



Huisadvocaat voor MKB ondernemingen.

5 voordelen van een huisadvocaat.

Je bent ondernemer en hebt regelmatig vragen op juridisch gebied en als ondernemer. Hoe zou het zijn, als je zou kunnen beschikken over een huisadvocaat, zonder dat je deze in dienst hoeft te hebben? Dat kan.

Mr. Robert Oosthout, advocaat bij Oosthout & Bildirici Advocaten, gevestigd te Den Haag en Harderwijk heeft een abonnement voor ondernemers ontwikkeld waarbij je voor € 497,- per jaar ex 21% BTW gebruik kunnen maken van zijn adviesdiensten, gedurende maximaal 5 uur per jaar. Als het meer wordt, wordt het tegen het normale tarief.

Waarom zou je dat willen en wat zijn de voordelen?

Als ondernemer moet je voortdurend beslissingen nemen om je onderneming te laten groeien en bloeien. Allereerst luister je goed naar je klanten en hun behoeften. Vervolgens bedenk je een oplossing voor de problemen waar zij mee worstelen en verkoopt ze die oplossing. Probleem opgelost en jij kunt een rekening sturen.

Als je een onderneming start moet je je inschrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel, je moet een BTW nummer aanvragen bij de Belastingdienst en een bankrekening openen. Dan moet je besluiten welke producten of diensten je wilt verkopen, kortom welke klanten en welke markt je wilt bedienen, of je je producten wilt invoeren of exporteren, hoe je je onderneming financiert. Ook als je doorgroeit zijn er allerlei uitdagingen. Teveel om op te noemen.

Voordelen

1. Dan is het fijn als je af en toe een "spiegel" hebt tegen wie je kan aanpraten, waardoor je je gedachten kunt ordenen.

Robert Oosthout is die spiegel. Hij is zelf al 38 jaar ondernemer en heeft zowel als bankier, advocaat en bedrijfsjurist, faillissementscurator en mediator gewerkt, ook bij drie accountants- en fiscale advieskantoren en 's-werelds grootste contractcateraar en voor het grootste industrieconglomeraat van Duitsland.

2. De kosten zijn beperkt.

3. Je kunt mij per e-mail, of what's app altijd bereiken.

4. Het abonnement is in tijd beperkt tot een jaar, tenzij je verlengt met een jaar.

5. Voordat het abonnement ingaat krijg je eerst een gratis onderhoudsgesprek, waarbij we aan de hand van een checklist je bedrijf doorlopen, zodat we de uitdagingen vanzelf in beeld krijgen en je ook helder krijgt waar de uitdagingen liggen.

90% van alle bedrijven is na 5 jaar al weer ter ziele, omdat ze te weinig verkopen. Sales is de belangrijkste vaardigheid, want het staat gelijk aan inkomen. Ik richt mij op de overgebleven 10% ondernemers die bewezen hebben dat zij bestaansrecht hebben en die willen groeien.

Wil je meer weten bel mij op: 06-26902545, of schrijf een e-mail naar a.r.oosthout@obadvocaten.nl.