



► Door: Emilie van der Lans op 19 april 2010

Tubular bells

Als klein meisje hoorde ik het lied "Tubular bells" van Mike Oldfield in een kinderserie over een clown en een acrobaat. Het was de spannendste scene van de serie, waarbij de clown werd opgejaagd door gemene boeven. Het lied maakte indruk en - zo leerde ik later - op miljoenen mensen met mij. Voor top ondernemer Richard Branson heeft dit lied vast ook een bijzondere betekenis. Branson startte zijn platenlabel "Virgin Records" toen hij nog studeerde en de eerste plaat die hij uitbracht, Tubular bells dus, werd direct een groot succes, net als zijn platenlabel. Dit platenlabel is inmiddels uitgegroeid tot een wereldwijd concern met ongeveer 200 verschillende ondernemingen.

Ik heb grote bewondering voor Ondernemers. Mensen die met enthousiasme en durf een idee omzetten in realiteit. De gemiddelde Ondernemer is dan ook flink eigenwijs en doelgericht. Falen of opgeven komt niet voor in zijn woordenboek. Hij heeft iets roekeloos, maar dan op een goede manier. Voor risico's is de Ondernemer niet bang, immers "you cannot discover new oceans unless you have the courage to loose sight of the shore".

Maar in de kracht van de Ondernemer schuilt ook een gevaar. Juist omdat de Ondernemer het liefste onderneemt, gaat er minder aandacht naar zaken als administratie, financiën, contracten en verzekeringen. Begrijpelijk, maar niet altijd verstandig. Vooral wanneer de onderneming groeit - en hier zorgt de Ondernemer voor - kan hij voor problemen komen wanneer hij bijvoorbeeld niet beschikt over (goede) algemene voorwaarden. En juist als het goed gaat, is het van belang om de afspraken met een compagnon op papier te zetten, want de toekomst is nu eenmaal niet te voorspellen.

Een startende Ondernemer zal niet direct kosten willen en kunnen maken aan een advocaat. Een goede Tip voor deze Ondernemer is om in ieder geval de afspraken met een opdrachtgever of leverancier schriftelijk te bevestigen. In een brief of per e- mail bijvoorbeeld. Geef aan wat er is afgesproken en wat partijen van elkaar kunnen verwachten. Zodra de begroting het toe laat, is er ruimte om te investeren in goede algemene voorwaarden en standaardcontracten. Dit helpt om discussie achteraf te voorkomen. Op 22 april 2010 organiseert Van der Steenhoven advocaten een Client class met nog meer Tips voor Ondernemers. Aan bod komt: Wat gebeurt er met uw maatschap of vennootschap onder firma als het wetsvoorstel personenvennootschappen in werking is getreden? Waar moet u aan denken als u enig aandeelhouder en bestuurder bent of als er twee 50%-aandeelhouders zijn? Mag u van de Nederlandse Mededingingsautoriteit samenwerken met uw concurrenten? En in deze tijden zijn uw debiteuren misschien niet altijd even stipt. Hoe gaat u daarmee om? (Voor de uitnodiging: www.vandersteenhoven.nl/nl/actueel/clientclass/6827.htm).

De slogan: "Space is Virgin Territory", slaat op Bransons laatste project, "Virgin Galactic". De eerste Ruimteluchtvaartmaatschappij van de wereld. Passagiers kunnen een tripje maken naar de ruimte en een aantal minuten nagenoeg gewichtloos door het ruimtevaartuig zweven. De eerste vluchten met passagiers zijn al geweest en ook dit project van Branson lijkt een succes. Ik ben vooral nieuwsgierig of Tubular bells wordt gedraaid in het ruimtevaartuig, vlak voor "take off". Om de spanning wat op te voeren.

Emilie van der Lans, vanderlans@vandersteenhoven.nl

Overzicht van bijdragen van deze week...

► *Tubular bells* (maandag 19 april 2010)

► Office legends (maandag 28 september 2009)

Van der Steenhoven advocaten N.V. +
Herengracht 582-584, 1017CJ Amsterdam
Tel +31(0)206077979, www.vandersteenhoven.nl

