



Helmantel & Bügel
advocaten

Hans Bügel

ALGEMENE VOORWAARDEN

Een veel terugkerend onderwerp in onze rechtspraak zijn algemene voorwaarden. Sceptici onder ondernemers hebben helemaal niks op met het gebruik van algemene voorwaarden, omdat in de praktijk het lastig is de algemene voorwaarden goed in te zetten.

En toegegeven in de praktijk zijn algemene voorwaarden soms best lastig te gebruiken, zeker wanneer er overeenkomsten met consumenten worden gesloten. Consumenten zijn personen die niet handelen in de uitoefening van een beroep of bedrijf. Deze personen worden door het recht in hoge mate beschermd als het gaat om het gebruik van algemene voorwaarden.

Er gelden strenge regels over het ter hand stellen van algemene voorwaarden en er zijn legio mogelijkheden, althans zo lijkt het vaak, om bedingen in de algemene voorwaarden te vernietigen. Als een beding in de algemene voorwaarden wordt vernietigd dan kunt u als gebruiker van de voorwaarden zich daarop niet meer rechtsgeldig beroepen en is het beding feitelijk waardeloos geworden.

Echter, algemene voorwaarden tussen ondernemers onderling kan wel degelijk het verschil maken. De mogelijkheden om een beroep te doen op vernietigbare bedingen is kleiner. Ook hier geldt de inhoud van de voorwaarden moet deugen, zo mag de kern van de prestatie niet worden uitgesloten, terwijl het gebruik van de voorwaarden eveneens correct moet plaatsvinden. Doe je dat dan kan het heel effectief zijn algemene voorwaarden te hanteren. Daarmee kunt u zaken regelen die voor uw dienst of product belangrijk zijn, risico's verkleinen en duidelijkheid geven over de vraag wanneer, hoe en waarover uw relatie bij u kan klagen. Daarmee wordt voorkomen dat u voor lastige discussies komt te staan.

Zeker, voor algemene voorwaarden is juridisch advies nuttig en noodzakelijk en wij zijn u daarbij graag van dienst.

Claassen, Moolenbeek
& Partners



Ferdinand Zommerman

JE REIS ALS ONDERNEMER

Ooit heb je je bedrijf opgericht. Weet je nog waaróm je was begonnen? Wat trok je aan? Wat wilde je bereiken en voor wie? Misschien sta jij nu wel op het punt van beginnen; aan de reis van ondernemer zijn. Je hebt je reisplan op papier gezet in de vorm van een ondernemingsplan en je hebt geld geleend om te kunnen vertrekken.

Je reis als ondernemer duurt langer dan drie weken, ondertussen ben je jaren bezig. De business draait door, er zijn ontwikkelingen in je branche, je klantenkring verandert, de concurrentie neemt toe en van je oorspronkelijke reisplan is niets meer over. Daarom is het goed om af en toe een pitstop te maken en eens goed om je heen te kijken. Waar staat je bedrijf nu? Welke rol vervul je zelf? Waar ben je trots op? Waar maak je je zorgen over?

Als reisleader begeleid ik ondernemers hierbij. We passen de bestemming aan, maken een actueel reisplan en stippelen de route opnieuw uit. Ga je door met groeien, wil je afbouwen of ga je de zaak verkopen?

Tijdens je reis als ondernemer neem je elke dag beslissingen, deze vragen tijd en geld. Voor sommige investeringen heb je een derde partij, een bank, een (informal)investor, de crowd of een andere financieringspartij nodig. Als reisleader stel ik een sterk financieel plan voor je op dat helder vertelt wie je bent, wat je doet, wat je wilt bereiken, hoe je dat gaat doen, hoeveel geld je nodig hebt en wat je de financier kunt bieden als zekerheid.

En dan... op een dag heb je je reisdoel bereikt of heb je geen zin meer of verder te reizen. Je wilt je bedrijf overdragen aan iemand binnen je bedrijf, een koper of de volgende generatie. Ik ondersteun ondernemers met bedrijfsstrategie, bedrijfsfinancieringen en bedrijfsoverdrachten.

Op deze plek in dit blad neem ik je de komende tijd mee in de reisverhalen van een aantal ondernemers met lef.

Wil je doorpraten met een ervaren reisleader die met een positief kritische blik naar je bedrijf kijkt? Neem dan contact op voor een vrijblijvend eerste gesprek. Goede reis!