

Duits recht

Advocaat Duits recht

Duitsland is de grootste handelspartner van Nederland. Al meer dan twintig jaar begeleiden wij, vanuit Amsterdam, Nederlandse ondernemingen bij hun activiteiten in Duitsland. Onze afdeling Duits recht is uniek en tevens de grootste in Nederland.

De afdeling heeft vijf in Duitsland beëdigde advocaten (Rechtsanwälte). Vier Rechtsanwälte zijn tegelijkertijd ook Nederlands advocaat. Zij beheersen de Duitse en de Nederlandse taal vloeiend in woord en geschrift.

Heeft u een advocaat Duits recht of een Duitse Rechtsanwalt nodig? Onze specialisten kennen de regelgeving en begrijpen de handelscultuur. Hierdoor kunnen zij u optimaal voorbereiden op de verschillen bij het zakendoen in Duitsland.

www.vandiepen.com



HEUSSEN

WWW.HEUSSEN-LAW.NL

DE ENTREE 139-141
1101 HE AMSTERDAM
THE NETHERLANDS
T +31 (0)20 312 28 00

AMSTERDAM - BERLIN - BRUSSELS - CONEGLIANO - FRANKFURT - MUNICH - NEW YORK - ROME - STUTTGART

Grenzeloos zakendoen?

Internationaal zakendoen met onze belangrijkste handelspartner Duitsland is aantrekkelijk maar niet altijd eenvoudig. Er zijn en blijven nu eenmaal (culturele) verschillen. Wilt u dus als Nederlands bedrijf in Duitsland of als Duits bedrijf in Nederland zakendoen, dan kunt u rekenen op de advocaten en notarissen van HEUSSEN.

Wij hebben de juridische kennis en ervaring om u bij te staan, zodat ook de laatste barrières verdwijnen en u zich kunt toeleggen op datgene waar u goed in bent: zakendoen.

Neem contact op met advocaat & Rechtsadvocate Sandy van der Schaaf via sandy.van.der.schaaf@heussen-law.nl, telefoon +31 (0)20 312 2810, of bezoek onze website.



TerZake

LEGAL



Nergens in Europa is het economische grensverkeer zo omvangrijk als tussen Duitsland en Nederland. Dat vraagt om capabele advocaten en Rechtsanwälte, in beide landen. Reden voor TerZake om zich te verdiepen in de Duits-Nederlandse juridische as. Een spoedcursus Duits recht, tips voor het overnemen van Duitse bedrijven en een rondgang onder Rechtsanwälte in Nederland: wat is hun ambitie? Deze week in TerZake Legal.

Hoofdredactie
Philip Willems
Design
Jannie van de Goor
Chef redactie
Wilbert Geijtenbeek
Redactie
Miriam Bauwer,
Tomasz Blom,
Wessel Simons

Advertentieboekingen
Sylvia Hoogendoorn-Paap
06 20 12 15 14

TerZake is een bijlage van Elsevier Media Lab en valt buiten de verantwoordelijkheid van de redactie van Elsevier. De thematiek komt tot stand op basis van wensen van adverteerders en de artikelen worden door onafhankelijke journalisten gemaakt. Najaar 2017 verschijnt een nieuwe TerZake Legal, in samenwerking met Capital Media Services en expertisepartners. Informatie: 024 - 360 77 10, mail@capitalmediaservices.nl

BEELD GETTY IMAGES

87 | De Duitse desk

In onze handelsrelaties nemen de import uit Duitsland en de export naar ons achterland een prominente plaats in. Voor al die grensoverschrijdende activiteiten zijn contracten en juridische adviezen nodig – en soms ook juridische bijstand. TerZake dook in de wereld van de Rijnlandse raadslieden en doet verslag van hun discussie over grensoverschrijdende ambities, culturele verschillen en kansen op dit vlak. 'Een groot Nederlands kantoor dat besluit zich volledig op Duitsland te richten, zal direct succesvol zijn.'

91 | Kennismaking met de professionals

Waardevolle adresgegevens van de deskundigen uit het Rondetafelgesprek, die als basis kunnen dienen bij het zakendoen met onze oosterburen.

92 | Een Duitse deal sluiten

Bij de overname van een Duits bedrijf komt heel wat kijken. Ondernemer Jitse Groen en juristen Joost Houtman en Evert-Jan Osnabrugge weten daar alles van.

94 | 's Lands wijs, 's lands eer

Wie in Duitsland onderneemt doet er verstandig aan de soms grote verschillen tussen het Duitse en Nederlandse recht nauwkeurig te bestuderen.

97 | De belofte van blockchain

Interview met de Amerikaanse hoogleraar David Yermack over het fenomeen *blockchain*, de technologie die de financiële sector op z'n kop moet gaan zetten.

Stel: uw bedrijf heeft een claim maar ziet op tegen een kostbare rechtszaak.

Er is een bedrijf dat de kansen van uw zaak beoordeelt. Kosteloos.

Dat bedrijf stelt u in staat om de procedure te voeren met de beste advocaten op *no cure, no pay* basis.

Dan zou u ze toch bellen?
020 891 2100



Redbreast financiert en beheert procedures in commerciële geschillen in binnen- en buitenland. Wij beoordelen uw zaak deskundig en vertrouwelijk. Neem voor een oriënterend gesprek contact op met Rein Philips op bovenstaand nummer of e-mail naar rein.philips@redbreast.com.

www.redbreast.com

Rijnlandse raadslieden in gesprek

Van de Nederlands-Duitse handelsrelaties profiteert ook de juridische sector. Advocaten en Rechtsanwältinnen wisselen van gedachten over de culturele verschillen en hun ambities als grensoverschrijdende praktijken. 'We komen elkaar zelden tegen. Deze markt biedt nog voldoende kansen.'

Wel 165 miljard euro aan goederen en diensten: de Duits-Nederlandse handelsrelaties zijn de innigste ter wereld na die tussen de Verenigde Staten en Canada. Dat vergt contracten en juridische adviezen – en op zijn tijd de bijstand van een pleiter in toga. Op het Amsterdamse kantoor van Van Diepen Van der Kroef Advocaten kwamen tien op Duitsland georiënteerde juristen bijeen om van gedachten te wisselen over hun expertise. Die is voor een groot deel cultureel bepaald. Een Rechtsanwalt heeft kennis van het Duitse recht, maar moet ook de nuances van beider culturen begrijpen. Gastheer prof. mr. dr. Axel Hagedorn (62), een van de twee Duitse partners van het Amsterdamse kantoor en bijzonder hoogleraar Duits-Nederlandse rechtsbetrekkingen aan de Universiteit van Amsterdam, leidde het gesprek in. Hij verwelkomde de genodigden als 'ambassadeurs van de Nederlands-Duitse rechtsbetrekkingen' en stelde twee discussiepunten centraal. Hoe kunnen Duits-Nederlandse kantoren profiteren van cultuurverschillen? En wat is een passende ambitie voor de Duits-Nederlandse as in een door Angelsaksische kantoren gedomineerd internationaal speelveld?

Verschillen en overeenkomsten

De Duitse en de Nederlandse zakelijke cultuur lijken op elkaar. Toch zijn de verschillen groot. Hagedorn gaf als voorbeeld de onderhandelingen over vliegtuigbouwer Fokker. De Nederlandse staat onderhandelde in de jaren negentig met industrieel conglomeraat DASA om Fokker een doorstart te laten maken. 'De Duitsers hadden berekend wat dat zou kosten. Nadat de Nederlandse delegatie haar eerste, zeer lage bod had verhoogd, braken de Duitsers de gesprekken af. Immers: 'Das ist ja kein Pferdemarkt!'

Duitsers houden van *Gründlichkeit*, weet Susanne Hermsen-Pfeiffer (46), die zelf Duitse is en als Rechtsanwalt de German Desk van het Arnhem-Nijmeegse Dirkzwager leidt, uit de praktijk. De bijbehorende onderhandelingsstijl is stapsgewijs, inhoudelijk. Daardoor in de regel langzamer, stelt Kai Guldemond (47), advocaat en Rechtsanwalt bij het Amsterdamse Blenheim Advocaten. 'Je kunt als Nederlander beter in die stijl meegaan. Geef je op bepaalde punten toe aan een Duitse gesprekspartner, dan word je daarvoor in de regel niet beloond.' Vaak waagt een Duitser het niet om zich buiten zijn mandaat te bewegen. Wat helpt: als je een zaak in vloeiend Duits kunt toelichten. Veel van de genodigden zijn zelf Duits, hebben een Duitse ouder of een Duitse partner. Ook kennis van de cultuur, de manier van spreken en begrip van wat er tussen de regels door gezegd wordt, zijn vaardigheden waarmee advocaten hun Duitse of Nederlandse cliënten nuttig bijstaan. Mink Severiens (52), advocaat bij het in Enschede gevestigde Dijks Leijssen, waaraan ook Rechtsanwältinnen zijn verbonden, werkt veel voor familiebedrijven over de oostgrens. Duits is er vaak de enige gesproken taal. Geen probleem, stelt hij: 'Op de markt in Enschede is ook de helft van de mensen Duits.' Opvallend genoeg denken Nederlanders vaak voldoende Duits te spreken om onderhandelingen te voeren. Een misvatting, stelt Arjen Westerdijk (48), advocaat bij KienhuisHoving uit Enschede en zelf woonachtig in Münster. 'Als een Duitser aan tafel eenmaal Duits begint te spreken, houdt hij niet meer op. De Nederlander hoort dat dan aan, al begrijpt hij er niets van, en durft vaak niet meer in te grijpen.' Andersom werkt het goed als een Duitse cliënt op zakenbezoek in Neder-



Susanne Hermsen-Pfeiffer



Axel Hagedorn

land in een advocaat een landgenoot treft. Het zijn de redenen waarom cliënten de bij dit gesprek aanwezige pleiters weten te vinden. Nichekantoren baten onze gesprekspartners uit, maar ze concurreren geregeld met de Duitse desks van Zuidasfirma's. Robert Kütemann (54) van het Haagse Ekelmans & Meijer, merkt dat vooral Duitse familiebedrijven hun heil bij op Duitsland gerichte boutiques zoeken. 'Enkele jaren geleden werd ik gevraagd door zo'n grote *Mittelstandsunternehmen* uit Frankfurt. Ik vloog erheen, sprak met de *Vorstand* en die gaven aan liever met ons samen te werken dan met grote Angelsaksische kantoren.' Lang niet altijd is rechtstreeks contact met de directie gebruikelijk. Voor de aanwezige advocaten zijn Nederlandse beslissers beter bereikbaar en meer betrokken in het contact met hun raadslieden dan hun Duitse collega's. Guldemond: 'De Duitse *Syndikus*' >

Ons kantoor is gespecialiseerd in

- internationaal handelsrecht (Nederland/Duitsland – Duitsland/Nederland)
- vennootschapsrecht
- contractenrecht
- herstructurering/insolventierecht
- bedrijfsovername
- arbeidsrecht
- transportrecht
- intellectueel eigendomsrecht
- vastgoedrecht
- incasso
- internationaal (privaat)recht



Al meer dan 35 jaar met recht grensverleggend

Boddenkampsingel 76
Enschede
Postbus 76
7500 AB Enschede NL
Telefoon: +31 (0)53 433 54 66
Telefax: +31 (0)53 433 10 01
E-mail: info@dijksleijssen.nl
Website: www.dijksleijssen.nl

Dijk Leijssen Advocaten & Rechtsanwalte is een actief en ondernemend kantoor, gespecialiseerd in grensoverschrijdende advisering en procesvoering. Ons team bestaat uit 25 medewerkers waarvan 7 Nederlandse advocaten en 2 Duitse Rechtsanwalte. Wij streven naar een optimaal resultaat voor onze cliënten waarbij persoonlijk contact voorop staat.

Uw contactpersoon: **mr. M.M.J. Severiens LL.M.**
E-mail: severiens@dlar.nl

Hulp nodig bij grensoverschrijdend ondernemen?

De **German Desk** van **Ekelmans & Meijer Advocaten** adviseert Duitse en Nederlandse ondernemers bij het zakendoen over de grens. Ziet u als Nederlandse ondernemer zakelijke kansen bij onze oosterbuur, bent u een Duitse ondernemer die de Nederlandse markt op wil of adviseert u ondernemers hierin? Dan kunt u met al uw juridische vragen terecht bij onze German Desk. Onze advocaten en Rechtsanwalte werken al meer dan 10 jaar succesvol als *trait d'union*, spreken beide talen vloeiend en kennen de cultuur door en door. Voor meer informatie neemt u contact op met: Robert Kütemann, +31 (0)70 37 46 422, germandesk@ekelmansenmeijer.nl, www.ekelmansenmeijer.nl

Ekelmans & Meijer Advocaten, Anna van Saksenlaan 30, (NL) 2593 HT Den Haag

ekelmans + meijer advocaten

JMS Textservice
juridisch vertaalbureau

20 YEARS
1997 - 2017
IN LEGAL TRANSLATION

ONS VERTAALTEAM STAAT VOOR U KLAAR



Juridisch vertalen, een vak apart!

“Van IP-recht tot arbitragerecht en elk rechtsgebied daar tussenin: wij hebben de vertaalspecialist in huis!”

Ook een juridische tekst laten vertalen?
Neem vrijblijvend contact met ons op.

T 0299-351851 | E info@jmstext.nl | W www.jmstext.nl



Kai Guldemond



Mink Severiens



Arjen Westerdijk



Robert Kütemann

(bedrijfsjurist, *red.*) zal je niet zonder meer de benodigde informatie geven. Die komt met zijn visie op de wereld en vraagt een advies. Je instructie sijpelt geregeld drie of vier lagen naar beneden door in een organisatie. Enkele aanwezigen benadrukken dat vertrouwen in de relatie met de cliënt belangrijk is. Hermsen: ‘Dat moet je zien te verdienen als advocaat.’

Dat het vertrouwen te verspelen is, illustreert Paul Bavelaar (55) van Bavelaar & Bavelaar uit Amsterdam. ‘In de jaren negentig tuigde elk groot kantoor een Duitse desk op. Daar zat dan iemand die een keer in het Zwarte Woud op vakantie was geweest en vaak nagenoeg geen Duits sprak. Ze verwijzen zaken naar Duitsland door en krijgen zaken terug, maar er zit geen capabel team.’ Rob Klein (38), compagnon bij het in Zwolle, Apeldoorn en Arnhem gevestigde kantoor Nysingh, werkt voor Duitse cliënten daarom samen in een internationaal

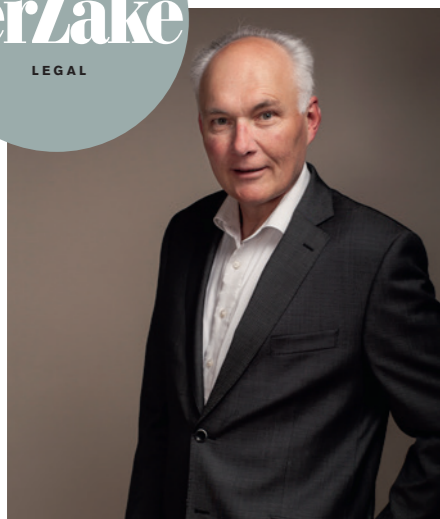
‘Vertrouwen moet je zien te verdienen als advocaat’

juridisch netwerk, genaamd TAGLaw. ‘Capabele Duitse kantoren verwijzen cliënten naar ons door, wij onze cliënten naar hen. Omdat we niet ver bij elkaar vandaan zitten, kennen wij de Duitse advocaten goed.’ Sandy van der Schaaf (35), die als advocaat en Rechtsanwältin aan de Amsterdamse vestiging van HEUSSEN verbonden is, herkent deze werkwijze. ‘In ons netwerk werken we intensief samen met de Duitse vestigingen van HEUSSEN. Toch zijn wij niet gebonden aan exclusiviteit.’

Wat de kerncapaciteiten zijn voor capabele op Duitsland gerichte advocaten? Gerard Tanja (59), consultant van het op de juridische markt gerichte adviesbureau Venturis Consulting, vraagt zich af waarin de dienstverlening voor Duitse cliënten zich onderscheidt. Kütemann: ‘Duitse cliënten zijn dwingend in hun vraagstelling.’ Hagedorn beaamt dat. Westerdijk concludeert: ‘Naast snelheid is empathie belangrijk in ons vak. Duitsers stappen de grens over en verwachten dan dat hier alles net zo gaat als in Duitsland. Daar moet je begrip voor hebben.’

Angelsaksische kantoren

Aan de Amsterdamse Zuidas spelen Angelsaksische advocatenkantoren een steeds grotere rol. Onder die kantoren zijn geen van oorsprong Duitse firma's te vinden. Zouden de innige Nederlands-Duitse handelsrelaties de vestiging van een van oorsprong Duitse advocatenfirma niet rechtvaardigen? Hagedorn – zelf werkzaam bij een kantoor met vijf dubbel beëdigde advocaten – stipte deze vraag in zijn inleiding aan. Van der Schaaf werkt als in de finance-sector gespecialiseerde advocate vanuit Amsterdam intensief samen met Duitse collega's: ‘De focus van kantoren in Duitsland is sterk verbonden met de vakgebieden waarin een kantoor actief is. Zaken rond financiering spelen zich voornamelijk in Frankfurt af. Cliënten in *private equity* zijn vaker gevestigd in München, en alles wat met scheepsfinanciering en scheepsbouw te maken heeft in Hamburg.’ Bavelaar voegt daaraan toe: ‘Duitsland kent geen juridische hoofdstad zoals Amsterdam dat is voor Nederland.’ Grenskantoor Dijk Leijssen werkte ooit nauw samen met een Duits kantoor in het even verderop gelegen Gronau, maar is inmiddels een Nederlands-Duits kantoor, met Rechtsanwalte in Enschede. Severiens sluit een Duitse dependance in de toekomst niet uit. Andere aanwezigen zien nadelen bij oostwaartse expansie. Guldemond: ‘De meeste advocaten hebben een groot netwerk met collega's over de grens, die cliënten naar je doorverwijzen. Zodra je een eigen vestiging in Duitsland start, word je een rechtstreekse concurrent. De voordelen daarvan moeten het verlies van door-



Paul Bavelaar



Rob Klein



Sandy van der Schaaf



Gerard Tanja

verwijzingen overstijgen.' Klein beaamt dat: 'Zo'n netwerk wordt alleen succesvol als je er tijd in steekt. Dat doen wij met ons netwerk. Met onze Duitse collega-kantoren organiseren wij bijeenkomsten en lezingen voor cliënten. In verband met het onderhouden van de goede relaties zoeken wij elkaar ook regelmatig op als dat zo uitkomt en we in de buurt zijn. Zelf uitbreiden voegt niets toe.' Ook Dirkzwager zal geen dochter in Duitsland starten. Hermsen: 'Met de ICE ben je in drie uur in Frankfurt.' Bavelaar heeft een vestiging, een *Kanzlei*, in Hamburg. Nuttig voor een op de Duitse markt gericht bedrijf, zo legt hij uit: 'Een aanmaning naar een wederpartij verstuurd uit een grote Duitse stad wordt net iets serieuzer genomen dan een buitenlandse brief. Met drie dubbel beëdigde advocaten, waarvan twee geboren Duitsers, bedient Bavelaar beide markten. Volgens Tanja liggen de grootste kansen

'Talent is lastig te vinden, zeker als je eist dat ze perfect Duits moeten spreken'

voor Nederlandse advocatenkantoren in het financieel centrum Frankfurt. 'Niet voor niets zit daar de grootste concentratie van Anglo-Amerikaanse advocatenfirma's. Door de brexit verwacht ik daar meer juridische activiteit.' Angelsaksische kantoren domineren de internationale juridische markt. Dat is opmerkelijk, vinden Hagedorn en Tanja. Immers, net als het Zwitserse Egon Zehnder in executive-search en het Duitse Roland Berger in de consultancy, zou er

voor een continentale juridische dienstverlener plaats moeten zijn in de wereldwijde markt. Hagedorn: 'Een groot Nederlands kantoor dat besluit zich volledig op Duitsland te richten, is direct succesvol.' En Kütemann: 'Het feit dat wij elkaar als vakgenoten kennen, maar bij klanten elkaar zelden tegenkomen, zegt genoeg. De markt is enorm.'

Waarom dat kantoor er toch niet is? Bavelaar heeft een verklaring uit eigen ervaring. Toen hij nog partner bij VMW Taxand was, bereidde hij een overname van die firma door een Duits concurrent voor. 'Met de Duitsers had ik het voor elkaar. Maar toen ik terugkwam bij de Nederlandse partners zeiden ze: *Moeten we nou echt met een Duits kantoor fuseren?* Ze lieten de deal klappen.' Te veel schroom. Bavelaar verbaast zich erover: 'Er is meer reden voor een Duits kantoor zich in Amsterdam te vestigen dan voor Britten.' Als advocaat bij Stibbe, waar hij in de eindfase als advocaat van DASA optrad, maakte hij ook het omgekeerde mee: dat de Duitse compagnons een fusie met een Nederlandse firma blokkeerden.

Uitdaging

Voor een Duits-Nederlandse firma zijn Rechtsanwältin nodig. Die zijn schaars in Nederland. Severiens vraagt zich af hoeveel Duitse advocaten bereid zijn een maatschap in Amsterdam te vormen. Weinig, verwacht Hermsen, die zelf voor haar huwelijk naar Nederland is verhuisd. Zij merkt in haar praktijk dat het aantrekken van Duitse Rechtsanwältin een uitdaging is. Westerdijk beaamt dat. 'Talent is lastig te vinden. Zeker als je eist dat ze perfect Duits moeten spreken.' Klein merkt op dat de kennis van het Duits van Nederlanders te wensen overlaat. Bavelaar stuurde één Nederlandse advocate tot 2000 'naar de nonnen' voor Duitse taalverwerving, maar zonder succes. Guldemond beaamt: 'Het loont om te investeren in een Duitse secretaresse of goede *paralegal*.'

Kansen in niches

Toch kiezen de kantoren Bavelaar & Bavelaar en Dijks Leijssen voor een bewuste verduitsing. Kansen zien de aanwezigen in het segment van grote Duitse mkb-ondernemingen en in de vastgoedmarkt. Andere topsectoren zijn de automotive-branche, de scheepsbouw en de zware industrie. Hagedorn: 'Overnames, joint-ventures, nieuwe vennootschappen, uiteindelijk zijn overal advocaten voor nodig.' [WG]

PAUL BAVELAAR

Bavelaar & Bavelaar Advocaten Rechtsanwältin
paul.bavelaar@bavelaar.nl
www.bavelaar.nl
Amsterdam & Hamburg | 020-320 12 34 |
+49 40 375 184 10



BAVELAAR & BAVELAAR
ADVOCATEN RECHTSANWÄLTIN

Drie partners van Bavelaar zijn advocaat in Nederland én Rechtsanwältin in Duitsland. Ons kantoor adviseert ondernemingen en financiële instellingen over Nederlands en Duits recht. Wij zijn gespecialiseerd in (grensoverschrijdend) ondernemingsrecht, commercieel vastgoed, IE en procedures.

AXEL HAGEDORN

Van Diepen Van der Kroef Advocaten
a.hagedorn@vandiepen.com
www.vandiepen.com
Amsterdam | 020 - 574 74 74



VAN DIEPEN
VAN DER KROEF

Van Diepen Van der Kroef adviseert en begeleidt cliënten bij alle facetten van het (internationaal) vennootschaps- en ondernemingsrecht. Onze 80 advocaten staan cliënten bij in onderhandelingen over M&A-transacties, het sluiten van contracten en – zo nodig – in procedures.

SUSANNE HERMSEN-PFEIFFER

Dirkzwager advocaten & notarissen
hermsen@dirkzwager.nl
www.dirkzwager.nl
Arnhem | 026 - 353 83 78



Dirkzwager
advocaten & notarissen

Dirkzwager is een topspeler. 120 juridische specialisten leveren geïntegreerde dienstverlening. Kennis maken en vooral kennis delen speelt een centrale rol in alles wat we doen. Het is verankerd in ons DNA. Zo geven we juridische dienstverlening een andere dimensie. We maken graag kennis met u!

SANDY VAN DER SCHAAF

HEUSSEN
sandy.van.der.schaaf@heussen-law.nl
www.heussen-law.nl
Amsterdam | 020 - 312 28 10



HEUSSEN

HEUSSEN is een advocaten- en notarissen-kantoor dat deel uitmaakt van een samenwerkingsverband met kantoren in Duitsland en Italië. HEUSSEN opereert internationaal en proactief voor Nederlandse en buitenlandse cliënten die gespecialiseerde juridische bijstand zoeken.

ROB KLEIN

Nysingh advocaten - notarissen
rob.klein@nysingh.nl
www.nysingh.nl
Apeldoorn | 055 - 527 12 65



nysingh

Nysingh is een full service advocaten-notarissenkantoor en een juridisch dienstverlener voor bedrijven, instellingen en overheden. Via ons internationaal referral netwerk TAGLaw zijn onze cliënten over de hele wereld vertegenwoordigd.

KAI GULDEMOND

Blenheim Advocaten
kaiguldemond@blenheim.nl
www.blenheim.nl/anwaelte
Amsterdam | 020 - 521 01 00



BLENHEIM
ADVOCATEN

Blenheim is een modern en onafhankelijk Amsterdams advocatenkantoor met een uitstekend internationaal netwerk. Blenheim werkt voor ondernemers en ondernemingen. De advocaten en Rechtsanwältin van de German Desk hebben ieder hun eigen specialisme en beschikken over ruime ervaring in de grensoverschrijdende praktijk.

MINK SEVERIENS

Dijks Leijssen Advocaten & Rechtsanwältin
Severiens@dlar.nl
www.dijksleijssen.nl
Enschede | 053 - 433 54 66



DIJKS
LEIJSSSEN
ADVOCATEN & RECHTSANWÄLTIN

Dijks Leijssen Advocaten & Rechtsanwältin in Enschede is gericht op de zakelijke dienstverlening in Nederland en Duitsland. Wij volstaan niet met een German Desk. Dijks Leijssen Advocaten & Rechtsanwältin is een echt Nederlands-Duits advocatenkantoor. Wij bieden kwaliteit, creativiteit en slagvaardigheid tegen een gepast tarief.

ROBERT KÜTEMANN

Ekelmans & Meijer
kutemann@ekelmansenmeijer.nl
www.ekelmansenmeijer.nl
Den Haag | 070 - 374 64 22



ekelmans & meijer

Al meer dan honderd jaar behartigt Ekelmans & Meijer Advocaten de belangen van ondernemingen en overheden. Met een stevig team advocaten, fiscalisten en Rechtsanwältin adviseert haar German Desk grensoverschrijdend op relevante rechtsgebieden. In het Duits en het Nederlands.

ARJEN S. WESTERDIJK

KienhuisHoving advocaten en notarissen
arjen.westerdijk@kienhuishoving.nl
www.kienhuishoving.nl
Enschede | 053 - 480 43 32



KIENHUISHOVING
ADVOCATEN EN NOTARISSEN

- partner en coördinator German Desk
- contracteren en ondernemen, adviseren en procederen
- bijna 20 jaar ervaring met Duits-Nederlandse taal, cultuur en praktijk
- al 25 jaar woonachtig in Duitsland

GERARD TANJA

Venturis Consulting Group
gerard.tanja@venturisconsulting.com
www.venturisconsulting.com
Amsterdam | 06 - 46 38 16 30



VENTURIS
CONSULTING GROUP

Venturis Consulting Group is een management-strategy consulting firm voor de juridische sector met kantoren in Amsterdam, Parijs, Londen, Milaan en New York. Venturis adviseert advocatenkantoren met betrekking tot strategische en organisatorische vraagstukken, zoals markt-positionering, succession planning en fusies.

Goed voorbereid op een Duitse overnamestrijd

Nederlandse ondernemers die een Duits bedrijf overnemen, moeten niet rekenen op handjeklap. Duitsers zijn pünktlich, gründlich, principieel en procedureel, vertellen ervaringsdeskundigen. 'Wij geven de tegenpartij onderhandelingsruimte, Duitsers vinden dat maar vaag.'

Ondernemer Jitse Groen (38) moet nog altijd zuchten als hij vertelt hoe hij met Takeaway.com zijn Duitse concurrent Lieferando na lang onderhandelen kocht. Het beursgenoteerde Takeaway.com, moederbedrijf van Thuisbezorgd.nl, is bekend van online eten bestellen. In 2016 was Groens bedrijf in Nederland goed voor 21 miljoen bestellingen en een omzet van 112 miljoen euro. Eind maart 2014 kocht Groen samen met enkele investeerders Lieferando 'voor een bedrag tussen de 60 en 70 miljoen euro'. Drie weken zat hij aan de onderhandelingstafel, vaak tot diep in de nacht. Dat moest in het geheim, want het personeel van Lieferando, een hippe start-up in Berlijn, mocht van niets weten. Groen: 'Deze nummer drie in Duitsland groeide hard, net als wij die de vierde positie in de markt innamen. Ik wist dat je alleen geld verdient als je marktleider bent in een land. Schaalgrootte is allesbepalend in deze business. We moesten dus iets doen om te groeien. Er lag en



Jitse Groen

ligt nog steeds een enorme groeipotentie in Duitsland.'

Complexe transactie

'Deze deal was behoorlijk complex,' herinnert Joost Houtman (54), partner bij het Nederlandse advocatenkantoor Lexence, zich. 'Lieferando telde verschillende groepen aandeelhouders en verkopers van wie de belangen niet parallel liepen. Dat compliceerde de onderhandelingen. Bovendien hadden we maar weinig tijd, want Lieferando hanteerde een korte deadline. Er waren nog meer kapers op de kust (waaronder de Duitse concurrent Delivery Hero, red.). We moesten eerst de financiering voor de deal rondkrijgen met onder meer de Amsterdamse durfkapitalist Prime Ventures en Macquarie Capital uit Australië. Het werd complex

'Schaalgrootte is allesbepalend in deze business' Jitse Groen

omdat een aantal bestaande aandeelhouders, zoals de oprichters van Lieferando en Macquarie als aandeelhouder doorschoven naar Takeaway en daarom zowel verkoper als (indirect) koper waren.' Groen beaamt dat het een bont gezelschap was. 'Joost moest de Australiërs uitvoerig over het Nederlandse recht voorlichten. Het proces duurde dan ook langer dan verwacht.'

Nonchalante internetclub Culturele verschillen speelden bij de transactie amper een rol

volgens Houtman. 'Lieferando was een jonge internetclub en die stond haaks op het beeld van de strikte en grondige aanpak die ik uit eerdere Duitse transacties had leren kennen.' Groen herinnert zich een ietwat chaotische club mensen, op het nonchalante af. Lachend: 'Dozen lagen gewoon kriskras in hun kantoor. Hun slordigheid was soms wel eens tenenkrommend, vooral als om drie uur 's nachts nog ergens een document uit hun onderneming opgevist moest worden. Ik was al twee jaar met ze in gesprek, maar zij wisten hoe gewild ze waren.'

Groen registreerde wel een aantal culturele verschillen. 'Wij Nederlanders slaan een aantal piketpaaltjes en geven daarmee de tegenpartij onderhandelingsruimte. Duitsers vinden dat maar vaag en pakken óf meer ruimte óf ze weten niet wat te doen.'

Volgens Houtman kom je bij onderhandelingen met een Duitser niet snel voor verrassingen te staan. 'Je weet wat je aan ze hebt. Ze werken gestructureerd, volgens vaste patronen en procedures. Maar ze kunnen soms ook te principieel zijn. Als zij de kopende partij zijn, moet alles kloppen aan de onderneming. Ze stappen niet lichtvoetig over een relatief klein gebrek heen. Een Nederlander zal eerder zeggen: dat lossen we later wel op.'

Dealkapitein

Evert-Jan Osnabrugge (49), m&a-advocaat en partner bij het van oorsprong Duits-Britse Taylor Wessing, kan daarover meepraten. Hij was betrokken bij de aankoop van de Neder-

landse reissite Zoover door Tomorrow Focus, een investeringsvehikel van de Duitse uitgeefmoch Hubert Burda Media. 'Voor een Duitse cliënt ben je als advocaat de dealkapitein, degene die veel vertrouwen krijgt en alles beslist. Dat is natuurlijk een prettige rol. Als je daar zegt dat een cliënt zijn mond moet houden, dan doet hij dat ook. Aan Nederlandse zijde zie je veel meer meningen de revue passeren en wordt er meer gepolderd. De Duitser houdt zich strikter aan zijn rol. Vermoedelijk ook omdat hij bang is intern afgerekend te worden.'

Notaris

Ook juridisch zijn er verschillen en risico's. In Nederland is een koopovereenkomst bindend en is de verkoper vanaf dat moment gebonden om de aandelen te leveren. In Duitsland is de verkoper pas gebonden als de koopovereenkomst notarieel bekrachtigd is. Houtman: 'Hierdoor kan het risico ontstaan dat een Duitse partij alsnog het hazenpad kiest en met een ander een deal sluit.' Exemplarisch is ook de positie

van een Duitse notaris. Die moet bij wet alle overeenkomsten woordelijk voorlezen aan de betrokken partijen. Houtman: 'In dit geval was de documentatie vuistdik, maar dat is nu eenmaal vastgelegd in de Duitse wet.' En Groen voegt daaraan toe: 'Ik heb nog nooit iemand zo snel horen lezen in het Duits en Engels. Iedereen was doodop, het was midden in de nacht en ik wilde iets te drinken halen. Mocht niet, we moesten blijven zitten totdat de man was uitgelezen.' Daar waar de Nederlandse notaris een honorarium per uur ontvangt, krijgt zijn Duitse collega een bij wet vastgesteld percentage. Bij de Lieferando-deal dus van de aandelenwaarde. Groen: 'Die notaris maakte nog de grap dat hij de rest van het jaar niet meer hoefde te werken.' Duitse notarissen zijn misschien wel de best verdienende dienstverleners van Duitsland. 'Een deal van tien kantjes,' zegt Osnabrugge, 'kan ze een honorarium opleveren van zo'n vijf ton. En die premie willen ze natuurlijk waarmaken door elk detail uit te lichten.' [WS]

Tips Duits-Nederlandse Handelskamer

- Beperk de smalltalk en kom snel tot de kern van de zaak;
- Straal deskundigheid uit. In Duitsland wordt bijvoorbeeld meer waarde aan een academische titel gehecht;
- Gebruik eerder u ('Sie') dan je of jij ('du') in de omgangstaal;
- Stuur een onderhandelaar die relatief hoog in de hiërarchie zit. Dan voelt een Duitse partij zich eerder serieus genomen;
- Houd rekening met langere besluitvorming. Het proces verloopt over allerlei schijven voordat het besluit door de Vorstand (raad van bestuur) wordt ondertekend;
- Vakkennis is voor Duitsers erg belangrijk. Bereid u daarom goed voor en wees zo specifiek mogelijk in presentaties.

FOTOGRAFIE PETER ARNO BROER



Wir schaffen das.

Wij zijn een advocatenkantoor voor internationaal actieve cliënten. Onze German Desk telt 7 Duitstalige advocaten op alle voor ondernemingen relevante rechtsgebieden.

Uw contactpersoon: Kai Guldemond

Bel +31 (0)20 5210 100
of ga naar blenheim.nl/anwaelte

BLENHEIM
ADVOCATEN

ARMARIUM

Zorgeloos digitaal procederen

- ✓ Snel digitaal stukken inleveren
- ✓ Jarenlang verstand van zaken
- ✓ We staan voor veilig werken

Vraag nu een gratis demo aan
088 550 4482 | info@armarium.nl | www.armarium.nl

Airconditioners voor een heerlijk fris en energiek werkklimaat!



ALF AIRCONDITIONING
LUCHTSLUIZEN
INTERNATIONAL FANCOILUNITS

A.L.F. International BV
Tel. 0168 - 33 54 78
info@alf-international.nl
www.alf-international.nl

Was will das Recht?

Het Duitse recht verschilt op een aantal belangrijke punten van het Nederlandse recht. Wie in Duitsland onderneemt, krijgt daar al snel mee te maken. Twee specialisten schetsen de vier grote verschillen.

Levert uw bedrijf producten aan Duitse klanten? Of opent u een eerste vestiging in Duitsland? Dan moet u beslist een aantal Duitse wetten kennen. 'In Duitsland is juridisch meer vastgelegd en de regels en afspraken worden er ook strikter afgedwongen,' zegt Ute Acker (51), in Duits-Nederlandse handel gespecialiseerde advocaat en partner bij DVDW Advocaten in Den Haag. 'Tegelijkertijd kunnen ondernemers van bepaalde wetten ook profiteren,' voegt Acker – zelf van Duitse origine – daar in één adem aan toe. Ze mag zich naast advocaat ook Rechtsanwältin, advocaat naar Duits recht, noemen omdat ze eveneens in Duitsland is afgestudeerd.

Ook op bedrijfsmatig vlak zijn er de nodige verschillen tussen Duitsland en Nederland. Een Duitse vennootschap is een zogenoemde *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH). Hoewel dat de Duitse evenknie is van de Nederlandse BV, heeft die term juridisch een andere lading. Een directeur-bestuurder van een GmbH heet *Geschäftsführer*. 'Het is belangrijk voor ondernemers om naast de essentiële verschillen op de hoogte te zijn van ogenschijnlijke details,' stelt Rechtsadvocaat Tono Wevers (45), gespecialiseerd in grensoverschrijdende Nederlands-Duitse zaken bij het Enschedese Dijks Leijssen Advocaten & Rechtsanwältinnen. 'Bijvoorbeeld dat je in Duitsland – anders dan in Nederland – slechts onder één handelsnaam mag ondernemen. Het is geen optie om in correspondentie alleen een verkorte bedrijfsnaam te noemen.' De meest relevante juridische verschillen tussen Duitsland en Nederland zetten de door TerZake geraadpleegde specialisten hiernaast voor u op een rij. **[MB]**



1. Zwaardere bestuurdersaansprakelijkheid

De directeur-bestuurder van een Duitse vennootschap, een GmbH, kan persoonlijk aansprakelijk zijn, bijvoorbeeld voor het betalen van belastingen en boetes. 'De Nederlandse praktijk om een andere vennootschap tot bestuurder te benoemen en zo de persoonlijke aansprakelijkheid naar een holding te verleggen, bestaat niet in Duitsland,' waarschuwt Acker. Een positie als bestuurder gaat dan ook gepaard met risico's. Zo is de *Geschäftsführer* bij liquiditeitsproblemen verplicht binnen drie weken faillissement van zijn bedrijf aan te vragen. Doet de directeur dat niet of te laat, dan is hij strafbaar. In het ergste geval kan hij een celstraf tot drie jaar opgelegd krijgen.



2. Soepeler ontslagrecht

Het ontslagrecht in Duitsland is veel flexibeler dan in Nederland. Ontslag is mogelijk door middel van een brief, zonder goedkeuring vooraf. Voor werknemers die een half jaar of korter in dienst zijn, geldt geen ontslagbescherming – het loon moet alleen worden doorbetaald gedurende de opzegtermijn. Kleine ondernemers met maximaal tien werknemers (in fte, voltijdbanen gerekend) kunnen gemakkelijk mensen ontslaan als de zaken minder gaan. 'Ook de ontslagbescherming voor zieke werknemers is beperkt,' benadrukt Acker. 'En in geval van ziekte hoeft een werkgever maar maximaal zes weken loon door te betalen.'



4. Snellere verjaring betalingsachterstanden

Betalingsachterstanden verjaren in Duitsland na drie jaar, terwijl dit in Nederland pas na vijf jaar gebeurt. Om verjaring te voorkomen, in juridisch jargon 'te stuiten', moet u in



3. Groter eigendomsvoorbehoud

Relevant voor exporteurs: Duitsland kent een uitgebreid eigendomsvoorbehoud. Ook in een overeenkomst waarop voor het overige Nederlands recht van toepassing is, kunt u voor leveringen naar Duitsland regelen dat bijvoorbeeld een zogeheten *verlängerter Eigentumsvorbehalt* of *erweiterter Eigentumsvorbehalt* naar Duits recht van toepassing is. 'Zo kun je in de algemene voorwaarden of in een koopovereenkomst opnemen dat de eigendom voor betaalde producten niet overgaat zolang een factuur voor eerder geleverde goederen nog niet betaald is,' legt Wevers uit. 'Hierdoor kun je ook in geval van een eventueel faillissement van de koper bij de curator claimen dat de goederen worden teruggegeven. Dan blijven die goederen dus buiten het faillissement.'

Dirkzwager zorgt dat u het weet.



Wij delen onze kennis graag.

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. Ontdek snel hoe Dirkzwager haar kennis deelt op www.partnerinkennis.nl

Maak kennis met **Dirkzwager**
advocaten & notarissen

MAANDAG 29 MEI 2017 | DELAMAR THEATER AMSTERDAM

fcn | **LEADERS ON STAGE 2017**

No heritage No future

INCLUSIEF
BUSINESS
BREAKFAST
& NETWORK
BREAKS &
AFTER
DRINKS

HÉT CONGRES VAN HET MEEST BETROUWBARE NETWERK VAN NEDERLAND: HET FOUNDERS CARBON NETWORK.

Dankzij een unieke samenwerking tussen Elsevier en fCN kunt u voor een zeer scherp tarief deelnemen aan deze bijzondere dag:

▶ **Elsevier-abonnees betalen 175 euro per persoon**
Elsevier-lezers betalen 275 euro per persoon

HERITAGE AND FUTURE | BLOCKCHAIN |
SUSTAINABILITY | ARTIFICIAL
INTELLIGENCE | TECHNOLOGICAL
DEVELOPMENT | CONNECTIVITY

INFORMATIE EN AANMELDEN: WWW.ELSEVIERLIVE.NL

ELSEVIER

fcn
FOUNDERS
CARBON
NETWORK

SNEAK PREVIEW SPREKERS



JIMMY NELSON
Fotograaf



PRINS CONSTANTIJN VAN ORANJE
StartupDelta



MARTIJN ASLANDER
Trendwatcher



ARENDO JOUSTRA
Elsevier

Expertise-overzicht juridische markt (deskundigheid binnen handbereik)

Advocatenkantoor Van der Linden
www.vanderlindenadvocaten.nl Utrecht 030 - 275 89 99

Mr. Olaf van der Linden, advocaat



25 jaar proceservaring op het gebied van vastgoed: huur-, koop-, en burendrecht, vergunningen en onteigening, second opinion en advies proceskansen hoger beroep. Gedegen kennis, helder en bruikbaar advies voor een scherp tarief!

Advocatenkantoor van der Linden

C-law B.V. (Ranked in the Chambers Europe 2017: leading individual)
www.c-law.nl Amsterdam | s-Hertogenbosch 073 - 202 00 44

Mr. Claudia Bruins, advocaat



C-law Competition Lawyers is hét niche advocatenkantoor op het gebied van mededinging, regulering en consumenten-zaken. Wij werken op dagelijkse basis aan zaken die spelen bij de Autoriteit Consument & Markt (ACM), de Europese Commissie, de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) en de Nederlandse Voedsel & Warenautoriteit (NVWA).

c-law competition lawyers

Equarius
www.equarius.com Den Haag | Amersfoort 06 - 14 52 56 52

Mr. Hans Voorhoeve, eigenaar



12 jaar actief in legal search met de advocatuur als belangrijkste markt

Nieuwsgierig ('curious') naar mens en organisatie

Ook nieuwsgierig?
Bel voor info met Hans op 06 - 14 52 56 52



JMS Textservice
www.jmstext.nl Volendam 0299 - 35 18 51

Marcel Steur, oprichter



JMS Textservice specialiseert zich al sinds 1997 in het vertalen van juridische teksten. Daarnaast volgen onze vertalers jaarlijks een aantal nascholingscursussen om de vak kennis verder uit te breiden en verdiepen.



Olenz
www olenz.nl Veenendaal 0318 - 52 93 93

Mr. Arnaud Wilod Versprille, notaris



Notaris bij Olenz notarissen, juridische duizendpoot, ondernemingsrechtsspecialist in praktijk én wetenschap, allround adviseur in de DGA-praktijk met bijzondere expertise in de bedrijfsopvolging binnen de familiesfeer, met oog voor het menselijke aspect.



Redbreast
www.redbreast.com Amsterdam 020 - 891 21 00

Mr. Rein Philips, advocaat/partner



Redbreast neemt de volledige kosten en het beheer van rechtbank- en arbitrageprocedures in binnen- en buitenland op zich tegen een resultaatafhankelijke beloning (no cure no pay). Voor bedrijven (midden- en kleinbedrijf en beursgenoteerd), financiële instellingen en curatoren.



Ron Borgdorff Financieel Advies
www.ronborgdorff.nl Hoogland 033 - 203 50 00

Ron Borgdorff, directeur/eigenaar



Ron is al meer dan 25 jaar gespecialiseerd in verzekeringsoplossingen voor notarissen en advocaten.

Vaak is het verzekeringspakket sinds de start van het kantoor niet meer bijgehouden. Laat Ron eens kijken. Misschien kan het pakket beter of is er premievoordeel te behalen!



Straatman Koster Advocaten
www.straatomankoster.nl Rotterdam 010 - 240 04 47

Mr. Wilfried Koster MRE, advocaat



Wilfried Koster is één van de oprichters van Straatman Koster Advocaten. Met een team van 27 mensen worden juridische diensten verleend voor alle facetten van het vastgoed, waaronder projectontwikkeling, bestuursrecht, huurrecht en aanbestedingsrecht.

Straatman Koster advocaten

'Blockchain is meer dan een modegril'

David Yermack (54), hoogleraar aan de New York University Stern School of Business, geldt als een van de grootste autoriteiten op het gebied van blockchain. TerZake vroeg hem naar de stand van zaken in deze baanbrekende technologie.

Wat is de kracht van blockchain?

'Blockchain begon als onderliggende technologie voor de digitale munteenheid bitcoin, maar is inmiddels uitgegroeid tot zo veel meer. In feite is blockchain een methode voor het bijhouden van informatie. De kracht zit in het verschil met huidige databases. Alle toegevoegde informatie wordt door blockchain geregistreerd, waardoor naderhand doorgevoerde wijzigingen altijd te traceren zijn. Op die manier is het een onuitwisbaar boekhoudsysteem dat fraude beter tegengaat. Bovendien wordt een blockchainsysteem beheerd door alle gebruikers in plaats van door één centrale beheerder. Frauduleuze handelingen zijn direct voor iedereen zichtbaar.'

Welke gevolgen voorziet u?

'Denk eens in hoeveel mensen worden betaald om te controleren of andere mensen de waarheid spreken. Deze *auditors* gaan verdwijnen. Dit geldt niet alleen voor de financiële sector. Ook de overheid, logistiek, *supply chain*, eigenlijk elke sector die gebruik maakt van databases, zal ingrijpend veranderen. Het opmerkelijke is dat de klappen in het middensegment vallen: banen die tot voor kort vrijwel onkwetsbaar leken voor modernisering. Tegelijk zal blockchain de belastingbetaler

en consument ook geld opleveren dankzij een kleinere overheid en financiële producten die goedkoper worden.'

Critici zien blockchain vooral als hype. Onterecht?

'Blockchain is beslist meer dan een modegril. Er wordt volop met de technologie getest, zoals in Nederland bijvoorbeeld door het Havenbedrijf Rotterdam, dat scheepsladingen deels met blockchain registreert. En zo'n 80 procent van de grote internationale banken heeft al een blockchaininitiatief gelanceerd. Deze testfase kan nog wel even duren, maar over tien jaar zal de technologie algemeen aanvaard zijn. We hebben te maken met een blijvend fenomeen.'

Gaan overheden goed om met blockchain?

'Op een aantal plaatsen in de wereld versoepelen staten hun wetgeving en regulering om blockchaintoepassingen te faciliteren. De overheden van Singapore, de Verenigde Arabische Emiraten en de Amerikaanse staat Delaware – waar het merendeel van de grote Amerikaanse bedrijven is gevestigd vanwege het gunstige belastingklimaat – hopen zo hun positie als financieel centrum te versterken. Nu een aantal Europese steden probeert de rol van Londen als financiële hub na de brexit over te nemen,



'Blockchain zal ondernemers op den duur helpen efficiënter te werken en geld te besparen'

kan een voortrekkersrol in blockchain daarbij helpen.'

Ziet u kansen voor het mkb?

'Blockchain zal ondernemers op den duur helpen efficiënter te werken en daarmee geld te besparen. Voor nu zal het vooral een marketingtool zijn. Een bedrijfje dat bijvoorbeeld betalingen met bitcoin accepteert, spreekt daarmee een jong publiek aan. Het werkt zo als een label van goedkeuring.'

Zal blockchain de wereld mooier maken?

'Elke nieuwe technologie heeft risico's, maar uiteindelijk maakt blockchain dingen goedkoper, efficiënter en betrouwbaarder. En denk eens aan de kansen die het de Derde Wereld biedt voor financiële integratie. Vier miljard mensen hebben geen bankrekening, maar vrijwel iedereen heeft een smartphone. Mobiele financiële diensten die via blockchain werken, kunnen deze mensen in één klap bereik maken zonder dat er eerst een kostbaar bankstelsel moet worden opgebouwd. De belofte van blockchain is enorm.' [TB]

ADVERTENTIE



Executive Masterclass Fintech & Blockchain De groei, de uitdagingen en ontwikkelingen

30 & 31 mei 2017
Amsterdam Business School

Wilt u in korte tijd leren wat de consequenties en vooral kansen van de blockchain-revolutie zijn voor uw organisatie of klanten? Ontdek het potentieel achter deze technologie met prof. David Yermack van de New York University Stern School of Business.

Schrijft u zich dan nu in voor deze éénmalige masterclass.

Meer informatie en aanmelden: www.elsevierlive.nl



advertentie

DE NIEUWE JURIDISCHE BOEKHANDEL

DNJB.NL

24/7

ONDERDEEL VAN
BOEKHANDEL DOUWES

HERENGRACHT 60
2511 EJ DEN HAAG
070 7371126
INFO@DNJB.NL
WWW.DNJB.NL

- WINKEL MET 2000 JURIDISCHE TITELS IN HET CENTRUM VAN DEN HAAG
- UW ADVISEUR ERIC KOREMAN, JURIDISCH BOEKVERKOPER
- BLIJF OP DE HOOGTE MET DE JURIDISCHE NIEUWSBRIEVEN OP UW VAKGEBIED
- HERDRUKKEN EN SERIEWERKENSERVICE

