

# Écht onder- nemen



Bemoei je  
met je eigen  
zaak!

Charlotte Meindersma

## RECENSIES

“Net als in iedere beroepsgroep heb je onder juristen ook de ‘rekkelijken’ en de ‘preciezen’. Ik word moe van preciezen en hou heel erg van pragmatisch. Zo eentje is Charlotte er. Ze heeft me prima geholpen met het opstellen van algemene voorwaarden en een AVG-proof privacyverklaring voor mijn internetbedrijf. Doe je iets online, dan moet je bij Charlotte zijn.”

– *Aartjan van Erkel, internetondernemer en bestsellerauteur*

“Charlotte is een pionier en schoolvoorbeeld van de toekomstige jurist, door slim gebruik te maken van marketing en in producten denken. En dat in een wereld waar marketing en productizen nog een vies woord is.”

– *Jeroen Zweers, founder NOUN legal*

“Een boek van een jurist over ondernemen? Dan verwacht je saai en droge stof. Maar zoals ik Charlotte van Instagram ken verwachtte ik er meer van, en dat bleek waar. ‘Écht ondernemen’ staat vol met inspirerende verhalen van échte ondernemers, en handige tips over keuzes maken, verdienmodellen, een team bouwen en eerlijke marketing. Charlotte schrijft recht voor zijn raap, en dat maakt ‘Écht ondernemen’ tot een handig no-nonsense naslagwerk voor ondernemers die geen tijd hebben voor poeha, maar gewoon lekker bezig willen zijn met hun bedrijf.”

– *Deborah Verhagen, LIB the mag*

Eerste druk, juli 2021

© Charlotte Meindersma, Charlotte's Law

Op de inhoud van dit boek rust auteursrecht. *Shocking, I know!*

Nou leg ik in dit boek niet uit welke uitzonderingen het auteursrecht allemaal kent, waar je mijn toestemming helemaal niet voor nodig hebt, zoals het citaatrecht en de privékopie. Wil je daar het fijne van weten, lees dan vooral mijn vorige boek: #contentrecht.

Dus wees een beetje lief en maak geen verveelvoudigingen, buiten de wettelijk toegestane uitzonderingen. Of vraag gewoon even om toestemming, goed? Mooi, afgesproken!

ISBN: 978-90-82329-667

NUR: 801, 820, 822

Auteur: Charlotte Meindersma

Uitgever: Charlotte's Law

Eindredactie en vormgeving: Tangram Studio

**[www.charlotteslaw.nl](http://www.charlotteslaw.nl)**

# INHOUDSOPGAVE

Voorwoord 11

## 1. DE ÉCHTE ONDERNEMER 17

*Interview:*

*Ondernemerschap als opleiding: Christian Slagter-Koster 21*

## 2. RECHTSVORM VOOR JE ONDERNEMING 27

Een rechtsvorm kiezen 28

Samenwerken 31

*Interview:*

*De hybride ondernemer: Dainahara Polonia 38*

## 3. NAAMMAKERS 43

Handelsnaam 44

Merk 48

*Interview:*

*Een nieuwe naam: Tonny Loorbach 57*

## 4. WAT IS SUCCES? 63

*Interview:*

*Deze webwinkel is wel een carrière: Tanja Rakhou 73*

## **5. DOELEN STELLEN EN KEUZES MAKEN 81**

Prioriteiten stellen en keuzes maken 83

Opdrachten afwijzen 86

*Interview:*

*Stoppen en weer doorgaan: Aranka van der Voorden 88*

## **6. DURF TE FALEN 95**

*Open communiceren als ondernemer: Jos Govaart 99*

## **7. VERDIENMODELLEN 107**

Uurtje-factuurtje 108

Affiliates, advertenties en influencers 110

Abonnementen en lidmaatschappen 111

Downloads 113

(Online) trainingen en cursussen 115

Community 117

Franchise 118

Producten en diensten voor je verdienmodel 120

*Interview:*

*Rebranding: Wil & Tien 124*

## **8. EEN TEAM BOUWEN? 131**

Freelancers en Wet DBA 133

Loondienst 136

*Interview:*

*De droomondernemer: Willemijn Zwart 138*

## **9. EERLIJK KLANTEN AANTREKKEN 145**

- Eerlijke marketing 147
- Meeliften op merken en autoriteit 150
- Contentmarketing 153
- E-mailmarketing 156

## **10. PR & MEDIA 161**

### ***Interview:***

***Focus verleggen: Marianne Sijberden 165***

## **11. AANBOD & AANVAARDING 169**

- Algemene voorwaarden 173
- Geldigheid offerte 174
- Overeenkomst sluiten en bewijzen 176

## **12. PRIJZEN 181**

- Korting 185

## **13. FACTUREREN 189**

- Rente en incassokosten 191

### ***Interview:***

***De studerende ondernemer: Joost Diepenmaat 194***

## **14. HOE KOM JE VAN DIE KUTKLANT AF? (EN DIE KLANT VAN JOU?) 201**

- Opdracht opzeggen 202
- Ontbinden 205

### ***Interview:***

***Van burn-out naar LinkedIn-ondernemer: Marjolein Bongers 208***

## 15. JURIDISCHE VERPLICHTINGEN VAN ELKE ONDERNEMER 213

Verplichte informatie 214

Verplichte documenten 216

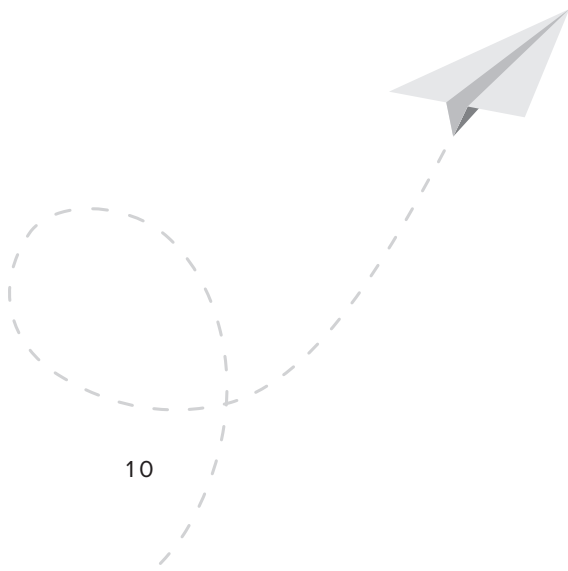
### *Interview:*

*De toevallige ondernemer: Kees Lamper 218*

Lessen uit 10 jaar ondernemen 223

Bronnen en extra content 228

De Koffiezaak 230



# VOORWOORD

Ik voel me soms meer ondernemer dan jurist. En marketing is mijn hobby. Tijdens gesprekken met ondernemers, meestal omdat ik juridische documenten voor ze ga schrijven of omdat ze juridisch advies aan me vragen, komen we ook altijd bij ondernemersvraagstukken terecht, waarover ik hen vervolgens adviseer.

Van het bedenken van passende producten en diensten, tot het omgaan met klanten en opdrachtgevers of het toepassen van slimme marketing. Dat vind ik heerlijk! Het is alleen zo zonde dat ik juridisch zoveel mis zie gaan bij veel ondernemingen en dat veel ondernemers zoveel moeite lijken te hebben met professionaliseren, groeien en keuzes maken.

Zoveel ondernemers kijken nog te veel om zich heen, in plaats van naar zichzelf en naar hun klanten. Ze doen dingen omdat anderen zeggen dat ze het moeten doen, niet omdat ze er zelf in geloven. Soms omdat ze wanhopig zijn en daarom maar blind op anderen vertrouwen.

Misschien ben jij wel een ondernemer die een heleboel zaken al op orde heeft, maar ook wel weet dat er veel nog beter of anders kan, en gewoon niet meer weet hoe. Of misschien lijkt het allemaal veel te veel voor je, heb je het gevoel helemaal vast te zitten en veel te veel alleen maar te moeten, en heb je het idee dat je helemaal geen keuzes hebt.



Natuurlijk is dit geen compleet boek over ondernemen. Dat kan ook helemaal niet. Dat past niet in één boek.

Wat het vooral wel is, is een boek voor jou als je nu vastzit in je onderneming of als je wil professionaliseren. Ik geef je graag twee dingen mee: de essentie en de keuze.

Als je dit boek uit hebt, weet je precies wat je nodig hebt, waar je eventueel nog achteraan moet en wat je verder nog wil regelen, en hoe je dat vervolgens kunt vinden.

Wat ik je niet beloof is een geheime formule, een *shortcut to success* of sterrenstof. Ik geloof er namelijk niet in dat er één methode is die voor elke ondernemer werkt. En werkt het wel, dan word je alsnog in een keurslijf geduwd. Dat is toch niet waar je ondernemer voor bent geworden? Dat was toch juist vanwege de vrijheid? Omdat je eigen keuzes wilde maken? Bovendien: wie wil er nou een kopie worden van een ander? Juist door je te onderscheiden, verkoop je beter en word je een succesvollere ondernemer, als je het mij vraagt. Mis je sterrenstof? Eet dan lekker wat Starmix terwijl je dit boek leest.

Om je een breder perspectief te geven op het ondernemen, staan er 12 interviews met ondernemers in dit boek. Bijna allemaal ondernemen ze ongeveer 10 jaar. De kortste 6 jaar, de langste meer dan 12 jaar. Ook mijn eigen visie van mijn afgelopen 10 jaar als ondernemer zit natuurlijk in het boek verweven.

In dit boek staan 15 hoofdstukken, van verschillende lengte. Het ene hoofdstuk vooral ter inspiratie en het andere juist volgepropt met informatie. Je hoeft ze niet in deze volgorde te lezen. Elk hoofdstuk behandelt een eigen, afgebakend onderwerp. Gebruik het boek gerust als naslagwerk om informatie terug te kunnen vinden.

Naast ondernemer, blijf ik nu eenmaal jurist. Ik vind het belangrijk dat ondernemers niet alleen maar ondernemen zoals het *kan*, maar ook zoals het *mag*, of zelfs zoals het moreel en ethisch verantwoord is. Daarom zit er toch ook veel juridische informatie in dit boek. Doe er je voordeel mee!

Niet alles paste in dit boek. Om je toch van deze informatie te voorzien, staat er extra content op de website. Sommige interviews zijn bijvoorbeeld op video opgenomen, of zijn ingekort. Daarvan kan je de hele interviews terugzien op de website, waar je ook nog een aantal extra interviews met ondernemers aantreft.

Op de website deel ik bovendien nog een hoop extra tips en informatie die ik niet meer kwijt kon in dit boek, maar waar je wel veel aan hebt. Je hoeft alleen maar een account aan te maken om bij die content te kunnen.



hello@charlotteslaw.nl



@charlotteslaw  
*(Twitter en Instagram)*



youtube.com/charlotteslawnl



LinkedIn.com/in/charlottemeindersma



# 1. DE ÉCHTE ONDERNEMER

**“Als je niet misbaar bent en geen team hebt, dan ben je geen ondernemer, maar dan heb je een baan voor jezelf gecreëerd.”**

Het was de eerste, en tot nu toe laatste keer dat ik me had ingeschreven voor een groepscoachingstraject en online training. Ik had zo vaak gehoord dat elke goede ondernemer een coach nodig had, dat ik daarin was gaan geloven. En ach, ik kon het in elk geval wel even gebruiken om uit mijn eigen denkcirkel getrokken te worden. Frisse ideeën en een blik van buitenaf konden mijn bedrijf alleen maar goed doen.

Bij het programma hoorde ook een Facebook-groep, waar je vragen mocht stellen en dilemma's voor mocht leggen. Ik had van alles gelezen en gehoord in het programma, waarin verteld werd wanneer je een ondernemer zou zijn. Het ging ervan uit dat elke onderneming een aantal fases doorloopt, met als doel dat je uiteindelijk hooguit nog de investeerder bent in je bedrijf en je bedrijf wil verkopen. Een ondernemer zonder team is geen ondernemer.