

VALLEI

JAARGANG 32 | NUMMER 1 | MAART 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



Dirkzwager advocaten & notarissen

**'ONDERSCHAT DE IMPACT VAN
EEN BEDRIJFSOVERNAME NIET.
EEN GOEDE ADVOCAAAT HELPT'**

THEMA VROUWEN AAN DE TOP
"Ga uit van je eigen kracht"

**"NIEUWE GENERATIE MOET
BLIJVEN ONDERNEMEN"**



CLAUDIA VAN DER MOST EN SELMA VAN RAMELE: “ONDERSCHAT DE IMPACT VAN EEN BEDRIJFSOVERNAME NIET. EEN GOEDE ADVOCAAAT HELPT”

Advocaten Claudia van der Most en Selma van Ramele startten allebei hun carrière bij Dirkwager advocaten & notarissen. Van der Most 18 jaar geleden, Van Ramele 15. Beiden zijn dol op hun vak met het specialisme fusies en overnames. Nog altijd werken ze met veel plezier bij Dirkwager: hier ben je het beste uit. Dat geldt niet alleen voor henzelf, maar ook voor hun cliënten. Ze vertellen.

SPECIALIST

Van der Most: “De aantrekkingskracht van grote advocatenkantoren aan de Zuidas is groot. Dit imago wordt al jarenlang in stand gehouden. Je hebt daardoor een bepaalde druk, waar ik niet voor kies. Ook hier wordt hard gewerkt, maar de sfeer is ontspannen en de collega’s relaxt. Als je te maken hebt met een fusie of overname is Dirkwager hét kantoor in de regio. Hier zit de kennis en het specialisme. Veel advocatenkantoren doen de overname- en fusiepraktijk erbij, voor onze sectie is het core business.”

“OOK HIER WORDT HARD GEWERKT, MAAR DE SFEER IS ONTSPANNEN EN DE COLLEGA’S RELAXT”

TOEGANKELIJK

Van Ramele: “Dirkwager is een toegankelijk kantoor. De mentaliteit is niet belangrijk doen, maar handen uit de mouwen steken en aanpakken. Wij luisteren naar onze cliënten en leggen zaken helder uit. Als de deal ophanden is, zorgen wij dat het juridisch klopt, zonder juridische hoogdraverij. Bij de verkoop of koop van een bedrijf komt veel kijken. Een koper wil de gehele bedrijfsvoering onder de loep nemen, niet alleen de financiële cijfers. Denk aan problemen met werknemers, milieuaspecten, huur/koop van het pand, zijn alle afdrachten gedaan en de toekomstvisie. Je wilt geen kat in de zak kopen en zeker weten dat alles op orde is.”

ROL ADVOCAAAT

“Daarentegen wil een verkoper van zijn bedrijf af en geen gedoe meer”, vult Van der Most aan. “Als alle aandelen overgedragen zijn, heerst de beleving dat de verkoop daarmee afgehandeld is. Integendeel. Een verkoper is mogelijk nog voor een bepaalde tijd aansprakelijk. Waarvoor en hoelang is onderhandelbaar. Daar zit een belangrijke rol voor ons als advocaat. Voor dit vak moet je van onderhandelingen houden, je werkt naar een positief resultaat voor beide partijen toe.”

OVEREENKOMST

Van Ramele: “In een koopovereenkomst maken koper en verkoper o.a. afspraken over de prijs, wanneer de overdracht is en de garantiebepalingen. De prijs kan een variabel element bevatten dat afhankelijk wordt gemaakt van toekomstig te behalen resultaten, zoals deze door verkoper zijn voorgespiegeld. Een transactie omvat vaak meer dan de koopovereenkomst. Als niet alle aandelen worden verkocht of als er meerdere aandeelhouders zijn, stel je een aandeelhoudersovereenkomst op. Hierin kun je afspraken maken over wie welke (beslissings)bevoegdheid heeft, strategie en wat er gebeurt als een aandeelhouder zijn aandelen wil verkopen. Bij een managementovereenkomst spreek je zaken af over de verhouding tussen de vennootschap en de bestuurder, managementvergoeding en een concurrentiebeding. Verder kun je denken aan een overeenkomst van geldlening, een huurovereenkomst en een dienstenovereenkomst.” Van der Most: “Een heel scala aan contracten dus.

“VOOR DIT VAK MOET JE VAN ONDERHANDELINGEN HOUDEN, JE WERKT NAAR EEN POSITIEF RESULTAAT VOOR BEIDE PARTIJEN TOE”

Dirkwager heeft een eigen notariaat. Onze notarissen kijken vanuit beide partijen, terwijl wij het belang van één partij behartigen. Ook hebben zij andere aandachtspunten. Onze notarissen zijn daarbij fiscaal georiënteerd en adviseren over de beste constructie.

BESTE DEAL

De impact van de verkoop van een bedrijf wordt wel eens onderschat. Als alles op papier staat, is het echt. Bij het stellen van de voorwaarden begint het afscheid nemen en het onderhandelen. Er is altijd wel een punt waarop de één moet buigen of breken. Het is onze taak om voor onze cliënt de beste deal te sluiten. Dat is voor ons de deal waarbij oog is voor de belangen van alle betrokkenen en iedereen blij en tevreden de deur uitgaat.”

Voor meer informatie over Dirkwager advocaten & notarissen of specifiek het specialisme fusies & overnames kijk op www.dirkwager.nl/expertises/fusies-overnames.