.

13. APPLICABLE LAW AND COMPETENT COURTS

13.1. The Agreement is governed by, and must be interpreted in accordance with, the laws of Belgium.

13.2. All disputes, disagreements or claims arising from or in connection with the Agreement with Get Lead, or its non-performance, termination or invalidity, shall be exclusively laid before the Dutch-speaking courts of Brussels.