

Samenspraak

SEPTEMBER 2016

MAGAZINE VOOR RELATIES

Erven, trouwen, schenken...
Het familierecht is flink in beweging
Alternatieve financieringen
Mogelijkheden en risico's
Blik op de toekomst
Legaltech verandert alles

Dirkzwager
advocaten & notarissen

Creatief financieren: schenken, investeren, sponsoren



Financiën, als ondernemer heb je er je handen vol aan. En dan moet je ook nog privé je zaken op orde hebben. Bij voorkeur houden mensen met een bedrijf die twee werelden strikt gescheiden. Je wilt immers niet dat eventuele schuldeisers aan je eigen vermogen kunnen komen. Of aan dat van je echtgenoot. Dit laatste is straks mogelijk al via de wet geregeld. Er ligt een wetsvoorstel klaar voor beperking van gemeenschap van goederen dat ook het vermogen van de echtgenoot tegen schuldeisers beschermt. En er verandert nog veel meer in het familierecht: trouwen, erven, schenken. Kandidaat-notarissen Annick Schenkenberg van Mierop en Joyce den Bak wijzen u op de belangrijkste details (p. 22).

Schenken is een mogelijkheid, maar misschien wilt u met uw vermogen liever andere ondernemers op weg helpen. Of heeft uw organisatie juist behoefte aan een investering van derden? Onderzoekt u de mogelijkheden van crowdfunding, informal investors of private equity? Dan is het goed te weten dat er 'een oerwoud' aan alternatieve financieringsvormen bestaat. Op pagina 4 maken drie deskundigen u wegwijs in deze jungle. Daarnaast wijzen we u op nog een andere financiële kwestie. Als werkgever bent u namelijk eigen risicodragers voor de wet WIA en dus verantwoordelijk voor de financiële gevolgen van ziekteverzuim. Dat kan aardig in de papieren lopen. De sectie arbeidsrecht biedt werkgevers een nieuwe service met praktische ondersteuning op dit gebied. Dat betekent minder zorgen en tegelijkertijd een (forse) besparing aan verzekeringspremies. (zie p.20).

Op de laatste pagina's van dit nummer gaan we even (terug) naar Rio de Janeiro. Brazilië, niet bepaald een land waar ze de financiën op orde hebben, maar in Rio zitten ze er altijd wel warmpjes bij. Zon en hitte trotserend liep topatlete Susan Kuijken er drie wedstrijden, de 10.000 en twee keer de 5.000 meter. Dirkwager sponsort Susan. Wij vroegen haar naar haar Olympische avontuur. Want deelnemen aan zo'n groots evenement, die ervaring alleen al is goud waard.

Tom Vandeginste, voorzitter bestuur
Dirkwager advocaten & notarissen N.V.

Colofon

Velperpoort
Velperweg 1
6824 BZ ARNHEM
Tel. 088 24 24 100

Stella Maris
Van Schaeck Mathonsingel 4
6512 AN NIJMEGEN
Tel. 088 24 24 100

info@dirkwager.nl
www.dirkwager.nl

Samenspraak is een uitgave van
Dirkwager advocaten & notarissen

Contactpersoon Dirkwager:
Pieter Sonneveld, afdeling Marketing,
tel. 026 353 84 31

Concept & productie: Caplan

Drukwerk: Coers & Roest

Inhoud

Actueel Wegwijs in de jungle van alternatieve financieringen	4
In Casu Kort nieuws	7
Junior versus Senior Sebastiaan van de Kant en Maarten Kole	8
Dossier Vakgroep Food & Agri: Juridisch advies van 'field to fork'	11
Business Case Ziekenhuizen heroverwegen status vastgoed	14
In Casu Kort nieuws	17
Toewijding Maud van Lent traint voor de Zevenheuvelenloop	18
In de Praktijk Praktische service voor eigenrisicodragers van de wet WIA	20
Gedachtegoed Erven, trouwen, schenken: wat verandert er? Dat vertellen Annick Schenkenberg van Mierop en Joyce den Bak	22
Dirkwager Nieuws Legaltech verandert de juridische dienstverlening	25
Van onze internationale partner in Noorwegen Tom Eivind Haug van Sverdrup DA	28
Partner in MVO Topatlete Susan Kuijken blikt terug op Rio	30



Alternatieve financieringen

Wegwijs in het oerwoud aan mogelijkheden

Steeds meer bedrijven overwegen alternatieve financieringen aan te trekken. Crowdfunding en kredietunies zijn sterk in opkomst en krijgen in de media veel aandacht. Maar er zijn nog meer mogelijkheden. Welke vormen van alternatieve financieringen bestaan er eigenlijk? Wat zijn de voor- en nadelen? Welke juridische haken en ogen kleven eraan? Een rondetafelgesprek met drie deskundigen die vanuit een financiële, juridische én wetenschappelijke invalshoek antwoord op geven op alle vragen. “Wij maken bedrijven wegwijs.”

“Sinds de financiële crisis van 2008/2009 lenen banken beduidend minder uit aan vooral het midden- en kleinbedrijf (mkb). Bovendien vragen ze meer rente en stellen ze hogere eisen. “Tot 2008 gaven de banken vrij ruimhartig krediet tegen voorwaarden waarvan je je achteraf kunt afvragen of ze commercieel verantwoord waren,” constateert Jaap Koelewijn. Hij is hoogleraar Corporate Finance aan de Nyenrode Business Universiteit en is eigenaar van het adviesbureau Financieel Denkwerk. Koelewijn is een van de drie inleiders tijdens het seminar dat over dit onderwerp op 22 september wordt gehouden. “Door de crisis zijn banken zich pijnlijk bewust geworden dat ze vanuit concurrentieoverwegingen meer krediet hebben gegeven dan verantwoord was en met hun goedkope leningen te diep in de bedrijven zaten. Banken moeten nu meer kapitaal aanhouden voor leningen en meer betalen voor het geld dat ze aantrekken. Bovendien is het toezicht op onder meer kredietdossiers en de kwaliteit van debiteuren verscherpt. Zodoende trekken banken zich terug uit vooral het mkb. Daarnaast rekenen ze hogere tarieven, lenen minder en vragen aan grotere ondernemingen vaak om deels zelf risicodragend vermogen in te brengen.”

Stukje duurder

Met als gevolg dat bedrijven, maar bijvoorbeeld ook zorginstellingen, naar andere vormen van financiering zoeken. En die zijn er volop, zegt Marc van Dijk, senior consultant Strategic Finance bij ICC Consultants, een onafhankelijk adviesbureau op het gebied van zakelijke financieringsvraagstukken, rentemanagement en valutamanagement. “Er is een oerwoud aan mogelijkheden. Maar niet iedere vorm is geschikt voor elke behoefte. Heb je bijvoorbeeld tien miljoen euro nodig? Dan heb je niets aan crowdfunding. Voor ieder segment in het bedrijfsleven bestaan specifieke oplossingen. Bij het kleinbedrijf zijn dat vooral crowdfunding en informal investors. Voor het middenbedrijf is ook private equity geschikt. En bij grotere bedrijven zie je vaak achtergestelde leningen boven de tien miljoen euro die zijn verstrekt door de zogeheten private debt funds. Alternatieve financieringen bieden meer flexibiliteit en omvang, maar zijn veelal een stukje duurder. ICC maakt ondernemingen wegwijs in deze jungle. We kijken welke financiering het meest geschikt is, welke voor- en nadelen er aan kleven. We kunnen ook begeleiden bij het aantrekken van de financiering.”

Koelewijn: “Dergelijke financieringen zijn erg in trek omdat beleggers bijna nergens meer fatsoenlijk rendement kunnen halen. De financieringsbehoefte van het mkb zou zo’n twintig miljard euro bedragen. Crowdfunding in Nederland bijvoorbeeld belooft nog slechts 200 miljoen per jaar, maar groeit zeer snel. En het is maatschappelijk relevant. Denk maar aan de spreekwoordelijke bakker die een oven financiert met geld van zijn klanten in ruil voor korting.”

Behoorlijk ingewikkeld

Als een onderneming geld wil aantrekken, komt daar de nodige wet- en regelgeving bij kijken. En dat kan behoorlijk ingewikkeld zijn, vertelt advocaat Chantal van den Borne. Zij is bij Dirkzwager verantwoordelijk voor de financieel recht praktijk. “De overheid stimuleert alternatieve financieringen, zoals kredietunies, waarin ondernemers elkaar geld lenen en coachen, en crowdfunding. Een speerpunt van het overheidsbeleid. Tegelijkertijd kampt Nederland nog met oude wetgeving, die gericht is op het bankbedrijf. Dat wringt. Gelukkig komt er, zij het langzaam, gespecificeerde wetgeving. Bijvoorbeeld om crowdfunding te faciliteren, maar ook om te voorkomen dat de risico’s voor investeerders te groot worden. De eerste crowdfundingplatforms zijn immers al failliet gegaan. Aan twee kanten heb je dus juridische consequenties. Enerzijds maken we bedrijven wegwijs in de kluwen van wet- en regelgeving. Anderzijds adviseren we investeerders hoe je de risico’s in alternatieve financieringen juridisch kunt beperken.” Koelewijn: “Crowdfundingplatforms bemiddelen alleen maar. Ze hebben geen *skin in the game* om het belang van de belegger te behartigen. Die krijgt weliswaar 6%-7% rendement, maar vist achter het net als het gefinancierde bedrijf niet terugbetaalt.”

“We **beoordelen** het **gehele financieringstraject** op de juridische gevolgen. Daarmee creëer je ook een soort **bewustzijn bij ondernemingen.**”



delen hun contracten goed uit en zijn voldoende verzekerd van juridische bijstand als het fout loopt. Maar vooral beleggers die meedoen met enkele tienduizenden euro's moeten heel goed opletten. En als bedrijf moet je je afvragen of je wel de juiste financieringsvorm kiest. Als de wederzijdse verwachtingen niet goed op elkaar aansluiten, loop je kans dat beleggers heel veel kabaal gaan maken als het even niet zo goed gaat. Dat ze gaan procederen en je aansprakelijk stellen. Dan ben je daar als ondernemer veel tijd aan kwijt. Tijd die je aan je bedrijf wilt besteden.”

Van den Borne: “Daarom beoordelen we het gehele financieringstraject op de juridische gevolgen. Daarmee creëer je ook een soort bewustzijn bij ondernemingen. Dankzij onze samenwerking met ICC tackelen we alle mogelijkheden. Die volle breedte komt ook aan bod tijdens het seminar.”

Enorm verwend

Wie, tot slot, denkt dat alternatieve financieringen een hype vormen die wel voorbij trekt als de banken weer meer vlees op de botten krijgen, heeft het mis, zegt Marc van Dijk. “In de VS is slechts 10% van de bedrijven met bancair geld gefinancierd en 90% non-bancair. Hier is het omgekeerd. We zijn enorm verwend door de banken. Maar het niet-bancaire deel groeit al naar 20%. In de VS geven startende bedrijven veel makkelijker een deel van hun aandelen weg om sneller te groeien. In Nederland zeggen we: dit is mijn bedrijf en de bank moet financieren. Maar die tijd is echt voorbij.”

De drie tafelenoten treden op als sprekers tijdens het Dirkzwager seminar Alternatieve Financieringen op 22 september a.s. in Arnhem. Zie ook www.dirkzwager.nl/coming-up

Van Dijk: “Het gaat om riskante investeringen waar veelal geen zekerheden tegenover staan. Als het minder gaat, heb je geen enkele titel om bij het bedrijf aan te kloppen.”

Van den Borne: “In zo'n faillissement van een platform was er bijvoorbeeld geen rechtstreekse relatie tussen de investeerder en het bedrijf. Bovendien was de administratie van het platform een chaos. Zonder zekerheden en geen directe wederpartij stonden de investeerders met lege handen. De rendementen lijken heel hoog, maar staan vaak niet in verhouding tot de risico's.” Het is dus van belang dat elke financiering wordt voorzien van degelijke contracten. Deze moeten onder meer anticiperen op risico's dat bijvoorbeeld rentebetalingen achterwege blijven of de bank haar krediet opeist.

Van den Borne: “Hoe wordt bij grotere ondernemingen de financiering geconstrueerd ten opzichte van de bestaande

bancaire financieringen? Lever je geen wanprestatie als je een andere financiering aantrekt zonder toestemming van die bank? Enzovoorts.”

Idealisme

Jaap Koelewijn ziet dat bepaalde financieringsvormen, zoals crowdfunding voor 'zorg in de buurt', sterk gedreven worden door idealisme. “Maar ondertussen steken mensen wel hun spaargeld in een keihard commercieel project zonder zekerheden. Daartegen zou je beleggers adequaat moeten beschermen.”

Van den Borne: “Een juridisch aspect daaraan is dat in de zorg nu nog een verbod geldt op winstuitkering. Bovendien kan het commerciële belang van de deelnemers conflicteren met het streven van zorginstellingen om de beste zorg voor patiënten te leveren.”

Koelewijn: “Professionele investeerders weten hoe de hazen lopen. Zij onderhan-



Rechtspraak toegankelijker: digitaal en eenvoudiger

De Eerste Kamer heeft het project Kwaliteit en Innovatie Rechtspraak (KEI) in gang gezet. Dit is erop gericht het burgerlijk procesrecht te vereenvoudigen en te digitaliseren. Vanaf 2017 wordt deze verandering van de rechtspraak in fasen ingevoerd. Een traject richt zich op modernisering van het procesrecht, een tweede op verplicht digitaal procederen.

Wat verandert er voor cliënten? Het gaat met name om een meer praktische werkwijze, een vereenvoudiging van de procedures van het civiele proces. Concreet: Rolreglementen veranderen. De dagvaarding verdwijnt en wordt vervangen door een digitale procesinleiding. Er komt een nieuwe basisprocedure: een schriftelijke ronde - een mondelinge behandeling bij de rechter - de uitspraak. Daarnaast krijgt de rechter meer ruimte om zittingen 'op maat' te laten verlopen. Bij een ingewikkelder zaak kan de rechter besluiten de behandeling uitgebreider aan te pakken.

De civiele procedure zal de komende jaren in vijf stappen worden ingevoerd. In februari 2017 begint een pilot met verplicht digitaal procederen bij de rechtbanken Gelderland en Midden-Nederland. Hierna volgt de landelijke invoering. Maar al voorafgaand aan deze pilot willen de rechtbanken eerst met de digitale werkwijze experimenteren bij een klein aantal advocatenkantoren. Dirkzwager is één van de twee kantoren die voor Gelderland zijn gevraagd deel te nemen aan deze pre-pilot. Het kantoor doet zodoende al vroeg praktische kennis op met KEI.

Voor de toekomstige verplichte digitale aanpak hebben circa 25 grote kantoren Silex opgericht, een samenwerkingsverband om een goed (technisch) programma te ontwikkelen dat zonder problemen 'communiceert' met de systemen van de rechtbank. Ook in dit overleg hebben mensen van Dirkzwager zitting. De komende maanden zal het kantoor het systeem gaan testen, evenals de formulieren voor digitaal procederen.

Dirkzwager is dus op diverse fronten nauw betrokken bij de implementatie van KEI. Mogelijk dat cliënten daar in de testperiode al iets van meekrijgen. Het uiteindelijke doel is in ieders belang: voor cliënten betekent deze vereenvoudiging en modernisering een nog vlottere afhandeling van eventuele civiele processen. Dirkzwager houdt u tijdens de invoeringsperiode vanzelfsprekend op de hoogte van alle veranderingen.

Zilver voor MVO-beleid

Dirkzwager heeft van EcoVadis een 'zilver' rating ontvangen op gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). De erkenning geeft aan dat het kantoor wereldwijd behoort tot de beste 30% van de duurzame ondernemingen die EcoVadis heeft geëvalueerd. Het onderzoeksbureau was zeer positief over de maatregelen op gebied van milieu en arbeidsomstandigheden, waaronder de initiatieven voor gebruik van groene energie, de focus op duurzame inkoop en de aandacht voor ontwikkeling van talent, diversiteit en arbeidsplaatsen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Het kantoor is trots op de erkenning en zal de aanbeveling van EcoVadis om duurzaam ondernemen beleidsmatig te gaan vastleggen zeker in acht nemen.



Cultureel topniveau

Het nieuwe culturele seizoen 2016/2017 is begin september weer van start gegaan. Als sponsor van diverse cultuurgezelschappen is dat voor Dirkzwager altijd weer een spannend moment: wat kunnen wij onze relaties dit jaar aan voorstellingen en optredens aanbieden? In ieder geval gaat het weer om prestaties op topniveau. Nieuw dit jaar is de mogelijkheid voor relaties om te kiezen voor een (zelfstandig) cultureel uitstapje: naar het rijke verleden van Paleis Het Loo of naar de prachtige kunstcollectie van het Kröller-Müller Museum.

Sebastiaan van de Kant en Maarten Kole

Een senior-advocaat neemt een beginnende advocaat-stagiaire voor drie jaar onder zijn hoede. Deze jonge mensen vormen de nieuwe generatie Dirkzwager-juristen. Hoe kijkt de gezelschap naar zijn (vroegere) meester, en andersom?

Sebastiaan over Maarten

“Hij is een soort procesrecht-Wikipedia”

Je eerste indruk?

Maarten leek - en bleek later - een open en oprecht persoon. Zonder opsmuk of dubbele agenda en heel benaderbaar. Tijdens het sollicitatiegesprek toonde hij echt interesse en liet ook geen moment zijn anciënniteit gelden. Wat ook opvallend was: bij veel kantoren ging het eerste gesprek alleen maar over wie zijzelf waren. Hier was het: wie ben jij eigenlijk? Dat voelde goed. Het gaat er toch om of er een wederzijdse klik is. En die was er.

Waarom herken je de meester?

Maarten heeft een enorm analytisch vermogen in combinatie met snelheid. Dat merkte ik al snel: in mijn begindagen had ik zitten ploeteren op een flink lijvig processtuk. Ik gaf het hem vrijdagochtend, met een big smile, zo van: ‘succes met je weekend’. Na de lunch stond hij voor me, met eenzelfde smile: ‘zullen we even je stuk bespreken?’ Wow, hij had het al helemaal gelezen en doorgrond! Daar ging mijn weekend.

Collega of meester?

Als je net van de universiteit komt, ken je de boeken maar niet de praktijk. In het begin was het dus meer meester-leerling. Logisch, Maarten moest me nog veel leren. Dat veranderde al vrij snel in overleggen en sparren.

Maarten als opleider?

Je krijgt wat je verdient. Hij gooit je meteen voor de leeuwen, kijkt wat je aankunt en van daaruit gaat hij verder. Daardoor leg je zelf de lat ook hoger. Hij stimuleert het eigen ondernemerschap, dus acquisitie doen, zelf je broek ophouden. We geven al vanaf het begin ook regelmatig samen presentaties: lezingen voor nieuwe energiekanten of updates over een actueel onderwerp bij een bestaande cliënt. Ondanks alle drukte neemt hij daarnaast uitgebreid de tijd om stukken met je te bespreken. Daar leer je veel van.

Waarom is hij je voorbeeld?

Maarten is een soort procesrecht-Wikipedia: zijn up-to-date kennis is geweldig. Hij kan daarnaast in een zaak meteen aanwijzen waar de schoen wringt. Hoe moeilijk de zaak ook is, hij kan het daarna meteen in begrijpelijke taal aan de klant uitleggen. Heel bijzonder, dat wil ik ook ontwikkelen.

Waarom is hij zeker niet je voorbeeld?

Hij snapt niets van alles waar een draadje of knopje aan zit. Dan moet ik weer naar zijn iPhone kijken of naar zijn computer. Hij is technologisch echt een beetje onhandig. Zijn auto heeft regelmatig deukjes, volgens hem komt dat altijd door anderen. Maar ha, laatst reed hij hier toch echt zelf tegen een paaltje.

Wat zal je van deze periode altijd bijblijven?

Voordat je mag procederen, word je in de eerste weken van je stageperiode door de rechtbank beëdigd. Maarten vroeg: “Wanneer is je beëdiging, volgende week? Mooi, hier heb je een dossier. De zitting is over twee weken, die kun jij dan doen. Alleen.” Ik dacht: spannend, gaaf. Totdat hij me vertelde dat de advocaat van de tegenpartij zijn vroegere patroon was. Nou, succes! Tijdens de zitting ging hij op de tribune zitten! Zat ik daar in mijn eentje. Net begonnen als advocaat, nog onbekend met het hele spel. We hebben trouwens wel gewonnen.

Sebastiaan over 10 jaar?

Ik hoop over 10 jaar terug te kijken naar de Sebastiaan van nu en dan te denken: “Ja, ik wist toen wel erg veel, maar goh, wat weet ik nu toch nog veel meer. Wat ben ik een stuk verder.” Ik wil mezelf altijd blijven ontplooiën; inhoudelijk beter en slimmer worden.

Wat heeft je achteraf verrast?

Maarten heeft een enorme focus voor wat hij doet, echt gedreven en met passie. Het verbaasde mij daarom dat hij tijd weet te vinden om drie keer per week hard te lopen en aan te haken bij een (klein) biertje. ■



Junior:

Ondernemend bezig zijn, de hort opgaan, presentaties geven, cliënten benaderen, acquisitie doen; in ieder geval niet hele dagen achter een bureau zitten. Dat was wat Sebastiaan van de Kant wilde na zijn studie Ondernemingsrecht in Leiden. En dat was exact het profiel zoals omschreven in de vacature van Dirkzwager. “Er stond nog net niet boven: ‘Beste Sebastiaan!’” Dirkzwager kende hij nog als de gevreesde, professionele tegenpartij van een kantoor waar hij ooit stage liep. De ideale baan en dan ook nog bij een hoogstaand kwalitatief kantoor, daarvoor wilde Sebastiaan de Randstad wel verlaten. In juli 2012 begon hij bij Dirkzwager. Inmiddels is hij advocaat-medewerker bij de procespraktijk ondernemingsrecht, die onder andere zeer actief is in de energiemarkt. Hij heeft ook al een eigen nichepraktijk: kabel- en leidingschade.

“Actief en ondernemend met een aanstekelijk enthousiasme”



Senior:

Advocaat-vennoot Maarten Kole begon in 1999 als advocaat ondernemingsrecht bij Dirkzwager, zijn eerste werkgever. In 2007 studeerde en werkte hij enige tijd in Londen bij het TELFA-kantoor Wedlake Bell. In 2011 volgde hij de leerangang Energierecht aan de VU. Maarten geeft leiding aan een grote (internationale) commerciële procespraktijk, met een belangrijke focus op de energiebranche. Een vraagstuk op het gebied van de Elektriciteits-, Gas- of Warmtewet? Daar kun je Maarten 's nachts voor wakker maken.

Je eerste indruk?

Sebastiaan kwam enorm gedreven en ondernemend over. We zochten versterking voor onze vakgroep energie. Iemand die kon helpen dit specialisme verder uit te bouwen en zich vol overgave in die markt ging storten. Sebastiaan paste uitstekend in het profiel. Tijdens het gesprek zag je hem steeds enthousiaster worden.

Waarom herken je het talent?

Sebastiaan neemt geen afwachtende houding aan, maar creëert voor zichzelf de kansen. Hij was hier koud twee jaar aan het werk, toen hij zich samen met een kantoorgenoot (Peter van Huizen, red.) ging richten op de kabel- en leidingschadepraktijk. Ze schreven wetenschappelijke artikelen, gaven lezingen en al snel waren ze dé experts op dit gebied. Nu worden ze overal gevraagd over dit onderwerp te komen praten. Een erg knappe prestatie. De kracht van Sebastiaan ligt in het commerciële. Hij is heel sociaal, maakt makkelijk contacten. Als stagiaire had hij al een eigen netwerk aangeboden. Echt uitzonderlijk. Daarnaast is hij vakinhoudelijk ook heel goed. Hij is in staat om zich lastige vraagstukken snel eigen te maken en zich grondig te verdiepen in nieuwe onderwerpen.

Minpuntjes?

Hij is zo gedreven dat hij er misschien voor moet waken niet te veel hooi op zijn vork te nemen. Tegelijk moet hij ook zijn enthousiasme niet verliezen, want dat is zo'n mooie eigenschap van hem. Hij vindt nu nog alles interessant. Dat rem ik liever niet af; op een bepaald moment gaat hij vanzelf keuzes maken.

Hoe haal je het beste uit iemand?

Ik geef stagiaires veel ruimte, zit er niet bovenop. In de beginfase geef ik wat meer sturing, later verandert mijn rol meer in die van sparringpartner. Stagiaires hebben allemaal veel in hun mars, het zijn slimme studenten, maar het vak van advocaat moeten ze nog

leren. Ik daag ze uit zelf de regie te nemen in een dossier; ze krijgen zelf de verantwoordelijkheid. Dan merk je dat iemand veel meer uit zichzelf haalt, dan wanneer hij weet dat er nog een patroon naar kijkt. Sebastiaan kon die verantwoordelijkheid al heel snel aan. Hij geniet ervan om in het diepe te worden gegooid. Bij hem kon ik al snel de rol van sparringpartner op me nemen.

Waarop leg je als opleider de nadruk?

In een contract of procedure zijn zowel de details als het totale overzicht van belang. Dat betekent alle ontvangen stukken goed bestuderen, maar ook de juiste vragen weten te stellen aan de cliënt en doorvragen. Want een zaak win je tenslotte op de feiten. Dat kan Sebastiaan heel goed. Laatst veraste hij me volledig. Ik had hem een zaak gegeven die op het eerste gezicht kansloos was. Sebastiaan was echter in staat daar als nog zulke mooie argumenten uit te halen, dat we de zaak toch wonnen.

Sebastiaan over 10 jaar?

Ik denk dat hij tegen die tijd een eigen procespraktijk heeft uitgebouwd. Hij kan nog heel veel groei bereiken in de kabel- en leidingschadepraktijk. Ik verwacht ook dat hij dan zelf een aantal mensen aanstuurt. Dat kan hij vast heel goed, want zijn enthousiasme werkt zeer aanstekelijk.

Wat heeft je achteraf verrast?

Sebastiaan is hier op kantoor bevriend met vier stagiaires van dezelfde lichte vier samen organiseren. Twee jaar terug bedachten ze het stagiaire-patroon diner. Vijf stagiaires hebben hun vijf patronen de hele avond gefêteerd: eerst borrelen, met de taxi naar het restaurant, eten en daarna nog tot laat stappen. Een hele mooie avond; dat vond ik echt uniek. Ik heb een hartstikke leuke klik met Sebastiaan. Het is ook een hele gezellige vent om een biertje mee te gaan drinken. ■

Van ‘field to fork’



Mascha Timpert-de Vries

Blurring, start-up concepten, verpakkingen, branding, gezondheidsclaims en voedselveiligheid; het zijn slechts enkele hot items uit de food- en agrisector. De branche is continu in ontwikkeling, onder meer op innovatief gebied, in samenwerkingsvormen, in eisen die aan bereidingswijzen en eindproducten worden gesteld en in de regelgeving. Dat roept bij veel food- en agri-ondernemers juridische vragen op: wat mag wel en niet? Hoe bescherm ik mijn idee? Hoe benut ik kansen en hoe beheers ik de risico's? De vakgroep Food & Agri heeft kennis van het hele juridische spectrum waarmee de sector te maken krijgt.

“Binnen ons kantoor is er veel ervaring in de food- en agrisector: advocaten en notarissen zetten zich al jarenlang in voor ondernemers in de agrarische industrie, voor de foodsector en voor andere dienstverleners in deze branche. Die expertise hebben wij steeds meer gebundeld om cliënten uit deze sector te ‘ontzorgen’. Daaruit is de vakgroep Food & Agri ontstaan,” aldus Mascha Timpert-de Vries, advocaat aansprakelijkheid, schade en verzekeringen en leidinggevende van de groep. “Vanwege de voortdurende veranderingen en hoge regelgeving hebben ondernemers in de food- en agrisector heel wat ballen hoog te houden. Naast alle praktische aspecten is er voor ondernemers ook juridisch gezien aardig wat om bij te houden.”

Belletje

Voor cliënten van de vakgroep Food& Agri is dat niet echt nodig, want de juristen van de vakgroep hebben kennis van de hele keten. Mascha: “Ieder werkt vanuit zijn eigen specialisme, maar samen omvatten we het hele traject: van ‘field to fork’. Waarbij de ene specialist wat meer aan de kant van het ‘veld’ zit en de andere meer te maken krijgt met de laatste schakels in de voedselketen.” Natuurlijk is niet voor elke cliënt inbreng van meerdere juristen nodig. Maar als het nodig is, benadert de advocaat of de notaris een collega uit de groep: “We weten van elkaar waar de aandachtspunten liggen. Dan rinkelt er een belletje en denk je: dit ga ik toch even voorleggen aan een collega.”

Een voorbeeld? “Hot item in de sector is blurring, ofwel de trend van nieuwe, ketenoverschrijdende, winkelconcepten. Denk aan de fietsenmaker waar je koffie of ambachtelijk bier kunt drinken, terwijl hij de fiets repareert. Stel Cindy Snelers-van de Kamp, advocaat ondernemingsrecht, krijgt het verzoek om een overeenkomst te beoordelen van een detailhandel die horeca-activiteiten wil gaan ontplooiën. Cindy weet van collega José Jochemsen-Vernooij, advocaat overheid en vastgoed, dat er soms problemen kunnen ontstaan met bestemmingsplannen en vergunningen. En van mij weet ze dat zo'n horeca-activiteit ook gevolgen kan hebben voor de verzekeringsdekking. Dan gaat dat belletje dus rinkelen.”

Expertises

De vakgroep bestaat uit juristen van diverse rechtsgebieden met ieder hun eigen expertise op food- en agrigebied. Naast Mascha, Cindy en José zijn dat Bas Bookermann (gespecialiseerd agri-notaris) en de advocaten Joost Becker (IE/IT), Chris Diks (ondernemingsrecht) en Charlotte Raaimakers (overheid en vastgoed). Chris (zelf ook horecaondernemer) en Charlotte brengen kennis in vanuit de vakgroep Leisure & Hospitality, een branche waarmee de nodige raakvlakken bestaan. De vakgroep heeft regelmatig overleg om de actualiteiten, trends en ontwikkelingen in de food- en agrisector te bespreken.

Proactief

De cliënt krijgt proactief advies over juridische zaken, waar hij zelf misschien niet direct aan dacht. Die multidisciplinaire aanpak en bundeling van kennis waardoor de jurist de cliënt al vooraf kan attenderen op bepaalde zaken, dat is de kracht van de vakgroep. Mascha geeft vier voorbeelden die de kruisbestuiving binnen de vakgroep Food & Agri illustreren (zie kaders). “Uit ervaring weten wij waar een ondernemer zoal tegenaan loopt en daardoor hebben we ook veel oplossingen paraat. We zien dat cliënten het waarderen als wij hen wijzen op aangrenzende juridische zaken. De vakgroep Food & Agri kan ondernemers helpen zoveel mogelijk kansen te benutten en risico's te beperken.”

Meer informatie of de brochure van de vakgroep Food & Agri ontvangen? Dan kunt u contact opnemen met Mascha Timpert-de Vries (026) 353 83 11.

E-book 'Food & Agri'

In het E-Book 'Maak kennis met Food & Agri' zijn dertig artikelen van de juristen van de vakgroep Food & Agri gebundeld.

Het E-book kunt u downloaden op: dirkzwagerbibliotheek.nl/mediatheek

Start of uitbreiding bedrijf?

Een ondernemer investeert in schaalvergroting en innovatie. Hoe beschermt hij dan zijn bedrijfsgeheime gegevens? Hij wil immers niet dat zijn idee bij de concurrent terecht komt. Op dat gebied geeft Joost Becker deze cliënt advies. En voor welke vorm kiest hij bij de start of uitbreiding van zijn bedrijf: agentuur, franchise of iets anders? Cindy Snelders-van de Kamp kan hem alle voors en tegens van de verschillende samenwerkingsvormen toelichten. Misschien moet er voor het bedrijf ook grond of vastgoed gekocht, gehuurd of gepacht worden, daarvoor is José Jochemsen-Vernooij (zelf afkomstig uit een agrarisch nest) de aangewezen specialist. Bij landbouw- en veeteeltbedrijven en bij fabrikanten van levensmiddelen is steeds meer aandacht voor duurzame energie. In het geval van schaalvergroting kijken veel ondernemers ook naar de mogelijkheid van windmolens, warmte- en koudeopslag, geothermiebronnen of vergistingsinstallaties. Dat is de specialiteit van agri-notaris Bas Bookelmann, die onder andere het vestigen van opstalrechten regelt.

Reclame en etiketten: wat mag, wat moet?

Waar veel over te doen is: voedselreclames en merkenrecht. Denk aan de gezondheids- en reclameuitingen: wat mag je wel en niet beweren? Wat is er nu wel en niet beschermd? Onlangs oordeelde het Hof Den Haag anders dan de Rechtbank over de bescherming van de slogan: 'Zo, nu eerst een...' van een bekend biermerk. Zelfs de smaak van een product kan onder het auteursrecht vallen. R&D-overeenkomsten, bescherming van bedrijfsgeheime gegevens, octrooien, merken- of modelrecht (ook voor verpakkingen). Mascha: “Dat alles is natuurlijk het terrein van Joost Becker. Maar behalve 'wat mag er op verpakkingen staan?' heb je ook 'wat móet er op verpakkingen staan'. En dat is weer mijn vakgebied: etiketteringsvoorschriften. En van Charlotte Raaimakers: wij schreven samen in december 2014 het E-book de 'nieuwe etiketteringsvoorschriften' over de verstrekking van voedselinformatie aan consumenten.”

Risicobeheersing

“Hoe gaat de ondernemer om met risicobeheersing? Veel bedrijven hebben een bedrijfs- en productaansprakelijkheidsverzekering. Juridische vragen daarover komen bij mij terecht,” vertelt Mascha. “Maar risicobeheersing omvat meer dan alleen aansprakelijkheid. Onderschat vooral de contractuele kant niet. Hoe zijn de samenwerkingsvormen ingericht? En beperken de algemene voorwaarden werkelijk de risico's die de ondernemer daarmee beoogde te beperken? Het is altijd verstandig om daar Cindy Snelders-van de Kamp of Bas Bookelmann nog eens goed naar laten te kijken.”

Recall

Soms raakt een ondernemer ondanks alles in een crisissituatie verzeild. Het kan gebeuren dat er ineens een product teruggehaald moet worden, omdat het de gezondheid van mensen of de veiligheid van mensen of zaken in gevaar brengt. Op zo'n moment rijzen er bij de ondernemer veel praktische vragen. Hoe gaat zo'n recall in zijn werk? Wat zijn mijn rechten en plichten ten opzichte van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA)? Maar ook: hoe kan ik de leverancier en afnemers hierbij betrekken? Contractueel gezien doemt daar de vraag op welke rechten en plichten de betrokkenen over en weer hebben. Wie is er aansprakelijk en wie moet de schade uiteindelijk dragen? En wanneer de schade zelfs zo groot is dat deze het verzekerde bedrag overstijgt: hoe zorg je dan dat je bedrijf niet failliet gaat? En wat mag wel en niet met een mogelijk faillissement in het vooruitzicht? Dat is dan weer de expertise van Chris Diks. Aansprakelijkheidsrecht, bestuursrecht, ondernemingsrecht; op zo'n moment komt de kennis en ervaring van alle verschillende disciplines samen. ■



Joost Becker, Cindy Snelders-van de Kamp, Mascha Timpert-de Vries, José Jochemsen-Vernooij en Bas Bookelmann. Chris Diks en Charlotte Raaimakers ontbreken op de foto.

Rijnstate heroverweegt status vastgoed

“Grote puzzel om vierkante meters volop te benutten”

Het zijn overwegingen die bijvoorbeeld ook spelen bij Rijnstate, het ziekenhuis voor de regio Arnhem dat topklinische zorg op verschillende locaties biedt.

“De zorg heeft door concentratie en technologische ontwikkelingen minder vierkante meters nodig,” zegt Eric Kroon, chief financial officer van het Rijnstate ziekenhuis. “Het huidige vastgoedbeleid van de Nederlandse ziekenhuizen concentreert zich daarom op het afstoten en heroverwegen van bestaande panden om flexibiliteit in het gebruik van vastgoed te vergroten. De trend is om niet meer alle vormen van zorg te bieden op elke locatie. Complexe, vooraf in te plannen zorg concentreert zich in kernziekenhuizen; voor onverwachte zorg en als er geen sprake is van ernstig letsel kunnen mensen in hun eigen buurt zorg krijgen. Bijvoorbeeld als iemand onderuit is gegaan in de badkamer. Het aantal vierkante meters in het buitengebied kan daarom worden beperkt. De gebouwen van Rijnstate lagen al jaren geleden op de tekentafel en voldoen niet overal meer aan moderne eisen. Door de vergrijzing van ons land, is de zorgvraag complexer en moet de zorgstandaard hoger. Al met al vormen deze strategische overwegingen een grote vastgoed-puzzel, waarbij we er ook voor willen zorgen dat we dure, geavanceerde apparatuur volop benutten.”

Minder meters

Binnen deze context denkt Rijnstate na over welke zorg zij in de regio wil aanbieden. “We willen vanuit de dialoog het poliklinische veld kleiner maken. Belangrijke vraag in dit proces is: willen we optreden als verhuurder van panden? Welke panden kunnen we aanhouden en welke zijn geschikt voor verkoop? In Velp hebben we

Ziekenhuizen in Nederland willen hun zorgaanbod meer en meer concentreren. Niet langer wordt op alle locaties alle zorg aangeboden. Poliklinieken stoten bepaalde onderdelen af of sluiten helemaal en specialisten van diverse ziekenhuizen werken intensiever samen. Door die concentratie is er ook minder werkruimte nodig. Hét moment voor de zorgsector om het vastgoedbezit te heroverwegen: wil je als ziekenhuis nog wel eigen gebouwen bezitten en als huurder optreden? Of is het verstandiger om panden aan een derde partij over te dragen?

onze poliklinische zorg al verminderd en in Dieren zelfs beëindigd. De polikliniek in Arnhem-Zuid is echter van strategisch belang in de regio met een verbinding naar Nijmegen. We geven in deze polikliniek 40.000 consulten per jaar. De looptijd van de huur liep in 2015 af, dus hebben we goed bestudeerd welke constructie hier het beste van toepassing zou zijn.”

Alternatieve investeerders

Naast de concentratie van zorg speelt een tweede strategische overweging een rol bij de heroverweging van het vastgoed van Rijnstate. “Wij willen als kapitaalintensief bedrijf minder afhankelijk worden van banken en alternatieve investeerders aantrekken. De banken zelf vinden dat een prettige beweging, omdat zij ook te maken hebben met toenemende risico's bij

Rijnstate heeft voor de juridische do's en don'ts rondom het vastgoed Dirkwager in de arm genomen. Eric Kroon: “We kunnen zelf heel veel overzien, maar niet alles. We hebben Dirkwager gevraagd om alle losse eindjes te verzamelen. Bij zo'n omvangrijk traject maak je de grootste fouten vaak in de beginfase, daarom hadden we iemand nodig die gepokt en gemazeld is in deze transacties. Het draait niet alleen om het opstellen van een goed contract, waarin ook wordt bepaald wie het risico loopt en wie verantwoordelijk is voor onderhoud. Je moet ook alle loketten langs, zoals het waarborgfonds en de zorgautoriteiten. We werken al sinds 2011 samen met Dirkwager, een realistische en heldere partij.”

Eric Kroon heeft verschillende opleidingen doorlopen, zoals een controllersopleiding en een internationale executive MBA. Hij begon zijn loopbaan bij AkzoNobel en stapte in 1998 over naar de gezondheidszorg. Eerst in de GGZ als controller en directeur bedrijfsvoering, vervolgens als financieel directeur bij Rijnstate waar hij nu 6 jaar werkt. Hij vervult diverse bestuursfuncties en is toezichthouder bij zorginstellingen. Per 1 oktober 2016 wordt Eric Kroon lid Raad van Bestuur van het Deventer Ziekenhuis.

“Wij willen als kapitaalintensief bedrijf **minder afhankelijk worden van banken en alternatieve investeerders aantrekken. De banken willen dat ook**, omdat zij te maken hebben met toenemende risico's bij ziekenhuizen.”

ziekenhuizen. Zodra het huurcontract van de polikliniek vrij kwam, zijn we op zoek gegaan naar investeerders. In juni 2015 hebben we het pand kunnen overdragen aan de Belgische investeringsmaatschappij Cofinimmo, die zich wil specialiseren in zorgvastgoed. Omdat we niet samen willen werken met snelle winstmakers, zijn we met deze partij in zee gegaan. We hebben het pand voor 5 miljoen kunnen verkopen, dat geeft het eigen vermogen weer een impuls en met dat kapitaal kunnen we 10 tot 20 jaar huur betalen. Gaandeweg besloten we dat niet een huurcontract, maar erfpacht de meest verstandige constructie was voor de polikliniek. We hebben daardoor geen overdrachtsbelasting hoeven te betalen. Omdat die regeling per 1 januari 2016 verviel, hebben we voor die tijd de deal rond moeten maken om binnen de wetsverandering te blijven.”

Transparantie

Eric Kroon benadrukt dat het vastgoed van Rijnstate ook afgestoten wordt omdat het ziekenhuis meer transparantie beoogt in haar juridische structuur, hetgeen ook is

afgesproken met de Belastingdienst. “Wij krijgen van de Belastingdienst vertrouwen omdat zij op afstand toezicht houden. Daarom willen we van onze kant ook meer transparantie bieden en het aantal bv's van Rijnstate verminderen. Het vastgoed zat in een dochtermaatschappij die we nu kunnen opheffen. Zo vereenvoudigen we de juridische constructie van onze instelling, wat past in ons meerjarenbeleid en de tijdsgeest om transparanter te ondernemen.”

Concurrentie en samenwerking

Rijnstate wil op haar locatie in Zevenaar ook zorg blijven verlenen. Onderdelen van de locatie Zevenaar worden momenteel verhuurd aan andere zorgaanbieders. “Ook op die locatie spreken we over een flink aantal vierkante meters en het heeft niet onze voorkeur om verhuurder te zijn. Uiteindelijk is het verhuren kostenneutraal en geeft het een hoop rompslomp. Het is natuurlijk wel een luxe dat we op meerdere locaties panden hebben, zodat we ook echte verschuivingen in ons zorgaanbod en benutting van de panden goed kunnen organiseren. We zitten nu midden in de transitie van zorgaanbod en daarmee ook van onze locaties. Dat geeft ons een sterke positie uit concurrentieoverwegingen. Tegelijkertijd werken we toe naar meer samenwerking met andere ziekenhuizen. Als je zorg concentreert, betekent dat ook dat specialismen gaan samenwerken. Op die manier bied je de beste zorg en kom je tegemoet aan de zorgcriteria die zwaarder worden. Zo zijn er diverse kwaliteitscriteria waaraan ziekenhuizen moeten voldoen die voor-

waarden stellen aan het minimale aantal ingrepen die een medisch specialist of vakgroep op jaarbasis moet verrichten. Voldoe je daar niet aan, dan zullen zorgverzekeraars die zorg niet meer inkopen bij het ziekenhuis. In samenwerking met anderen bundel je de aanwezige know-how. Dan krijg je meer volume en voldoe je eerder aan deze zorgcriteria. Zo werken we met de ziekenhuizen in Ede en Doetinchem samen op het gebied van oncologische zorg en ook met diverse andere ziekenhuizen op het gebied van radiotherapie. De centrale doelstelling in al deze overwegingen is om kwalitatieve zorg op een betaalbare manier toegankelijk te houden voor de patiënt. ■

Vastgoednotaris John Wijnmaalen zag het als een groot compliment dat hij samen met enkele collega's als spin in het web mocht dienen. “Als je wordt gevraagd om zaken op te pakken die Rijnstate zelf los wil laten, dan heeft je cliënt veel vertrouwen in je. Dat hebben we dankzij een jarenlange samenwerking opgebouwd. In de zorgsector speelt het vastgoed een steeds belangrijkere rol. De vraag naar alternatieve financieringsmogelijkheden uit de markt neemt toe. Zowel bij de realisatie van nieuwe gebouwen als bij het bestaande vastgoed, spelen sectorspecifieke en fiscale aspecten waarvoor maatwerk is vereist.”

TEDxArnhem

Op 18 oktober 2016 vindt in LuxorLive het event TedxArnhem plaats met - als eerbetoon aan Wubbo Ockels - opnieuw het thema 'We are all astronauts of spaceship Earth'. Dit jaar ligt inhoudelijk de nadruk op 'the second time around': nieuwe interpretaties, circulaire economie, wederkerigheid, maar ook: wat je geeft, krijg je terug. TED (Technology, Entertainment en Design) draait om 'the spirit of ideas worth spreading': korte motiverende speeches waarin sprekers bijzondere inzichten of creatieve ideeën delen met het publiek. Via YouTube kunnen miljoenen mensen over de hele wereld de presentaties (vaak livestream) bekijken. TEDxArnhem is een onafhankelijk en lokaal georganiseerd event onder de vlag van TED.com Amerika. Het programma telt in totaal 17 TEDx talks. Tijdens een drankje en het diner na afloop, kunnen aanwezigen napraten over alle inspirerende speeches. Dirkwager is partner van dit creatieve event. Meer informatie www.tedxarnhem.com.



Prinsjesdagevent Arnhem én Nijmegen

Dit jaar vindt op zowel 21 als 22 september een Dirkwager Prinsjesdagbijeenkomst plaats over de Miljoenennota, het kabinet en de provincie. Voor het eerst krijgt Nijmegen een eigen editie van dit event. Voor Arnhem is de bijeenkomst op 21 september in Burgers' Zoo, georganiseerd i.s.m. KPMG en Rabobank. Sprekers zijn econoom en journalist Mathijs Bouman (bekend als beurscommentator bij RTL-Z, regelmatige gast bij DWDD en columnist van Het Financieel Dagblad) en trendanalist Christine Boland (over consumententrends en drijfveren). Aanvang 16.00 uur. (zie: www.prinsjesdagbijeenkomstarnhem.nl). Een dag later, op 22 september, vindt het event in de Vereniging in Nijmegen plaats, georganiseerd i.s.m. Rabobank en BDO. Mathijs Bouman is ook hier spreker/discussie leider en wordt bijgestaan door Barbara Baarsma, hoogleraar economie UVA en werkzaam bij de Rabobank.

Dirkwager Agenda

21 september

Prinsjesdagbijeenkomst
Locatie: Burgers' Zoo, Arnhem

22 september

Prinsjesdagbijeenkomst
Locatie: De Vereniging, Nijmegen

22 september 2016

Seminar Alternatieve financieringen
Locatie: Dirkwager, Arnhem

29 september 2016

Seminar Actualiteiten Onteigening
Locatie: TheaterHotel De Oranjerie, Roermond

29 september 2016

Seminar Mededinging in de zorg
Locatie: Dirkwager, Arnhem

4 oktober 2016

Seminar Cloud Computing
Locatie: Dirkwager, Arnhem

8 oktober 2016

Cultuursponsorevent: Toneelgroep Oostpool "Demonen"
Locatie: Stadstheater, Arnhem

13 oktober 2016

Zorg & Recht: Transitie in de eerste lijn
Locatie: Stadsschouwburg Nijmegen

3 november 2016

Seminar MES-contracten
Locatie: Dirkwager, Arnhem

4 november 2016

Cultuursponsorevent: Introdans "TUTTI"
Locatie: Stadstheater Arnhem

17 november 2016

Zorg & Recht: Fusies en overnames in de zorgsector
Locatie: De Vereniging, Nijmegen

19 november 2016

Cultuursponsorevent: HGO "Mahlers eerste symfonie"
Locatie: nader bekend te maken

Voor meer informatie over bovenstaande activiteiten kunt u contact opnemen met de afdeling Marketing en Communicatie, tel 026-353 84 31 of kijk op www.partnerinkennis.nl/dirkwageracademy of download KennisBoek in de Appstore van Apple.

Maud van Lent traint voor Zevenheuvelenloop

“Sport verbindt mensen”

“Ik was als kind helemaal niet zo sportief, maar inmiddels loop ik drie keer in de week hard,” zegt Maud van Lent, advocaat van de sectie Aansprakelijkheid, Schade en Verzekering. Maud is zo gepassioneerd over hardlopen, dat ze collega’s en cliënten ook enthousiast heeft gemaakt. Dit jaar organiseert Dirkzwager, in samenwerking met Maud, voor de tweede keer de bedrijvenloop van Dirkzwager tijdens de komende Zevenheuvelenloop.

“Ik ren sinds mijn studententijd,” vertelt Maud. “Als kind sportte ik nauwelijks. Rond mijn twintigste raakte ik een keer helemaal buiten adem, omdat ik een bus moest halen. Op dat moment besloot ik daar wat aan te doen. Samen met vriendinnen begon ik met hardlopen in de natuur rond Nijmegen. In het begin was dat geen groot succes, maar gaandeweg bleek ik best goed te zijn in hardlopen. Ik vind het prettig om mezelf doelen te stellen en steeds een stapje verder te gaan. Na mijn studietijd ging ik in Arnhem wonen. Door mijn werk, waarbij je veel zit en met de computer werkt, ben ik meer gaan hardlopen. Voor mij dé manier om na een drukke werkdag mijn hoofd leeg te maken.”

Arnhems Meisje Rent

Mauds enthousiasme over het hardlopen in de omgeving van Arnhem heeft geleid tot de oprichting van het hardloophoofdinstituut ‘Arnhemsmeisjerent’. Maud: “We zijn met vijf meiden en willen mensen warm maken voor het rennen. We laten de lol eromheen zien, bijvoorbeeld door anderen op de leukste routes en loopjes te wijzen en foto’s van de mooie omgeving te posten op Facebook en Instagram. We maken foto-prijsvragen en verloten dan bijvoorbeeld een startbewijs voor de Posbankloop.”

Bucket list

In 2015 nam Maud deel aan de bedrijvenloop van de Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (VNAB) tijdens de ¼ Marathon van Rotterdam. Daar viel op hoeveel animo er onder zakelijke relaties was voor zo’n evenement. “Sport verbindt mensen, je spreekt elkaar eens op een andere manier en je hebt dezelfde doelstelling. De Nijmeegse Zevenheuvelenloop staat bij veel lopers op de bucket list. Daarom schrijft Dirkzwager zich jaarlijks in voor een bedrijvenloop met cliënten van onder andere de schadesectie. Vorig jaar liepen er al zo’n zeventig relaties mee en acht collega’s van kantoor. Het is fantastisch om dit samen met een team in Dirkzwagershirt te doen. Met start, lunch en borrel op ons kantoor in Nijmegen is dit een ideale manier om relaties eens te ontmoeten in een andere, sportieve setting.”

Rust zoeken

Hoe drukker Maud het heeft, hoe meer behoefte ze heeft aan hardlopen. “We zijn nu aan het verhuizen waardoor het erg druk is. In al die hectiek maak ik nog steeds tijd voor het sporten. Sterker nog, hoe drukker ik het heb, hoe meer ik mijn rust zoek tijdens het hardlopen.” Ook in de vakantietijd zit Maud niet stil; ze is deze zomer op fietsvakantie door

Duitsland geweest. “Tijdens mijn vakantie heb ik ook wat rusttijd ingebouwd, bijvoorbeeld om de Olympische Spelen te volgen.”

PR-tje

De passie waarmee Maud zich in haar hobby vastbijt en anderen enthousiasmeert, komt ook in haar werk naar voren. “Ik ben uit idealisme de advocatuur ingegaan, omdat ik graag mensen wil helpen. Ik vind het prettig om me in zaken vast te bijten. Om een grondige dossierkennis op te bouwen heb je ook uithoudingsvermogen nodig. Dat vergt veel energie, die ik weer krijg van het hardlopen. Ik begrijp het best dat mensen na een dag hard werken graag op de bank ploffen, maar ik word daar juist moe van. Als je veel sport, laad je jezelf op. Ook merk je wat je lijf aankan. Dat geeft zelfvertrouwen. Dat is heerlijk en het liefst zou ik iedereen aan het hardlopen krijgen. Ik ren nu drie, vier keer in de week, ongeveer een uurtje. En omdat ik graag mijn tempo nog meer op wil voeren, train ik daarnaast nog bij de Arnhemse atletiekvereniging Ciko '66. Mijn ambitie is om tijdens de Zevenheuvelenloop weer een ‘pr-tje’ - een persoonlijk record - te vestigen.” ■

“Sport verbindt mensen, je spreekt elkaar eens op een andere manier en je hebt dezelfde doelstelling.”

Praktische service voor werkgevers

Ontzorgpakket voor eigenrisicodragers van de wet WIA

Een nieuwe service van de sectie arbeidsrecht: praktische ondersteuning voor werkgevers bij de uitvoering van het eigenrisicodragerschap bij WIA-zaken. Voor een jaarlijkse vaste fee. Dat scheelt de nodige kopzorgen en mogelijk (tien)duizenden euro's aan verzekeringspremies.

Werkgevers zijn in toenemende mate verantwoordelijk voor de financiële gevolgen van een zieke werknemer. Langdurig verzuim en arbeidsongeschiktheid kunnen grote gevolgen hebben voor uw bedrijf. De gemiddelde werkgever besteedt in de zogeheten Poortwachter fase (de eerste 104 weken van arbeidsongeschiktheid) veel aandacht aan de re-integratie. Terwijl in de periode daarna - die maar liefst tien jaar in beslag kan nemen - er relatief weinig wordt ondernomen voor de re-integratie en mobilisatie van arbeidsongeschikte (ex-)werknemers. Ten onrechte, want een actieve houding van de werkgever die eigenrisicodrager (ERD) is, kan veel geld besparen.

Miljarden

Als een zieke werknemer binnen 2 jaar niet volledig aan het werk kan, treedt de WIA in werking, voluit: de wet Werk en Inkomen naar Arbeidsvermogen. In 2015 waren circa 66.000 werkgevers eigenrisicodrager voor de WIA, met een totale loonsom van maar liefst 84 miljard euro! De WIA kent twee soorten uitkeringen: de IVA-uitkering (Inkomensvoorziening Volledig Arbeidsongeschikten) en de WGA-uitkering (Werkhervatting Gedeeltelijk Arbeidsongeschikten).

Bent u eigenrisicodrager en is uw (ex) werknemer niet volledig maar wel meer dan 35% arbeidsongeschikt, dan moet u voor een periode van 10 jaar de WGA-uitkering van deze (ex-)werknemer betalen. Ook bent u verplicht voorzieningen te treffen die deze werknemer activeren om weer aan het werk te gaan.

Maatregel opleggen

Werkt de werknemer hieraan niet mee, dan kunt u als maatregel de WGA-uitkering weigeren. Dat kan gedeeltelijk en blijvend, gedeeltelijk en tijdelijk, of geheel en tijdelijk. Welke maatregel u wanneer kunt opleggen staat vermeld in de wet WIA, in het Maatregelenbesluit sociale zekerheidswetten en in de Beleidsregel maatregelen UWV. De gekozen maatregel moet in een rechtsgeldig besluit worden neergelegd en dient aan alle bestuursrechtelijke eisen te voldoen. Tot slot moet u beschikken over een bezwaarreglement en een klachtenreglement. Dat alles is inderdaad net zo ingewikkeld als het klinkt. Bovendien leidt alle jurisprudentie over dit onderwerp steeds weer tot nieuwe regels. En wat te doen als een verzekerde bezwaar maakt tegen de opgelegde maatregel? Al met al is de nodige juridische kennis van deze materie vereist om er goed mee om te kunnen gaan.

Geef het uit handen

U heeft als ondernemer en werkgever al genoeg aan uw hoofd, dus is het wel zo praktisch om deze ingewikkelde materie aan deskundigen over te laten. Dirkwager neemt u alles uit handen. Daarvoor hebben de arbeidsrechtadvocaten de service voor eigenrisicodragers WIA bedacht.

Besparing?

Dit alles bespaart u niet alleen kostbare tijd en kopzorgen, u komt er ook financieel beter uit. Zeker als u als eigenrisicodrager voldoende aandacht besteedt aan het activeren van uw (ex-)medewerker. Die inspanning wordt immers beloond met een lagere verzekeringspremie bij de verlenging van uw ERD-polis. Afhankelijk van de omvang van uw onderneming kan dat vele (tien) duizenden euro's per jaar schelen.

Wat mag u verwachten?

Voor een vaste jaarlijkse fee ondersteunt Dirkwager werkgevers bij het hele proces:

1. Een op uw situatie afgestemde cursus met uitleg over de systematiek van de wet WIA, over de verplichtingen die u als eigenrisicodrager heeft en over de maatregelen die u kunt opleggen.
2. U ontvangt de 'Handleiding eigenrisicodragerschap voor de wet WIA' met stap voor stap uitleg: welke verplichtingen heeft de verzekerde en welke maatregelen mag u opleggen?
3. U krijgt exclusief toegang tot het ERD-portaal van Dirkwager met heel veel artikelen en praktische tips over het eigenrisicodragerschap.
4. Dirkwager maakt voor u een bezwaarreglement en een klachtenreglement.
5. Dirkwageradvocaten stellen samen met u een besluit op dat aan alle bestuursrechtelijke vereisten voldoet en staan u bij tot en met de bezwaarfase.
6. Als u vragen heeft over de uitvoering van het eigenrisicodragerschap, kunt u zich wenden tot de kosteloze helpdesk van Dirkwager.

WGA flex

Vanaf 1 januari 2017 geldt het eigenrisicodragerschap ook voor de WGA flex, de voorziening voor werknemers die arbeidsongeschikt worden vanuit een tijdelijk dienstverband. In het kader van de daarmee gepaard gaande heroverweging is het verstandig om eens stil te staan bij uw integrale ERD-beleid. Dirkwager denkt graag met u mee.

Meer weten?

Voor een vrijblijvende kennismaking stuurt u een bericht naar erd@dirkwager.nl of neem contact op met Buby den Heeten (026) 353 84 64.

Zicht Healthcare, één van de toonaangevende assurantiëtsussenpersonen van Nederland en onderdeel van NN Group, werkt samen met Dirkwager en beveelt deze dienst aan. Zicht adviseert werkgevers over onder meer WIA/WGA polissen.



Wetsvoorstellen familierecht

Erven, trouwen en schenken: wat verandert er?

Het familierecht is flink in beweging. Kandidaat-notarissen Annick Schenkenberg van Mierop en Joyce den Bak lichten toe wat er in hun rechtsgebied zoal gaat veranderen. Merendeels verbeteringen, maar ook wijzigingen waarbij zij hun vraagtekens zetten.

An drie wetsvoorstellen werd dit jaar gewerkt, waarvan de eerste onlangs op 1 september is ingegaan: de Wet bescherming erfgenamen tegen schulden. Een regeling die het privévermogen van erfgenamen beter beschermt tegen een onverwachte schuld uit een erfenis. Annick Schenkenberg van Mierop vertelt waar het knelpunt zit: “Stel dat je een nalatenschap zuiver aanvaardt en er blijken meer schulden te zijn dan bezittingen, dan loop je het risico dat je die uit eigen zak moet betalen.”

Onwetendheid

Een erfgenaam kan op drie verschillende manieren met een nalatenschap omgaan. Hij kan de nalatenschap: zuiver aanvaarden, beneficiair aanvaarden of verwerpen. Bij zuivere aanvaarding treed je als het ware in de voetsporen van de erflater en aanvaard je dus zowel de bezittingen als de schulden van de erflater. In de oude situatie was het probleem dat veel mensen zuiver aanvaardden zonder dat te weten. “Door gedragingen: nam je bijvoorbeeld foto’s van de overledene mee naar huis of gooide je oude kleding weg, dan beschouwde de wet dat als zuivere aanvaarding. In de nieuwe wet zijn de gedragingen die zuivere aanvaarding tot gevolg hebben beperkt. Alleen gedrag dat eventuele schuldeisers benadeelt, leidt tot zuivere aanvaarding. Dit betekent dat je bij ontruiming van de woning de goederen beschikbaar moet houden voor schuldeisers, door deze apart op te slaan en op een lijst bij te houden. Goederen die beperkt houdbaar zijn mogen worden verkocht, mits de verkoopopbrengst apart gehouden wordt. Daarnaast mag je een nalatenschapsschuld uit eigen middelen betalen. Je kunt voortaan dus zonder gevaar alvast wat opruimen: spullen zonder economische waarde mag je meenemen of aan de kringloop geven.”

Wordt een erfgenaam die zuiver heeft aanvaard toch geconfronteerd met een schuld die niet uit de nalatenschap kan worden betaald, dan kan in sommige gevallen die zuivere aanvaarding nog worden teruggedraaid. Binnen drie maanden moet de erfgenaam dan de kantonrechter verzoeken om machtiging voor beneficiaire aanvaarding of ontheffing van zijn plicht om de schuld te betalen (voor zover die schuld zijn erfdeel overstijgt). Annick merkt op: “Erfgenamen hebben wel een onderzoeksplicht, waardoor niet snel sprake zal zijn van een ‘onverwachte’ schuld.”

Juiste keuze

Ondanks de extra bescherming is het belangrijk dat een erfgenaam zich realiseert wat de consequenties zijn van zuivere aanvaarding. “Wij lichten aan cliënten de drie mogelijkheden van aanvaarding toe en adviseren bij de juiste keuze. Overigens kunnen erfgenamen ook bij ons terecht als een testament door een ander notariskantoor is opgesteld. Wij zoeken de gegevens op in het Centraal Testamentenregister en vragen het testament op.”

Schenken voor eigen woning

Een tweede interessante wetswijziging is de structurele verhoging van de schenkingsvrijstelling voor de eigen woning naar € 100.000, geldend vanaf 1 januari 2017. De schenking mag over drie jaar worden verspreid. De vrijstelling is bovendien niet langer beperkt tot een schenking van ouders aan kind, maar geldt ook voor schenkingen aan andere personen tussen de 18 en 40 jaar oud. Het bedrag moet worden gebruikt voor de aanschaf, verbouwing of afbetaling van de eigen woning(schuld).

“Het blijft vooral voor **ondernemers** van belang om **huwelijksvoorwaarden** op te maken. Zodat **schuldeisers** zich niet op het **vermogen** van de partner kunnen verhalen.”

Volgens de wetgever sluiten de nieuwe wetsvoorstellen meer aan bij wat mensen rechtvaardig en logisch vinden

Overgangsregeling

Annick: “Belangrijk voor cliënten is om na te gaan of je in 2017 van die vrijstelling gebruik kunt maken. Voor mensen die in het verleden al een vrijgestelde schenking ontvingen, gelden namelijk overgangsregels. In sommige situaties is het zaak om nog in 2016 actie te ondernemen om nog gedeeltelijk van de verhoogde vrijstelling van € 100.000 gebruik te kunnen maken.” (zie kader)

Schenkingsakte

Voor schenkingen maken de kandidaat-notarissen regelmatig een notariële akte op. “Dan kun je een uitsluitingsclausule aan de schenking verbinden, waarin je bepaalt dat de schenking niet valt in de gemeenschap van goederen waarin de ontvanger getrouwd is. Stel dat het ene kind al wel een grote schenking kreeg, maar het andere niet omdat deze de schenking niet voor de eigen woning kon gebruiken. Dan kun je – als je komt te overlijden voordat je het verschil kunt rechtekken – in de schenkingsakte vastleggen dat het begunstigde kind de schenking in de nalatenschap inbrengt, waardoor de schenking nog wordt verrekend.”

Gemeenschap van goederen

Het derde wetsvoorstel betreft een beperking van de gemeenschap van goederen. Dit voorstel ligt momenteel ter goedkeuring bij de Eerste Kamer. Joyce licht het toe: “In Nederland trouw je automatisch in gemeenschap van goederen als je geen huwelijksvoorwaarden opstelt. Bij een scheiding verdeel je dan al je bezittingen en schulden 50/50. In de landen om ons heen delen echtgenoten bij scheiding alleen dat wat ze tijdens het huwelijk hebben opgebouwd. Daar wil ook dit wetsvoorstel heen.”

Beperking

De gemeenschap van goederen beperkt zich dan tot wat je tijdens het huwelijk opbouwt. Alles wat je daarvoor al had - eigen vermogen, een eerder opgerichte onderneming, et cetera - valt erbuiten. Daarnaast valt een erfenis of schenking ook niet in de gemeenschap van goederen. Joyce: “Wil je als ouders bijvoorbeeld je schoonzoon toch laten delen in een schenking of erfenis, dan moet je een insluitingsclausule opnemen in de schenkingsakte of het testament. Nu is het andersom: veel ouders willen een uitsluitingsclausule zodat een schenking of erfenis niet in de gemeenschap valt. Verder kan een schuldeiser alleen nog verhaal halen op wat de echtgenoot vóór het huwelijk bezat en op de helft van wat hij of zij tijdens het huwelijk opbouwde. Volgens de wetgever sluit dit alles meer aan bij wat mensen

rechtvaardig en logisch vinden.” Alles wat echtgenoten tijdens het huwelijk opbouwen, wordt wél gedeeld. Joyce: “Daaronder valt ook een onderneming die je tijdens je huwelijk opricht of de winst die tijdens het huwelijk in een bestaande onderneming wordt opgebouwd.”

Bezoek notaris

Een verbetering? Daar hebben de kandidaat-notarissen zo hun twijfels over. Allereerst vereist dit alles de nodige administratie. Joyce: “Je moet duidelijk vastleggen wat je op het moment van trouwen bezit. Doe je dat niet en kun je later niet bewijzen dat een goed van jou was, dan wordt dat goed alsnog 50/50 verdeeld als je uit elkaar gaat.” En hoewel de wetgever hoopt het aankomende bruidspaar een bezoek aan de notaris te besparen, zal in de praktijk het tegendeel het geval blijken. Annick: “Het blijft van belang om huwelijksvoorwaarden op te maken, zeker voor ondernemers. Die willen hun bedrijf vaak buiten de gemeenschap van goederen houden, zodat schuldeisers zich niet op het vermogen van de partner kunnen verhalen. Voor de onderneming die je tijdens het huwelijk opricht moet je toch weer huwelijksvoorwaarden opmaken.” Dat geldt in veel meer gevallen. Joyce: “Stel dat je samen een huis gekocht hebt vóór het huwelijk, dan gaat dit voorhuwelijks, gezamenlijk vermogen toch deel uitmaken van de gemeenschap. Het lastige is dat als je dat huis destijds hebt gekocht in een afwijkende eigendomsverhouding, bijvoorbeeld 60/40 of 70/30, dan wordt dat na het huwelijk vanzelf 50/50. Wil je die originele verhouding vasthouden, dan moet je dat ook regelen met huwelijksvoorwaarden.”

Meer informatie over deze drie wetsvoorstellen kunt u vinden op de Kennispagina dirkzwagerparticulier.nl

Actie nodig in 2016?

Kinderen die vóór 1 januari 2010 gebruik hebben gemaakt van de verhoogde schenkingsvrijstelling dienen nog in 2016 de inhaalvrijstelling te benutten om vervolgens in 2017 aanmerking te komen voor de aanvullende schenkingsvrijstelling.

Blik op de toekomst

Legaltech verandert de juridische dienstverlening

Een robot die juridische antwoorden geeft? Een digitaal loket waar u uw standaardcontracten opvraagt? In de toekomst wordt juridische dienstverlening steeds meer geautomatiseerd. Voor dergelijke technologie bestaat zelfs een woord: legaltech. Innovaties waarin Dirkzwager geen bedreiging maar juist kansen ziet. Want digitalisering van eenvoudigere zaken, vergroot de ruimte voor echt specialistische inbreng.

“Ross, 's werelds eerste ‘artificially intelligent lawyer’ heeft zijn eerste baan bij een officieel advocatenbureau kopten diverse media afgelopen mei.” Robot Ross wordt hij genoemd. Een intelligente, digitale advocaat ontwikkeld door studenten van de universiteit van Toronto. Ross is gebaseerd op de technologie van IBM's cognitieve computer Watson, een robot die al langer in gebruik is in de zorgwereld. De digitale advocaat geeft antwoord op juridische vragen, daarvoor heeft hij kennis van de wet, van jurisprudentie en juridische documentatie. Hij heet ‘kunstmatig intelligent’, want hij ontwikkelt zichzelf naarmate advocaten hem vaker raadplegen. Zo wordt hij gaandeweg slimmer en sneller.

Eerste stap

Een robot als advocaat, het klinkt bijzonder futuristisch, maar het is dus al realiteit. Robot Ross is geen blikken mannetje met hoofd en ledematen, maar een computerprogramma of zoekmachine en vooralsnog alleen bedoeld als ‘medewerker’ voor advocaten. Zij kunnen de slimme Ross inschakelen voor vragen over wetsveranderingen of hulp bij standaardklussen. Ross is ook nog

niet helemaal af. Het programma heeft nog wel wat puntjes op de i, volgens de berichtgeving. Maar het feit blijft dat de eerste stap richting robotisering van het juridische vak is gezet. Dit alles schetst duidelijk de veranderende markt en de toekomst in de advocatuur.

Ross onderstreept de trend die is gezet: ‘artificial intelligence’ gaat de juridische dienstverlening op zijn kop zetten. Legaltech - de technologie voor juridische dienstverlening - is sterk in ontwikkeling op allerlei fronten. Een bedreiging of juist een zegen?



Menselijke factor

Dirkzwager ziet vooral kansen. Het kantoor is innovaties nog nooit uit de weg gegaan. In de juridische dienstverlening van een robot ziet het zeker ook positieve kanten: de toegevoegde waarde van de specialistische jurist komt hierdoor nog beter uit de verf. De cliënt wil de standaard juridische klussen graag tegen een gepaste vergoeding uitbesteden en natuurlijk biedt Dirkzwager ook de mogelijkheid om die eenvoudiger zaken efficiënt aan te pakken.

Voor ingewikkelde zaken zoekt de cliënt een specialist. Een professional in een specifiek rechtsgebied die zijn vraagstuk analyseert, de vinger precies op de juiste plek legt en bovendien als sparringpartner optreedt. En juist in die menselijke factor in combinatie met nichekennis schuilt de kwaliteit van Dirkzwager en dat stop je niet zomaar 1-2-3 in een computerprogramma.

Actief advies

Het vak verandert nu eenmaal. De trend is dat traditionele advocaten- en notarissenkantoren transformeren naar organisaties die gespecialiseerde juridische diensten verlenen. Dirkzwager heeft haar organisatie daar zo'n vijftien jaar geleden al op ingericht: door vergaande specialisatie en geïntegreerde samenwerking van advocaten en notarissen. Minder standaardwerk, maar meer multidisciplinair samenwerken voor meer complexere vragen van de cliënt. En meer anticiperend en proactief dienstverlenen. Dat wil zeggen: niet alleen reageren op een vraag van de cliënt, maar de cliënt actief adviseren over veranderingen die voor zijn business van belang zijn. Groepen juristen van Dirkzwager specialiseerden zich daarom als team steeds verder in bepaalde marktsectoren: leisure & hospitality, gezondheidszorg, energie, food & agri, et cetera. Bij Dirkzwager werken in feite geen advocaten en notarissen, maar juridische dienstverleners.

Jong talent

Proactiviteit, daarop selecteert het kantoor haar mensen: jonge ambitieuze juristen die geen afwachtende houding aannemen, maar ondernemend zijn en vooruitdenken voor de cliënt. Wat betekent die wetswijziging of jurisprudentie voor je cliënt? Is het een issue voor zijn business? Jonge juristen krijgen al heel vroeg veel eigen verantwoordelijkheid: naar de rechtbank, workshops geven, publiceren, kennis delen. Dat maakt het vak alleen maar leuker. Om hiervoor in aanmerking te komen is kwaliteit een eerste - vanzelfsprekende - vereiste, maar brede interesse, ambities, gedrevenheid en eigen inbreng zijn minstens zo belangrijk. Dat is wat de cliënt verwacht van Dirkzwager. Door mensen al jong zo te leren werken en denken, is de juridische dienstverlening met de menselijke factor ook voor de toekomst gewaarborgd.

Blik naar buiten

De blik is dus in alle opzichten veel meer naar buiten gericht, op de cliënt. Of zoals Dirkzwager bestuurder-directeur Marcel Hielkema - voorheen werkzaam in de hotelwereld - verwoordt: "De klant is leidend en sturend. Dirkzwager is een bedrijf in juridische dienstverlening. Dienstverlening gaat over klanten, dat betekent dat je je kantoor als bedrijf runt. In de advocatuur hebben we de neiging om het vaak over 'ons' te hebben, in plaats van: welke klanten komen er vandaag in ons kantoor en waar hebben zij behoefte aan? In het traditionele advocatenkantoor hadden ze het gezegde 'wachten tot het grind knerpt'. Dat betekende: de klant komt vanzelf. Dat is een slechte strategie voor ieder bedrijf. In de hotellerie heb je het altijd over gasten. Wat wil je gast? Ook vraag je de klant continu om feedback om de service te kunnen verbeteren."

Luisteren

Dat is wat Dirkzwager deed en nog veel meer gaat doen: marktonderzoek, onder-

zoek naar kwaliteit, naar klanttevredenheid, naar dienstverlening. Door robotisering en automatisering wordt bij veel kantoren de juridische begeleiding door mensen schaarser. Dirkzwager voorziet echter dat de kwaliteit van de juridische dienstverlening met de menselijke factor nog belangrijker wordt. En kwaliteit bereik je niet alleen door het niveau van je dienstverlening te optimaliseren en goede mensen aan te nemen, maar vooral ook door naar je cliënt te luisteren. Door klanttevredenheid te meten en aandacht te besteden aan de menselijke aspecten die je juridische dienstverlening high-end maken. Dus gaat Dirkzwager daarin nog meer investeren.

Dit najaar start Dirkzwager in samenwerking met marktonderzoeksbureau Magis een permanent tevredenheidsonderzoek onder Dirkzwager-clieënten. Clieënten en andere relaties ontvangen na elk afgesloten dossier een e-mail waarin zij feedback kunnen geven op de verschillende kwaliteitsaspecten. Continue feedback, want de kwaliteitsmonitor gaat langdurig 'monitoren' zodat er tussentijds bijstellingen mogelijk zijn en de effecten daarvan weer direct worden gemeten. Zo kun je als organisatie nog sneller op veranderende behoeften van de klant inspelen. Luisteren naar de cliënt en dat alles met de nadruk op menselijke aandacht en interactie. Geen robot die daaraan kan tippen! ■



“Juist in de menselijke factor in combinatie met nichekennis schuilt de kwaliteit van Dirkzwager en dat stop je niet zomaar 1-2-3 in een computerprogramma.”



Van onze partner in Oslo

Tom Eivind Haug van Sverdrup DA

Voor grensoverschrijdende zaken is Dirkwager aangesloten bij TELFA, een Europees samenwerkingsverband van advocaten- en notarissenkantoren. Daarnaast is er aansluiting met het Amerikaanse netwerk USLAW. Gezamenlijke kennis delen zij via de site weshare.law. In deze rubriek komt één van de internationale partners aan het woord.



Wie online zoekt op 'Sverdrup', ontdekt dat deze achternaam als een rode draad door de rijke geschiedenis van Noorwegen loopt. Zo was premier en advocaat Johan Sverdrup de grondlegger van het Noorse parlementaire systeem. Georg Sverdrup was president van Eidsvollforsamlingen, de samenvoeging van Eidsvoll waar de Noorse grondwet werd vastgelegd en Noorwegen zich afscheidde van Denemarken. En dan is er nog ontdekkingsreiziger Otto Sverdrup, de ontdekker van de Sverdrup-eilanden, in het uiterste noorden van Canada. Geen slechte naam dus, voor een advocatenkantoor dat graag ziet dat zijn naam synoniem staat voor gegronde kennis, kracht en bekendheid.

Aansprekende naam

Terje Sverdrup Maar is een van de oprichters van Advokatfirmaet Sverdrup DA. Partner Tom Eivind Haug haast zich te zeggen dat hij niet zeker weet of er een directe connectie met de beroemde Noren bestaat. In ieder geval richtte deze Sverdrup in 2009 samen met de advocaten Gunhild Buestad, Erik Dahl, Heidi Grette en Robert Heiberg Kahrs het Noorse advocatenkantoor op dat is aangesloten bij TELFA. Inmiddels zijn er tien partners, allemaal met een brede ervaring in zakelijk recht.

Hechte relatie

Sverdrup DA is als advocatenkantoor gespecialiseerd in kleine en middelgrote bedrijven. Alle partners hebben hun eigen specialisme binnen het zakelijke recht, zoals strafrecht en belastingrecht. Ook is er een partner gespecialiseerd in verzekeringen. "We kunnen onze cliënten effectief advies geven, omdat we goed begrijpen waar ze zich mee bezig houden,"

zegt Haug. "Vanaf de eerste ontmoeting werken we nauw met ze samen. We kennen hun bedrijf en weten wat er speelt in de markt. We willen ze niet alleen juridische bijstand kunnen verlenen, maar echt een relatie met ze opbouwen."

Betrouwbaar

Sverdrup DA is vanaf het begin betrokken bij TELFA. Erik Dahl, één van de oprichters van Sverdrup, is al lid van TELFA sinds 1992. "Het sprak voor zich dat hij het lidmaatschap mee zou nemen toen hij zijn eigen firma startte," zegt Haug. Aangezien het advocatenkantoor waar Dahl eerst werkte, zich opsplijtte, leverde dat geen problemen op. "Wij hebben een internationaal netwerk nodig," zegt Haug over het TELFA-lidmaatschap. "We moeten in staat zijn om onze cliënten veilig de grote wereld in te sturen. Als we ze naar een onbekend advocatenkantoor in het buitenland verwijzen, is onze reputatie in het geding. Het is dus cruciaal dat we over de juiste informatie beschikken en kunnen samenwerken met betrouwbare partners."

Muziekfestival

Zelf voegde Haug zich in het najaar van 2012 bij het team van Sverdrup DA. "De expertise binnen de firma vormt een mooie aanvulling op mijn eigen kennis," noemt hij als belangrijkste argument voor de overstap. "Mijn specialismen zijn arbeidsrecht en vennootschapsrecht. Ik hou me onder andere bezig met het

optuigen van bedrijfsstructuren. Daarbij komt de kennis van het belastingrecht van Sverdrup DA goed van pas. Daarnaast zijn de mensen die er werken extreem aardig. We hebben erg veel lol samen." Elke dag schuift iedereen die op kantoor aanwezig is aan voor een geweldige lunch; een buffet van warme en koude gerechten. "We vertellen elkaar wat er binnen en buiten het werk is gebeurd, we lachen en halen oude verhalen op. De lunch loopt regelmatig uit." Een ander mooi voorbeeld van de prettige werksfeer zijn de jaarlijkse zomerfeesten. Ieder jaar gaat het complete team naar OverOslo, een groot muziekfestival in Oslo, waar dit jaar onder andere Tom Jones en Chris de Burgh optraden. Haug heeft vooral mooie herinneringen aan het concert van Kaizers Orchestra in 2013, een van de laatste voordat de band uit elkaar ging. "Geweldige liveband. Volgens mij waren ze zelfs populair in Nederland, nogal ongebruikelijk voor een Noorse band."

Werken met mensen en cijfers

Maar er moet natuurlijk ook gewoon gewerkt worden. Gevraagd naar zijn specialiteiten zegt Haug: "Voor arbeidsrecht moet je zo veel meer begrijpen dan alleen de wet. Ik help mijn cliënten om ervoor te zorgen dat hun HR-afdeling goed functioneert en dat bijvoorbeeld ontslagen zo netjes mogelijk worden afgehandeld. Mijn andere specialiteit, vennootschapsrecht, gaat over werken met cijfers en het

opzetten van structuren. Ik hou van het zoeken naar de juiste volgorde, de beste manier om dingen te doen. Ja, nu je het zo zegt, zijn het bijna tegenovergestelde specialismen. Ik haal het beste uit twee werelden." ■



Meer informatie over de bij TELFA aangesloten kantoren vindt u op www.telfa.law. Voor meer informatie over Sverdrup DA zie www.sverdruplaw.no.

“De mensen die bij Sverdrup DA werken zijn extreem aardig”



Dirkzwager sponsorde de road to Rio van Susan Kuijken.

Topatlete Susan Kuijken Op naar Tokio

Topatlete Susan Kuijken was erbij in Rio. Ze liep er drie races: een keer de 10.000 meter en twee keer de 5000 meter, waarvan de laatste de finale. Ze werd respectievelijk veertiende, vijfde en achtste. “Ik ben erg blij met die achtste plek en mijn persoonlijk record.” Een ding weet ze zeker: dit waren zeker niet haar laatste Olympische Spelen.

Geen medailles, want de al gevreesde concurrenten uit Afrika bleven haar voor. Desondanks kijkt Susan Kuijken met een goed gevoel terug op de Spelen: “Die veertiende plaats op de 10.000 meter viel wat tegen, maar ik zat wel maar 1 seconde van mijn persoonlijke record af.” Op de 5000 meter finalewedstrijd verbrak ze haar pr: 15.00,69 (dit was 15.04,36 in 2013). “Onder de 15 minuten, dat is een grens die ik nog wil verbreken. Ik zit er maar 69 honderdste vanaf, dus ik weet dat het er echt in zit. Misschien zelfs dit seizoen nog.” Susan is inmiddels weer in Nijmegen. “Nog even trainen en dan het seizoen op een mooie manier afsluiten bij de Diamond League in Brussel. Na alle hectiek in Rio is het fijn weer in Nederland te zijn.”

Bubbel

Rio was voor de Spelen regelmatig negatief in het nieuws, maar Susan heeft geen moment overwogen om niet te gaan. “In 2012 miste ik de Spelen vanwege een blessure, maar ik wist dat ik er thuis hoorde. Dat zou me niet weer gebeuren. Ik heb de hele aanpak stap voor stap verbeterd om op niveau te komen. Hier gingen jaren van focus en opofferingen aan vooraf. Bovendien, je verlaat het Olympische dorp eigenlijk alleen voor de wedstrijden in het stadion. Je leeft daar

echt in een bubbel; van de stad zelf maak je niet zoveel mee. Je bent er ook niet als toerist, maar als atleet die wil presteren.”

Road to Tokio

Wat is op sportief gebied haar volgende doel? “Nu ik zoveel getraind heb, is het zonde daar niets mee te doen. Als alles meezit loop ik nog wedstrijden in Zagreb en Brussel. Daar wil ik natuurlijk zo hoog mogelijk eindigen. Volgend jaar wil ik naar het WK in Londen, in 2018 naar het EK in Berlijn en in 2019 het WK in Doha. Ik ga in ieder geval door tot en met de Olympische Spelen van 2020 in Tokio. Mogelijk dat ik tegen die tijd naar de langere afstanden ben doorgeschoven, misschien zelfs naar de marathon. En ik wil in de toekomst vaker wegwedstrijden lopen om me in vorm te racen.”

Thuiswedstrijd

Haar dichtstbijzijnde doel is winnen van de Zevenheuvelenloop in haar thuisstad Nijmegen. Susan gaat ook medewerkers van Dirkzwager voorbereiden op deze wedstrijd met een trainingsprogramma van acht weken. Susan: “Dankzij Dirkzwager heb ik mijn eigen route naar Rio kunnen uitstippelen, dus wil ik met de mensen daar delen hoe dat heeft uitgepakt. Wat ging goed, wat ging mis, waar liggen concrete verbeterpunten? De verschillen aan de top zijn bijzonder klein, dus moet je als atleet een gefinetunde

machine zijn. Een 100% perfecte voorbereiding bestaat niet, maar hopelijk kan ik met de feedback van Rio ook volgend jaar weer streven naar een betere versie van mezelf.”

Coachen

Nu de Spelen achter de rug zijn, gaat Susan op afstand enkele hardlopers coachen en wellicht haar eerste ideeën voor een boek op papier zetten. Dat alles op een laag pitje: “Op dit niveau van trainen is het lastig om dat met andere activiteiten te combineren. Rust is belangrijk om elke dag maximaal te presteren en gezond te blijven. Op termijn wil ik wel carrière maken in ‘motivational speaking’, maar pas als ik geen topsport meer bedrijf. Zolang ik atleet kan zijn, wil ik er 100% voor gaan.” ■

Volg de verrichtingen van Susan via susankuijken.com

Wij pleiten
voor handelen
met
voorkennis.



Download de Dirkzwager KennisBoek App.

In sommige gevallen hoeft u niet meteen het advocaten- of notarissenkantoor te bellen. De KennisBoek App is hét antwoord op al uw juridische vragen. Met de mogelijkheid om deze af te stemmen op uw persoonlijke informatiewens. Daarnaast biedt KennisBoek ruimte voor interactie. Zo kunt u reageren op artikelen, deelnemen aan groepsdiscussies en content eenvoudig delen via social media. En dat allemaal in een fraaie App, waar u snel en makkelijk doorheen bladert. Interesse in de App? Kijk snel op www.kennisboek.nl

Maak kennis met **Dirkzwager**
advocaten & notarissen