

Samenspraak

APRIL 2011

VOOR RELATIES VAN DIRKZWAGER

Joost Bindels en Fisker Nederland
Passie voor elektro sportwagen

Maak kennis met Dirkzwager
Lancering nieuwe campagne

Levenstestament
De regie in eigen hand

Dirkzwager
advocaten & notarissen

Collectieve kennisoverdracht



Aangenaam. Dirkzwager. Zo luiden de eerste woorden van onze nieuwe brochure. Dirkzwager, voor u als relatie is duidelijk wie er achter die naam schuilgaat. Een enthousiast team van juristen en medewerkers die u graag van dienst zijn. Dirkzwager, de advocaat aan wie ons kantoor zijn naam dankt, heeft al jaren geleden afscheid genomen. Sindsdien heeft Dirkzwager zich ontwikkeld tot het advocaten- en notarissenkantoor dat u nu kent.

Een kantoor dat niet draait op de kracht van één persoon, maar zijn kracht ontleent aan de samenwerking van juristen vanuit verschillende disciplines.

Een organisatie kan maar beter niet te veel op de kwaliteiten van één persoon leunen. Dat ziet u wel in de pers: Wikileaks valt of staat met Julian Assange en Apple vreest voor de toekomst van het bedrijf, nu Steve Jobs zich deels moet terugtrekken.

Dat probleem kennen wij gelukkig niet. Dirkzwager telt maar liefst 275 personen - juristen én andere medewerkers - die allemaal samen onze collectieve kennis vertegenwoordigen. En bovendien ook nog bereid zijn die kennis met u te delen. Zo kunt u als cliënt gebruik maken van onze Dirkzwager-kennis.

Ziedaar de achterliggende gedachte van onze nieuwe campagne 'Maak kennis met Dirkzwager'. U kunt het zien als een collectieve kennisoverdracht waar de cliënt wijzer van wordt. Mijn collega Marcel Hielkema vertelt u op pagina 4 waarom deze slogan zo perfect aansluit bij ons doen en laten. En wat u daarbij van ons mag verwachten.

Delen van het Dirkzwager-gedachtegoed omvat overigens meer dan alleen juridische zaken. Ook op het gebied van culturele en maatschappelijke betrokkenheid trekken we die lijn door. Zo maakt u in dit nummer kennis met het Museum Moderne Kunst Arnhem, een van onze culturele partners. En wist u dat Dirkzwager betrokken was bij de introductie van de Fisker Karma, de eerste hybride 4-deurs sportwagen? Inderdaad, die indrukwekkende droomauto op de cover. Lees snel verder voor een – naar ik hoop – aangename kennismaking met deze en andere onderwerpen.

Karen Verkerk, voorzitter bestuur
Dirkzwager advocaten & notarissen N.V.

Velperpoort
Velperweg 1
6824 BZ ARNHEM
Tel. 026 353 83 00

Colofon

Samenspraak is een uitgave van
Dirkzwager advocaten & notarissen

Stella Maris
Van Schaeck Mathonsingel 4
6512 AN NIJMEGEN
Tel. 024 381 31 31

Contactpersoon Dirkzwager:
Pieter Sonneveld, afdeling Marketing en
Communicatie, tel. 026 353 84 31
Concept & productie: Minc Media

info@dirkzwager.nl
www@dirkzwager.nl

Drukwerk: Coers & Roest

Inhoud

Dirkzwager Actueel

"Alles komt nu samen in één boodschap"
Marcel Hielkema over de nieuwe campagne

4

Toptalent

Anique Sauvé, advocaat arbeidsrecht en
winnares Fase-scriptieprijs

8

In Casu

Kort nieuws

10

Actueel

Gedeelde passie voor auto's:
Samenwerking voor elektrische sportwagen Fisker Karma

12

Waarvan Akte

Tijd voor een levenstestament

16

ARTIKEL 1, LID 1, SUB 1

Algemene voorwaarden: meer duidelijkheid nodig

18

Toewijding

Vrijwilliger bij de Orde van Malta

20

Business Case

CCV Holland: nieuwe markten en producten

22

Dossier

Nieuwbouw CITO:
schoolvoorbeeld ondersteuning notaris én advocaat

25

Gedachtegoed

Afscheid van het ambtenarenrecht

28

Partner in cultuur

MMKA: ruimte voor realiteit

30





Zijn ze u al opgevallen? De dagbladadvertenties met prikkelende actuele vragen? Of de nieuwe wapperende vlaggen voor het pand? Ze maken deel uit van de nieuwe campagne die op 4 april is gelanceerd: 'Maak kennis met Dirkzwager'. Een campagne die hardop zegt, wat Dirkzwager al enige tijd in stilte deed: kennis delen met de klant.

Marcel Hielkema, bestuurder-directeur

“Actief kennis delen zit in ons DNA!”

Het mooie is dat alles nu samenkomt in één verhaal, in één boodschap.”

Marcel Hielkema is zichtbaar tevreden met de nieuwe campagne. Een campagne die geen compleet ander imago van Dirkzwager neerzet, maar volledig in de lijn ligt van de al ingeslagen weg: kennis delen. Geen enkele medewerker hoeft zich geforceerd aan een nieuwe profilering of uitstraling aan te passen. Integendeel, tijdens de interne lancering klonken vooral geluiden van herkenning: 'Ja, dit zijn wij. Dit doen wij. Hier geloven we ook echt in!'

Wat vooraf ging

“De afgelopen paar jaar is er bij Dirkzwager veel gebeurd,” licht Hielkema de ingeslagen weg toe. “We zijn gestart met de Dirkzwager Kennispagina's, met daaraan gekoppeld de Kennis app en de vele eigen publicaties op de site. Informatie en kennis die we ook aan derden ter beschikking stellen. Daarnaast verzorgden we de nodige workshops en cursussen voor cliënten en potentiële cliënten: in 2010 waren dat maar liefst 79 bijeenkomsten. Ruim een jaar geleden hebben we de Dirkzwager Academy opgericht, om de eigen medewerkers in be-

paalde vaardigheden bij te scholen. We verstuurden een groot aantal digitale nieuwsbrieven naar relaties. En bovendien hebben we dit rela-tiemagazine, Samenspraak, in het leven geroepen.”

Dubbele betekenis

Al die ontwikkelingen hebben te maken met het delen van kennis. En dat is voor de juristenwereld vrij uitzonderlijk, zo blijkt uit de woorden van de bestuurder-directeur.

“Dat al die activiteiten deel uitmaken van een groter geheel, dat zien wij bij Dirkzwager zelf heel goed. Maar de cliënt krijgt met een aantal losse onderdelen te maken. Dan komt er een moment dat je met het geheel naar buiten wilt treden. Want dit is iets waarin Dirkzwager zich echt onderscheidt. Je kunt je natuurlijk profileren als betrokken en deskundig, maar ja, dat mag je toch van elk advocaten- en notarissenkantoor verwachten? Wat ons anders maakt, is dat we onze kennis actief delen. Dat zie je bij andere kantoren niet vaak, terwijl wij dat heel normaal vinden. Dat willen we vanaf nu duidelijker gaan communiceren.”

En dat gebeurt onder de vlag van de nieuwe slogan: 'Maak kennis met Dirkzwager'.



Hielkema: "In de dubbele betekenis wel te verstaan: kennismaken en kennis máken. Door onze kennis te delen met - potentiële - cliënten staat de klant sterker. Die kan bij bepaalde juridische kwesties zonder tussenkomst van onze jurist al een inschatting maken. In veel gevallen namelijk wordt een advocaat pas geraadpleegd als er al problemen zijn. Als de cliënt dankzij die juridische kennis de situatie beter kan inschatten, kunnen we die problemen vaker voorkomen. Dirkzwager zorgt dat u het weet, daar komt het dus op neer."

Meer kennis delen

Dirkzwager gaat de kennisoverdracht nog verder uitbreiden. Allereerst op technologisch gebied. "Op onze site www.partnerinkennis.nl zijn het afgelopen jaar al 794 publicaties verschenen," vertelt Hielkema met gepaste trots. "Artikelen die interessant zijn voor de zorgsector zetten we door naar www.zorgmarkt.net van Kluwer. Daardoor hebben 8.000 bestuurders in de zorg toegang tot het laatste juridische nieuws. Dat willen we voor meer relaties gaan realiseren. Via sociale media als LinkedIn en Twitter willen we extra aandacht op onze workshops en publicaties vestigen. En na onze Kennis app voor de iPhone, iPad, BlackBerry en Android, verwachten we snel in te spelen op elke nieuwe vinding die volgt. Een leuk gegeven: studenten twitteren elkaar om onze Kennis app aan te bevelen!"

Daarnaast ziet Dirkzwager andere wegen om kennis te delen. De bibliotheek in het nieuwe pand in Arnhem wordt zodanig ingericht, dat cliënten en mogelijk ook studenten Recht straks gratis toegang hebben tot de beschikbare juridische literatuur. In een gastvrije ruimte voorzien van aansluitingen voor laptops, WiFi, ontmoetingsplekken en een koffiercorner.

Cursussen en colleges

Ook de kennisoverdracht in educatieve zin krijgt een extra impuls.

"De Dirkzwager Academy was in eerste instantie opgericht voor eigen juristen. Maar Dirkzwager is Cedeo-gecertificeerd, dus zijn onze cursussen en workshops op gebied van kennis en vaardigheden ook interessant voor cliënten, bijvoorbeeld bedrijfsjuristen." Het aanbod van workshops en lezingen over onderwerpen als merkenrecht, eigendomsrecht, aanbestedingen of compliance zal toenemen. Evenals het aantal (wetenschappelijke) publicaties van de Dirkzwager-juristen in vakbladen en andere uitgaven. Dan zijn er nog de contacten met diverse universiteiten waar Dirkzwager-juristen regelmatig als docent optreden.

Hielkema: "Een van onze collega's Gezondheidsrecht is sinds januari dit jaar bijzonder hoogleraar aan de Universiteit van Tilburg. Daar heeft de universiteit baat bij, maar ook onze relaties voor wie hij lezingen kan verzorgen."

Verjongingskuur

In het kader van de nieuwe profilering krijgen ook de bestaande uitingen een verjongingskuur. Corporate brochures, inlegvellen, advertenties, de website en andere uitingen krijgen een meer eigentijdse uitstraling. Frisser, helder en duidelijk, en vooral: nét iets anders dan je verwacht van een advocaten- en notarissenkantoor. Natuurlijk komt



daarin de slogan als rode draad terug. "Het is een simpele pay-off, maar wel een die de lading volledig dekt," aldus Marcel Hielkema die de nieuwe uitingen toont. "Hij doet het natuurlijk goed op visitekaartjes, maar ook op uitnodigingen voor bijvoorbeeld workshops: 'Maak kennis met Merkenrecht'. Of voor culturele avonden: 'Maak kennis met Oostpool'. Dat is ook kennis maken, voor veel relaties is dat het eerste contact met de totaal eigen stijl van deze theatergroep."

Al kennis gemaakt?

Ter introductie van deze nieuwe campagne organiseerde Dirkzwager eind maart een groot feest voor alle medewerkers. En het thema? Kennis natuurlijk! In navolging van

de Achmea Kennisquiz speelden de aanwezigen de Dirkzwager Kennisquiz, die ook nu werd gepresenteerd door Chazia Mourali. Na deze succesvolle interne start, kan sinds begin april het grote publiek kennismaken met de nieuwe campagne. En u, heeft u al kennis gemaakt? De Gelderlander al opengeslagen? Of een vakblad ter hand genomen? U zult ze ongetwijfeld ergens tegenkomen: de nieuwe advertenties met zo'n actuele vraag. Overigens, Dirkzwager laat u niet in het ongewisse. Het antwoord op de vraag vindt u terug op de - eveneens vernieuwde - internetsite www.dirkzwager.nl ■

"Dirkzwager zorgt dat u het weet! Daar komt het op neer."

Nominatie Beste Kennisdeler

Dirkzwager advocaten & notarissen is genomineerd voor de Verkiezing Beste Advocatuurlijke Kennisdeler. De juryprijs gaat naar het advocatenkantoor dat zich op dit terrein het meest actief en innovatief toont.

Deze verkiezing is een initiatief van Advocatie.nl, de nieuws-site voor advocatenkantoren van uitgeverij Sdu.



Advocaat Anique Sauvé

“Vennoot? Ha, ha, zover denk ik nog niet vooruit!”

Een ‘veelbelovend talent’, die omschrijving is zonder meer van toepassing op Anique Sauvé. Ze is jong en leergierig. Studeerde cum laude af in twee studierichtingen Rechten en won met haar scriptie ‘Naming & Shaming’ de Fase-scriptieprijs, vanwege ‘het wetenschappelijke en vernieuwende karakter’.

Hoe kwam je bij Dirkzwager terecht?

“Via de website! Tijdens de afronding van mijn scriptie zag ik op de website van Dirkzwager een vacature staan voor advocaat-stagiaire Arbeidsrecht. Ik heb direct gereageerd. Na drie gesprekken en een assessment kreeg ik een aanbod. Ik werk hier nu sinds september 2009. De sfeer is gezellig en nuchter; ik voel me helemaal thuis.”

Waarover gaat je scriptie Naming & shaming?

“Naming & Shaming is het met naam en toenaam in de openbaarheid brengen van ondernemingen die wettelijke voorschriften hebben overtreden, om die ondernemingen in een kwaad daglicht te stellen. Een soort reputatiesanctie dus. Naming & Shaming is momenteel erg populair; steeds meer toezichhouders - zoals de NMa of Opta - maken gebruik van dit instrument.

In mijn scriptie heb ik een onderzoek gedaan naar de juridische mogelijkheden en beperkingen van Naming & Shaming. En dat in het bijzonder toegespitst op de Arbeidsinspectie. De Arbeidsinspectie publiceert haar inspectiegegevens en boetesbesluiten op dit moment nog niet met naam en toenaam, maar overweegt dat wel. Ik adviseer om dat niet te gaan doen, gezien de vele haken en ogen die hieraan verbonden zijn. Ik ben benieuwd of ze mijn advies gaan opvolgen. Ze hebben in ieder geval een exemplaar van mijn scriptie in hun bezit.”

En je won de Fase-scriptieprijs?

Ja, voor mij totaal onverwacht. Mijn afstudeerbegeleider stuurde mijn scriptie in, zonder dat ik het wist. Ineens kreeg ik te horen dat ik genomineerd was en volgde het verzoek of ik mijn scriptie, met nog vier andere genomineerden, voor de jury wilde presenteren. Dat heb ik gedaan en ik heb gewonnen. Als prijs is mijn scriptie uitgebracht als een officieel boek.

Was dit je meisjesdroom?

“Ik wist in groep zeven al dat ik advocaat wilde worden. Hoe dat kwam? Misschien omdat ik een spreekbeurt hield over de douane. Al die regeltjes over wat je wel en niet mocht invoeren, vond ik erg interessant.”

Wat geeft je voldoening in dit vak?

“Ik doe dit werk nog niet zo lang, dus vrijwel alles wat ik doe vind ik leuk: een advies schrijven, een proces-

stuk maken. En ik word vooral vrolijk wanneer ik een goed onderhandelingsresultaat heb bereikt.”

Hoe ontspan je je?

“In de winter door ’s avonds lekker te eten en daarna op de bank een film te kijken. In de zomer zit ik het liefst buiten, met een drankje in de zon. En ik lees graag boeken en ik vind het heerlijk om op vakantie te gaan.”

Welke eigenschappen bezit je die praktisch zijn in dit vak?

“Ik ben nuchter en praktisch ingesteld. En ik lig niet snel ergens wakker van. Dat is wel handig in dit vak, want soms is het toch wel hectisch.”

Waar kijk je met plezier op terug?

“Mijn eerste zitting. Daar heb ik lang naar toe geleefd! En ik heb hem gewonnen! En ook mijn beëdiging als advocaat eind oktober 2009. Dat was echt een mooie dag!”

Wat is je ambitie?

“Me zoveel mogelijk verder ontwikkelen binnen dit kantoor en uiteindelijk een bijzonder goede advocaat worden. Ik zie hier volop voorbeelden om me heen!” ■

CURRICULUM VITAE

OPLEIDING:

Nederlands Recht, Universiteit van Tilburg (2009), Anique volgde hier twee studierichtingen: Arbeidsrecht en Bestuursrecht en studeerde in beide richtingen cum laude af.

PUBLICATIE:

Naming & Shaming, mr. A.M.P.J.H. Sauvé, uitgeverij Paris, ISBN 978-90-77320-93-8 (www.uitgeverijparis.nl)

Talent naar de Top

In november afgelopen jaar tekende Karen Verkerk, bestuursvoorzitter van Dirkzwager, de charter 'Talent naar de Top'. Alle onder-tekenners van deze charter – in totaal nu ruim 160 bedrijven – verbinden zich daarmee aan de doelstellingen van de Stichting Talent naar de Top: een duurzaam en effectief m/v diversiteitsbeleid nastreven. Dirkzwager heeft vorig jaar voor het kantoor een diversiteitsplan 2010-2015 opgesteld, dat onderschreven wordt door alle vennoten. Met dit plan wil het kantoor bewustwording creëren van de verschillen tussen juristen. Karen Verkerk: "Een divers kantoor is innovatiever en effectiever, omdat het gebruik kan maken van verschillende standpunten en achtergronden. Bovendien sluit het kantoor beter aan bij de cliënten, waar diversiteit ook een steeds grotere rol gaat spelen. Zodoende heeft Dirkzwager oog voor haar mannelijk en vrouwelijk toptalent."



In samenwerking met stichting Talent naar de Top zal Dirkzwager komend jaar een congres over diversiteit organiseren. Kijk voor meer informatie over de stichting op: www.talentnaardetop.nl

TELFA Conference Madrid

Van 16-18 juni vindt in het Westin Palace in Madrid de 2011 TELFA Client Conference plaats. Op de bijeenkomst, in samenwerking met het Amerikaanse netwerk USLAW, worden dit jaar naast leden ook veel cliënten van de aangesloten kantoren verwacht.

TELFA kijkt weer over de landsgrenzen met lezingen en workshops over onder meer 'Compliance in various countries', 'Doing Business in Latin America' en 'International Legal Assistance in the Banking sector'. Daarnaast zullen enkele case study's worden gepresenteerd. In de agenda is natuurlijk voldoende tijd ingeruimd voor een Spaans georiënteerd sociaal programma. De organisatie verwacht dit jaar ruim 125 bezoekers uit Europa en de Verenigde Staten.



Bijzonder hoogleraar

Sinds januari heeft advocaat Louis Houwen er een functie bij.

Hij is benoemd tot bijzonder hoogleraar Privaat-publiek ondernemingsrecht bij Tias-Nimbas Business School, onderdeel van de Universiteit van Tilburg. Daarnaast blijft hij als venoot ondernemings- en gezondheidsrecht aan Dirkzwager verbonden.

Louis Houwen gaat als hoogleraar onderzoek doen naar de grondslagen van maatschappelijk ondernemerschap en de inrichting van de rechtsvorm en governance van ondernemingen met een publieke taak.

Louis Houwen is sinds 1993 werkzaam bij Dirkzwager en treedt vooral op als adviseur voor zorg- en welzijnsorganisaties, brancheorganisaties in de zorg en voor woningcorporaties op het gebied van ondernemingsstructuren, governance- en aansprakelijkheidsvraagstukken en het ontwikkelen van private initiatieven. Op dat gebied zal hij voor Dirkzwager als advocaat natuurlijk actief blijven.

Twee plaatsen hoger

In januari verscheen in het tijdschrift Mr. de top 50 van de advocatuur.

Dit betreft een lijst van de vijftig grootste advocatenkantoren van Nederland, gebaseerd op het aantal bij deze kantoren werkzame beëdigd advocaten.

Dirkzwager is in de lijst met twee plaatsen gestegen,

van de 19e naar de 17e positie, terwijl over de gehele linie juist een stagnering in groei te zien is. Steeg het aantal advocaten per kantoor vijf jaar geleden nog met gemiddeld 5%, in 2010 was dat slechts 0,15%. Het is Dirkzwager gelukt om de vaste positie in de top 20 te behouden en zelfs te verbeteren.



Foto uit: STRAWINSPIRATIE van Introdans, copyright Introdans / Erwin Olaf

7 april

Workshop Intellectueel Eigendom en IT-recht 'Privacy'. Locatie: Dirkzwager Arnhem.

14 april

Bijeenkomst over 'reclame' i.s.m. reclamebureau The Communication Company. Locatie: Dirkzwager Arnhem.

28 april

Workshop Intellectueel Eigendom en IT-recht 'Digitalisering'. Locatie: Dirkzwager Arnhem.

Groninger Juristen Congres (JFV Groningen).

Locatie: Stadsschouwburg Groningen en Het Kasteel.

Maastrichts Juristen Congres van JFV Ouranos Maastricht.

Locatie: Maastricht.

In mei

Dirkzwager & BDO, actualiteitencyclus avondprogramma. Voor genodigden van Dirkzwager en BDO. Locatie: BDO Arnhem.

11 mei

Voorstelling voor relaties. Strawinspiratie van Introdans. Locatie: Stadsschouwburg in Nijmegen.

12 mei

Financieel café i.s.m. PriceWaterhouse Coopers. Locatie: Café 'De Hucht' in Elst.

16 mei

Dirkzwager/PWC Commissarissendiner. Locatie: Landgoed Groot Warnsborn in Arnhem.

19 mei

Lunchworkshop Intellectueel Eigendom en IT-recht 'Collectieve merken'. Locatie: Dirkzwager Arnhem.

Voor meer informatie over bovenstaande activiteiten kunt u contact opnemen met de afdeling Marketing en Communicatie, tel 026-353 84 31.



Fisker Karma

Een luxe sportwagen met een extreem lage CO2-uitstoot

Het gebeurt niet elke dag dat er een nieuw automerk wordt gelanceerd. De introductie van de Fisker Karma in Nederland, in april 2011 op de Autorai in Amsterdam, is mede het gevolg van een goede samenwerking tussen Kroymans Hilversum en Dirkwager. Een passie voor bijzondere auto's staat daarbij aan de basis.

Geert-Jan Tax heeft de mooiste baan ter wereld, vindt hij zelf. Hij is manager van de automerken Jaguar, Aston Martin en Fisker bij autodealer Kroymans Hilversum. "Elke morgen word ik als eerste begroet door een Aston Martin die me grijnzend aankijkt," zegt hij. "Ik ben elke werkdag opnieuw gelukkig."

Het zijn opwindende tijden voor Tax en zijn collega's. In april presenteren ze op de Autorai in Amsterdam de Fisker Karma, een heel nieuw type elektrische auto. De introductie ervan in Nederland wordt begeleid door Dirkwager. Het gebeurt niet vaak dat er een heel nieuw automerk op de markt verschijnt. Voor beide partijen zal het dan ook een bijzonder moment zijn. Het is voorafgegaan door een goede samenwerking, waarin de juridische aspecten van de introductie onder de loep werden genomen.

Meer bereik, minder accu's

Voor Tax begon het avontuur in maart 2009. Op de Autosalon van Genève presenteerde hij met zijn collega Eduard Severijn een businessplan aan de Deense autoproducent Fisker. Ze wilden de exclusieve importeur van Nederland worden. Niet veel later ging het moederbedrijf Kroymans failliet. In Hilversum werd een doorstart gemaakt met de merken Jaguar, Ferrari en Aston Martin. Er werd een nieuw bedrijf gerealiseerd waarbij de naam Kroymans behouden bleef. Fisker bleek ook na de doorstart nog steeds geïnteresseerd. In september 2009 tekende het nieuw opgerichte Fisker Nederland het contract voor

de exclusieve import van Fisker in Nederland. Tax: "Bijzonder aan de Fisker Karma is dat het de eerste auto is die een zeer hoog prestatieniveau, een bijzondere styling en een extreem lage CO2-uitstoot combineert. Het is een elektrische auto met 400 pk vermogen en een koppel van 1300 Newtonmeter, meer dan de krachtigste benzine-motor. Tegelijkertijd is de uitstoot 30% lager dan de uitstoot van een Toyota Prius."

Een gangbare elektrische auto heeft twee nadelen. De eerste is het beperkte bereik. Als de accu leeg is, moet hij worden opgeladen. Hoe groter de accu, hoe langer dit duurt. Het tweede nadeel is dat er met de huidige stand van techniek een maximum zit aan het bereik: hoe meer accu's er worden toegevoegd, hoe meer gewicht er moet worden verplaatst, hoe meer energie de auto verbruikt om zich voort te bewegen. Op dit moment is er nog geen elektrische auto op de markt met een bereik van 300 kilometer. De Fisker Karma is de eerste elektrische auto met een range extender, in goed Nederlands een bereikvergroter. In de Fisker Karma zit een kleiner accupakket dan in de meeste elektrische auto's. Het pakket heeft genoeg bereik voor 80 kilometer woon-werkverkeer. Daarnaast bevindt zich een brandstofmotor in de auto. Deze wordt echter niet gebruikt voor de aandrijving van de auto, zoals in hybrides. Hij dient alleen als generator voor de accu's, zodat de auto onder alle omstandigheden elektrisch kan doorrijden. Dat heeft tot gevolg dat de

auto altijd een vast toerental draait en dus veel minder verbruikt dan een conventionele hybride.

Auto aan het stopcontact

De Fisker Karma is een exclusieve auto, in hetzelfde luxesegment als de andere merken waarin Kroymans Hilversum zich specialiseert. Tax verwacht dat de techniek, die door de Fisker Karma als eerste auto wereldwijd wordt ingezet, op den duur in minder uitgebreide vorm ook beschikbaar zal zijn in auto's in een lagere prijs categorie. Tax: "Het idee achter de techniek is dat je met een auto met een accu die voldoende capaciteit heeft voor 80 kilometer, je 80% van je ritten gewoon 100% op elektriciteit rijdt. Als je wat verder wilt rijden, heb je nog steeds een hele efficiënte auto. Opladen kan gewoon thuis of op kantoor. Het beste is om hem bij

oprichting van de nieuwe onderneming. De advocaten en notarissen van de ondernemingsrechtsectie speelden volgens Tax een cruciale rol bij het oprichten van de vennootschappen, de rechtsvormen en de fiscale structuur; het vastleggen van de onderlinge verhoudingen tussen Fisker, de fabrikant en Fisker Nederland en de contacten met de aandeelhouders. Er moesten veel contracten worden gesloten met de fabrikanten, over bijvoorbeeld garanties en onderdelenleveringen.

Een gedeelde passie

Over de relatie met Dirkzwager is Tax erg te spreken. "Dirkzwager is persoonlijk. Je weet altijd met wie je te maken hebt. Ik vind ze professioneel en zeer gedegen in hun methodieken. Dirkzwager spit altijd tot op de bodem. Daarnaast is de prijs-kwaliteitsverhouding goed."

Met Buby den Heeten, advocaat bij Dirkzwager, deelt Tax meer dan alleen een professionele werkrelatie. Beiden zijn gek op auto's. Tax en Den Heeten racen regelmatig samen op het circuit en Den Heeten onderzoekt met collega Joost Bindels de mogelijkheden om een Nederlands paviljoen op het befaamde Engelse Goodwood Festival of Speed van 2012 in te richten. Het gezamenlijk organiseren van een classic car rally was de reden dat Den Heeten en Tax ook zakelijk met elkaar in contact kwamen. Ze geloven allebei dat de 'autogekte' meerwaarde heeft voor hun samenwerking. Zoals Geert-Jan Tax het verwoordt: "Als je gepassioneerd bent over iets, leg je die passie ook in je werk." ■

"Juridisch gezien komt er nogal wat kijken bij de introductie van een nieuw automerk in Nederland."



een professioneel oplaadpunt op te laden, omdat daar krachtstroom op staat. Maar hij werkt ook gewoon op 220 en zelfs op 110 volt. Met een adapter plug je hem zo in het stopcontact." Van Fisker zelf zullen er in de komende 4 jaar in totaal 6 modellen worden geïntroduceerd. De Fisker Karma blijft het vlaggenschip. Daarnaast importeert Kroymans Hilversum in de komende jaren onder andere de SUV, een kleinere Karma en een cross-over-model.

Profiteren van de voordelen

Juridisch gezien komt er nogal wat kijken bij de introductie van een nieuw automerk in Nederland. Dirkzwager was nauw betrokken bij de



Risicoanalyse van de elektrische auto

Wanneer er zich vroeger een juridische kwestie voordeed in zijn bedrijf, controleerde de garagehouder of autoverhuurder van oudsher of er zich toevallig ook een jurist in zijn klantenbestand bevond. Maar tijden veranderen, en in de automotive branche, waartoe o.a. garagebedrijven, autodealers, leasemaatschappijen, autoverhuurders en onderdelenfabrikanten behoren, heeft een aanzienlijke schaalvergroting plaatsgevonden. Reden voor Dirkzwager om zich in deze branche te specialiseren. Dirkzwager dient voor de sector als 'one stop shop'. De benodigde juridische kennis is in huis voor alle zaken waar de branche mee te maken krijgt, van arbeidsrecht tot merkenrecht tot milieuvvergunningen. Tegelijkertijd is Dirkzwager klein genoeg om zich voor de individuele bedrijven in te zetten én een interessante prijs te bieden. Naast de automotive branche specialiseert Dirkzwager zich onder an-

dere in het energierecht. De verbindende schakel tussen de specialismen vormen elektrische auto's. Volgens advocaat Joost Bindels is er nog een wereld te winnen als het gaat om vragen met betrekking tot de juridische, technische en economische aspecten van dit relatief nieuwe product. Door financiële- & verzekeringsdienstverlener AON is Bindels gevraagd mee te werken aan een risicoanalyse over elektrische voertuigen. Bindels: "Om een voorbeeld van een economisch aspect te geven: er zitten minder onderdelen in een elektrische motor. Dat betekent over 10 jaar veel minder werkgelegenheid in de werkplaats. Wat betekent dat voor die bedrijven?" Maar ook kwesties met betrekking tot aansprakelijkheid en veiligheid komen aan bod. In het volgende nummer van Samenspraak, zullen wij uitgebreid aandacht besteden aan dit onderzoek.

Het levenstestament

Wilt u de regie in eigen hand houden?

Ligt er een envelop in uw bureau met daarin uw wensen, mocht u ooit niet meer in staat zijn zelf beslissingen te nemen? Of heeft u mondeling besproken wie uw zaken in dat geval gaat regelen? Verstandig dat u bijtijds over dergelijke zaken nadenkt. Nóg verstandiger wanneer u dat officieel door een notaris laat vastleggen. In een levenstestament.

“De benaming levenstestament is enigszins verwarrend,” vindt kandidaat-notaris Inge Boleij-Rutgers. “In een testament regel je zaken voor ná het overlijden. Terwijl het hier om een document gaat dat speelt als je nog in leven bent.”

Nu en straks

“Mensen leven steeds langer. Met de vergrijzing stijgt ook de behoefte aan zo'n document,” constateert Boleij-Rutgers. “Maar ook voor jongere mensen die weten dat ze ernstig ziek zijn of – misschien jaarlijks – een langere periode in het buitenland verblijven, is een levenstestament aan te raden.”

We denken er liever niet aan, maar het kan gebeuren dat iemand - tijdelijk of voorgoed - niet in staat is om zelf beslissingen te nemen of de eigen zaken nog te regelen. Bijvoorbeeld na een ongeluk of beroerte, door dementie of een andere ernstige aandoening. Wilt u desondanks de regie in eigen hand houden? Dan kunt u in een levenstestament uw wensen vastleggen 'voor het geval dat'. Wat gebeurt er bijvoorbeeld met uw onderneming als u ineens uit de running bent? Of wie zet er straks een handtekening onder uw (financiële) documenten?

“Het kan gebeuren dat iemand - tijdelijk of voorgoed - niet in staat is om zelf beslissingen te nemen of de eigen zaken nog te regelen”.

Briefje

Waarom kunnen we niet volstaan met een briefje in de la van een bureau? “Dat is niet altijd voldoende. In zo'n briefje kun je wel mensen benoemen die in jouw naam mogen handelen, maar in veel gevallen is

daarvoor een notariële volmacht vereist. Dan is een 'onderhands document' niet voldoende. Misschien is dat briefje wel onder dwang geschreven of was de persoon die het schreef al niet meer wilsbekwaam?” “Bovendien” vervolgt Boleij-Rutgers, “is het niet zeker dat iemand dat briefje vindt. Of dat de vinder het niet eens is met de inhoud en het briefje laat verdwijnen. De notariële akte van het levenstestament wordt in het Centraal Levenstestamentregister opgenomen. Daar kun je navragen of iemand een levenstestament heeft laten maken.”

Vertrouwen

“Een levenstestament is in feite een uitgebreide, notariële volmacht,” licht de kandidaat-notaris toe. “Allerlei onderwerpen kunnen daarin puntsgewijs aan bod komen: persoonlijke, medische, zakelijke en administratieve wensen. Op al die vlakken kunt u aangeven wie er voor u moet optreden, of officieel gezegd: een volmacht krijgt. Dat kunnen meerdere personen zijn. Bijvoorbeeld een zakenpartner voor de onderneming en uw oudste zoon voor de persoonlijke financiën. Het moet in ieder geval iemand zijn die u vertrouwt.”

Mensen én wensen

Naast deze volmachten kun je allerlei wensen en gegevens opnemen in het levenstestament, afhankelijk van de persoonlijke situatie. Enkele voorbeelden. Financieel: schenkingen die u wilt (blijven) doen; het beheer van een effectenportefeuille; de hypotheek op uw huis. Zakelijk: de zaakwaarneming of verkoop van uw onderneming. Persoonlijk: de verkoop van uw huis en inboedel als u naar een zorgtehuis gaat. Medisch: behandelgebod of -verbod,

het bestaan van euthanasieverklaring of donorcodicil. Daarnaast kunt u allerlei bijlagen toevoegen, zoals overzicht van bankrekeningen en verzekeringen, digitale codes en wachtwoorden.

Op de hoogte

Een levenstestament is niet alleen voor uzelf rustgevend, ook voor uw omgeving kan het een zorg minder zijn als uw wensen al op papier staan.

De kandidaat-notaris adviseert wel om betrokkenen (met name de gemachtigden) op de hoogte te stellen en eventueel een (deel)kopie te overhandigen. “Als de omgeving niet weet dat er een levenstestament is, bestaat het gevaar dat niemand er naar gaat zoeken.”

Om die reden lijkt het haar ook verstandig om eventuele uitvaartwensen (cremeren of begraven, de afscheidsceremonie) vooraf te bespreken:

“Je kunt ze opnemen in het levenstestament, maar ik zou aanraden om dergelijke zaken sowieso met familie of vrienden te bespreken. Daar is geen volmacht voor nodig.” Situaties kunnen veranderen. Daarom ook is het verstandig om het levenstestament van tijd tot tijd te actualiseren. Boleij-Rutgers: “Wat je vandaag wenst kan over een aantal jaren veranderd zijn. Misschien dat er nieuwe ontwikkelingen zijn op medisch gebied of dat een gevolmachtigde persoon overlijdt. Dan moet het document worden aangepast. En vergeet dan niet om weer een nieuwe kopie te verspreiden.” ■

Twijfelt u of een levenstestament iets voor u is, of wat u erin moet opnemen? Neem dan contact op met Inge Boleij-Rutgers (024 381 27 20) of Ineke Meuwesen (026 365 55 68). Zij geven u graag meer informatie.

Wetswijziging algemene voorwaarden:

Online en/of offline? Oproep tot meer duidelijkheid

De wetswijziging over algemene voorwaarden – als gevolg van de Europese Dienstenrichtlijn – gaat niet zonder horten of stoten. Nadat de wet voor de eerste keer was veranderd, volgde een nieuwe wetswijziging die over de eerste heen walste. Advocaat Mark Jansen schreef hierover in oktober 2010 een artikel in het Financieele Dagblad. Aanleiding voor politiek Den Haag om de wet opnieuw te bekijken. Inmiddels is een reparatiewet aangekondigd. Maar welke regels gelden er ondertussen voor u als ondernemer?

In zijn artikel in het Financieele Dagblad roept Mark Jansen de wetgever op om meer duidelijkheid over de kwestie te geven. Jansen is advocaat Intellectueel Eigendom en IT-recht (IE/IT), een jonge tak van sport waar veel beweging in zit. De advocaten IE/IT volgen de ontwikkelingen in dit werkgebied op de voet en bijten zich graag vast in een onderwerp. Zo stuitte Mark Jansen op de onduidelijkheid rondom het 'ter beschikking stellen' van de algemene voorwaarden.

PDF of papier

Jansen: "De wet was in Nederland altijd redelijk helder over het 'ter beschikking stellen' van de algemene voorwaarden: als een ondernemer online iets verkoopt, mag hij zijn voorwaarden digitaal (bijvoorbeeld als PDF) aan de klant ter beschikking stellen. En offline moet een ondernemer de algemene voorwaarden daadwerkelijk – dus op papier – overhandigen."

Elke onderneming in Nederland die algemene voorwaarden hanteert, moet deze bij elke transactie van toepassing verklaren en ze daarnaast ter beschikking stellen aan

de afnemer. Dit maakt het mogelijk om een contract simpel te houden.

Verwarring

Maar ook deze bestaande wet moest worden aangepast aan de EU-richtlijn. In september 2008 is een wetsvoorstel ingediend om de Europese Dienstenrichtlijn in Nederlands recht om te zetten. Deze Dienstenrichtlijn is een omvangrijk compromisproduct. De richtlijn bepaalt onder andere dat dienstverrichters allerlei informatie aan afnemers ter beschikking moeten stellen, waaronder de algemene voorwaarden. Die informatie mag op vier verschillende manieren worden aangeboden, een daarvan is plaatsing op de website. Jansen: "Maar dit gaf enige verwarring, want nu leek het erop dat een onderneming ook bij offline transacties kon volstaan met een verwijzing naar zijn website voor de terbeschikkingstelling van zijn algemene voorwaarden. In de Eerste Kamer werden daar in mei 2009 vragen over gesteld."

Maria van der Hoeven, de toenmalige minister van Economische Zaken, verklaarde dat als een ondernemer voldoet aan de Dienstenrichtlijn,

hij automatisch heeft voldaan aan de eis uit de wet op de algemene voorwaarden. Dus dat algemene voorwaarden aan de klant ter beschikking moeten worden gesteld. Deze uitspraak heeft geleid tot een tweede wetsverandering, die in december 2009 van kracht werd.

Toestemming afnemer

"Maar nog geen zes maanden later werd de wet elektronische akten ingevoerd, waarin de gehele tekst over algemene voorwaarden was herschreven. Vreemd genoeg ontbreekt iedere verwijzing naar de Dienstenrichtlijn in deze tekst. En de uitspraak van de minister kwam er dus ook niet in terug", zegt Jansen. Volgens de jurist kwamen de wetswijzigingen redelijk geruisloos door de Eerste en Tweede Kamer. Het viel de bewindsvoerders niet op dat zij met de tweede wetswijziging over de eerste heen walsten en grote onduidelijkheid creëerden. Jansen: "Volgens de laatste wetgeving moet een afnemer bij offline transacties toestemming geven, dat hij de algemene voorwaarden niet op papier maar via een website ter beschikking gesteld krijgt. Deze wijziging is doorgevoerd omdat niet iedereen toegang heeft tot internet. Maar hoe krijg je deze toestemming? En geldt de uitspraak van Van der Hoeven nu helemaal niet meer of is deze ongeschreven regel toch nog van belang? Ondernemers weten niet meer waar ze aan toe zijn."

Stroomversnelling

Jansen schreef over dit onderwerp op de kennispagina van Dirkwager www.dirkwagerieit.nl. Na intern overleg besloot Dirkwager meer

"Er komt een reparatie wetgeving aan. Om die sluitend te maken zal er juist wat gepuzzeld moeten worden."



ruchtbaarheid aan deze onduidelijkheid te geven. "Na mijn oproep in het Financieele Dagblad tot meer duidelijkheid, begon het onderwerp rond te zingen. De Eerste Kamer reageerde vrij vlot en stuurde een brief aan de minister. Deze brief plaatste ik op de website www.itenrecht.nl, waarvan ik redactielid ben. Nu kwam het onderwerp helemaal in een stroomversnelling. Staatssecretaris van Justitie, Fred Teeven, heeft inmiddels aan de Eerste Kamer laten weten, dat de wetswijziging over algemene voorwaarden op de agenda staat en dat er een reparatiewetgeving aankomt. Om die helemaal sluitend te maken, zal er flink wat gepuzzeld moeten worden," meent Jansen.

Zolang de reparatiewetgeving nog niet rond is, adviseert Jansen zijn

cliënten om te handelen als vóór de Dienstenrichtlijn. Dus: bij online transacties de algemene voorwaarden in een PDF elektronisch beschikbaar stellen en bij offline transacties de voorwaarden op papier overhandigen. "Zo weet je zeker dat je het volgens de wet doet. Sommige ondernemingen vinden het omslachtig en verwijzen liever naar de website, maar een geschil over algemene voorwaarden levert altijd nog meer werk op..." ■

Kijk voor meer informatie over de sectie Intellectueel Eigendom en IT-recht en over de wetswijziging over algemene voorwaarden op www.dirkwagerieit.nl en op www.partnerinkennis.nl



Orde van Malta

De Souvereine Militaire Hospitaal Orde van St. Jan van Jeruzalem, van Rhodos en van Malta is ruim 900 jaar geleden opgericht, in de tijd van de kruistochten. Edellieden boden bescherming aan pelgrims en verzorgden de zieken. Taken die de Orde – zij het in modernere vorm – vandaag de dag nog steeds verricht. Een aparte afdeling, Malteser International, verleent noodhulp in crisisgebieden zoals na de aardbeving in Haïti.

www.ordevanmalta.nl

Charlotte Berghuis-van de Loo:

Vrijwilliger bij de Orde van Malta

Sinds haar 19e is Charlotte Berghuis-van de Loo vrijwilliger bij de Orde van Malta. Hierin ziet zij veel parallellen met haar werk als advocate bij de schadesectie, waar zij veel te maken heeft met letselschade en medische aansprakelijkheid: “Je biedt mensen een oplossing, een manier om verder te gaan.”

“Stel je raakt alles kwijt, of je wordt er juridisch voor aangesproken dat iemand anders alles kwijt is. Dan kan je ook alles kwijtraken. Wat doe je dan? Ga je bidden of zoek je hulp?” Het is voor Charlotte Berghuis-van de Loo de grondgedachte voor haar werk als vrijwilliger, maar ook als juriste. “Ik ben praktiserend katholiek, maar ‘je naaste bijstaan’ is niet direct mijn inspiratie voor het werk voor de Orde. Het gaat om die gedachte: mensen over een drempel helpen. Zodat iemand – ook al is hij fysiek, geestelijk of materieel alles kwijt – de kracht vindt om door te gaan.”

Adellijke titel

Berghuis-van de Loo werd als vrijwilliger bij de Orde voorgedragen door haar oma van moeders kant, een gravin met de adellijke achternaam Marchant et d'Ansembourg. Om lid te worden van de orde moet je van adel zijn. Berghuis-van de Loo is dat niet, want de adellijke titel wordt niet via de vrouwelijke lijn doorgegeven. Wel gaven juist de vrouwen in de familie haar belangrijke waarden in het leven mee: maatschappelijke betrokkenheid, rechtvaardigheidsgevoel en doorzettingsvermogen. Door de adel vertaald in steun aan mensen in moeilijkheden. In vroegere tijden in de vorm van onderdak, eten, medische en geestelijke zorg (zie kader). Maar de adel raakte

door de jaren heen ook veel kwijt (soms door eigen toedoen). Wat echter overeind bleef is het gedachtegoed: noblesse oblige. Je onbaatzuchtig inzetten voor de medemens is een vanzelfsprekendheid.

Lourdesreis

De Nederlandse afdeling van de Maltezer Orde is gevestigd in Utrecht en via haar grootmoeder is Charlotte daar van jongs af aan kind aan huis. Ze verricht er vooral huishoudelijke taken. Relativerend: “Er zijn mensen die zich veel meer inzetten voor de Orde dan ik, hoor!” Op latere leeftijd ging ze met de Orde naar Lourdes. Artsen, verpleegsters en andere vrijwilligers begeleiden zo'n vijftig zieken - ‘gasten’ - naar het bedevaartsoord. “Dat is een gigantische organisatie, dat wilde ik graag een keer meemaken.” Inmiddels gaat ze bijna elk jaar. Naast haar praktische taken, biedt ze gasten mentale ondersteuning. “Vanuit je ervaring kun je steeds professionelere hulp bieden. Zo zijn er meerdere manieren om een levensverhaal naar boven te halen of om iemand met problemen rust te bieden. Dat herken ik ook in mijn werk als advocaat.”

Voldoening

Vorig jaar heeft zij voor het eerst een gaste helemaal tot aan de banden begeleidt. “Als voorbereiding

verteld deze gaste haar hele levensverhaal. Het is heel bijzonder om zo'n dag te mogen delen, zeker als iemand daar gelukkiger uit komt. Het is niet dat ik in Lourdes wonderen verwacht – nou ja, incidenteel stapt er wel eens iemand uit zijn rolstoel. Maar mij gaat het erom dat iemand zich beter voelt en daar vindt wat hij zoekt. Dat geeft heel veel voldoening. Het is ook wel intensief, na zo'n week ben je helemaal abracadabra. Maar daarna sta ik weer volledig met beide benen op de grond.”

Verenigbaar

Ze verricht geen juridische taken voor de Orde, dat gaat niet samen met haar werk voor Dirkszager. “Ik vertel de gasten wel dat ik advocaat voor verzekeraars ben. Meer niet. Want het kan dat ik voor een verzekeraar werk, waartegen een gast al jarenlang procedeert.” Dat is ook de reden dat, toen ze begon als advocaat-stagiair, ze de reizen naar Lourdes even oversloeg. “Ik moest mij erop bezinnen of het wel samenging. Inmiddels weet ik dat het kan. Ik oordeel niet, ik ben geen rechter. Het handelt in beide gevallen om zoeken naar hulp en rechtvaardigheid. Ik zie wel overeenkomsten tussen gasten en cliënten. Als iemand zijn verhaal aan mij vertelt, geeft dat in zekere zin al verlichting. In beide gevallen sta ik er middenin. Die betrokkenheid geeft me een bepaalde bevlogenheid. Ik ben nogal ambitieus ingesteld en ik wil mijn kennis en ervaring graag inzetten voor anderen. Dat zit in mijn opvoeding.” ■

CCV Holland: nieuwe markten en producten voor elektronische betalingen

“Nieuwe diensten, andere wetgeving”

“Dat advies heeft ons aangenaam verrast.” Pascal Vincen, algemeen directeur van CCV Holland, beleeft turbulente tijden. CCV, bekend van de betaalautomaten en de verwerking van betaaltransacties, breidt uit in nieuwe markten en met nieuwe producten. Dat levert talrijke juridische vraagstukken op. “Wij kregen ook de morele kant van de zaak belicht.”

Over CCV

CCV is een internationaal opererende organisatie met dochterondernemingen in België, Duitsland en Zwitserland. Het bedrijf is in Nederland marktleider op het gebied van pin- en chipknipautomaten. CCV is verder specialist in de verwerking en autorisatie van financiële en spaarkaarttransacties en het ontwikkelen en beheren van spaar- en klantenkaartsystemen. Sinds mei 2007 mag CCV pintransacties verwerken voor de banken.

Wie pint, in onder meer winkel of restaurant, heeft meer dan 50% kans dat op een automaat te doen afkomstig van CCV. De onderneming is marktleider in Nederland. In de verwerking van elektronische betalingen is CCV de op één na grootste speler, inclusief transacties met creditcards, leasepasjes, spaarkaarten, et cetera.

“Wij groeien ontzettend hard in transactieverwerking,” vertelt Pascal Vincen. “Dat is mede te danken aan onze variabele boekingsperiode. Bij een bank is die periode standaard van 22 tot 22 uur. Omdat wij zelf de transacties verwerken en de contracten hebben met retailers, kunnen wij de boekingsperiode afstemmen op de openingstijden van klanten. Die liggen bijvoorbeeld bij het Kruidvat anders dan bij McDonald’s. Die op maat gesneden boekingsperiode vereenvoudigt hun administratie.”

Onbekend terrein

Vanuit haar kernactiviteiten, terminals (met onderhoud) en transacties, ontwikkelt CCV nieuwe dienstverlening. Zo kunnen klanten met een betaalautomaat ook een abon-

ceren in andere markten. Zo zijn we gestart met oplaadpunten voor het openbaar vervoer. Die terminals staan onder meer in winkels. Daarbij verzorgen we eveneens de transactieverwerking.” “In dit traject hebben we te maken met Europese aanbestedingen door regionale overheden. Een voor ons totaal onbekend terrein, waarop we ook juridische ondersteuning nodig hebben. Daarbij is het essentieel dat een kantoor alle ins en outs van CCV kent, zodat het snel kan schakelen.”

Denk- en schrijfwerk

In die Europese aanbestedingen van de infrastructuur voor OV-chipkaarten moet meestal binnen een maand een offerte worden neergelegd. Vincen: “Het vergt een hoop denk- en schrijfwerk om een afgewogen aanbod te kunnen maken. Bovendien omvat een aanbesteding zware voorwaarden waaraan je moet voldoen. Anders val je buiten de boot. Je wilt dan goed weten wat er precies wordt bedoeld en gevraagd. Dan is het prettig dat je snel een gespecialiseerde jurist tot je beschikking hebt die dit soort aanbestedingsprocedures uit-en-te-na kent.” Soms besteedt de overheid het OV in zijn geheel uit aan vervoerders. Op hun beurt kopen zij alles rond de OV-chipkaart in. Vincen: “Zo’n vervoerder verwacht dat je met een voorstel komt, inclusief contracten. Daar doorheen lopen de eisen van de regionale overheden. En natuurlijk van Trans Link Systems, opgericht door de vijf grootste OV-bedrijven, die elektronisch de betalingen via de oplaadpunten in ontvangst neemt en de vervoerders later uitbetaalt.” “Verder sluiten wij contracten met ondernemers die een OV-automaat willen. Normaal verkopen we altijd onze terminals.

“Voor Europese aanbestedingen voor regionale overheden hebben we veel juridische ondersteuning nodig”.

nement nemen op telecom en internet. De lijn ligt er immers toch.

“Als je zulke diensten gaat aanbieden, krijg je direct te maken met andere wetgeving,” vervolgt Vincen. “Zo moet je voldoen aan de telecomwet en moet je de contracten met retailers herzien. Daar komt Dirkzwager om de hoek kijken.”

“Een tweede nieuwe activiteit is dat we onze betaaloplossingen introdu-

Maar hier heb je veel te maken met kleine winkeliers die liever willen huren. Voor hen moet je de algemene voorwaarden aanpassen. En wat gebeurt er als een retailer de huur opzegt? Welke afspraken moeten er komen over de fee? Enzovoorts, enzovoorts. Kortom, de driehoek overheid, vervoerder en retailers maakt het contractueel bijzonder ingewikkeld.”

Dé standaard

Ondanks die complexiteit heeft nieuwkomer CCV het in de OV-markt voortreffelijk gedaan. Het openbaar vervoer in Nederland is verdeeld in 36 regio's. Daarvan hebben Amsterdam en Rotterdam alles in eigen beheer genomen. In alle overige gebieden heeft CCV de aanbestedingen gewonnen (een ervan loopt nog). “In elke regio gebruiken we dezelfde contracten die Dirkwager voor ons heeft ontworpen. Zowel het contract tussen ons en de



vervoerder als tussen ons en de retailer. Daarmee zijn ze dé standaard geworden in Nederland.”

In twee regio's werd de aan CCV gegunde opdracht aangevochten door de nummer 2. Zij bestreden dat de

“In elke regio gebruiken we dezelfde contracten die Dirkwager voor ons heeft ontworpen. Daarmee zijn ze dé standaard geworden in Nederland.”

gunningsprocedure juist had plaatsgevonden. Vincken: “Dan wordt de aanbestedende overheid gedagvaard. In principe zijn we geen partij. Niettemin wil je gehoord worden. Daartoe kun je je in zo'n zaak voegen bij die overheid, waarbij snelheid geboden is. Dan kun je jouw inbreng hebben op het dossier en krijg je op de zitting de gelegenheid om jouw visie te geven. Dat zijn zaken die wij zelf niet wisten. Onze eigen jurist kende het voegen wel als principe, maar hoe je daarin precies moet acteren was ook hem onbekend. Daarin zijn we uitstekend geholpen. En, beide zaken zijn gewonnen.”

Morele kant

Vincken waardeert het zeer dat Dirkwager in haar adviezen verder kijkt dan de strikt juridische kant. Illustratief hiervoor was een heroverweging in de keuze van een leverancier. “De fysieke lijnen voor het internetprotocol dat we klanten aanbieden, kopen we in. Daarvoor hebben we een soort tender uitgeschreven. Vervolgens hebben we een contract gesloten met de aanbieder die de beste prijs/kwaliteit aanbood.”

“Een half jaar later deed een grote collega het aantrekkelijke aanbod om intensiever te gaan samenwerken. Ze wilde echter eveneens die lijnen aan ons leveren. Dat stond natuurlijk haaks op het bestaande contract. We hebben Dirkwager

toen gevraagd wat de juridische gevolgen zouden zijn als we, naast dat contract, ook in zee zouden gaan met een ander. In hoeverre waren we juridisch gehouden aan het contract?”

“Dirkwager heeft toen niet alleen de juridische, maar ook de morele kant belicht. Dat heeft ons aangenaam verrast. Mede op hun advies ben ik over dat contract in alle openheid een gesprek aangegaan met de leverancier. Hij stelde zich uitermate coulant op, mede omdat hij ervan overtuigd was dat hij de beste keuze voor ons was. Het gesprek onderstreepte dat inderdaad nog eens. Alles is bij het oude gebleven. De relatie met de leverancier is zelfs sterker geworden.”

Landsgrenzen

Veiligheid en gemak zijn belangrijke trefwoorden in het elektronische betalingsverkeer. Een belangrijke stap daarin is de chip die de strip opvolgt. 90% van de bankkaarten is al zover. “Vanaf 1 januari 2012 is het niet meer swipen maar dippen”, zo voegt Vincken een nieuwe betekenis aan het werkwoord toe. “Parallel daaraan krijgen we een Europese betalingsinfrastructuur. Dan kun je in Spanje of Duitsland met de Nederlandse chipkaart pinnen.” Een toekomstige trend wordt betalen met de mobiele telefoon. “Daar zitten talrijke haken en ogen aan. Wie is bijvoorbeeld eigenaar van de SIM waarop de applicatie staat? Mogen meerdere banken er gebruik van maken? Kun je er ook klantkaarten en dergelijke op zetten? Kortom, diverse juridische vraagstukken liggen nog in het verschiet.” ■

Nieuwbouw Cito

Snel schakelen juristen essentieel voor opleverdatum

Cito, het internationaal erkende instituut voor toetsontwikkeling, heeft aan de Amsterdamseweg in Arnhem een opvallend nieuw kantoorpand betrokken. Bij de aankoop van het pand voor zeshonderd werknemers heeft het instituut zich bij laten staan door zowel een advocaat als een notaris. In het gloednieuwe gebouw vertellen de betrokkenen over dit ‘schoolvoorbeeld van gezamenlijk optrekken van advocaat en notaris in commercieel vastgoed’.



Het driehoekige gebouw met glazen kap en gevel van Cito ligt pal naast het station van Arnhem. Het biedt 10.500 m² kantoorruimte, verdeeld over drie verdiepingen. De verdiepingen zijn verbonden met een brug, die door het hart van het gebouw en over de kantine heen loopt. Midden in deze dynamiek bevindt zich een ronde, open bibliotheek voor alle boeken van Cito over psychometrie*, de wetenschap die weer het hart van het instituut zelf vormt.

Openheid en samenwerking

De werknemers van Cito maken in de open werkomgeving gebruik van flexplekken; er zijn geen eigen kamers of vaste bureaus. Op de drie verdiepingen heeft elke afdeling haar eigen ‘vlek’, waar de werknemers achter een willekeurig bureau kunnen plaatsnemen. Voor grotere bijeenkomsten en geconcentreerd werken zijn enkele kamers ingericht, maar het merendeel van het werk speelt zich af in dit glazen gebouw. “Dynamiek, openheid en samenwerking, dat wilden we ook bereiken met dit kantoor,” zegt Maarten Hanekamp, lid van de Raad van Bestuur. “Bij Cito werken 600 mensen in 480 fte. Op woensdag en vrijdag was de helft van de bureaus onbezet, daarom zijn de flexplekken een prima oplossing.”

Schijnvrijheid

Cito was voorheen gehuisvest in drie panden aan de Nieuwe Oeverstraat in Arnhem. “Zes hoog, allemaal

“We wilden zekerheden inbouwen, want onze ‘winkel’ moest gewoon open blijven”

kamertjes,” schetst Hanekamp. “In 2007 ontstond de behoefte aan een nieuw kantoorpand. We hebben even naar andere steden gekeken, maar wilden toch in Arnhem blijven. Het ligt centraal en het merendeel van onze werknemers komt uit deze regio. Daarnaast zochten we een locatie dicht bij het station. Voor onze werknemers, maar ook voor de honderden docenten waarmee we jaarlijks samenwerken.”

Eurocommerce Projectontwikkeling bood aan de Amsterdamseweg precies het kavel dat Cito voor ogen had. Hanekamp: “In eerste instantie sloten we met hen een huurcontract af voor langere tijd. Dit huurcontract heeft Dirkwager beoordeeld. Ondertussen groeide intern het idee om niet te huren, maar een pand te kopen.

* Wetenschap die zich bezighoudt met de meettechnieken van o.a. kennis, vaardigheden, attitudes, eigenschappen en persoonskenmerken



John Wijnmaalen



Maarten Hanekamp



Robert Rijpstra

Huren geeft in zekere zin een schijnvrijheid. Een instituut als Cito heeft baat bij het kopen van vastgoed. We hebben een redelijk zeker bestaansrecht en de komende jaren zal het aantal medewerkers ongeveer gelijk blijven. Als je er een rekenmodel op loslaat en daarin rekening houdt met aspecten als groot onderhoud, kom je tot de conclusie dat koop beter is.”

Deskundige begeleiding

Het huurcontract van Cito werd in overleg met Eurocommerce omgezet in een koopcontract. “Een grote stap voor Cito, zo’n grote en kostbare vastgoedtransactie maak je meestal maar eens in je bestaan mee. Je weet van tevoren niet welke vragen je tegenkomt - ook onze eigen bedrijfsjurist niet. Je krijgt te maken met makelaardij en het kopen van grond. En bij een groot kantoorpand als dit spreek je over uitgebreide contracten. We hadden deskundige begeleiding nodig. Nu denkt een notaris te weten wat een advocaat inbrengt, en vice versa, maar in werkelijkheid heb je vaak beiden nodig”, lacht Hanekamp.

Cito heeft het als een groot voordeel ervaren dat Dirkzwager beide disciplines kon bieden, omdat de lijnen daardoor kort waren en er snel geschakeld kon worden. Robert Rijpstra schoof aan als advocaat en John Wijnmaalen beet zich als notaris vast in de transactie.

Balans zoeken

Cito wilde een deskundige partij die naar het contract keek. Het was vooral belangrijk dat het pand binnen de vastgestelde termijn turn key werd opgeleverd. Hanekamp: “Ons huurcontract liep af op 1 februari 2011 en onze ‘winkel’ moest gewoon open blijven. De opleverdatum was van groot belang, dus wilden we zekerheden inbouwen. Het snelle schakelen van Dirkzwager was onmisbaar in dit proces.” Wijnmaalen: “Bij de samenwerking tussen advocaat en notaris ben je vanuit verschillende disciplines aan het onderzoeken waar de gevaren voor de klant liggen. Robert schiet met scherp, hij kijkt vanuit zijn expertise als advocaat bouwrecht naar de bepalingen in het turn key-koopcontract. Ik zoek meer de balans in de bepalingen van het contract - een kwestie van deskundigheid, ervaring, maar ook van ‘common sense’. Zo krijg je een scherp geformuleerd juridisch product dat voor beide partijen acceptabel is.” Rijpstra vult aan: “In feite heb je een contract pas nodig als er iets misgaat. Bij het opstellen van het contract moet je dus uitgaan van een ‘worst case scenario’.”

Stevig overleg

De juridische tandem heeft bij de vastgoedtransactie van Cito zijn expertise flink laten gelden. Rijpstra: “Eurocommerce zette in met een standaard koopcontract,

waarvan na een intensief en stevig overleg de helft overbleef! Een aantal cruciale zaken is veranderd. Zo wilde de projectontwikkelaar betaling in termijnen tijdens de bouw zien, maar dat hebben we weten te veranderen in betaling achteraf. Dat strookte meer met de turn key gedachte die partijen hadden uitgesproken. En het was een mooie stok achter de deur om de opleverdatum te halen. Op de oplevering hebben we niet alleen een fikse boete gezet, maar we hebben ook vluchtwegen ingebouwd voor het geval het niet werd gered.”

Hanekamp geeft aan dat hij respect heeft voor de durf van Eurocommerce om risico's te nemen: “Ten eerste was de bouwvergunning nog niet rond toen we de onderhandelingen over het koopcontract startten. Een andere partij zal dit risico niet snel durven aangaan.”

Een grote stap voor Cito, zo’n kostbare vastgoedtransactie

Ren- en vliegwerk

Ondanks dat het project al startte met een vertraging en Eurocommerce met een zware winter te kampen kreeg, werd het enorme kantoorgebouw op tijd opgeleverd. Volgens de heren heeft dit nog heel wat kunst- en vliegwerk teweeg gebracht. Om de achterstand in te halen, werd er tegelijk aan de buiten- en binnenzijde van het gebouw gewerkt. Hanekamp: “Met name de ICT-voorzieningen vormden een knelpunt, dit heeft vier maanden geduurd. We zijn op 3 januari 2011 in dit gebouw getrokken en er moeten alleen nog wat kleinere facilitaire zaken worden aangepast.”

Toen de champagne vloeide bij het ondertekenen van de akte van levering, was dit volgens de heren welverdiend. Hanekamp: “Door de inspanningen voor een dichtgetimmerd contract zijn er mooie resultaten behaald en - net zo belangrijk - er is stevig gediscussieerd, maar alle partijen hebben op een keurige manier zaken gedaan.” Ook de juristen kijken met grote tevredenheid terug op het traject: “Cito is nationaal en internationaal een gerespecteerd instituut, het is mooi dat zij voor Arnhem kiezen en zich juridisch laten vertegenwoordigen door een kantoor uit de regio. Wij beschouwen dat als een groot compliment en hebben onze meerwaarde kunnen tonen met deze succesvolle samenwerking tussen advocatuur en notariaat.” ■



Afscheid van het ambtenarenrecht

“Tijdens de overgangperiode zullen vragen ontstaan”

Een andere rechter en een eigen beschermingssysteem: sinds jaar en dag gelden voor overheidsambtenaren andere rechten dan voor particuliere werknemers. Maar is dit onderscheid in deze tijd nog gerechtvaardigd? Diverse Kamerleden vinden van niet. Stapje voor stapje neemt Nederland afscheid van het ambtenarenrecht.

In november vorig jaar dienden de Kamerleden Koser Kaya (D66) en Van Hijum (CDA) een algemeen wetsvoorstel in om ambtenaren hun speciale arbeidsrecht te ontnemen. Als ze dezelfde rechten krijgen als ieder andere werknemer zou dat een besparing kunnen opleveren van vele miljoenen euro's.

Overgangperiode

Arbeidsrecht en ambtenarenrecht. Advocaat Tom Vandeginste en zijn collega's van de sectie Arbeidsrecht zijn thuis in beide rechtsgebieden. De boeken ambtenarenrecht verdwijnen, ondanks het wetsvoorstel, nog niet uit de boekenkast. Vandeginste: “Dit gaat nog wel even duren. Behalve de ambtenarenwet moeten ook alle aangrenzende wetten worden aangepast. Vooral in die komende overgangperiode zullen er veel vragen zijn. Want de overheidsinstanties en ambtenaren zijn niet bekend met het gewone arbeidsrecht en bijbehorend rechtssysteem. Bovendien moet dit wetsvoorstel natuurlijk nog worden aangenomen.”

Verschil

Eerst de huidige stand van zaken. Op de ‘gewone’ werknemer is het burgerlijk procesrecht van toepassing en neemt de kantonrechter beslissingen. Voor de ambtenaren geldt de algemene wet bestuursrecht en beslist een bestuursrechter. Een heel ander rechtssysteem, waarbij een ambtenaar tegen vrijwel elk besluit bezwaar kan maken, en daarna beroep en ook nog hoger beroep kan instellen. Procedures kunnen daardoor gemakkelijk jaren duren. Een ander verschil is dat een ambtenaar een eenzijdige aanstelling heeft. Een normale arbeidsrelatie is wederkerig en kent meer arbeidsonderhandelingen.

“De verschillen zijn in het verleden zo gegroeid”, legt de advocaat Arbeidsrecht uit. “De gedachte was dat een overheidsambtenaar niet afhankelijk mocht zijn van politieke willekeur. Daarom kreeg hij ter bescherming een bijzondere status. Door de jaren heen zijn enkele gelijkstellingen doorgevoerd, maar als het over beoordelingen, salarisonderhandelingen of ontslagrecht gaat zijn er belangrijke verschillen. Daarin wil de Kamer nu een laatste grote stap zetten.”

Star en stoffig

“De Kamer,” vertelt Vandeginste, “vraagt zich af of het gerechtvaardigd is om twee gescheiden rechterlijke apparaten in stand te houden: één voor de civiele werknemer en één voor de ambtenaren. Terwijl het in beide gevallen om arbeidsverhoudingen gaat.” Het ambtenarenrecht heeft bovendien geen gunstige invloed op de interne organisatie bij de overheid: het zou leiden tot een star personeelsbeleid en inefficiëntie. “Omdat die ambtenaar herhaaldelijk bezwaar kan maken, kan het dat een leidinggevende iemand minder scherp beoordeelt uit vrees voor die moeizame procedures. Dat maakt het lastig om je organisatie snel aan te passen. Lastiger dan voor een civiele werkgever.”

Naast die starheid is er het stoffige imago dat aan de ambtenaar kleeft. De overheid wil zich weer kunnen profileren als een aantrekkelijke werkgever, die kan concurreren met het bedrijfsleven.

“Je hebt nu nog twee arbeidsmarkten,” aldus Vandeginste. “Die van de ambtenaar en die van de gewone werknemer. De overstap daartussen is zeer beperkt. Gelijktelling zal ertoe leiden dat de overheid meer kennis uit het bedrijfsleven kan binnenhalen.”

Integriteit

Betekent dit alles dat het begrip ambtenaar verdwijnt? “Nee, de ambtenarenwet blijft bestaan. Want voor ambtenaren staan twee zaken nog altijd hoog in het vaandel: integriteit en het dienen van het algemeen belang. Dat is een verschil met de gewone werkgever en zal wettelijk verankerd blijven in de ambtenarenwet. Maar alles wat te maken heeft met normale arbeidsverhoudingen - een beoordeling, salarisverhoging, cao-overleg, ontslag - wil de overheid gelijkstellen.”



Wennen

Dit alles heeft voor- én nadelen. “De overheid kan flexibeler omgaan met personeelsbeleid. Reorganiseren zou eenvoudiger moeten gaan. De ambtenaar op zijn beurt kan zich minder beschermd voelen. Van de andere kant: hij is van die jarenlange procedures af, vaak een onzekere periode.”

Ook juridisch zullen werkgever en werknemer moeten wennen aan de nieuwe situatie. “De ambtenaar wil wellicht nog bezwaar maken op punten waar dat niet meer kan. De leidinggevende moet wennen aan de nieuwe vrijheden en beperkingen. Voor een ontslag bijvoorbeeld is voortaan een vergunning nodig.

Overheden en de eigen juristen zijn meestal alleen bekend met het ambtenarenrecht en met de bestuursrechter; arbeidsrecht en de kantonrechter zijn onbekend terrein. Hoe gaan ze dat aanpakken?”

Ondersteuning

Omdat de sectie zowel met arbeidsrecht als ambtenarenrecht te maken heeft, verwacht Vandeginste overheidsinstanties bij dit alles praktische ondersteuning te kunnen bieden: “We kennen de arbeidsverhoudingen van grote bedrijven, maar ook van overheidsinstellingen en zorginstellingen. We weten hoe de civiele rechters met arbeidsrecht omgaan. Vanuit die ervaring kunnen we overheidsorganen adviseren. We kunnen trainingen geven: wat zijn de kenmerken van het civiele arbeidsrecht, hoe liggen de verhoudingen werkgever-werknemer, welke vrijheden heb je en waar liggen de grenzen?”

De stappen van kabinet en Kamerleden worden door de advocaten nauwlettend in de gaten gehouden. Afscheid van het ambtenarenrecht lijkt onontkoombaar, maar met het juiste advies kan dat ook gunstig uitpakken. Voor alle partijen. ■

Welke ambtenaren?

De bijzondere ambtenarenstatus komt te vervallen voor ambtenaren werkzaam bij het rijk, provincies, gemeenten, politie, onderwijs en waterschappen. Dat gaat in totaal om circa 550.000 werknemers. Militairen en rechters behouden hun aparte status.

Partner in Cultuur

Ruimte voor realiteit



Het Museum Moderne Kunst Arnhem (MMKA) biedt ruimte aan realisme en aan het Arnhemse product. Een museumbezoek betekent een kennismaking met zowel internationale kunstenaars als nieuw regionaal talent. Met kunst in relatie tot de samenleving.

Arnhem Arts Ambassadors

Dirkzwager uit haar maatschappelijke en culturele betrokkenheid in het lidmaatschap van Arnhem Arts Ambassadors. Een businessclub van bedrijven uit de regio die het MMKA en het Historisch Museum Arnhem steunen, financieel en in natura. De Ambassadors maken de aankoop van nieuwe kunstwerken mogelijk en fungeren als klankbord voor de directie. Als tegenprestatie kunnen leden met personeel en relaties exposities bezoeken. Of gebruik maken van de museale ruimtes voor ontvangsten, bedrijfspresentaties of lezingen.

“De identiteit van het MMKA is dat de collecties zich richten op verschillende vormen van realisme: neorealisme, magisch realisme en hedendaags realisme. We willen ons profileren onder de noemer: ruimte voor realiteit,” vat museumdirecteur Hedwig Saam de uitgangspunten van het MMKA kort samen. “We stellen de mens centraal in ons programma en willen de vragen onderzoeken die ons als mens inspireren, ontroeren en vormen. Kunst staat altijd in relatie tot de samenleving en de tijd waarin zij ontstaat. Kunst kan handvatten bieden om een visie te ontwikkelen op die samenleving.”

Kunstpodium

Het museum heeft sterke wortels in de stad Arnhem, een artistieke broedplaats van nieuw talent. Het MMKA biedt een podium om de artistieke productiviteit van de stad zichtbaar te maken. Sinds twee jaar is op de eerste verdieping het Gelders Balkon ingericht: exposities van allerlei vormen van kunst van Arnhemse bodem, van foto's tot animatiefilm. Saam: “Dankzij de aanwezigheid van de kunstacademie is er een continue aanwas van hoge kwaliteit kunstenaars. De laatste jaren zijn mode en vormgeving voor de stad ook in economisch perspectief

steeds belangrijker, daar haken we in cultureel perspectief op in. Het versterkt elkaar.”

Seizoen 2011

Dit jaar wacht de bezoekers weer een gevarieerd aanbod. Momenteel loopt de tentoonstelling 'The end of history... and the return of history...' met ruim zeventig grote werken die een reflectie vormen op de recente geschiedenis. En later dit jaar volgen 'True colours, een expositie van 'New traditional Jewelry' en 'Magic affairs, contemporaries meet magic realists, een dialoog tussen hedendaagse kunstenaars en de magisch realisten. Verder zal het MMKA deelnemen aan de Arnhem Mode Biënnale 2011.

Zie voor het volledig programma: www.mmkaarnhem.nl

“Kunst staat altijd in relatie tot de samenleving en de tijd waarin zij ontstaat”

“De relatie met Dirkzwager is heel waardevol voor het museum. Zij brengen ons ook in contact met mensen die een kunstwerk willen schenken of in bruikleen willen geven. En voor juridische zaken vind ik altijd een luisterend oor bij advocaat Frans Knüppe. Dat is heel prettig. Ik hoop dat we meer van dergelijke sponsors vinden.” Hedwig Saam, museumdirecteur



Kunt u een domeinnaam registreren waarvan u weet dat een ander die beter kan gebruiken dan u?

Dirkzwager zorgt dat u het weet.

Het juridische antwoord op een simpele vraag, is vaak gecompliceerder dan verwacht. Met gezond verstand komt u een heel eind, maar voor een écht antwoord is meer kennis nodig. Dirkzwager deelt die kennis graag met u. Bijvoorbeeld via onze gratis Dirkzwager kennis App, de juridische kennisportal www.partnerinkennis.nl en onze geheel vernieuwde website.

Ontdek hoe Dirkzwager kennis deelt op www.dirkzwager.nl!

Maak kennis met **Dirkzwager**
advocaten & notarissen