

Juridische tips voor duurzame ondernemingen

eBook





Als duurzame jurist help ik je impact te maken.

Dit begint met een stukje bewustwording over de juridische risico's en mogelijkheden ten aanzien van het vergroten van jouw impact.

In dit eBook laat ik jou zien hoe jij jouw juridische zaken kan inzetten ten behoeve van jouw doel!

Mocht je een het einde vragen hebben, neem dan gerust contact met me op.

Karlijn

INHOUD

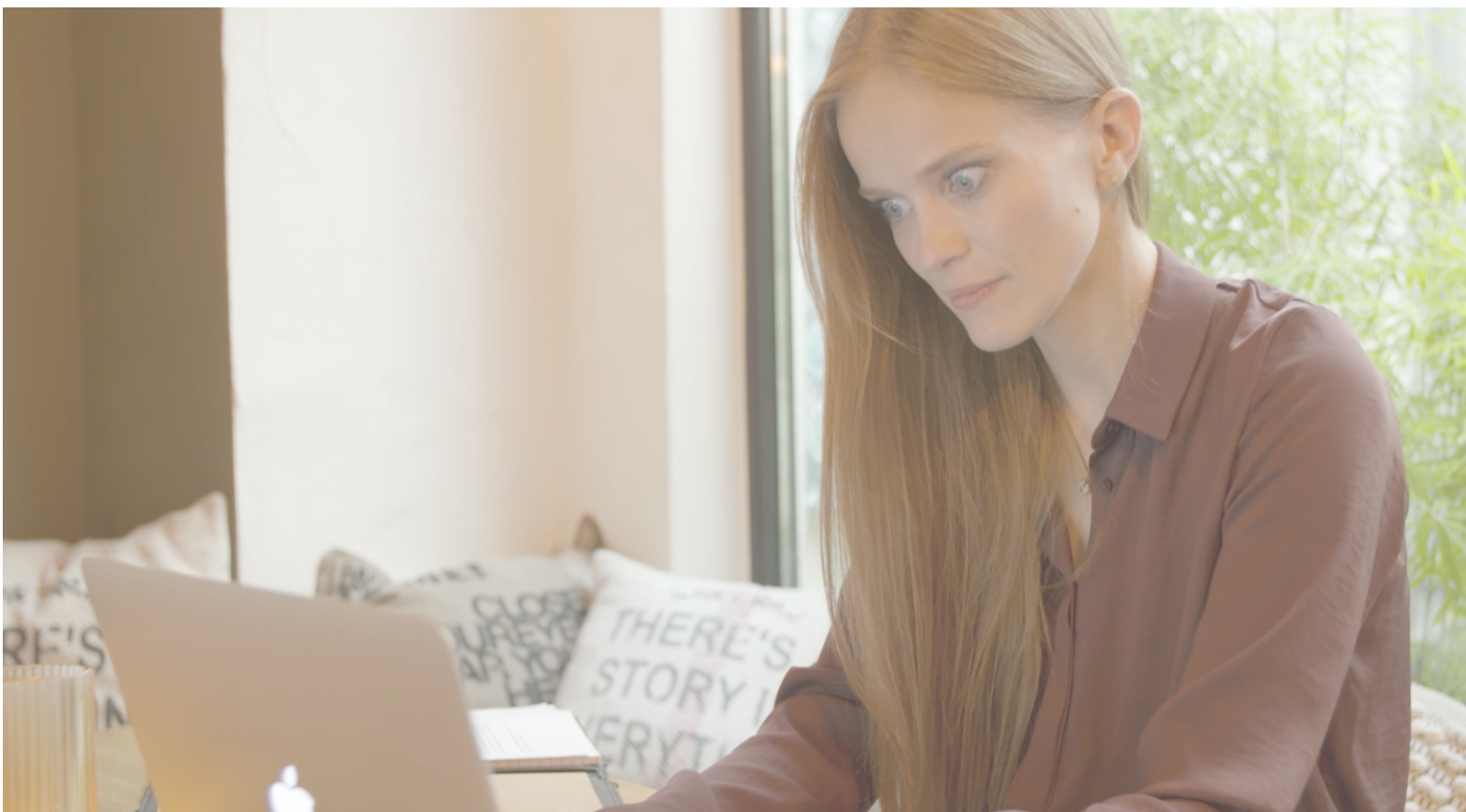
Inleiding	3
Jouw DNA in jouw juridische documenten	4
(legal) Greenwashing	5
Visie gedreven contracten	7
Sociaal inclusief contracteren	8
Simpele en toegankelijke taal	9
Onderhandelen met impact	10
Contracteren met grote vissen	11
Organisatiestructuur met impactmaximalisatie	13
Samenvatting	14

Inleiding

Dit eBook geeft jou als duurzame ondernemer inzichten over hoe jouw juridische zaken kunnen bijdragen aan jouw onderneming.

Er wordt onder meer ingegaan op jouw DNA als ondernemer, (legal) greenwashing, contracteren vanuit jouw visie, hoe om te gaan met grote partijen en de organisatiestructuur. Je krijgt allerlei tips en komt er eenvoudig achter of jij **op juridisch gebied net zo impactvol** bent als in de rest van je organisatie.

Het is belangrijk dat je jouw juridische zaken niet als losstaand element of zelfs als drempel ziet bij jouw ondernemerschap. Als je jouw bevoegdheid vastlegt, kan je met de juiste toon zelfs meer ruimte creëren.



Jouw DNA in jouw juridische documenten



Bij de start van Schuttelaar Law, had ik een mooi gesprek met Marcel Schuttelaar (oprichter Schuttelaar & Partners en achterneef). Ik zei dat ik zijn bedrijf bewonderde en dat ik de link miste tussen het juridische en het duurzame. Ik kon mij aanpassen aan de commerciële/financiële kant van de juridische wereld, maar ik vond mijn duurzame klanten vele malen leuker dan mijn commerciële.



Hij stelde mij de kritische vragen. **Waarom is het gat tussen het juridische en het duurzame zo groot?** Kon ik het juridische niet gewoon passend maken bij al die mensen die vanuit hun hart en ziel ondernemen?

En zo verschoof de hele kern van mijn onderneming, naar waar mijn passie ligt. Mijn visie op de wereld en ondernemerschap, vertaalde ik naar juridisch werk. Dicht bij je DNA blijven. Dat werkt.



Jouw DNA is niet identiek aan het DNA van een puur commerciële denker. Je bent een **impact gedreven ondernemer** die naast de financiële winst een positieve bijdrage wil leveren aan onze wereld. Jouw onderneming is in ons wederzijds belang.

Bij operationele uitvoering van jouw impactstrategie hoort ook het doorvoeren van jouw visie, missie en/of theorie of change in jouw juridische stukken.

In hoeveel van jouw juridische stukken staat jouw DNA omschreven?

Tips:

- 1 Breng je visie/missie terug in je contractuele overwegingen.
- 2 Neem je beoogde impact mee in de omschrijving van je product/dienst.
- 3 Zorg ervoor dat je algemene voorwaarden starten met waar jij voor staat.
- 4 Sluit aan bij jouw onderneming: inhoudelijk en qua taalgebruik.
- 5 Sluit geen contracten die jouw identiteit niet borgen.

Wist je dat...

...hoe meer je je DNA in je organisatie verweeft, hoe aantrekkelijker je wordt voor social impact investors?

Zij vinden het namelijk belangrijk dat de **impact geborgd** is bij financiële groei en/of koop of verkoop van de onderneming. Hoe meer jouw onderneming is ingericht op een gedeelde winstfactor: financieel & impact, hoe aantrekkelijker jouw onderneming is.

Onlangs had ik een bijzondere bijeenkomst op het gebied van sustainable investments waarbij ook Laura Cramer (Investment manager bij Social Impact Ventures, heden Rubio Impact Ventures) aanwezig was. In gesprek met haar concludeerden we dat iets simpels als het opnemen van de visie in contracten en/of statuten bij veel impact ondernemers niet wordt gedaan.

Een gemiste kans, want het **versterken van de duurzame impact in bedrijfsDNA** draagt bij aan jouw onderneming en kan je veel aantrekkelijker maken voor impact investors.

Kritische vragen die jij jezelf moet stellen als je een aantrekkelijke impact start-up wil zijn, zijn dus:

- 1 Heb jij jouw impactvisie in jouw statuten geborgd?
- 2 Is jouw impact voldoende verweven in jouw (juridisch) DNA?

(Legal) Greenwashing



De illusie wekken dat je groen en duurzaam bent, om zo commerciële winst te genereren, terwijl de duurzaamheid niet in jouw DNA aanwezig is. Greenwashing is een vervuilend probleem in de wereld van de duurzame ondernemer.

Om te voorkomen dat je hiermee geassocieerd wordt, wil je naast alle waardevolle instrumenten die je helpen je impact te meten, je visie zo veel mogelijk verankeren in je documenten. **Jouw goodwill is belangrijk in het zakendoen.** Bekend staan als greenwasher kan jouw bedrijf in de kern kan schaden. Het is dan ook belangrijk hier aandacht aan te schenken.

Laat er geen twijfel over zijn dat je duurzaam bent. **Wees helder in je visie en missie.**

Zeker wanneer je met een grotere, commerciële partij werkt, kan het zijn dat ze jouw diensten willen 'gebruiken' teneinde zelf beter uit te komen. In dit soort relaties is het belangrijk dat je **voldoende duidelijk maakt wat het doel is** van de overeenkomst, en hoe **jullie je als partijen verhouden naar elkaar**. Welke juridische relatie hebben jullie ten opzichte van jouw beoogde impact.

Tips:

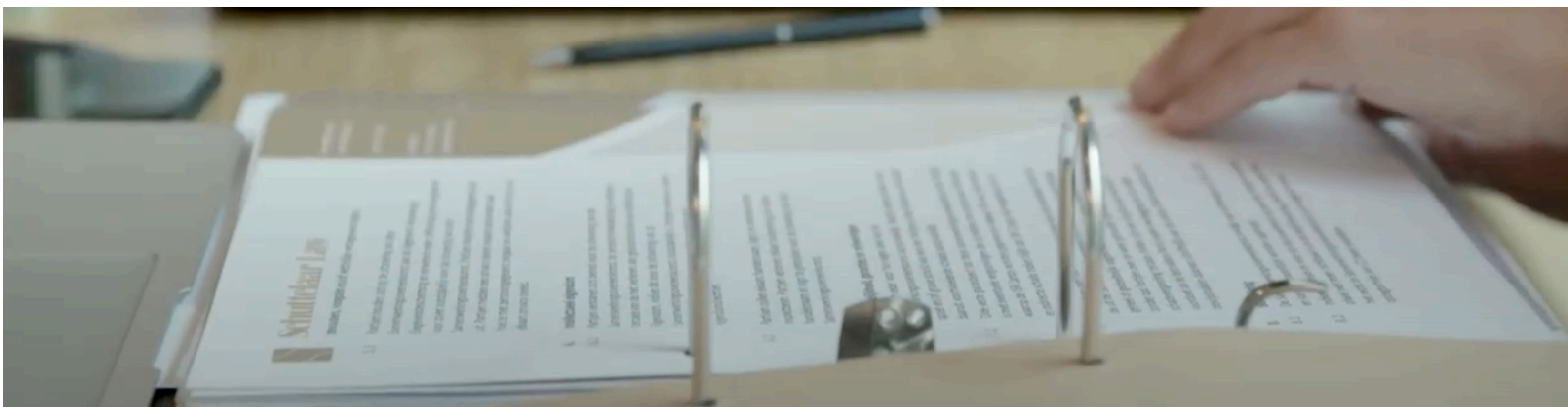
- 1 Spreek af dat je je niet negatief uitlaat (ook op socials).
- 2 Onderhandel je impact mee in een aangeleverd commercieel contract
- 3 Schenk aandacht aan wederzijdse belangen: impact van beide partijen.

PAS OP



Ook veel juristen doen aan **legal greenwashing**. Ze geven een x aantal uren 'gratis' advies, waarbij gecompliceerde juridische stukken worden opgesteld door de meest onervaren jurist in de organisatie. Uit deze stukken komen vaak vele extra vragen, die dan vaak niet meer gratis beantwoord worden. Zo kunnen zij een vinkje zetten bij sociaal ondernemen, en blijf jij achter met **gecompliceerde stukken zonder uitleg** die niet bijdragen aan jouw bedrijfsvoering.

Het is natuurlijk altijd fijn is om 'pro-bono' geadviseerd te worden en daar kan je dankbaar gebruik van maken. Het is wel aan te raden om te vragen of er stukken kunnen worden opgesteld die bij jouw onderneming passen. Heb je daar twijfel over? Dan kan een duurzame jurist eventueel nog even meekijken of een en ander **voldoende specifiek is toegesneden op jouw bedrijfsidentiteit**.



Visie gedreven contracten



Wist je dat je contracten op allerlei verschillende manieren kan inrichten? Contracteren is in Nederland niet gebonden aan een bepaalde vorm, dat noemen ze **vormvrij**. Dus zelfs een krabbel op een post-it, kan een bindend contract zijn!

Een visie gedreven contract heeft alle risico borgende eigenschappen van een 'normaal' contract, met als extra voordeel dat je voortborduurde op het enthousiasme dat jullie als ondernemers voelen om **impact te maken** op de wereld.

Nergens staat beschreven dat jouw contracten niet exact kunnen weergeven wat jullie in jullie gesprek voor ogen hadden. Sterker nog, het kan een rechter ontzettend helpen met de **doelmatige interpretatie** van jullie contract.

Tips:

- 1 sluit aan op de toon van het gesprek in de onderhandelingen.
- 2 Schrijf in het contract op wat je hebt besproken en onderhandelt.
- 3 Zorg ervoor dat het contract voldoende wederkerig is.

Voorbeeld

Stel je de situatie voor dat je om tafel zit met een potentiële klant en/of leverancier. Je hebt een goede klik. Je hebt dezelfde impact voor ogen. Jullie zien misschien wel hoe je samen de wereld een stukje mooier kan maken. Je raakt enthousiast. Je zegt ja tegen elkaar en spreekt af met elkaar om de afspraken op papier te zetten.

Na een dag komt het mailtje binnen, waarin de afspraken op papier zijn gezet. Je opent het en plots zie je een eindeloos document met allerlei formele taal erin. Het sluit compleet niet aan bij jullie gesprek. Je schrikt en merkt dat je begint te steigeren.

Je ziet beren op de weg, je denkt na over allerlei risico's en misschien is het contract zelfs helemaal eenzijdig geschreven. Je momentum is weg. Je relatie verandert. En in sommige gevallen besluit je misschien wel helemaal geen zaken meer te doen.

Dit is zonde! En compleet onnodig. Door te werken met **visie gedreven contracten** schrijf je op wat de **kern is van jullie samenwerking**. Waar komen de visies bij elkaar? Hoe zien jullie de impact voor je? Wat gaan jullie bereiken met de samenwerking? En vanuit die bril zet je een en ander op papier.

Sociaal inclusief contracteren



Je werkt misschien met en/of voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, vluchtelingen of andere mensen die taal technisch minder sterk zijn. Aangezien zij een waardevolle toevoeging zijn van jouw onderneming, wil je toch ten minste dat zij begrijpen wat ze met jou afspreken.

Je wil ze warm welkom heten.

Zorg er dan voor dat jouw arbeidscontracten sociaal inclusief zijn. Twee voorbeelden van sociaal inclusief contracteren:

Before

‘Ondergetekenden <x> en <x>..
Hierna te noemen <x> en <x>
De partijen onder I en II worden hierna
gezamenlijk tevens aangeduid als Partijen
en elk individueel als Partij.

overwegende dat;...
spreken het volgende af;...

Artikel 1, etc...’

After

‘Welkom bij onze onderneming. Wat
fijn dat je voor ons komt inzetten.’

Dit document is je
arbeidsovereenkomst. Om ervoor te
zorgen dat we op één lijn zitten en
met dezelfde kennis aan onze nieuwe
werkrelatie beginnen, spreken we het
volgende af.’

‘Werknemer verbindt zich ertoe alle
werkzaamheden, die hem door of
namens Werkgever redelijkerwijze kunnen
worden opgedragen en die met het
bedrijf van Werkgever in verband staan,
naar beste vermogen te verrichten en zich
daarbij te gedragen naar de
aanwijzingen, die hem door of namens
Werkgever zullen worden verstrekt, ook
indien die werkzaamheden niet of niet
geheel binnen de functieomschrijving
vallen. ‘

‘Bij onze onderneming kiezen we
voor elkaar. Niet alleen kiezen wij voor
jou, maar je bij ons voegen, geeft jou
ook veel kansen.

We hopen dat je voor langere tijd
onderdeel bent van het bedrijf en
een bijdrage levert aan onze groei.
Zo wordt <bedrijf> voor jou een plek
waar je je verder kan ontwikkelen en
je passie tot verdere bloei kan komen.
Zodat jij je volledig en naar beste
kunnen voor ons kan inzetten. ‘

Deze vlag gaat ook op voor ondernemingen die een dienst en/of product aanbieden aan deze doelgroep. Is het niet van belang dat de doelgroep de algemene voorwaarden kan begrijpen? Dat iedereen die iets koopt, de betekenis snapt van de voorwaarden voor het afnemen van de dienst en/of product?

In 'normale' taal communiceren in contracten en algemene voorwaarden, dat lijkt misschien niet meteen in jouw bedrijfsbelang. **Maar ook met toegankelijke taal kan jij al je juridische en financiële risico's borgen.** Het is waardevol je te realiseren dat als er dan een keer iets misgaat, jouw kwetsbare doelgroep niet direct met 1-0 achterstand begint. Dat zou immers haaks staan op jouw visie en missie.

Tips:

- 1 Kies taal die je doelgroep begrijpt.
- 2 Zet jouw doelgroep niet helemaal vast in allerlei regeltjes.
- 3 Neem je contracten door met je doelgroep en vraag of alles duidelijk is.

Je eigen taal

Eigenlijk kan je in alle juridische stukken aansluiten bij het taalgebruik van jouw onderneming. Natuurlijk ontkom je niet aan enkele juridische termen her en der, maar **leg de basis in je eigen woorden.** Als je in jouw eigen taal, en vanuit jouw eigen energie contracteert, dan is de kans op een duurzame relatie zonder conflict het grootst. En kom je in geval van conflict sneller tot de bedoeling van partijen en daarmee tot de kern (en de oplossing) van het conflict.

De klant aan het woord

OrganizationBuilders is een organisatie die helpt een transitie te maken naar een nieuwe vorm van organiseren en samenwerken die bij jou past. Eigenaar en oprichter Koen Veltman zegt over Schuttelaar Law:

'Je (Schuttelaar Law, red.) hele simpele toelichting. Met een paar zinnen laat je blijken dat je onze context snapt, en daar met weinig poespas een oplossing voor hebt. Jouw normale manier van communiceren is echt onderscheidend met andere juristen. En dan als derde uiteraard meer op de inhoud dat je een kijk op de wereld hebt qua menselijkheid en duurzaamheid (ipv eenmaligheid) die erg goed bij onze eigen bedrijfsfilosofie past. Dat je snel mee kan denken op de momenten dat we het nodig hebben. Je bent echt super effectief om met een paar uur tijd bestendig veel waarde toe te voegen. Ik als ondernemer weet toch vrij weinig van een juridische inslag van onderwerpen en daar kan je mij echt ontzorgen.'

Onderhandelen met impact



Onderhandelen heeft niets te maken met winnen. Zeker in de sector waarin financieel gewin net zo belangrijk is als het maken van impact, is het belangrijk dat de onderhandelingen niet traditioneel worden ingestoken.

Als je deze tips in jouw onderhandelingen toepast, zorg je ervoor dat 9 van de 10 onderhandelingen worden geregeld met beide partijen tevreden.

Laat zien wat je waard bent.

Wat kan jij de wederpartij leren over jou als ondernemer en jouw onderneming? Heb je jezelf *voldoende laten zien*?

Deel je visie!

Laat zien dat jouw impact een gedeeld belang heeft voor de samenleving, de wereld, en dus ook voor jouw wederpartij.

Er wordt sneller toegegeven, als er een *wederzijds belang* is. Zeker als je wederpartij ook een duurzame partij is, kan dit de doorslag geven.

Laat je wederpartij aan het woord.

Luister naar de wederpartij.

Door naar elkaar te luisteren en elkaar goed te begrijpen, wordt de kans op een duurzame relatie significant groter. Je wordt door *wederzijds begrip* sneller langdurig zakenpartners van elkaar.

Kijk eens in de spiegel

Wat is mijn impact? Wat is mijn visie? Tot waar kan ik gaan? Tot waar wil ik gaan? Welke risico's kan en wil ik nemen om dit te laten slagen? *Wat wil ik zelf eigenlijk uit deze relatie halen?*

Kijk naar de wederpartij.

Wat kan hij/zij bijdragen? Is er mogelijk sprake van herhaaldelijk belang? Delen jullie dezelfde kijk op duurzaamheid? Is de wederpartij *vrij om naar jou toe te bewegen*?

Waar de traditionele blik in onderhandelingen gericht is op financiële winst, moet een duurzaam ondernemer verder kijken. Ook de impact, de relatie en de toekomst moeten worden meegenomen.

Bij een 'nee' hoef je niet direct je been te strekken, maar kan je je afvragen: wat is zorg van de wederpartij? En: hoe kunnen we deze zorg ontnemen en bij elkaar komen?

Niet gelukt?

In het 10e geval, waarin partijen puur zakelijk en commercieel bezig zijn en geen oog hebben voor de achterliggende visie van jouw bedrijf, dan kan je je afvragen of dit jouw wederpartij is. Is er geen andere optie zijn dan met een dergelijk bedrijf samen te werken? Kijk dan eens onder het volgende kopje voor tips.

Contracteren met grote vissen



Zeker op het gebied van impact start-ups kom je vaak in de situatie waarin je moet contracteren met ‘grote vissen’ die willen verduurzamen.

Deze partijen hebben veelal een traditioneel geschoolde bedrijfsjurist in dienst, waarbij de nadruk ligt op financiële risico's. Lange ingewikkelde zinnen zorgen voor een wirwar, waarbij je de risico's niet meer goed kan overzien. Dit is onnodig. Zorg ervoor dat je begrijpt wat er wordt opgeschreven en dat je de nuances kan overzien. **Sluit geen overeenkomsten zonder dat je weet wat er staat.**

In onderhandelingen zie je vaak terug dat als ze je aan een kant wat ruimte geven, dit aan de andere kant twee keer terugnemen. In het ergste geval ontvang je een compleet eenzijdig contract waar niet is gekeken naar jouw belang. Een contract dat vol staat met aansprakelijkheids-uitsluitingen, verboden en boetes.

Het kan dan zijn dat je geen ruimte voelt. **Vaak is die ruimte er wel.** Ook de grote partijen hebben belang bij verduurzamen, zeker in deze tijd.

Jij voegt dus waarde toe aan deze partijen!

Er is dan ook veel mogelijk in het contracteren met ‘grote vissen’. Zorg er wel voor dat je bij het aanpassen juist de specifieke risico's uitkiest die voor jou belangrijk zijn.

De klant aan het woord

Iwell is een impact start-up die zaken doet met grote partijen in de energiesector en vastgoed teneinde samen te werken voor hun batterij, de ‘Cube’, die schone stroom van de zon en de wind opslaat en levert terug wanneer nodig. In onderhandelingen met deze partijen zijn we uitgegaan van eigen contracten. Oprichter van iwell, Vincent Ruijter, zegt over Schuttelaar Law:

‘Je bent denkt mee vanuit de klant, schrijft duidelijk en zonder veel juridische taal. Je hebt oog voor risico's, maar weet dat simpel uit te leggen in woord en schrift. Je begrijpt de impact die wij willen maken als duurzame ondernemers en weet dat goed te verwoorden in overeenkomsten met onze partners. De overeenkomsten worden er ook vriendelijker van doordat je de intentie expliciet maakt.’

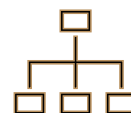
Een aantal aandachtspunten bij contracteren

Boete bepalingen	Is een te verbeuren boete draagbaar? Staat de boete in verhouding tot de commerciële waarde van het contract? Is er mogelijkheid tot herstel wanneer er per ongeluk een clause wordt overtreden, bijvoorbeeld door middel van een ingebrekestelling?
Wederkerigheid	Is het contract niet te eenzijdig opgesteld? Heb jij (naar verhouding) evenveel rechten als de grote partij? Heb je nog rechtsmiddelen over om nakoming te eisen, of zijn die allemaal uitgesloten?
Aansprakelijkheid	Ben jij voor eenzelfde bedrag aansprakelijk als de wederpartij? Als de wederpartij aansprakelijkheid uitsluit, kan jij dit ook doen? Hoe zit het in geval van nalatigheid? Kan jouw onderneming een aansprakelijkheid die voortvloeit uit de overeenkomst dragen?
Voorbehouden	Zijn er voorbehouden? Bijvoorbeeld op het gebied van due diligence en/of financiering? Zijn deze voorbehouden wederkerig ingestoken?
Garanties en vrijwaringen	Dien jij garanties te geven op jouw diensten/producten? Zijn deze garanties haalbaar? Waar geef jij vrijwaringen voor? En krijg je deze ook voldoende terug?
Andere beperkingen	Heb je voldoende ruimte in jouw contract en erna? Bijvoorbeeld met betrekking tot concurrerende werkzaamheden, relaties, geheimhouding, social media, creatie van intellectueel eigendom, etc.

Deze lijst is **geen uitputtende opsomming** van juridische risico's. Het is dan ook wel verstandig om je bij zulke contracten te laten bijstaan door een jurist. Het liefst door een jurist die weet wat jouw positie als kleinere innovatieve duurzame partij is in relatie tot zo'n grote partij en ook oog heeft voor wat jij aan hen bijdraagt.

In een ideaal geval pitch jij jouw eigen contract aan de grote partij. Op deze wijze start je met een 'frisse blik'. **Wees pro-actief!** Dit wordt veelal op prijs gesteld.

Organisatiestructuur met impactmaximalisatie



Er zijn veel verschillende types duurzame ondernemingen. Met allerlei verschillende rechtsvormen. Je kan denken aan start-ups, scale-ups, stichtingen, social enterprises, B-corps, NGO's, coöperaties en zelfs ZZP-ers. Ieder type onderneming heeft zijn eigen organisatiestructuur en corporate governance.

Statuten

Heel belangrijk voor een duurzame ondernemer op het gebied van corporate governance, is het aanpassen van statuten. Dit wordt vaak vergeten of is bij gebrek aan kennis niet gedaan.

Het aanpassen van jouw statuten, zodat ze jouw visie en missie weergeven is belangrijk om a) jouw DNA te versterken, en b) aantrekkelijker te worden voor derde partijen. **Zijn jouw statuten een weergave van jouw onderneming?**

Structuur en certificering

Voordat je een onderneming start heb je als het goed is nagedacht over jouw structuur. Welke structuur geeft jou zowel financiële winst als **impactmaximalisatie**?

Het kan zijn dat je inmiddels **gegroeid** bent, of dat je merkt dat jouw structuur niet meer voldoet aan de behoeftes van jouw onderneming. Misschien heb je inmiddels ontdekt dat je je BV wil uitbreiden met een samenhangende stichting.

Ook kan het zijn dat je bijvoorbeeld bepaalde certificeringen wil voeren, zoals het **Social Enterprise label** of een **B-Corporation certificering**. Om deze certificeringen te verkrijgen is het belangrijk dat je jouw onderneming al naar gelang hun eisen inricht.

Belonen van personeel via structuur

Jouw corporate governance structuur kan je ook gebruiken om de gepassioneerde zielen met wie je samenwerkt aan jouw doel te **belonen**.

Zo kan je ervoor zorgen dat je personeel meedeelt in je winst, of misschien wil je ze zelfs stemrecht geven aangaande de impactkoers. Mocht jouw onderneming een groeispurt doormaken, hoe zorg je er dan voor dat jouw medewerkers zich nog gewaardeerd voelen? Of hoe beloon je ze en behoud je de impact doelstelling bij verkoop van de onderneming?

Er is van alles mogelijk. Het is nooit te laat om jouw corporate governance aan te passen op de **impact- en winstmaximalisatie** van jouw onderneming.

Samenvatting

In dit eBook heb ik tips gegeven aangaande verschillende juridische situaties. De belangrijkste weggevers zijn:

- Implementeer jouw bedrijfsDNA in alle onderdelen van jouw onderneming.
- Bescherm jezelf tegen greenwashing.
- Contracteer met visie gedreven en sociaal inclusieve contracten.
- Gebruik je eigen taal.
- Onderhandel met impact, niet alleen financieel gedreven.
- Neem je identiteit mee naar de grote partijen.
- Pas jouw ondernemingsstructuur aan naar jouw impactdoelstellingen.

Door dit mee te nemen wordt jouw duurzame DNA versterkt, je wordt aantrekkelijker voor samenwerkende en investerende partijen en op die manier kan jij nog effectiever impact maken. Dan kan je echt zeggen dat je juridische zaken duurzaam zijn en aansluiten bij jouw duurzame missie.



Feedback en vragen

Ik vind het altijd fijn om te weten hoe je dit eBook hebt ervaren en wat je ervan hebt meegenomen. Zo kan ik mijzelf verbeteren en jullie nog beter helpen met het vergroten van impact voor een meer duurzaam ondernemingsklimaat en het verkleinen van onze voetafdruk!

Mocht je vragen en/of opmerkingen hebben, mail mij dan. Dat kan op karlijn@schuttelaarlaw.nl.

Ik kijk ernaar uit om van je te horen!