9-Trouwen 31

4 Samenlevingsvormen:

* Huwelijk
* Geregistreerd partnerschap
* Samenwonen met samenlevingscontract
* Samenwonen zonder samenlevingscontract

De voorwaarden om te trouwen zijn **materiële vereisten.** De voorwaarden zijn:

* Huwelijk tussen 2 meerderjarige ongehuwde personen die geen geregistreerd partnerschap zijn aangegaan.
* De personen weten wat ze doen
* Geen te nauw bloedverwantschap
* Het is zichtbaar dat ze het huwelijk willen aangaan

Het huwelijk komt tot stand door het ja-woord. **Voor** 1 januari 2018 → wettelijke gemeenschap van goederen. **Na** 1 januari 2018 → beperkte wettelijke gemeenschap van goederen. **Uitzondering**: erfenissen / giften → niet in de gemeenschap van goederen.

De **verrekenbeding** is als in de huwelijkse voorwaarden gemeenschap van goederen is uitgesloten.

Huwelijk breng **rechten en plichten** mee:

* **Onderhoudsplicht**: echtgenoten moeten elkaar & kinderen van levensonderhoud voorzien.
* **Draagplicht**: kosten van huishouden verdeeld over beide echtgenoten.
* **Fourneerplicht**: De kosten → door echtgenoten ter beschikking gesteld.

Huwelijk kan op **4 manieren eindigen:**

* Door de **dood**
* Door een **nieuw huwelijk** bij **vermissing** van de echtgenoot
* Door **echtscheiding** wanneer het **huwelijk duurzaam ontwricht.**
* Door **scheiding van tafel en bed**, de partners willen nog bij elkaar zijn, maar ook weer niet.

Een echtscheiding kent 6 fasen:

1. **Verzoekschrift**: ingediend door advocaat, vergezeld met nevenvoorzieningen.
2. **Verweerschrift**: bij eenzijdig verzoek tot echtscheiding.
3. **Zitting**: Bij eenzijdig verzoek en als de verweerder een verweerschrift heeft ingediend.
4. **Beschikking**: de rechter neemt een beslissing.
5. **Hoger beroep & cassatie**
6. Inschrijven beschikking in het register burgerlijke stand

Geregistreerd partnerschap heeft een paar verschillen met het huwelijk:

* Er is geen ja-woord
* Wordt in de meeste landen niet erkend
* Scheiding tafel en bed niet zomaar mogelijlk
* Kan worden beëindigd zonder rechter
* Kan worden omgezet in een huwelijk, andersom niet

Samenleven **zonder** samenlevingscontract:

* Geen afspraken, behalve gezamenlijk aangeschafte goederen blijven inkomen.
* Bij een kind is de biologische vader niet automatisch de juridische vader

Samenleven **met** samenlevingscontract:

* Afspraken regelen als personen uit elkaar gaan.
* Welke goederen en welk geld gemeenschappelijk is.3

Schenken civiel

**Kenmerken schenken**:

* Sprake van een overeenkomst
* Geen tegenprestatie
* Verarming schenker en verrijking begiftigde
* Bevoordelingsbedoeling

**180 dagen termijn:** als tussen de schenkingsdatum en overlijdensdatum minder dan 180 dagen zit, moet er erfbelasting worden betaald.

Schenken fiscaal

Tarieven schenk- en erfbelasting zijn gelijk. Tarief en vrijstellingen hangen af van:

* Waarde van de schenking
* Verwantschap ontvanger en schenker
* Jaarlijks 1 vrijstelling van een schenking

ANBI → algemeen nut beogende instelling

SBBI → sociaal belang behartigende instelling

Erven civiel

Nalatenschap is het vermogen (=bezittingen - schulden). De erflater is degene die overleden is. Erfopvolging komt voor bij versterf (zonder testament = wettelijk erfrecht) of bij een testament. Er bestaat ook het stiefoudergevaar, dat is als de gemeenschap van goederen in het nieuwe huwelijk valt. Een codicil is een handgeschreven en ondertekend stuk waarin de erflater persoonlijke zaken gelegateerd worden en uitvaart geregeld kan worden. Een legaat is als bepaalde goederen / geldbedrag aan iemand worden toegewezen.

Erven fiscaal

Tarieven van erfbelasting hangt af van:

* Waarde van erfenis
* Verwantschap van erfgenaam en erflater

Afwikkeling nalatenschap

Erfgenamen hebben de keuze om de nalatenschap op verschillende manieren te aanvaarden:

* **Beneficiair**: je bent niet aansprakelijk als de schulden hoger zijn dan de bezittingen
* **Zuiver**: je bent aansprakelijk voor alle bezittingen en eventuele schulden.

Causation & effectuation

**Causation**: men heeft een specifiek doel en verzamelt de benodigde middelen en richt zich op een specifieke doelgroep.

**Effectuation:** Men kijkt welke middelen men ter beschikking heeft en er ontstaat een product met een doelgroep. Effectuation heeft **5 basisprincipes**:

* **Bird in the hand**: ondernemen vanuit beschikbare middelen
* **Affordable loss**: De ondernemer bepaalt hoeveel beperkte middelen hij inzet om een doel te bereiken
* **Crazy quilt**: ondernemer werkt samen met men die in het zakelijk idee gelooft en betrekt stakeholders.
* **Lemonade**: onzekerheden ziet de ondernemer als een kans.
* **Pilot in the plane**: Ondernemer creëert eigen toekomst met eigen middelen en zelf gekozen partners.

De ondernemer stelt een **persoonlijk plan** op waarin hij zijn - & + kanten opschrijft. Vervolgens stelt hij een marketingplan op waarin hij aandacht schenkt aan marketingdoelstellingen en hoe hij gebruik maakt van zijn **4 P’s** die samen worden gevoegd in een marketingmix. Daarnaast maakt hij een SWOT-analyse. (Strength, weakness, opportunities & threats)

Daarna stelt de ondernemer een **financieel plan** op die bestaat uit *investeringsbegroting, financieringsbegroting, liquiditeitsbegroting en een resultatenbegroting*. Daarna wordt er nog een **organisatieplan** opgezet, waarin praktische zaken beschreven worden (vergunningen)

Rechtsvormen

Er zijn **twee soorten:**

* Natuurlijk persoon: organisatievorm waarbij de eigenaar aansprakelijk is (ZZP+VOF)
* Rechtspersoon: organisatievorm waarbij de onderneming aansprakelijk is voor de schulden.

Organisaties doelen:

* Commerciële organisaties: streven naar winst (eenmanszaak, VOF, NV & BV)
* Niet-commerciële organisatie: geen winststreven (vereniging & stichting)

| **Rechtsvorm** | **Eenmanszaak** | **Vennootschap onder Firma** | **Besloten vennootschap** | **Naamloze vennootschap** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Afkorting** | EZ | VOF | BV | NV |
| **Eigenaarschap** | 1 eigenaar | 2 of meer firmanten | Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) |
| Aandeelhouders op naam | Aandeelhouders aan toonder  |
| **Dagelijkse leiding** | Eigenaren of firmanten | Raad van Bestuur (RvB), maar Raad van Commissarissen (RvC) houdt toezicht |
| **Rechtspersoon** | Nee | Nee | Ja | Ja |
| **Financiering** | Eén eigenaar met eigen vermogen. Lastig om vreemd vermogen op te halen. | Meer eigenaren met eigen vermogen. Betere mogelijkheden om vreemd vermogen aan te trekken. | In aandelen verdeeld eigen vermogen. Goede mogelijkheden om vreemd vermogen aan te trekken | In aandelen verdeeld eigen vermogen. Goede mogelijkheden om zowel nieuw eigen als vreemd vermogen aan te trekken. |
| **Continuïteit** | Vrij onzeker bij uitvallen van eigenaar. | Beter gewaarborgd door taakverdeling firmanten. | Gewaarborgd, dagelijks bestuur (vaak) niet bij aandeelhouders. |
| **Bij faillissement** | Eigenaren hoofdelijke aansprakelijk met volledig vermogen | Aandeelhouders met zakelijk vermogen aansprakelijk |
| **Belasting** | Inkomstenbelasting | Vennootschapsbelasting |

Vereniging

Komt aan vermogen door contributies van leden (=leden vermogen). Het bestuur wordt gekozen de leden en bestaat uit een **penningmeester, secretaris en voorzitter**.Het hoogste orgaan is de ALV wat staat voor algemene leden vergadering.

Stichting

Ideëel doel zonder winstoogmerk. Heeft alleen een bestuur & geen leden. Komt aan vermogen door eigen vermogen van bestuursleden (=stichtingsvermogen).

Personeelsbeleid

Sprake van **arbeidsovereenkomst** bij de volgende voorwaarden:

* Sprake van gezagsverhouding
* Sprake van betaling van loon
* Sprake van arbeidsverplichting

**Individuele arbeidsovereenkomst** is een afspraak tussen werkgever en werknemer en moet voldoen aan de regels van de cao. Bij een **collectieve arbeidsovereenkomst** worden er afspraken tussen werknemersorganisaties en werkgeversorganisaties en bevat algemene arbeidsvoorwaarden voor alle werknemers.

**Onderscheidingen arbeidsovereenkomsten**:

1. Primaire arbeidsvoorwaarden → beloningen voor het verrichte werk
2. Secundaire arbeidsvoorwaarden → werktijden en onkostenvergoedingen

**Opzegverboden om werknemer te beschermen:**

* 1e twee jaar ziekte van de werknemer.
* Tijdens zwangerschap & eerste **6** **weken** nadat de werknemer is begonnen met werken.
* Discriminatie
* Lid van een vakbond / politiek orgaan

**Uitzonderingen op opzegverbod**

* Werknemer weigert mee te werken aan re-integratie
* Werknemer zit nog in zijn proeftijd
* Werknemer wordt op staande voet ontslagen
* Het contract voor de bepaalde tijd loopt af:

**Beëindiging van arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd:**

* De werknemer overlijdt / bereikt pensioengerechtigde leeftijd
* Wederzijds goedvinden
* Dringende redenen (diefstal)
* Gewichtige redenen (economische redenen / verstoorde arbeidsrelatie)

**Beëindiging van arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde tijd:**

* Verstrijken van de aangegane periode
* Overlijden van werknemer
* Omzetting naar onbepaalde tijd

**Transitievergoeding** is een vergoeding bij gedwongen ontslag, zodat de werknemer tijd heeft om een nieuwe baan te vinden. Vakbonden zijn *niet-commerciële* organisaties die opkomen voor belangen van werknemers. Bij 50 of meer werknemers moet je volgens de Wet op de ondernemingsraden een ondernemingsraad instellen. De **ondernemingsraad** heeft **4 bevoegdheden**:

1. **Adviesrecht:** werkgever moet de OR in gelegenheid stellen advies uit te brengen over besluiten van de werkgever
2. **Instemmingsrecht:** als OR een besluit afwijst mag de werkgever het niet uitvoeren
3. **Informatierecht:** de werkgever met informatie verstrekken aan de OR
4. **Initiatiefrecht:** OR mag zelf met voorstellen komen

**Volksverzekeringen** worden betaald door inkomensafhankelijke premies en belastingen. **Werknemersverzekeringen** worden betaald door een inkomensafhankelijke premie voor werknemers.

Marketingbeleid

De **hoofddoelen** van marketing zijn:

* Informeren van een doelgroep
* Creëren van een markt
* Winnen van marktaandeel / klantbehoud
* Verbeteren van klantrelatie
* Verhogen afzet / omzet

**Waardepropositie** is een beschrijving van een product / dienst wat in de ogen van de klant het beste van het beste is. Bestaat uit:

* Functionele voordelen
* Verkleinde nadelen
* Meer emotionele waarde

Samengevoegd met klantwaarde wordt dit **klantwaardepropositie** genoemd. Dat betreft alle aspecten van het product waar een klant voor wilt betalen. Het **marketingbeleid** gaat over dat de onderneming zich zo goed mogelijk voorziet in behoeften van afnemers. De **4 P’s** (product, plaats, prijs & promotie(=**marketingmix**)). **Deskresearch** → wordt gewerkt met bestaand materiaal. **Fieldresearch** → op zoek naar nieuwe gegevens.

**Verschillende soorten aankoopgedrag:**

1. Routinematig aankoopgedrag → convenience goods
2. Beperkt probleemoplossend aankoopgedrag → shopping goods
3. Uitgebreid probleemoplossend aankoopgedrag

**3 ion principes:**

1. Ongedifferentieerde marketing → massaproductie in een variant
2. Gedifferentieerde marketing → product in veel varianten
3. Geconcentreerde marketing → product voor enkele deelmarkten

Product en prijs

**Immateriële eigenschappen** die worden door de consument aan het product verbonden.

Verschillende soorten merken:

* **Paraplumerk**: leverancier brengt al zijn producten onder één naam.
* **Private label**: product dat niet onder de naam van de fabrikant staat.
* **Huismerk**: de producten van de detaillist zelf. 

**Levenscyclus** van **5 fasen:**

**3 manieren om de prijs van een product vast te stellen:**

1. **Kostengeoriënteerde prijsbepaling →** kosten worden als basis genomen.
2. **Vraaggeoriënteerde prijsbepaling →** waar de prijs die de consument wilt betalen als uitgangspunt wordt genomen:
3. Prijspenatratiepolitiek = lage prijs → hoge prijs (gaat om een nieuw product)
4. Afroomprijspolitiek = hoge prijs → lage prijs (korte termijn geen concurrentie)
5. Psychologische prijzen = prijs die goedkoper lijkt
6. Prijskortingen = 1 + 1 gratis
7. **Concurrentiegeoriënteerde prijsbepaling** → prijs wordt afgestemd op de concurrent.

Plaats en promotie

De **bedrijfskolom** is de keten van ondernemingen die de producent verbindt met de consument. Het verschil tussen **groothandel** en **detaillist** is dat de detailhandel aan de consument levert en de groothandel levert aan andere groothandels, maar niet aan de consument. Het distributiekanaal is de weg van het product van producent naar consument. Er zijn twee vormen:

1. Directe distributie → goederen gaan rechtstreeks van producent naar consument
2. Indirecte distributie → tussen producent en consument zit een tussenschakel
3. Push Distributie → Producent probeert zijn product in de schappen van de detaillist te krijgen
4. Pulldistributie → Producent zorgt ervoor dat consumenten aan de detaillist gaan vragen om het product.

Communicatiebeleid is de promotie + reclame. Er zijn 2 soorten:

1. Persoonlijke communicatie: persoonlijk contact met de klant
2. Massacommunicatie: heel veel mensen bereiken in een keer

Soorten reclame

1. **Individuele reclame → fabrikant maakt reclame voor zijn eigen product**
2. **Collectieve reclame →** reclame voor een bepaalde productsoort
3. **Themareclame** → lange termijn het imago van het bedrijf & koopgedrag beïnvloeden
4. **Actiereclame →** acties op korte termijn voor stimulatie verkoop
5. **Ideële reclame →** ook wel sociale marketing genoemd, gericht op welzijn van consument / milieu