SCHOOL OF
M&A

Algemene voorwaarden

Online M&A Masterclass en Deal Coaching

van Lumus et Locus B.V., handelend onder de naam School of M&A, Dobbelmannduin 27, 2202 CW Noordwijk, KvK 20141974, btw NL819585269B01.

Laatst bijgewerkt op 24 november 2026. De actuele versie staat op school-ma.com/algemene-voorwaarden.

> Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op de online M&A Masterclass, de gratis introductie en de Deal Coaching van School of M&A. Zij gelden voor consumenten en voor zakelijke klanten. Waar een bepaling alleen voor een van beide groepen geldt, staat dat erbij.

Artikel 1. Wie wij zijn

1.1 Deze algemene voorwaarden zijn van Lumus et Locus B.V., handelend onder de naam School of M&A, gevestigd aan de Dobbelmannduin 27, 2202 CW Noordwijk, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 20141974 (vestigingsnummer 000019608764), bereikbaar per e-mail via info@school-ma.com (hierna School of M&A, wij of ons).

1.2 Ons btw-identificatienummer is NL819585269B01.

Artikel 2. Definities

2.1 In deze algemene voorwaarden hebben de volgende begrippen de daarbij vermelde betekenis.

2.1.1 Consument: een natuurlijk persoon die niet handelt voor doeleinden die verband houden met zijn bedrijfs- of beroepsactiviteit.

2.1.2 Coach: de persoon die namens School of M&A de Deal Coaching verzorgt.

2.1.3 Deal Coaching: individuele begeleiding door een Coach, op afspraak, als onderdeel van een Pakket.

2.1.4 Deelnemer: de natuurlijke persoon die toegang krijgt tot de Masterclass. Bij een Consument is de Deelnemer de Klant zelf.

2.1.5 Downloadbare Materialen: de handouts die de Deelnemer vanuit de Online Omgeving kan downloaden.

2.1.6 Gratis Introductie: de kosteloze introductie op de Masterclass die wij in de Online Omgeving aanbieden.

2.1.7 Klant: de Consument of de Zakelijke Klant die een overeenkomst met School of M&A sluit.

2.1.8 Masterclass: de online M&A Masterclass van School of M&A zoals omschreven in het aanbod, met video's die in de Online Omgeving worden gestreamd, de Downloadbare Materialen, aanvullende content, de community en de updates in de Online Omgeving.

2.1.9 Online Omgeving: het online leerplatform van een derde waarop de Masterclass beschikbaar wordt gesteld.

2.1.10 Pakket: een van de in artikel 4 genoemde aanbiedingen van de Masterclass, al dan niet met Deal Coaching.

2.1.11 Team: een organisatie die toegang tot de Masterclass voor meerdere Deelnemers afneemt.

2.1.12 Zakelijke Klant: een Klant die handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf, waaronder een Team.

Artikel 3. Toepasselijkheid

3.1 Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op ieder aanbod van School of M&A voor de Masterclass, de Gratis Introductie en de Deal Coaching, en op iedere overeenkomst die daaruit voortvloeit.

3.2 Op de Gratis Introductie zijn de bepalingen over prijs, betaling, herroeping en Deal Coaching niet van toepassing, omdat de Klant daarvoor niets betaalt. De overige bepalingen, zoals die over het gebruiksrecht, de beschikbaarheid, de aard van de inhoud en de privacy, gelden wel.

3.3 Wij stellen deze voorwaarden vóór het sluiten van de overeenkomst elektronisch beschikbaar via een link in het bestelproces en als downloadbaar pdf-bestand, zodat de Klant deze kan opslaan en afdrukken. De Klant bevestigt bij de bestelling kennis te hebben genomen van deze voorwaarden en met de toepasselijkheid ervan in te stemmen.

3.4 De Advanced Masterclass, een driedaagse opleiding op locatie, valt niet onder deze algemene voorwaarden. Daarvoor gelden afzonderlijke voorwaarden.

3.5 Algemene voorwaarden van een Zakelijke Klant zijn niet van toepassing, tenzij wij ze schriftelijk hebben aanvaard.

Artikel 4. Aanbod, pakketten en prijzen

4.1 Wij bieden de volgende Pakketten aan tegen een eenmalige vergoeding. De actuele prijzen staan op de website en in het bestelproces. Ieder Pakket omvat een jaar toegang tot de content, de community en de updates in de Online Omgeving. Voor Consumenten geldt de prijs inclusief 21 procent btw, voor Zakelijke Klanten de prijs exclusief btw.

4.1.1 Masterclass.

4.1.2 Masterclass met 2 uur Deal Coaching.

4.1.3 Masterclass met 4 uur Deal Coaching.

4.2 In het aanbod en bij het afrekenen tonen wij Consumenten steeds de totaalprijs inclusief btw. Zakelijke Klanten tonen wij de prijs exclusief btw, met afzonderlijke vermelding van de btw.

4.3 Voor Teams doen wij een aanbod op maat, dat wij per factuur in rekening brengen. Het aanbod vermeldt het aantal Deelnemers, de prijs en de looptijd.

4.4 Kennelijke vergissingen of fouten in het aanbod binden ons niet.

Artikel 5. Totstandkoming van de overeenkomst

5.1 De overeenkomst komt tot stand op het moment dat de Klant de bestelling in de Online Omgeving afrondt door op de knop met de vermelding van zijn betalingsverplichting te klikken, of, bij een Team, op het moment dat de Zakelijke Klant ons aanbod schriftelijk aanvaardt.

5.2 Wij bevestigen de overeenkomst per e-mail op een duurzame gegevensdrager (artikel 6:230v lid 7 BW). De bevestiging bevat de informatie die de wet voorschrijft, waaronder de informatie bedoeld in artikel 6:230m BW, en, bij een Consument, de bevestiging van een verzoek of toestemming als bedoeld in artikel 9.

Artikel 6. Betaling

6.1 Bij een bestelling via de Online Omgeving betaalt de Klant de volledige prijs bij de bestelling via de daar aangeboden betaalmethoden.

6.2 Een factuur aan een Zakelijke Klant moet binnen 14 dagen na de factuurdatum worden betaald. Bij te late betaling is de Zakelijke Klant de wettelijke handelsrente verschuldigd. Wij geven een Zakelijke Klant, ook een Team, pas toegang tot de Masterclass nadat de factuur volledig is betaald.

Artikel 7. Toegang en duur

7.1 De Klant krijgt toegang tot de Masterclass gedurende één jaar, te rekenen vanaf de dag waarop de Klant toegang krijgt tot de Online Omgeving.

7.2 Na afloop van het jaar eindigt de toegang automatisch, zonder dat opzegging nodig is. Wij herinneren de Klant ten minste een maand voor het einde van het jaar per e-mail aan het einde van de toegang. De Klant kan de toegang daarna verlengen met een abonnement per jaar of per maand, tegen de prijs die op dat moment op de website en in het bestelproces staat. Een abonnement begint, en wordt automatisch betaald, alleen als de Klant daar uitdrukkelijk mee heeft ingestemd. Een abonnement per maand kan de Klant op ieder moment opzeggen tegen het einde van de lopende maand. Een abonnement per jaar van een Consument loopt na het eerste abonnementsjaar door voor onbepaalde tijd, en de Consument kan het daarna op ieder moment opzeggen met een opzegtermijn van ten hoogste een maand (artikel 6:236 onder j BW). Een abonnement per jaar van een Zakelijke Klant wordt telkens met een jaar verlengd, tenzij de Zakelijke Klant het uiterlijk een maand voor het einde van het lopende abonnementsjaar opzegt.

7.3 Wij mogen de Masterclass gedurende de looptijd wijzigen als daarvoor een gegronde reden bestaat, zoals het actueel houden van de inhoud bij wijzigingen in wet- en regelgeving of in de praktijk, of om technische of veiligheidsredenen. Een wijziging brengt voor de Klant geen extra kosten mee, en wij informeren de Klant duidelijk en begrijpelijk over de wijziging. Heeft een wijziging meer dan geringe negatieve gevolgen voor de toegang tot of het gebruik van de Masterclass door een Consument, dan informeren wij hem daarover binnen een redelijke termijn vooraf op een duurzame gegevensdrager, met vermelding van de kenmerken en het tijdstip van de wijziging en van zijn recht om de overeenkomst kosteloos te ontbinden binnen 30 dagen na ontvangst van die informatie of, als dat later is, na de wijziging (artikel 7:50al BW).

Artikel 8. Deal Coaching

8.1 De uren Deal Coaching uit een Pakket kunnen worden gebruikt gedurende twaalf maanden, te rekenen vanaf de aankoopdatum. Wij herinneren de Klant ten minste een maand voor het verstrijken van die termijn per e-mail aan de nog niet gebruikte uren. Niet gebruikte uren vervallen na afloop van de termijn zonder recht op restitutie, behalve voor zover artikel 9 of artikel 8.4 anders bepaalt.

8.2 De Klant plant een coachingsessie in overleg met een Coach, in tijdblokken van een uur. Wij spannen ons in om binnen een redelijke termijn een afspraak aan te bieden. Werkzaamheden die een Coach ter voorbereiding van een coachingsessie verricht, maken deel uit van die tijdblokken.

8.3 De Klant kan een afspraak kosteloos annuleren of verzetten tot 48 uur voor het afgesproken tijdstip. Annuleert de Klant later, of verschijnt hij niet, dan vervalt het geplande uur.

8.4 Is een Coach op een afgesproken tijdstip of gedurende een periode niet beschikbaar, dan maken wij in overleg met de Klant een nieuwe afspraak binnen de termijn van twaalf maanden. Ligt de onbeschikbaarheid aan ons, dan verlengen wij die termijn met de periode van onbeschikbaarheid, en vervalt een uur dat daardoor niet kon worden gebruikt niet.

8.5 Deal Coaching is uitsluitend educatief en heeft het karakter van coaching. Een Coach geeft in de Deal Coaching geen juridisch, fiscaal of financieel advies, ook niet als de Klant een concrete transactie bespreekt. De overeenkomst voor Deal Coaching is geen opdracht tot advisering, en daaruit ontstaat geen adviesrelatie tussen de Klant en School of M&A of een Coach. Voor advies over een concrete transactie moet de Klant een eigen adviseur inschakelen.

Artikel 9. Herroepingsrecht voor Consumenten

9.1 Termijn en wijze. Een Consument kan de overeenkomst binnen veertien dagen na de dag waarop de overeenkomst is gesloten zonder opgave van redenen herroepen. Hij kan daarvoor het modelformulier in Bijlage 1 gebruiken of een andere ondubbelzinnige verklaring sturen aan info@school-ma.com. Wij bevestigen de ontvangst van een herroeping die via onze website wordt gedaan onverwijld op een duurzame gegevensdrager.

9.2 Toegang tot de Masterclass (digitale dienst). De toegang tot de video's en de overige content in de Online Omgeving behandelen wij als een digitale dienst. Wij geven de Consument binnen de herroepingstermijn alleen toegang als hij daar in het bestelproces uitdrukkelijk om verzoekt en erkent dat hij zijn herroepingsrecht verliest zodra wij de overeenkomst volledig zijn nagekomen (artikel 6:230v lid 8 BW). Doet de Consument dat verzoek niet, dan kan hij de bestelling niet afronden. Herroept de Consument na zo'n verzoek binnen de termijn, dan betaalt hij voor de toegang een bedrag dat evenredig is aan het aantal dagen dat hij toegang had, vergeleken met de volledige toegangsduur van één jaar, berekend over het deel van de prijs dat volgens artikel 9.5 op de toegang tot de Masterclass ziet (artikel 6:230s lid 4 BW). Het herroepingsrecht vervalt pas na volledige nakoming, als de nakoming met uitdrukkelijke voorafgaande instemming van de Consument is begonnen en hij heeft erkend dat hij zijn herroepingsrecht verliest zodra wij de overeenkomst zijn nagekomen (artikel 6:230p onder d BW).

9.3 Downloadbare Materialen (digitale inhoud). De Downloadbare Materialen zijn digitale inhoud die niet op een materiële drager wordt geleverd. Van de prijs van ieder Pakket ziet op de Downloadbare Materialen 25 procent van het deel dat volgens artikel 9.5 niet op de Deal Coaching ziet. Wij stellen deze binnen de herroepingstermijn alleen beschikbaar als de Consument daarvoor in het bestelproces, met hetzelfde aanvinkvakje als voor het verzoek uit artikel 9.2, uitdrukkelijk voorafgaande toestemming geeft en erkent dat hij daarmee zijn herroepingsrecht voor de Downloadbare Materialen verliest, en wij die toestemming en erkenning per e-mail hebben bevestigd voordat de Downloadbare Materialen beschikbaar komen. In dat geval vervalt het herroepingsrecht voor de Downloadbare Materialen zodra de levering is begonnen (artikel 6:230p onder g BW). De levering is begonnen op het moment dat de Consument een eerste Downloadbaar Materiaal downloadt. Vanaf dat moment heeft de Consument voor de Downloadbare Materialen geen herroepingsrecht meer, en betalen wij bij een herroeping van de overige onderdelen het bedrag voor de Downloadbare Materialen niet terug. Zonder die toestemming kan de Consument de bestelling niet afronden.

9.4 Deal Coaching (dienst). Voor de Deal Coaching vindt een sessie binnen de herroepingstermijn alleen plaats als de Consument daar uitdrukkelijk om verzoekt, bijvoorbeeld in de bevestiging van de afspraak, en verklaart dat hij afstand doet van zijn herroepingsrecht zodra de Deal Coaching volledig is verricht. Herroept hij daarna binnen de termijn, dan betaalt hij een bedrag dat evenredig is aan het deel van de Deal Coaching dat al is geleverd (artikel

6:230s lid 4 BW). Het herroepingsrecht vervalt na volledige uitvoering onder de voorwaarden van artikel 6:230p onder d BW.

9.5 Waarde van de onderdelen. Voor de berekening van een evenredig bedrag of een gedeeltelijke terugbetaling bij een Pakket met Deal Coaching ziet 37,5 procent van de prijs van het Pakket met 2 uur en 58 procent van de prijs van het Pakket met 4 uur op de Deal Coaching. Bij ieder Pakket ziet het overige deel van de prijs, na aftrek van het deel voor de Downloadbare Materialen uit artikel 9.3, op de toegang tot de Masterclass. De verdeling van de prijs over de Downloadbare Materialen, de toegang tot de Masterclass en de Deal Coaching staat ook in de bevestiging van de overeenkomst.

9.6 Wij betalen een terug te betalen bedrag binnen veertien dagen na ontvangst van de herroeping terug, met hetzelfde betaalmiddel dat de Consument heeft gebruikt, tenzij hij uitdrukkelijk instemt met een ander betaalmiddel.

9.7 Zakelijke Klanten hebben geen herroepingsrecht.

9.8 Een verzoek of toestemming als bedoeld in dit artikel geeft de Consument door een aanvinkvakje aan te vinken dat niet vooraf is aangevinkt, bij de bestelling of, voor de Deal Coaching, bij het maken van de afspraak. Bij de bestelling is dat één aanvinkvakje, waarmee de Consument zowel het verzoek uit artikel 9.2 doet als de toestemming en de erkenning uit artikel 9.3 geeft. Vinkt hij het vakje bij de bestelling niet aan, dan kan hij de bestelling niet afronden. Vinkt hij het vakje bij het maken van een afspraak voor de Deal Coaching niet aan, dan vindt de sessie pas na afloop van de herroepingstermijn plaats. Wij leggen het verzoek of de toestemming vast en bevestigen deze per e-mail op een duurzame gegevensdrager.

9.9 Naast en niet in plaats van het wettelijke herroepingsrecht geven wij iedere Klant die via onze website koopt een garantie dat hij zijn geld terugkrijgt als hij niet tevreden is. De Klant kan daarvoor binnen veertien dagen na de aankoop zonder opgave van redenen om terugbetaling vragen door een e-mail te sturen aan info@school-ma.com. De garantie geldt alleen als de Klant niet meer dan twee modules van de Masterclass heeft bekeken en er nog geen coachingsessie heeft plaatsgevonden. Als bekeken geldt een module waarvan de Klant een of meer video's heeft gestart. De garantie vervalt zodra er een coachingsessie heeft plaatsgevonden of de Klant meer dan twee modules heeft bekeken. Wij betalen het betaalde bedrag binnen veertien dagen na ontvangst van het verzoek terug, met hetzelfde betaalmiddel dat de Klant heeft gebruikt.

Artikel 10. Gebruiksrecht en intellectueel eigendom

10.1 Alle intellectuele eigendomsrechten op de Masterclass, de video's, de casus, de Downloadbare Materialen en de overige content berusten bij School of M&A of haar licentiegevers.

10.2 De Klant krijgt voor de duur van de toegang een persoonlijk, niet-exclusief en niet-overdraagbaar recht om de Masterclass te gebruiken voor eigen leerdoeleinden. Bij een Team geldt het gebruiksrecht per aangemelde Deelnemer.

10.3 De video's worden uitsluitend gestreamd en mogen niet worden opgenomen, gedownload of op andere wijze vastgelegd. De Downloadbare Materialen zijn voorzien van een watermerk. De Deelnemer mag ze downloaden en afdrukken voor eigen gebruik. Hij mag het watermerk niet verwijderen of onleesbaar maken, en hij mag de Downloadbare Materialen en de overige content niet verkopen, openbaar maken, verspreiden of gebruiken voor het geven van een eigen cursus.

10.4 Inloggegevens zijn persoonlijk. De Deelnemer deelt ze niet met anderen. Bij misbruik kunnen wij de toegang opschorten, nadat wij de Klant daarover hebben geïnformeerd en, waar dat redelijk is, een gelegenheid hebben gegeven het misbruik te beëindigen.

Artikel 11. Online Omgeving en beschikbaarheid

11.1 Wij stellen de Masterclass beschikbaar via een platform van een derde. Wij spannen ons in voor een goede beschikbaarheid. Onderhoud en storingen bij het platform kunnen tijdelijk tot onbereikbaarheid leiden.

11.2 De Klant zorgt zelf voor een geschikt apparaat, een actuele browser en een internetverbinding. De minimale systeemeisen staan bij de veelgestelde vragen op onze website school-ma.com.

11.3 Voor een Consument geldt de wettelijke regeling voor conformiteit van digitale inhoud en digitale diensten (artikel 7:50aa en volgende BW). Beantwoordt de Masterclass niet aan de overeenkomst, dan heeft de Consument recht op herstel en, als dat niet mogelijk is of niet binnen een redelijke termijn gebeurt, op prijsvermindering of ontbinding (artikel 7:50ai BW).

Artikel 12. Aard van de inhoud

12.1 De Masterclass en de Deal Coaching zijn bedoeld voor algemene educatie. Zij zijn geen vervanging van transactiespecifiek juridisch, fiscaal of financieel advies. De voorbeelddocumenten zijn modellen met een neutrale uitgangspositie, die voor gebruik in een concrete situatie door een adviseur moeten worden beoordeeld.

Artikel 13. Aansprakelijkheid

13.1 Onze aansprakelijkheid jegens een Zakelijke Klant is beperkt tot het bedrag dat de Zakelijke Klant voor het betreffende Pakket of aanbod heeft betaald. Wij zijn jegens een Zakelijke Klant niet aansprakelijk voor indirecte schade, waaronder gevolgschade, gederfde winst en schade door beslissingen die op grond van de inhoud van de Masterclass of de Deal Coaching zijn genomen.

13.2 Jegens een Consument zijn wij aansprakelijk volgens de wet. Deze voorwaarden beperken de wettelijke rechten van een Consument niet, waaronder zijn rechten bij non-conformiteit. Beslissingen die een Consument op grond van de inhoud van de Masterclass of de Deal Coaching neemt, komen voor zijn eigen rekening, binnen de grenzen van de wet.

13.3 De beperkingen in dit artikel gelden niet bij opzet of bewuste roekeloosheid van School of M&A of haar leidinggevende ondergeschikten.

13.4 De beperkingen in dit artikel en in artikel 8.5 gelden ook ten gunste van de Coaches, de andere personen die voor ons werken of die wij inschakelen, en de bestuurders van Lumus et Locus B.V., die zich daarop rechtstreeks kunnen beroepen (artikel 6:253 BW). Jegens een Consument geldt dit alleen voor zover de wet dat toestaat.

Artikel 14. Privacy

14.1 Wij verwerken persoonsgegevens van de Klant en de Deelnemer in overeenstemming met de Algemene verordening gegevensbescherming en onze privacyverklaring op school-ma.com/privacy.

Artikel 15. Klachten

15.1 Klachten over de Masterclass of de Deal Coaching kunnen worden gestuurd naar info@school-ma.com. Wij bevestigen de ontvangst en reageren inhoudelijk binnen veertien dagen. Als dat niet lukt, laten wij binnen die termijn weten wanneer de Klant een antwoord kan verwachten.

Artikel 16. Wijziging van de voorwaarden

16.1 Wij kunnen deze voorwaarden wijzigen. Een wijziging geldt niet voor een overeenkomst die al is gesloten, tenzij de wijziging uitsluitend in het voordeel van de Klant is of de wet ons daartoe verplicht.

Artikel 17. Toepasselijk recht en bevoegde rechter

17.1 Op deze voorwaarden en iedere overeenkomst met School of M&A is Nederlands recht van toepassing. Een Consument met gewone verblijfplaats buiten Nederland behoudt de bescherming van de dwingende bepalingen van het recht van zijn land.

17.2 Geschillen met een Zakelijke Klant worden voorgelegd aan de bevoegde rechter van de rechtbank Amsterdam.

17.3 Voor een Consument geldt de bevoegde rechter volgens de wettelijke regels.

Bijlage 1. Modelformulier voor herroeping

(Dit formulier alleen invullen en terugzenden als u de overeenkomst wilt herroepen.)

Aan: Lumus et Locus B.V., handelend onder de naam School of M&A, Dobbelmannduin 27, 2202 CW Noordwijk, info@school-ma.com

Ik/Wij* deel/delen* u hierbij mede dat ik/wij* onze overeenkomst betreffende de levering van de volgende digitale inhoud/digitale dienst/dienst* herroep/herroepen*:

[omschrijving, bijvoorbeeld Masterclass, Downloadbare Materialen of Deal Coaching]

Besteld op: [datum]

Naam/Namen consument(en): [naam]

Adres consument(en): [adres]

Handtekening van consument(en) (alleen wanneer dit formulier op papier wordt ingediend): [handtekening]

Datum: [datum]

* Doorhalen wat niet van toepassing is.