

O, spreekt u nog
geen juridisch?

Het juridische jasje voor
ondernemers

O, spreekt u nog geen juridisch?

Het juridische jasje voor
ondernemers

Nadine Imminga

Schrijver: Nadine Imminga
Coverontwerp: Nadine Imminga
Foto achterzijde: Studio Belle Image
ISBN:9789464485134
© Nadine Imminga, 2022

Inhoudsopgave

Voorwoord / 6

Inleiding / 8

1. De rechtsvorm / 10
2. Jouw handelsmerknaam / 16
3. Jouw website / 24
4. Overeenkomsten / 32
5. Facturen en debiteuren / 40
6. Algemene voorwaarden / 50
7. Conflictbemiddeling / 60
8. Zelf leren doen / 67

Samenvatting / 77

Slotwoord / 79

Over de schrijver / 80

Voorwoord

Toen ik samen met mijn zakelijk partner mijn bedrijf begon, wilde ik graag het ‘intimiderende’ wegnemen van al het juridische dat bij het voeren van een onderneming komt kijken. Veel ondernemers gaven aan een hoge drempel te hebben richting juridische zaken van hun onderneming en stress te ervaren bij juridische teksten en correspondentie. Ik ontdekte dat dit veel te maken had met taal. Cliënten waren onder de indruk van de hoogdravende taal die in een juridische brief gebruikt werd om ze bijvoorbeeld aan te sporen iets terug te betalen en voelden zich alleen hierdoor al geneigd om overstag te gaan – terwijl nog niet eens vast stond of dit wel terecht was. Ik vond dit en veel vergelijkbare voorbeelden hiervan oneigenlijk gebruik van vakjargon. Met andere woorden: Een beetje misbruik maken van vaktaal. Het jargon, zoals zoveel beroepsgroepen dit hebben, zou volgens mij tot doel moeten hebben dat vakgenoten elkaar sneller of beter zouden kunnen begrijpen. En dus niet: degenen die nou eenmaal geen “juridisch spreken” intimideren. Zodoende maakte ik er mijn doel van om met mijn onderneming in juridische dienstverlening cliënten gerust te stellen, ze op hun gemak te stellen en ze een hoop – vaak onnodige – stress uit handen te nemen.

In het verlengde van bovenstaande heb ik dit boek geschreven. Veel ondernemers lopen vooral in het begin tegen dezelfde muren op. We begeven ons nou eenmaal in een wereld van wetten en regelgeving en dan heb ik het nog niet eens over de brieven die beginnen met: “Heden ten dage wendde zich tot mij....”. Ik hoop met dit boek recent gestarte ondernemers op dezelfde manier op hun gemak te kunnen stellen, door met een knipoog, een zweempje humor en het gebruik van flink wat praktijkvoorbeelden wat context en invulling te geven aan juridische begrippen en producten die

je tegenkomt of nodig hebt in de dagelijkse bedrijfsvoering van iedere onderneming.

Veel teksten in dit boek zijn, naast mijn eigen ervaringen, gebaseerd op wetsteksten zoals deze gelden op het moment van schrijven van dit boek. Om recht te doen aan het doel van dit boek en de leesbaarheid zo groot mogelijk te houden, noem ik deze niet. Mocht je toch graag willen weten wat de achterliggende wetstekst achter een tekst is, voel je dan vooral vrij om contact met me op te nemen via: nadine@strating-imminga.nl.

Inleiding

Het starten van je eigen bedrijf, of je grootse plannen hebt of het klein wilt houden, is een hele stap. Het vereist creativiteit, moed, en doorzettingsvermogen. Zo ver ben je al gekomen! Een inschrijving bij de Kamer van Koophandel is zo gepiept, je loopt de deur uit als trotse bedrijfseigenaar. Er zijn veel adviseurs, trainers, commerciële goeroes en andersoortige salestoppers die je kunnen helpen aan klanten op de meest uiteenlopende manieren. Terwijl jij druk bent met het opstarten van je business, de kick ervaart van de eerste klanten, de spanning van het incasseren van je eigen factuur, loop je opeens tegen een muur. BAM. En nog eens, en nog eens... Daar zijn ze: De eerste zaken waar je niets van weet. Ai. Niemand heeft je immers gevraagd: Spreek je wel juridisch?

Overeenkomsten – Europese incassoregels – Algemene voorwaarden – *disclaimers* – consumentenrecht – **bescherming verwerken persoonsgegevens** – intellectuele eigendomsrechten – aansprakelijkheidsregels – Wanprestatie – etc.

Oké, creatieve denker. Aanpakker. Doener. Alleskunner. Welke ondernemer jij ook bent: Dit hoort erbij. Je kunt nu drie dingen doen:

1. Je schakelt een advocaat in, want die spreekt immers juridisch. Verstandig, maar kun je het je veroorloven om alles wat jij nodig hebt – want je hebt nog niks – tegen het uurtarief van een specialist aan te schaffen?
2. Je belt een oude bekende die vroeger zijn propedeuse rechten heeft gehaald voordat hij in die sportzaak ging werken.

3. Je leest een boek dat jou in ongeveer 100 pagina's de juridische basis voor ondernemers uitlegt in begrijpelijke taal, zodat je niet náást een nieuw vakgebied – wat je niet interesseert – ook nog een nieuwe taal moet leren – wat je niet wil. Geloof me, dat wil je niet. Bingo!

In je handen ligt het boek dat jou op weg gaat helpen met een aantal juridische noodzakelijkheden die je nodig hebt bij het voeren van je eigen onderneming. Iedere ondernemer zonder eigen juridisch specialist kan dit boek gebruiken bij het voeren van zijn bedrijf, zowel voor B2B (business to business) als B2C (business to consumers).

Je zult in dit boek verschillende kaders tegenkomen door middel waarvan ik een uitleg geef:

In dit leuke lettertype vind je voorbeelden uit mijn eigen ervaring.

Wanneer het woord **Voorbeeld** in het kader staat, met een uitleg erbij, heb ik het voorbeeld zelf bedacht. Dit doe ik omdat ik zelf geen voorbeeld had, of omdat een bedacht voorbeeld duidelijker is.

Op een aantal plaatsen vind je een **Juridisch woordenboek**. Hierin leg ik termen uit die je tegen kunt komen in de praktijk.

Heel veel leesplezier en succes met de stappen die je gaat nemen om jouw onderneming serieus te nemen: Want pas als jij dat doet, doen anderen dat ook.