



mr. Debby 's-Gravendijk
Jurist en eigenaar DSG Legal

When LEGAL meets business

*Voor de ondernemer die LEGAL proof wil
ondernemen en met inzicht, rust en
zekerheid wil groeien naar the next level.*

Welkom!

Wat leuk dat jij mijn e-book hebt gedownload!

Ik beloof jou dat jij waardevolle tips zult krijgen om LEGAL proof te ondernemen. Want zo eenvoudig is het nog niet om jouw juridische zaken echt goed geregeld te hebben.

Een waardevolle les die ik als jurist heb geleerd tijdens mijn loopbaan bij de rechtbank was:

'Debby schrijf op wat partijen bedoelen.....'

Toen ik na 10 jaar de rechtbank verliet heb ik daar de vruchten van geplukt doordat ik heldere contracten voor ondernemers ben gaan opstellen. Heldere, duidelijke en volledige contracten geven jou de zekerheid dat jouw zaken aan de voorkant juridisch goed geregeld zijn. Daar help ik jou graag bij.

In dit e-book behandel ik een aantal belangrijke aspecten waaruit de noodzaak blijkt om jouw juridische zaken op orde te hebben. Dit in combinatie met juridische strategisch advies over ondernemerschap heeft geleid tot **When LEGAL meets business**.

Als juridisch business coach geef ik jou maatwerk. Zo denk ik met jou mee over jouw bedrijf en de keuzes die jij maakt. Kijk ik welke juridische documenten jij nodig hebt om te groeien met jouw bedrijf. Want jouw behoefte is breder, niet alleen iemand die de juridische documenten opstelt. Maar een jurist waarmee je kunt sparren en een LEGAL strategiegesprek kunt voeren.

Zodat jij weer in control bent.

Van afspraken naar overeenkomst

In het ondernemen wordt het tegenwoordig steeds eenvoudiger om online contact te maken en te verbinden met elkaar, via social media.

En dus ook om zaken met elkaar te doen.

Ook jij als ondernemer bent daar mee bezigzaken doen!

Je maakt contact met andere ondernemers, gaat de kennismaking aan en sluit op enig moment wellicht een overeenkomst voor een mooie winstgevende deal. Dan ga je afspraken maken met zakenpartners.

En leg jij die afspraken dan ook schriftelijk vast?



Jij hebt de eerste mondelinge afspraken met jouw toekomstige zakenpartners gemaakt, en je gaat zaken doen met elkaar.

Je denkt bij jezelf 'leuk, ik heb er weer een opdracht bij.....'

Vervolgens hoor je een tijdje niets...

Dan wordt er geleverd en je gaat aan de slag, nu is het namelijk jouw beurt om de samenwerking na te komen.

Vol goed moed en enthousiasme ben je bezig!

En dan op eens loopt het niet zo soepel...

Je komt erachter dat één en ander in de uitvoering van de overeenkomst met jouw zakenpartners anders verloopt dan je had afgesproken met jouw zakenpartners.

Althans dat denk jij

Jouw zakenpartner kijkt daar klaarblijkelijk heel anders tegenaan.

Hierin schuilt de noodzaak van het vastleggen van afspraken met jouw zakenpartners. Je hebt dan immers bewijs in handen.

Dan pas ben je LEGAL proof aan het ondernemen.

Het gaat niet om het juridischemaar schrijf gewoon op wat je bedoelt

Het voorgaande leert dat het belangrijk is om er altijd voor te zorgen dat jij de gemaakte afspraken met jouw zakenpartners helder vastlegt en dat je afspreekt wie waarvoor verantwoordelijk is.

Maar ook dat je heldere termen gebruikt en goed en volledig vastlegt wat nu de afspraken zijn die je met elkaar hebt gemaakt.

Wat wordt er nu eigenlijk bedoeld. Zodat daar geen misverstanden over kunnen ontstaan.

Tijdens mij periode bij de rechtbank als jurist heb ik genoeg procedures mogen behandelen over contracten die niet helder en duidelijk waren opgesteld. Er ontstond onenigheid over de uitvoering van de overeenkomst en de naleving van gemaakte afspraken tussen zakenpartners.

**Daar wil ik jou als ondernemer voor behouden.
Geen onenigheid meer over de inhoud van een contract.**

Procedures bij de rechtbank zijn namelijk energievreters. En naast het feit dat een procedure ook geld kost doet het de zakenrelatie met jouw partner ook geen goed. Zorg er dus voor dat jouw zaken aan de voorkant goed geregeld zijn.

Wie is waarvoor aansprakelijk?

Als ondernemer sluit jij met (meerdere) zakenpartners contracten af. Ook voor langere periodes, voor meerdere leveringen van producten en diensten, voor opvolgende overeenkomsten.

Je gaat een langdurige relatie aan. Waarbij jij niet elke keer opnieuw het hele contract van jouw zakenpartner doorneemt en ook niet de daarbij behorende algemene voorwaarden.

Je betaalt gewoon de factuur als die binnenkomt. Daar kan het soms flink fout gaan.....

Weet jij eigenlijk wat er in jouw contracten en algemene voorwaarden staat?

Stel dat jij als ondernemer een contract sluit met een andere partij en die andere partij besteedt de opdracht uit aan een derde partij. Dan heb je als ondernemer te maken met samenhangende contracten en algemene voorwaarden. In deze contracten en algemene voorwaarden kunnen aansprakelijkheid en garantietermijn van elkaar afwijken.

Als 'middle man' wil je dan geen risico lopen en opdraaien voor schadevergoeding in geval het niet goed loopt. Regel jouw aansprakelijkheid en garantietermijnen dus heel goed.

***Geen onzichtbare risico's meer,
waarvan je niet eens wist dat je
die zou kunnen lopen.***

Heldere algemene voorwaarden

Als ondernemer wil jij zo min mogelijk risico lopen. Jij wilt jouw condities voor het sluiten van contracten met zakenpartners zo goed mogelijk geregeld hebben.

Daarin ligt het belang verscholen van goede, heldere en volledige algemene voorwaarden.

'Oh dan haal ik die algemene voorwaarden toch even van internet af..... '

Tuurlijk dat kun je doen maar ik adviseer het je zeker niet.

Want dan heb je geen goede set algemene voorwaarden die ook echt op jouw bedrijf van toepassing zijn.

Het gaat er bij algemene voorwaarden namelijk om dat ze op jouw bedrijfsvoering en jouw condities die jij wilt toepassen zijn toegeschreven.

Tegen welke condities wil jij de samenwerking met de andere partij aangaan?

Wat is voor jou belangrijk om geregeld te hebben. Dat is namelijk wat je vastlegt in jouw algemene voorwaarden. Laat die dus altijd opstellen door een jurist.

Ook is het verstandig om jouw algemene voorwaarden met regelmaat te laten controleren op juistheid, volledigheid en of ze nog actueel zijn.

Want jouw bedrijf groeit, maar groeien jouw algemene voorwaarden ook mee?

Check checkdubbel check

Weet jij als ondernemer exact welke zaken jij allemaal goed moet regelen bij het opstellen van een contract?

Een contract opstellen is meer dan alleen neerzetten wat jij gaat doen, wie het gaat doen en wanneer het gebeurt. Want het kan natuurlijk altijd voorkomen dat zaken niet goed verlopen. En dan zal jij toch het contract erbij moeten nemen om na te gaan wat er nu precies met elkaar is afgesproken. Dat is ook het meest belangrijke van een contract: het moet duidelijk zijn opgesteld.

Wat ik jou wil adviseren is dat een van de belangrijkste zaken is om ervoor te zorgen dat jij de aansprakelijkheid van jezelf en jou zakenpartners goed hebt geregeld in het contract en in de algemene voorwaarden.

Maar weet jij ook hoe jij jouw algemene voorwaarden van toepassing verklaart? Hoe ga jij om met een battle of forms?

Zorg dat jij dit soort situaties in jouw contracten goed regelt. Zo voorkom je dat er nare situaties over de uitvoering van een contract ontstaan. Het is dan ook verstandig om altijd een **checklist** bij de hand te hebben als je een contract met een andere partij afsluit.

Zo kun je gemakkelijk deze lijst nalopen en zien of je niet iets essentieels vergeet.

Het geeft je ook meer rust bij het sluiten van overeenkomst, omdat je eenvoudig de lijst kunt afvinken.

Voorkom conflicten met heldere contracten

Heb jij je contracten helder en duidelijk opgesteld zodat je kunt zeggen dat daar geen conflicten over ontstaan?

En als er al conflicten ontstaan, heb jij dan goed geregeld hoe je daarmee omgaat. Ben je daar op voorbereid? Heb jij geld gereserveerd voor juridische bijstand?

Het ontstaan van conflicten wordt vaak onderschat. Je bent immers bezig met ondernemen, en niet met juridische zaken. Toch is het zo belangrijk om hier even bij stil te staan, of in ieder geval het gesprek met een jurist over dit soort zaken te voeren.

Een jurist is namelijk op de hoogte van de ontwikkelingen op het gebied van juridische regels en kan jou als ondernemer hierin ondersteunen, adviseren en bijstaan. Doordat jij heldere contracten opstelt en afsluit voorkom je het risico dat er conflicten kunnen ontstaan.

Laat jouw juridische zaken dus jaarlijks controleren, dan heb jij weer de rust en zekerheid dat je LEGAL proof kunt ondernemen.

Rust en zekerheid in het ondernemen.

Welk arbeidscontract past bij jouw bedrijf?

Je hebt een topjaar achter de rug en jouw bedrijf groeit. Mooi toch!

Maar dat betekent ook veel opdrachten en zaken doen. Dat kun je niet allemaal alleen. En dat wil je ook niet.

Vaak krijg ik dan de vraag gesteld

'Debby welk arbeidscontract past bij mij en mijn bedrijf en de werkzaamheden die er nu voorhanden zijn?'

Je heb dus personeel nodig. Een belangrijke vraag is dan:

Wil je vast personeel of toch tijdelijk?

En als je met tijdelijke krachten als freelancers/ZZZP gaat werken, hoe leg jij die contracten goed vast? Wat neem je dan allemaal op in zo'n contract?

Een ander veel voorkomend misverstand is dat een nul-urencontract geen arbeidsovereenkomst zou zijn. Maar dat is het wel degelijk.

Laat je vooraf dus goed adviseren door een jurist met kennis van zaken. Want voordat je het weet ben je ineens werkgever, terwijl je dat helemaal niet wilt zijn!

Indien je hebt besloten om met tijdelijke krachten te gaan werken zoals een freelancer/ZZP'er dan zal je dit goed moeten vastleggen in een overeenkomst.

Ook als je denkt 'ach het is maar één klus'.....



Je kunt namelijk maar een keer de mist ingaan en dat wil liever r...

Stel je eens voor je hebt een ZZP in dienst die regelmaat klussen voor jouw bedrijf verricht en ineens merk je dat jouw vaste klant een opdracht rechtstreeks aan jouw ZZP'er geeft.

Daar wordt je dan toch absoluut niet vrolijk van.....

Om dat te voorkomen en in ieder geval om de ZZP hierop aan te spreken in een dergelijk geval zal jij dit moeten regelen in de overeenkomst van opdracht die jij met de ZZP hebt afgesloten.

Al denk je dus het is maar een enkele keer dat ik een ZZP inhuur dat komt wel goed, zorg dat jij ook deze zaken aan de voorkant goed geregeld hebt.

**Heldere en volledige
arbeidscontracten dat is wat jij als
ondernemer wilt.**

Jouw bedrijf groeit en dan....

Ik krijg weleens de vraag 'Debbywanneer moet ik nu van een eenmanszaak overgaan naar een BV?'

Vaak is de reden de **aansprakelijkheid**. Die wil je als ondernemer uitsluiten, het liefst helemaal. Maar ben je ervan bewust dat bij een BV jijzelf in beginsel maar beperkt aansprakelijk bent, omdat niet jijzelf als ondernemer aansprakelijk bent, maar de BV.

Maar als jij directeur-groootaandeelhouder (DGA) bent, laten de banken jou vaak ook privé mee tekenen voor leningen. Hierdoor wordt je alsnog persoonlijk aansprakelijk voor de terugbetaling van die leningen. Ook in een aantal andere gevallen ben jij persoonlijk aansprakelijk.

De belastingtarieven voor de BV zijn dan weer wel iets lager, maar de jaarlijkse kosten zijn weer wat hoger. Er zijn vele afwegingen te maken maar neem die stap niet te snel.

Want bij een BV komen wel veel meer verplichtingen kijken. Een BV wordt opgericht via een notariële akte. Het vermogen van een BV zijn verdeeld in aandelen. Daarom keer jij jezelf als DGA van de BV maandelijks een goed salaris uitkeert.

Jazeker een **goed salaris**, daar is een minimum aan gekoppeld. Wees je er als ondernemer dus ook goed van bewust dat je ook echt **WINST** moet maken bij een BV.

En winst maken mag!

Over winst gesproken..... Maak jij goede winst? En zo ja, hoe doe je dat dan? Heb jij genoeg klanten?

Wist je dat je winst kunt maken met een MERK?

Winst is belangrijk. Winst maakt namelijk onafhankelijk.

Met winst kun je veel leuke dingen doen. Voor jezelf maar ook voor jouw familie!

Hoe zorg je er nou voor dat jouw mindset op winst is gefocused?

- ✓ Heb vertrouwen in jezelf.
- ✓ Vereenvoudig jouw bedrijf.
- ✓ Een coach kost geld, maar levert winst op.
- ✓ Besteed ook zaken uit.
- ✓ Concurrentie bestaat niet, voor iedereen zijn er wel klanten.



Jijzelf bent de persoon achter de onderneming die het verschil maakt!

When **LEGAL** meets business

Na mijn e-book gelezen te hebben stel jij jezelf misschien de vraag maar ik heb allemaal al documenten liggen. Moet ik die dan weggooien? Hoe maak ik nieuwe goede documenten?

Of je wilt toch even van gedachten wisselen over een aantal zaken. Dat kan!

Als juridisch business coach zie ik het als mijn missie ondernemers te ondersteunen en adviseren over juridische zaken en over winstgevend ondernemerschap. Ik help jou daar graag bij.

- ✓ Wil jij **LEGAL proof** ondernemen?
- ✓ Wil jij geen onzichtbare risico's meer waarvan je het bestaan niet meer wist?
- ✓ Wil jij je aansprakelijkheid goed geregeld hebben?
- ✓ Wil **rust en zekerheid** in het ondernemen?

Vraag dan een gesprek met mij aan, dan maken wij samen nader kennis met elkaar!



Over mij.....

DSG Legal is een kantoor dat informeel, open, transparant en makkelijk toegankelijk is.

Dat ben ik zelf ook!

Daarom wordt ik ervaren als een **betrokken jurist** en **adviseur**. Vanuit empathie en daadkracht zet ik mijn kennis en kunde in om jouw belangen als ondernemer te behartigen. Vanwege mijn positieve insteek en het denken in mogelijkheden en kansen: ***I always find a solution.***

Ik ben afgestudeerd als jurist privaatrecht. Voordat ik als zelfstandig jurist ben gaan werken heb ik ruime ervaring opgedaan binnen de Rechtbank Den Haag als jurist en vele zaken behandeld op het gebied van het contracten en overeenkomstenrecht. Voor ondernemers is het belangrijk dat ik weet hoe het recht werkt, dat vormt een goede basis waardoor ik op praktische wijze snel kan handelen en inspelen op de situatie.

Doordat ik ook **mediator** ben kan je mij vragen voor conflictbemiddeling in een situatie met een andere zakenpartner. Vaak is het voeren van een rechtszaak namelijk niet nodig en kan het probleem worden opgelost, zodat partijen weer met elkaar verder kunnen.

Ook geef ik met regelmaat **presentaties en workshops** aan ondernemers over onder andere contractenrecht, privacywetgeving en e-mailmarketing. Maar ook op het gebied van het medezeggenschapsrecht want als jouw onderneming groeit verandert ook de organisatiestructuur mee. Daar kan ik jou alles over vertellen.

Als **juridisch business coach** ondersteun en adviseer ik jou op het gebied van de bescherming van jouw bedrijf, juridische documenten die jij nodig hebt, de groei van jouw onderneming, het bespreken van plannen, samen sparren over jouw bedrijf, het kan allemaal tijdens een **LEGAL strategiesprek**.

Spreekt het je aan? Laten wij dan een keer nader kennismaken met elkaar en zien wat ik voor jou als ondernemer kan betekenen.

Debby

Wat kan ik voor jou betekenen?

Let's talk legal:

Als jurist stel ik **heldere en volledige contracten** op zodat dat jij zeker weet dat daar geen misverstanden over ontstaan.

Ook kan ik je **adviseren** en snel helderheid geven over jouw situatie.

Indien er niet kan worden gekomen tot een oplossing ga ik voor jou de discussie aan met de gemeente of de rechter, via een **procedure**.

When LEGAL meets business

Als juridisch business coach kijk ik samen met jou alle contracten na via de **LEGAL bedrijfscheck**

Geef ik strategisch advies over keuzes die jij voor jouw onderneming maakt en bespreken wij samen plannen in een **LEGAL business strategiegesprek**.

Help ik jou als ondernemer in een individueel traject op maatwerk via het individuele **PRIVATE LEGAL traject** zodat jij kunt groeien met jouw onderneming en weer in control bent.

Spreekt het je aan? Stuur mij dan een berichtje om nader kennis te maken!