

# Samenspraak

APRIL 2012

VOOR RELATIES VAN DIRKZWAGER

A woman and a man are standing in a modern office hallway, each with a bicycle. The woman is on the left, wearing a white blouse and brown trousers, smiling. The man is on the right, wearing a grey suit and a green striped tie, also smiling. They are standing in front of two glass doors. The hallway has a modern design with a grid ceiling and a dark floor.

Eva Nass en John Wijnmaalen  
Initiatiefnemers deelname Alpe d'HuZes

Ruimtevluchten vanaf Curaçao  
Gezondheidsrisico's en aansprakelijkheid

German Desk  
Duitse Rechtsanwältin maakt vertaalslag

# Think global



De wereld wordt steeds kleiner. Of liever, we reiken eerder over de landsgrenzen heen. Dat geldt evengoed voor een advocaten en notarissenkantoor, want ook Dirkzwager denkt over de grenzen. Letterlijk natuurlijk, als dat voor cliënten nodig blijkt, maar ook figuurlijk. We gaan graag net iets verder dan de traditionele denkers. Dat herkent u in ons motto 'Kennis delen' en in onze inspanningen op het gebied van social media, waarmee we diverse innovatieprijzen hebben gewonnen. Met social media gaan we nu ook letterlijk de grens over. Voor TELFA, ons Europees samenwerkingsverband van advocatenkantoren, hebben we onlangs een variant op onze juridische kennispagina's ontworpen: the Legal Knowledge Portal (zie p. 12).

En we zijn met nog andere grensoverschrijdende zaken bezig. Onze German Desk biedt zowel Nederlandse als Duitse cliënten juridische ondersteuning. Een Rechtsadvocate maakt voor u de vertaalslag (p. 14). Daarnaast richten we onze blik dit voorjaar op Frankrijk. Een aantal collega's stort zich op een grootmoedig buitenlands avontuur, de Alpe d'HuZes. Acht fanatieke wielrenners klimmen in de pedalen om geld in te zamelen voor het Wilhelmina Kanker Fonds (p. 30).

Voor de nieuwe vennoot Bart van Meer (p. 17) hoeft het overigens allemaal niet zo ver van huis. De vastgoedjurist is graag actief in Arnhem en omgeving, waar hij de nodige bekendheid geniet. Niet op de laatste plaats omdat hij zich sterk maakt voor de stad en voor diverse goede doelen.

Tot slot zoekt Dirkzwager het niet alleen verderop, maar ook hogerop. We zijn als juridisch adviseur betrokken bij het spectaculaire ruimtevaartproject, Space Experience Curaçao. Nog even en een gewone passagier kan een ruimtevlucht maken. Daar hangt weliswaar een aardig prijskaartje aan, maar het moet dan ook een heel indrukwekkende ervaring zijn. Aldus arts-vlieger Marck Haerkens, die de gezondheidsrisico's van een dergelijke vlucht onderzoekt. Het schijnt dat je alles enorm gaat relativiseren, als je daar zo nietig in de ruimte hangt en op onze aarde neerkijkt. Wie weet word je daar heel vrijgevig van en gaan de ruimtevaarders veel geld aan goede doelen schenken. Geen gezondheidseffect, maar wel een mooie bijwerking! Think global, act local.

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:** Caplan

info@dirkzwager.nl  
www.dirkzwager.nl

**Drukker:** Coers & Roest

# Inhoud

## Actueel

Medische keuring voor ruimte reizigers  
Zonder risico de lucht in

4

## ARTIKEL 1, LID 1, SUB 1

Hoe richt je een concern zo in, dat het kapitaal  
is veilig gesteld?

8

## In Casu

Kort nieuws

10

## Dirkzwager Actueel

Wereldwijde kennis voor iedereen bereikbaar

12

## Dossier

German Desk, de Duitse 'balie' voor cliënten in Nederland  
en Duitsland. Susanne Hermsen maakt de vertaalslag

14

## Gedachtegoed

Vastgoedjurist: Bart van Meer treedt toe als nieuwe  
vennoot

17

## Waarvan Akte

Escrow: bescherm uw softwarelicentie

20

## Toewijding

Popster neemt afscheid

22

## In de praktijk

Incasso's efficiënt geregeld door het team van Dirkzwager

24

## Business Case

"We weten waar de energiesector mee bezig is"

26

## Avondopenstelling notariaat Nijmegen

Juridische vernieuwingsslag

29

## Partner in mvo

Fietsen voor het goede doel

30



Wings of Care verzorgt medische keuring  
aspirant-ruimtereiziger

# Zonder risico's de lucht in



Als passagier inchecken op een ruimtevlucht? Dat is geen science fiction. De eerste 'aspirant-astronauten' bereiden zich voor op hun ruimte-reis. Fysiek en psychisch, want niemand weet nog exact wat de gezondheidsrisico's van een 'suborbitale' vlucht zijn. Arts en vlieger Marck Haerkens van Wings of Care ontwikkelde een concept, waarbij reizigers met zo min mogelijk medische risico's van hun ervaring kunnen genieten. Voor hemzelf geen risicoloze onderneming.

Een spectaculaire sensatie, onder je de kromming van de aarde en het dunne randje atmosfeer. Boven je alles zwart met sterren, en dan die totale stilte. Dat kan inderdaad een absolute Life Changing Experience zijn, zoals de initiatiefnemers van het project beweren." Marck Haerkens droomt weg bij de gedachte aan zo'n reis. De helikopterpiloot en traumachirurg was zelf graag astronaut geworden en zal er alles aan doen om elke passagier van Space Expedition Curaçao (SXC) optimaal te laten genieten. Als pilot-physician (arts en vlieger) bij de Koninklijke Luchtmacht heeft hij tientallen piloten medisch begeleid op straaljagervluchten. In een raket zullen de fysiologische effecten deels vergelijkbaar zijn. "De SXC-ruimtereis is een suborbitale vlucht. De raket komt niet, zoals bij een orbitale vlucht, in een baan rond de aarde. Maar je vliegt wel met vier keer de snelheid van het geluid naar de grens van de atmosfeer, op zo'n 100 kilometer hoogte. Een verkeersvliegtuig zit op 10 kilometer. Een ruimtereis is een vrij heftige ervaring, dus moet je mensen op medische bijzonderheden onderzoeken. Bovendien kan de ervaring zo overdonderend zijn, dat je niet volop geniet. Als je goed voorbereid bent, haal je meer uit je ticket."

## Wings of Care

Hoe kun je mensen veilig transporteren in een extreme omgeving? Het is een fascinatie die Haerkens bij de luchtmacht al had. Zijn kerntaak was de pilotvehicle interface: wat doet een vliegtuig, zoals een Apachehelikopter, met de inzittenden tijdens een missie? Een kruisbestuiving van twee disciplines: de ene helft van de week werkte Haerkens als traumachirurg in het ziekenhuis, de andere helft als pilot-physician bij de luchtmacht. Daar werkte hij in de cockpit met Crew Resource Management (CRM). Dit is een werkwijze die na de vliegramp van Tenerife internationaal in de luchtvaart is ingevoerd, nadat bleek dat slechte samenwerking in de cockpit de crash veroorzaakte. Fouten zijn te voorkomen door als team te leren denken en werken. Haerkens ontwikkelde een aangepaste CRM-training voor kritieke afdelingen in de zorg. “In de medische wereld durven mensen een meerdere nog niet altijd op onzorgvuldigheden aan te spreken.”

Haerkens richtte Wings of Care op voor effectief teamwork in de zorg, waarin hij samenwerkt met zes collega's. “Dirkzwager hielp mij met een logische bedrijfsconstructie, advisering rondom verzekeringen en rechtsbijstand, notariële zaken en merkenrecht van bedrijfsnaam en logo. Een solide advies.” Inmiddels is Wings of Care een begrip in de medische wereld: “Ik hoop dat ons CRM-initiatief het begin is van een cultuurverandering in zowel academische als perifere ziekenhuizen en dat het standaard wordt ingevoerd op medische en paramedische opleidingen.” Haerkens ontving uit handen van Generaal b.d. Dick Berlijn het ‘Generaal Snijders erediploma’ vanwege zijn werkzaamheden op het snijvlak van luchtvaart en geneeskunde.

## Astronauten

Bij de luchtmacht koesterde Haerkens nog één wens: astronaut worden. Na zijn sollicitatie in 2009 behoorde hij tot zijn spijt niet tot de uitverkorenen. “Daar had ik natuurlijk rekening mee gehouden. Met tienduizenden gegaagdigen was de kans zeer klein, vooral omdat Nederland met André Kuipers al een operationele astronaut had.” Hij besloot zich nu volledig op Wings of Care te richten en verliet de luchtmacht. Een andere astronaut-sollicitant, collega en testvlieger Harry van Hulten, smeedde eveneens nieuwe plannen: “Samen met Ben Droste,

oud-commandant der luchtmacht, ontwikkelde hij Space Expedition Curaçao met Michiel Mol als zakelijk partner.” Van Hulten kende de fascinatie van zijn oud-collega en vroeg of Wings of Care onafhankelijke medische adviezen kon verzorgen. “Een medische uitdaging; voor het eerst gaan niet-getrainde astronauten naar de grens van de ruimte. Dit alles draagt natuurlijk een risico met zich mee. Maar SXC is een project van betrouwbare mannen en geen jongensavontuur.” Dus ging Haerkens met hen in zee. Wings of Care buigt zich over het ontwerp van informatiepakketten en vragenlijsten voor passagier en de eigen huisarts. Na evaluatie van alle verzamelde informatie volgt een advies van Wings of Care aan SXC, dat de eindbeslissing neemt.

“Een ruimtereis is een vrij heftige ervaring, dus moet je mensen op medische bijzonderheden onderzoeken.”





Foto: Space Expedition Curaçao

## Space Expedition Curaçao

Luchthaven Hato, Curaçao, 2014. Jetset, zakenlui en liefhebbers die hiervoor speciaal hebben gespaard; gegadigden van allerlei pluimage staan in de rij voor een reourtje luchtruim. Tegen betaling van circa \$ 95.000,- kunnen ze mee met een reis van vijfendertig minuten naar de grens van de atmosfeer met vier minuten gewichtloosheid.

Nee, dit is niet het script van een nieuwe film; het staat echt te gebeuren. Vanaf 2014 kunnen gewone passagiers een ruimtereis maken dankzij het Nederlandse Space Expedition Curaçao (SXC). De keus viel op dit Caribische eiland vanwege het relatief rustige luchtruim en de veelal strakblauwe hemel.

Na de testvluchten zijn als eerste de ambassadeurs van SXC aan de beurt: Doutzen Kroes, Erica Terpstra, Armin van Buuren en Martin Schröder. Zij zullen frontseat, naast de piloot, deze ervaring ondergaan in een tweepersoons ruimtetoestel, de Lynx Suborbital Spacecraft. Deze stijgt en landt horizontaal als een gewoon vliegtuig. Met vier raketmotoren schiet het verticaal de hemel in om vervolgens als een soort zweefvliegtuig tot boven de atmosfeer te gaan. In het eerste jaar verwacht SXC vijftig tot honderd vluchten uit te voeren. Streven is om duizend ruimtepassagiers per jaar de lucht in te sturen.

[[www.spacexc.com](http://www.spacexc.com)].

## Aansprakelijkheid

Ruimtevluchten brengen mogelijke gezondheidsrisico's mee, daarom zijn keuringen belangrijk. De betrokkenen moeten zich bewust zijn van hun verantwoordelijkheden en aansprakelijkheidsrisico's. Dit wordt in Nederland onder meer geregeld in de Wet inzake de geneeskundige behandelingsovereenkomst (Wgbo). Maar deze vluchten vinden plaats op Curaçao en de aspirant-astronauten komen van over de hele wereld. "Het was mij niet duidelijk hoe dit alles juridisch in elkaar stak. Daarom benaderde ik Dirkzwager voor advies. Het gaat hier niet alleen om mijn aansprakelijkheid als arts, maar ook als bedrijf. Dirkzwager heeft in de aanloop naar de offerte alle juridische aspecten bekeken. Hoe definieer je de werkverhoudingen tussen de diverse partijen, hoe zit het met aansprakelijkheden? Want het is natuurlijk geen risicoloze onderneming."

## Heftige achtbaan

Het lawaai, de trillingen, de G-krachten en luchtdrukverschillen; een ruimtevlucht heeft diverse effecten op je fysiologische toestand. De gassen in lichaamsholtes zetten uit. Acceleratie en deceleratie belasten het hart. Gewichtsleloosheid kan bewegingsziekte veroorzaken. Een aantal zaken is op te vangen met een ruimtepak.

"Ik pleit voor een nationaal kenniscentrum voor lucht- en ruimtevaart-geneeskunde, een neutrale, betrouwbare omgeving voor medische keuringen. Na meerdere vluchten kan blijken dat we de medische eisen kunnen versimpelen, omdat de lichamelijke effecten meevallen."

Wanneer zal Haerkens een vlucht zeker afraden? "Onder meer kort na een operatie, bij zwangerschap, extreme claustrofobie en bij bepaalde specifieke aandoeningen, zoals aan hart of longen. Maar altijd met de toevoeging 'zeer ernstig'. Want het gaat niet om een piloot, maar om een passagier zonder verantwoordelijkheden. Als je in een heftige achtbaan durft en de trap op kunt hollen, is het reëel dat je mee kunt. Het is mijn oprechte intentie om zoveel mogelijk mensen die kans te geven."

Haerkens is al druk bezig de SXC-ambassadeurs voor te bereiden op hun lancering in 2014. "De medische screening is voor iedereen gelijk. Maar elke aspirant-astronaut kan bij een ticket voor extra modaliteiten kiezen om zich beter voor te bereiden: een vlucht in een straaljager, om snelheid en G-krachten te ervaren. Of een sessie in 'Desdemona', een state of the art vlucht-simulator waarin je versnellingskrachten, gesimuleerde gewichtsleloosheid en realistische vluchtbewegingen meemaakt. Het gaat om gewenning. Trouwens, deze ervaringen zijn op zich al enorm spectaculair."

## Kenniscentrum

Toch, je weet maar nooit hoe iemand in de ruimte reageert. Nog niet, maar Haerkens hoopt met elke vlucht nieuwe medische gegevens te verzamelen. Tegen de tijd dat er duizenden mensen staan te popelen om een Life Changing Experience mee te maken, verwacht hij de medische keuring uit handen te kunnen geven. "Ik pleit voor een nationaal kenniscentrum voor lucht- en ruimtevaart-geneeskunde, een neutrale, betrouwbare omgeving voor medische keuringen. Na meerdere vluchten kan blijken dat we de medische eisen kunnen versimpelen, omdat de lichamelijke effecten meevallen."

Hoe zit het met de psychische effecten? "Ik verwacht dat die vooral positief zijn. Als je daar boven de aarde zweeft, ervaar je de nietigheid van de mens. Het kan niet anders, of je staat daarna meer relativerend in het leven." Haerkens krijgt opnieuw die zweverige blik. Heeft hijzelf al een vlucht geboekt? "Nog niet, maar zeg nooit nooit!" ■

## Meer lezen?

Naast het SXC-initiatief publiceerde Marck Haerkens samen met collega Ries Simons en astronaut André Kuipers een artikel in het Nederlands Tijdschrift voor Geneeskunde: 'Vliegmedische overwegingen bij commerciële ruimtevaart'. Dit toegankelijke verhaal vindt u op de site [www.wingsofcare.nl](http://www.wingsofcare.nl).

Veilige plek voor waardevol kapitaal

# “Hoe structureer je een concern?”



In goed én slecht economisch weer moet de structuur van de onderneming staan als een huis. Echter, in de praktijk van een ondernemer is soms weinig tijd voor reflectie. Een gesprek met Peter-Jan Hopmans (notaris), Frank Feenstra (advocaat en curator) en Ernst-Jan van de Pas (IE/IT-recht advocaat).

Wie een onderneming heeft, wil zijn vermogen beschermen. De meest waardevolle onderdelen van het bedrijf, zoals vastgoed, wagenparken of intellectuele eigendomsrechten (IE-rechten), zouden in theorie hoog in de structuur van de onderneming moeten worden opgeborgen, bijvoorbeeld in een holdingvennootschap. Zo zijn ze veilig als er een werkmaatschappij onverhoopt failliet gaat. De praktijk is echter weerbarstiger.

Hopmans: “Het begint met bewustwording. Veel bedrijven zijn zich er nauwelijks van bewust dat ze constant IE-rechten creëren. Wie een softwareprogramma schrijft, een cursus ontwikkelt of een logo verzint, creëert iedere keer een auteursrecht. Al die rechten vertegenwoordigen waarde.”

Van de Pas: “Het creatieve proces vindt veelal plaats in een werkmaatschappij. Als daar bijvoorbeeld software wordt geprogrammeerd, komen die rechten automatisch aan die werkmaatschappij toe. Als ondernemer moet je ervan doordrongen zijn dat je die rechten beter naar je holding kunt doorsluizen. Die rechten zijn je kapitaal. Gaat de werkmaatschappij failliet, dan ben je ze kwijt.”

Feenstra: “Vermogen doorschuiven naar andere vennootschappen van de onderneming kan echter niet zomaar. Als een ondernemer zijn IE-rechten van een werkmaatschappij naar de holding verhuist zonder dat daar een reële tegenprestatie tegenover staat, dan vissen de schuldeisers bij een faillissement van de werkmaatschappij achter het net. In de faillissementswet staat dat de curator die transactie in bepaalde gevallen kan vernietigen. Betaalt de holding netjes voor de rechten, dan lopen de schuldeisers geen risico.”

V.l.n.r. Ernst-Jan van de Pas, Frank Feenstra, Peter-Jan Hopmans



“Als het slecht gaat met je bedrijf, moet je je bij alles wat je doet goed realiseren welke gevolgen het heeft. Stel je bij alles de vraag: als mijn bedrijf nu failliet gaat, heb ik het dan goed gedaan?”

Hopmans, Feenstra en Van de Pas pleiten voor tijdige reflectie op de structuur van de onderneming. Op het moment dat het bedrijf wordt opgestart, maar ook bij de ontplooiing van nieuwe activiteiten.

### Brainstormen

Feenstra: “Soms ontstaat er een activiteit in het verlengde van de bestaande activiteiten. Een drukkerij transporteert bijvoorbeeld niet alleen zijn eigen goederen, maar ook die van een ander bedrijf. Dan is het verstandig om het wagenpark in een andere vennootschap onder te brengen. Stel dat de drukkerij slecht loopt terwijl de transportonderneming floreert, dan kun je met de transportonderneming verder mocht de drukkerij failliet gaan.” Van de Pas: “Bij nieuwe plannen is het verstandig om even een telefoontje met je advocaat of notaris te plegen. Als cliënten bij ons komen, proberen we zo goed mogelijk door te vragen. Waar zie je jezelf staan over vijf jaar? En over tien jaar? Wat wil je bereiken? Wil je bijvoorbeeld met pensioen gaan of juist meer activiteiten ontplooiën? Wil je de onderneming verkopen? Al brainstormend met de ondernemer brengen we de juridische risico's in beeld en kunnen we die op orde brengen.”

### Lange termijn

Curator Feenstra maakt regelmatig faillissementen mee die voorkomen hadden kunnen worden, als de ondernemers in kwestie meer oog hadden gehad voor de lange termijn. Hij signaleert bovendien dat veel bedrijven te laat actie ondernemen.

Feenstra: “Iedere ondernemer ziet ver van te voren aankomen dat het slechter gaat. Als je rijdt op de laatste benzinedampen uit de gastank is het al veel te laat. Het is zaak om al op te passen, wanneer de tank nog halfvol is. Praat met iemand die zicht heeft op wat je wel en niet kan. Zorg dat je zicht hebt op de risico's.”

Hopmans: “Als het slecht gaat met je bedrijf, moet je je bij alles wat je doet goed realiseren welke gevolgen het heeft. Wat is het risico van schuiven met vermogen, bepaalde crediteuren wel betalen en andere niet, of het aangaan van een nieuw contract? Stel je bij alles de vraag: als mijn bedrijf nu failliet gaat, heb ik het dan goed gedaan? Of kan ik als privépersoon aansprakelijk worden gesteld?”

### Informer en inventariseren

Maar ook in een goedweersituatie is het zaak om de onderneming van tijd tot tijd kritisch door te lichten. Wat de beste BV-structuur is, hangt af van de aard van het bedrijf en de plannen van de ondernemer. Soms is het verstandiger om aparte rechtspersonen op te richten voor bezittingen. Alles hoog in de ‘kerstboom’ hangen is niet in alle gevallen de meest verstandige oplossing.

Van de Pas: “Het is denkbaar dat iemand een BV opricht die over vijf jaar verkocht moet worden. De inhoud van de BV bepaalt de waarde ervan. Stel dat er helemaal geen IE-rechten in zitten, maar alleen maar dunne contractlijntjes, dan is dat van invloed op de waarde. Die BV is eigenlijk een lege huls. Of andersom: Als je je BV met IE-rechten verkoopt dan mag je zelf geen gebruik meer maken van die IE-rechten, tenzij je daarover goede afspraken maakt met de koper. Hier moet je van tevoren dus goed over nadenken.”

Alles hoog in de ‘kerstboom’ hangen is niet in alle gevallen de meest verstandige oplossing.

Een vast recept om risico's te voorkomen bestaat niet. Iedere onderneming is anders en iedere ondernemer stelt andere prioriteiten. Hebben de juristen toch een algemeen advies? Feenstra: “Lees je in op internet, kijk bijvoorbeeld op onze kennispagina's en bezoek onze lezingen. Zorg dat je weet waar je je vermogen het beste kunt onderbrengen en wie je IE-rechten krijgt.” Hopmans: “Inventariseer je risico's en dek ze af. Blijf dat doen, bij iedere nieuwe activiteit: vraag informatie, inventariseer je risico's, dek ze af.” Ad infinitum. ■

Meer weten over ondernemingsrecht, kijk op [www.dirkzwagerondernemingsrecht.nl](http://www.dirkzwagerondernemingsrecht.nl)

## Financieel Café

Bent u financieel manager of controller en wilt u wel eens andere mensen uit het vak ontmoeten? Dan bent u van harte welkom bij Financieel Café Gelre, een informeel platform voor financials. Het Financieel Café Gelre verzorgt bijeenkomsten voor financiële eindverantwoordelijken van ondernemingen, waar zij op informele wijze met elkaar ervaringen kunnen uitwisselen. Voor dit initiatief werkt Dirkzwager samen met PricewaterhouseCoopers. De netwerkwerk-bijeenkomsten vinden vier keer per jaar plaats. Alle financials zijn welkom, ongeacht de grootte van bedrijf of werkervaring. Heeft u interesse? De eerstvolgende bijeenkomst is op 24 mei 2012. Kijk voor meer informatie of voor aanmelden op:

[www.financieelcafe.nl](http://www.financieelcafe.nl) onder 'Café Gelre'.

## Energie made in [Arnhem]

Het covenant Energie made in [Arnhem] is in het leven geroepen om samen acties te ondernemen op het gebied van energie en duurzaamheid. De aangesloten partijen werken aan diverse zichtbare acties in Arnhem, zoals duurzaam bouwen, schoon vervoer of een klimaatbestendige stad. Inmiddels hebben circa 80 bedrijven en instellingen zich aangesloten. Samen werken zij aan 110 projecten om de doelstellingen van het Programmaplan Arnhem Energiestad 2011-2014 te bereiken.

## made in [Arnhem]

Dirkzwager heeft zich onlangs aangesloten bij dit waardevolle initiatief en participeert in drie projecten: duurzame nieuwbouw van kantoor Velperpoort, lezingen over de juridische aspecten van duurzame energieopwekking en openstelling van de juridische bibliotheek in de nieuwbouw als studie- en ontmoetingsplek voor deelnemers aan het covenant. Meer informatie: [www.arnhem.nl](http://www.arnhem.nl) (kies: 'ondernemen').



## Wie pleit, die blijft

Er waren weer heel wat jonge talenten aanwezig op de landelijke verzekeringsrechtelijke pleitwedstrijd voor studenten. Maar de absolute winnaar was Maartje de Graaf, rechtenstudent uit Groningen. Daarmee won zij een bokaal en een uitnodiging voor een studentenstageperiode bij Dirkzwager. De wedstrijd werd begin februari dit jaar gehouden bij Dirkzwager, kantoor Arnhem. De jury bestond uit prof. mr. J Borgesius (emeritus hoogleraar te Groningen), prof. mr. H. Wensink (hoogleraar te Leiden en emeritus hoogleraar te Rotterdam) en mr. R. Elzas (advocaat en vennoot Dirkzwager). Behalve uit Groningen waren de deelnemende teams afkomstig uit Rotterdam, Tilburg en Nijmegen. Elk team kreeg een casus waarover zij een pleidooi hielden. De finalist won al eerder de Groninger Pleitwedstrijd in 2011.

# Dirkzwager Agenda

## Vier treden omhoog!

In de Management Team top 100 is Dirkzwager gestegen van de 15e naar de 11e plaats. Elk jaar verzorgt het tijdschrift Management Team een ranking van de honderd beste adviesbureaus van Nederland, waaronder een speciale categorie advocaten & notarissen. De ranking is gebaseerd op het aantal keren dat een selectie van leidinggevend en het kantoor aanbeveelt aan anderen. Het concept 'Kennis delen' en de introductie van de Dirkzwager app krijgen in het artikel bovendien nog een speciale vermelding. Dirkzwager is trots op deze mooie plaats in de top 15 van kantoren van Nederland. De eerste plek komt langzaam maar zeker dichterbij...

## Nog meer kennis(pagina's)

Cliënten en andere geïnteresseerden kunnen voor diverse juridische informatie al langere tijd terecht op de diverse Dirkzwager kennispagina's via de site [www.partnerinkennis.nl](http://www.partnerinkennis.nl). Dit kennisplatform is onlangs uitgebreid met twee nieuwe pagina's.

Op [www.dirkzwagerparticulier.nl](http://www.dirkzwagerparticulier.nl) vindt u onder meer juridisch nieuws over ontwikkelingen op het gebied van particulier recht, zoals familierecht en particulier vastgoed. En op [www.dirkzwagerasv.nl](http://www.dirkzwagerasv.nl) leest u allerlei actualiteiten over aansprakelijkheid, schade en verzekeringsrecht.



Foto: Annaleen Louwes, Toneelgroep Oostpool

### 12 april

Lezing Handel & Transport  
Locatie: Dirkzwager Arnhem.

### 19 april

Actualiteiten Ontheffingsrecht  
Locatie: Theaterhotel De Oranjerie Roermond.

### 20 april

Voorstelling voor relaties: Boiling Frog van  
Toneelgroep Oostpool  
Locatie: Lux Nijmegen.

### 26 april

Groninger Juristen Congres  
Locatie: Euroborgstadion Groningen

### 9 mei

MKB ontbijtsessie  
Locatie: Dirkzwager Arnhem.

### 10 mei

Seminar Cloud Computing  
Locatie: Dirkzwager Arnhem.

### 14 mei

Commissarissendiner i.s.m. PWC  
Locatie: Landgoed Warnsborn Arnhem.

### 24 mei

Financieel Café Gelre  
Locatie: Restaurant 'De Hucht', Elst.

### 6 juni

Jaarcongres Zorgmarkt  
Locatie: Congrescentrum Papendal, Arnhem.

### 6-7 juni

Deelname Alpe d' HuZes

### 20 juni

SLA (service level agreement) lunch  
Locatie: Dirkzwager Arnhem.

Voor meer informatie over bovenstaande activiteiten of voor aanmelding kunt u contact opnemen met afdeling Marketing en Communicatie, tel 026 353 84 31 of kijk op [www.dirkzwager.nl](http://www.dirkzwager.nl)

# Wereldwijde juridische kennis, voor iedereen bereikbaar

Gratis juridische kennis ter beschikking stellen is voor de meeste advocaten en notarissen nog geen gewoonte. Dankzij [www.partnerinkennis.nl](http://www.partnerinkennis.nl) en de bijbehorende apps zijn de juristen van Dirkzwager er wel aan gewend. Nu de rest van de wereld nog.

De portal [www.legalknowledgeportal.com](http://www.legalknowledgeportal.com) is een online kennispagina gericht op ondernemers die zakendoen in het buitenland. Tachtig juristenkantoren uit Europa, de Verenigde Staten en China hebben zich aan de site geëngageerd en leveren maandelijks actuele juridische artikelen aan. Onderwerpen variëren van het Maltese verscheppingsrecht tot prijsverlagingen in de Turkse farmaceutische industrie.

De site is sinds begin januari online. Wie op 'about us' klikt, leest dat de site en de artikelen eigendom zijn van Dirkzwager. "Een bewuste keuze," zegt Jeroen Zweers, manager ICT en verantwoordelijk voor de ontwikkeling en vormgeving van de website. "Het is een initiatief van Dirkzwager, dat we hebben opgezet met behulp van de leden van TELFA, het Europees samenwerkingsverband van advocaten- en notarissenkantoren. Maar er staat noch de naam Dirkzwager, noch TELFA boven de pagina's. Het gaat om de service aan de sitebezoeker, om het delen van kennis."

## Continue nieuwe content

De artikelen op de Legal Knowledge Portal gaan over juridische actualiteiten en wetwijzigingen die van invloed zijn op de internationale handel. Belangrijke informatie voor ondernemers, die echter niet altijd makkelijk online beschikbaar was. Zweers: "We merkten dat de bezoekers van [partnerinkennis.nl](http://partnerinkennis.nl), onze Nederlandstalige kennisportal, behoefte hebben aan juridische informatie uit de andere landen waar zij zakendoen. Daarom hebben wij onze partners in Europa en de Verenigde Staten gevraagd om zulke artikelen aan te leveren. Tegelijkertijd publiceren wij relevante content voor internationale bedrijven die in Nederland zakendoen."

Behalve dertig TELFA-leden doen er vijftig kantoren mee die zijn aangesloten bij USLAW, de Amerikaanse versie van TELFA. Ook een kantoor in China levert artikelen aan. Ieder kantoor schrijft minimaal twee artikelen per maand. "Daar zijn we streng in," zegt Pieter Sonneveld, manager marketing en communicatie. "Alles staat of valt met nieuwe content."

De deelnemende landen krijgen van Dirkzwager hulp bij de marketing en communicatie rondom de site. "We reiken de tools aan, zoals een Engelstalig persbericht en



adviezen over hoe de artikelen moeten worden geschreven,” vertelt Sonneveld. “Het enige wat zij zelf hoeven te doen is artikelen aanleveren.”

### Internationaal kennis delen

Binnen de internationale juridische wereld groeit het besef dat er ‘iets’ gedaan moet worden met sociale media. Juridische kennis gratis online zetten is echter nog geen gewoonte onder juristenkantoren. Welk voordeel hebben zij erbij? Zweers en Sonneveld zijn er duidelijk in: voor de aangesloten kantoren is de kennispagina een uitstekende mogelijkheid om hun specialismen internationaal te etaleren. Een ondernemer die op zoek is naar antwoord op een algemene vraag komt via zoekmachines op de site terecht. Via het artikel weet hij bij welk kantoor hij terecht kan voor meer complexe vragen over het onderwerp. Bovendien profileert het kantoor zich als onderdeel van een internationaal genootschap, dat onderling over nog veel meer kennis beschikt. Inhoudelijk redigeert Zweers de artikelen niet. Zijn team maakt ze wel geschikt voor zoekmachine-optimalisatie. Ook worden ze op de juiste manier getagd en van beeldmateriaal voorzien.

ten ons te vinden. Bijkomend voordeel van de internationale kennispagina is voor ons dat we Engelse content verzamelen.”

### Uitbreiding

Een app voor de Legal Knowledge Portal is in ontwikkeling. Van Twitter wordt al gebruikgemaakt. Andere sociale netwerken, zoals Facebook en Google+, volgen binnenkort. Ook onderzoekt Zweers hoe de content van partijen die meewerken onderling kan worden doorgelinkt. Een volgende stap is de uitbreiding naar nieuwe landen, zoals India en Australië. De site [www.partnerinkennis.nl](http://www.partnerinkennis.nl) was de eerste juridische kennisportal in Nederland; de Dirkzwager apps de eerste juridische apps van Europa die meer boden dan een informatiebord over de juridische diensten. Met [www.legalknowledgeportal.com](http://www.legalknowledgeportal.com) probeert Dirkzwager als eerste om juristen wereldwijd hun specialismen op inhoud te laten delen. Gratis, in maximaal vijfhonderd woorden en leesbaar voor leken, zoals dat gaat in de nieuwe media. ■

“De artikelen op de Legal Knowledge Portal gaan over juridische actualiteiten en wetswijzigingen die van invloed zijn op de internationale handel. Belangrijke informatie voor ondernemers, die echter niet altijd makkelijk online beschikbaar was.”

### Logische stap

Al met al kost de kennispagina veel tijd en energie. Wat zit er voor Dirkzwager zelf in?

Sonneveld: “De argumenten voor onze internationale collega’s om mee te werken aan de kennispagina gelden natuurlijk ook voor ons. Bij Dirkzwager draait het om het delen van kennis. Hiermee onderscheiden wij ons van andere juridische dienstverleners, omdat veel kantoren onterecht huiverig zijn bij het delen van gratis content. Er is een belemmering voor veel ondernemers om bij een oppervlakkige juridische vraag direct de telefoon te pakken, uit angst dat meteen de teller gaat lopen. Zweers vult hem aan: “We merken dat onze specialismen snel bekend worden, omdat we er zo veel over schrijven. Niet alleen cliënten en concurrenten, maar ook de media we-



Jeroen Zweers en Pieter Sonneveld



Susanne Hermsen van de German Desk

# Tolk in brede zin des woords

Duitsland is de grootste handelspartner van Nederland. Niet alleen in de grensregio; door het hele land tonen bedrijven interesse in onze oosterbuur. “Maar in de grensstreek is het bewustzijn groter: die 80 miljoen Duitsers aan de andere kant van de grens, daar moeten we iets mee,” aldus Rechtsanwältin Susanne Hermsen, aanspreekpunt van de German Desk. De ‘Duitse balie’, waar Nederlandse cliënten terecht kunnen voor alle juridische zaken met betrekking tot Duitsland en Duitse cliënten voor hun juridische zaken in Nederland.

“German Desk? Waarom we geen Duitse naam hebben gekozen? Deze internationale benaming is alom geaccepteerd. Duitsland heeft bijvoorbeeld een Dutch Desk en zakelijke gesprekken gaan vaak in het Engels. Grappig, ik constateer dat met name Nederlanders hiermee zitten. Duitsers heb ik er nog nooit over gehoord, die hebben het zelf over de German Desk. Dat geeft al een verschil in denken aan,” reageert Rechtsanwältin Hermsen. Er bestaan veel verschillen in cultuur en in rechtstelsels van beide landen; de voornaamste redenen om een beroep te doen op de German Desk. Juist door kennis en begrip voor deze verschillen kan de German Desk, een uitgebreide dienstverlening aan cliënten die aan weerszijden van de grens zaken willen doen verlenen.

## Vertaalslag

Cultuurverschillen, dan hebben we het natuurlijk niet over vooroordelen: “Wij graven geen kuilen op het strand, althans ik tenminste niet,” lacht Hermsen. “Het gaat om meer dan alleen de omgangsvormen. Duitsland is veel hiërarchischer; mensen tutoyeren elkaar veel minder snel dan hier. En een Duitse zakenpartner wenst niets over je privéleven te horen, ook niet als inleiding van een bespreking. Daarnaast hebben Duitsers een ander gevoel voor understatement. Als je dat verkeerd inschat

kan dat tot problemen bij de onderhandelingen leiden. In juridische zin voelt een Duitser zich in onderhandelingen minder snel gebonden dan een Nederlander. Ze hebben een ander verwachtingspatroon.”

Hermsen is Duitse en was als advocaat ondernemingsrecht onder meer actief in New York, Hongkong, Keulen en Utrecht. Daarna werkte ze bij verschillende Europese instellingen in Brussel. Inmiddels is zij ruim zes jaar werkzaam als Rechtsanwältin in Nederland. In maart is ze ook als advocaat naar Nederlands recht beëdigd. Een Duitse Rechtsanwältin verbonden aan een Nederlands kantoor is een pre voor wie op zoek is naar juridische begeleiding aan weerszijden van de grens. Hermsen werkt in beide rechtssystemen. Ze is bevoegd om in Nederland naar Duits recht te procederen en andersom. Zo maakt ze voor cliënten de vertaalslag in de breedste zin des woords.

“In juridische zin voelt een Duitser zich in onderhandelingen minder snel gebonden dan een Nederlander. Ze hebben een ander verwachtingspatroon.”

## Beslaglegging

Een tolk op juridisch én cultureel gebied is geen overbodige luxe. Er bestaan heel wat verschillen waarvan leken geen weet hebben. Hermsen noemt een opvallend voorbeeld, waarbij zowel afwijkend recht als gedragvormen spelen: “Een Nederlander met een vordering bij een Duitse partij vraagt meestal al snel om beslag te leggen, omdat we dat hier gewend zijn en we daarvoor op dat moment nog geen executoriale titel nodig hebben. Maar in Duitsland werkt dat niet. Daarvoor ligt - ook qua emotie - de drempel veel hoger en moet je in de meeste gevallen een executoriale titel hebben vóórdat het beslag wordt gelegd. Beschikt een crediteur over een executoriale titel en volgt er nog steeds geen betaling, dan kan hij de debiteur zelfs in hechtenis laten nemen. Daar schrikken Nederlanders dan weer van. Andersom zijn Duitsers er



moeilijk van te overtuigen dat ze beslag op de rekening van de debiteur moeten leggen, ze voelen zich bezwaard. Dan moet ik uitleggen dat je in Nederland niet serieus wordt genomen, als je dat niet doet!”

Of een ander verschil: “In Nederland is er altijd een vergunning nodig als je werknemers wilt ontslaan. In Duitsland is dit niet het geval. Vooral bij minder dan tien werknemers is de bescherming tegen ontslag vrij laag. Daar lopen de Duitsers in Nederland vaak tegenaan. Of neem de verschillen bij eigendomsvoorbehoud door een leverancier. Daarmee is in Duitsland meer mogelijk dan in Nederland. Zo zijn er talloze voorbeelden te noemen.” Op al die punten, concludeert Hermsen, heeft begeleiding door juristen van de German Desk een duidelijke meerwaarde.

### Breed spectrum

Ondersteuning van ondernemers over de grens is niet nieuw voor Dirkzwager, maar met een Rechtsanwältin als aanspreekpunt is het spectrum verbreed. Hermsen gaat het vanzelfsprekend niet alleen doen: “Voor Duitse

cliënten in Nederland zoek ik de geschikte partner binnen onze organisatie, waarna ik de opdracht zo mogelijk overdraag. Opdrachten van Nederlandse cliënten die in Duitsland advies nodig hebben, verzorg ik grotendeels zelf. Denk onder meer aan het opstellen en controleren van contracten en van handels- en distributieovereenkomsten, maar ook het voeren van gerechtelijke procedures. Of uitwinnen van zekerheden en incasso-procedures voor banken. Arbeidsrecht doe ik tot op zekere hoogte zelf en waar nodig vraag ik een collega als sparringpartner.”

Directe collega's binnen de German Desk zijn onder meer notaris John Wijnmaalen (eveneens native speaker Duits), die vanuit een notarieel perspectief zaken op het gebied van vastgoed en ondernemingsrecht voor zijn rekening neemt. Advocaat Eric Jansen van de Nijmeegse vestiging is specialist voor ondernemingsrecht en advocaat (inter)nationaal vervoerrecht Esther Zonnenberg-Mellenbergh, zal vanuit haar specialisme Handel & Transport inbreng geven. Rechtspersonen, mededingingsrecht, transportrecht, fusies en overnames; op elk rechtsgebied kan de German Desk cliënten bijstaan, in het Duits, Engels en Nederlands.

### Europese samenwerking

Grenzen vervagen. Het zijn niet meer alleen de multinationals die in het buitenland actief zijn, ook starters en MKB'ers denken verder. Daarom kan iedereen die al die 80 miljoen Duitsers wil bereiken terecht bij de German Desk. “Er is daar een heel groot achterland, waar nog veel te doen valt...” Het soort cliënten is dus al even uiteenlopend als de rechtsgebieden. “Dat kunnen kleine ondernemers zijn die als distributeur in Duitsland willen beginnen,” licht Hermsen toe. “Of een stapje verder: ondernemers die een GmbH willen oprichten. Of een bedrijf dat geconfronteerd wordt met een Duitse rechtszaak, maar ook grote multinationals die ondersteuning zoeken voor de directie of de bedrijfsjurist. Voor onderdelen van het Duitse recht die ik niet alleen kan oplossen, benader ik Duitse collega's van TELFA, het Europese samenwerkingsverband van advocaten en notarissen waar Dirkzwager bij is aangesloten.

Het werkgebied beperkt zich dus allesbehalve tot de eigen regio: “We zitten weliswaar in de grensstreek, maar momenteel procedeer ik bijvoorbeeld in Berlijn.” ■

“In Nederland is er altijd een vergunning nodig als je werknemers wilt ontslaan. In Duitsland is dit niet het geval. Vooral bij minder dan tien werknemers is de bescherming tegen ontslag vrij laag.”



Bart van Meer, nieuwe vennoot en vastgoedadvocaat

# “Oost-Nederland is een belangrijk en mooi werkgebied”

De één typeert hem als een flamboyante persoonlijkheid, de ander als ‘vastgoedtijger’. Bart van Meer verenigt vele eigenschappen, die hem tot een bevolgen en integere advocaat maken. Een man die graag iets voor anderen terugdoet en mede daardoor een bekende persoonlijkheid is in Arnhem en omgeving: “Je moet als advocaat ook willen geven en delen.” Een visie die hij terugziet in de filosofie van Dirkzwager.



“Ik heb altijd gezegd: als ik ooit van kantoor wissel, dan wil ik naar Dirkzwager.” En zo geschiedde. Bart van Meer verruilde per 1 april de burelen van CMS Star Derks Busmann voor kantoor Velperpoort in Arnhem. “Een godsgeschenk om weer in de binnenstad te zitten en te voet naar een lunchafspraak te gaan.”

Maar dat zijn slechts prettige bijkomstigheden. Van Meer is op veel meer punten positief over zijn nieuwe werkomgeving, met name over de bedrijfscultuur: “Dirkzwager bouwt vooral op eigen kracht, op eigen mensen. De toekomstige compagnons worden ondergedompeld in een Dirkzwagerbad. Zo bewaak je de eigen cultuur en verstevig je het fundament. Bovendien heeft dit kantoor de kwaliteit altijd geweldig bewaakt. En het feit dat Dirkzwager op het gebied van social media de absolute nummer 1 van Nederland is. Dat zegt nogal wat.”

## Overstap

Sinds CMS vorig jaar maart het kantoor in Arnhem sloot, moest Van Meer vanuit de vestiging Utrecht zijn cliënten in Oost-Nederland bedienen. “Soms reed ik twee keer per dag op en neer. Heel onlogisch en héél onlogistiek!” Maar CMS wilde zich vanuit de Randstad meer internationaal gaan oriënteren. Van Meer worstelde met zijn loyaliteit; als vennoot was hij ruim 15 jaar aan CSM verbonden. Hij hakte de knoop door en stapt nu met zijn

hele vastgoedpraktijk over naar Dirkzwager, dat hij als bevriend kantoor goed kent. “Dirkzwager vaart een duidelijke koers: twee vestigingen in Arnhem en Nijmegen van waaruit het heel Oost-Nederland bestrijkt, maar ook de rest van het land en zelfs verder. Het bedrijf groeit elk jaar gestaag, ook zonder vestiging in het westen. Een stabiliteit waar menig kantoor jaloers op kan zijn.”

“Mijn principe: bel cliënten nog dezelfde dag terug, desgewenst in de avonden. De cliënt gaat altijd voor, wat er ook gebeurt. Bovendien is voor mij elke cliënt uniek, zoals elke zaak uniek is.”

De vastgoedadvocaat herkent zichzelf in de visie van zijn nieuwe kantoor. “Wil je met plezier werken, dan moet je eerst investeren. Dat wil zeggen: geven en niet meteen nemen.” Dat ‘geven’ ziet hij terug in het beleid van Dirkzwager, in maatschappelijke en culturele betrokkenheid, maar vooral in het thema ‘kennis delen’. “Dat is echt uniek, een juridische dienstverlener die kennis op deze royale wijze deelt met anderen. Niet protectionistisch denken, maar delen. Een uitstekende filosofie.”

“Als je de bevoorrechte positie hebt advocaat te mogen zijn, dan moet je ook wat terugdoen voor de samenleving. Dat vind ik volstrekt logisch, en het is ook leuk.”

### Bevoorrechte positie

Dit gedachtegoed is de drijfveer achter zijn grote maatschappelijke betrokkenheid. Van Meer besteedt minstens 10-15 uur per week aan nevenactiviteiten, onder meer als bestuurslid van het Ronald McDonald Huis Arnhem, het Posttheater en als penningmeester bij de stichting ‘Samen leven doe je zo’. “Als je de bevoorrechte positie hebt advocaat te mogen zijn, dan moet je ook wat terugdoen voor de samenleving. Dat vind ik volstrekt logisch, en het is ook leuk.” Waarna hij vol vuur vertelt over zijn activiteiten voor de stichting ‘Samen Leven doe je zo’, die de multiculturele samenleving wil bevorderen. “We nemen schoolkinderen mee naar Suriname, een prachtig voorbeeld: het enige land waar synagoge en moskee naast elkaar staan!”

### Ondernemersklimaat

Als voorzitter van Ondernemers Kontakt Arnhem (OKA) hoopt Van Meer iets voor de stad Arnhem terug te doen. De vereniging is belangenbehartiger van de ruim 400 leden en zet zich in voor een gunstig ondernemersklimaat. Dat impliceert veel netwerken met vier keer per jaar een grote ledenbijeenkomst rondom een thema. “Eind maart ging die bijeenkomst over cultuur en het wezenlijke economische belang ervan voor de stad. Ofwel: cultuur is geen linkse hobby. Stel dat je Het Gelders Orkest, Toneelgroep Oostpool of Introdans kwijtraakt, dan duurt het jaren voordat je zoiets weer opbouwt.” Waarna hij verheugd constateert: “Zie, daar zit ik weer op het spoor van Dirkzwager: dat koestert eveneens de cultuur in de omgeving.” De OKA-voorzitter denkt dat Arnhem zich als stad veel meer kan profileren. Bijvoorbeeld nadat in juli de rechtbanken in de regio zijn gefuseerd. “Als Zwolle, Zutphen en Arnhem zijn samengevoegd, zetelen het bestuur en alle staven in Arnhem. Dan heeft Oost-Nederland de grootste rechtbank van het land. Doe daar iets mee.”

### Unieke cliënt

Met al die maatschappelijke activiteiten is het niet verwonderlijk dat Van Meer veel cliënten ook persoonlijk kent. Het netwerken zit hem in het bloed. Daarbij legt hij zichzelf beroepsmatig de nodige disciplines op. “Ik vind dat je minstens één keer per dag een relatiemoment moet hebben: een telefoontje plegen, koffie drinken met een relatie of een businessborrel. Maakt niet uit wat, maar doe het wel, ook als je denkt het te druk te hebben.

Dat zou ik stagiaires van begin af aan willen bijbrengen. Of het werkt?” Lachend: “Ik heb een vrij aardige praktijk.” Ook voor cliënten maakt hij altijd tijd. “Mijn principe: bel cliënten nog dezelfde dag terug, desgewenst in de avonden. De cliënt gaat altijd voor, wat er ook gebeurt. Bovendien is voor mij elke cliënt uniek, zoals elke zaak uniek is. In beginsel ga ik ook altijd naar nieuwe cliënten toe, om het bedrijf te leren kennen, de sfeer te proeven. Een advocaat is in mijn visie niet iemand die alleen een zaak komt oplossen; hij moet ook enig idee hebben hoe het bedrijf van de cliënt reilt en zeilt.”

### Plankgas

Op zijn manier heeft Van Meer een respectabele cliëntenkring opgebouwd – projectontwikkelaars, woningcorporaties, gemeenten, onroerend goedbeleggers. Zij verhuizen mee naar Dirkzwager, evenals zijn medewerker José Jochemsen en secretaresse Tilly Mobertz. “De overgang zal als een geoliede machine verlopen,” zo belooft hij. Zijn relaties zitten met name boven de rivieren. In Nijmegen heeft hij welgeteld één cliënt. “Het is psychologie van de koude grond, maar ik wijt dat aan de twee rivieren. Maar ik ga zeker mijn horizon verruimen, zonder mijn Nijmeegse collega’s in de wielen te rijden natuurlijk.” Van Meer verwacht samen met zijn nieuwe collega’s van de sectie Vastgoed de praktijk een extra boost te gaan geven. Want de nieuwe venoot mag dan al wat langer meegaan in het vak, hij is zeker niet van plan op zijn lauweren te gaan rusten. “Ik heb er vreselijk veel zin in. Het is enorm inspirerend als je op je 55e nog de gelegenheid krijgt om er vol tegenaan te gaan. Dit geeft heel veel energie; ik geef plankgas.” ■



## Software Escrow

# Bedrijfskritische broncode beschermd

Gebruikt u software die zo belangrijk is voor uw onderneming dat de continuïteit ervan gevaar loopt als de software niet langer kan worden gebruikt? Dan is het verstandig om een escrow-overeenkomst af te sluiten.



Een normale software escrow-overeenkomst heeft als doel de bedrijfscontinuïteit van de klant te beschermen voor de lange termijn. Dit gebeurt door de broncode van de door de klant gebruikte applicatie in bewaring te nemen. De broncode is de in programmeertaal geschreven code van een computerprogramma. Zonder broncode is het niet mogelijk om software te bewerken, te onderhouden en bugs (fouten in het programma) op te lossen.

Hoe werkt het? Een ondernemer en een softwareleverancier komen overeen om de broncode te deponeren bij een derde partij, zoals een notaris of een in escrows gespecialiseerd bedrijf. Onder bepaalde voorwaarde, bijvoorbeeld als de leverancier failliet gaat, krijgt de klant de broncode in handen. Hij kan de software daardoor blijven gebruiken en laten onderhouden. Daarmee heeft hij de garantie dat de continuïteit van zijn onderneming niet in gevaar komt. De leverancier ziet de broncode niet graag op straat belanden, want het is immers zijn kapitaal. Daarom krijgt de klant de broncode pas in handen onder specifieke voorwaarden, zoals een faillissement van de leverancier. Escrow wordt meestal gezien als een tijdelijke oplossing om de gebruiker van de software de tijd te geven om over te stappen naar een ander pakket.

### Gevaar

Notaris Klaas-Albert Veerbeek houdt zich al vierentwintig jaar bezig met software escrow. In zijn ervaring zijn nog steeds niet alle ondernemers overtuigd van het nut van een escrow-deponering. Veerbeek: “Het komt echter veel voor dat middelgrote tot grote ondernemingen werken met gestandaardiseerde softwarepakketten, die zodanig bedrijfskritisch zijn dat het voortbestaan van de onderneming in gevaar komt als de leverancier failliet gaat of het product uit de markt wordt genomen.”

### Stichting

De consequenties van het niet afsluiten van een escrow-overeenkomst kunnen groot zijn. Zeven gemeenten in het noorden van het land kwamen daar achter toen hun gezamenlijke softwareleverancier werd opgekocht. Er kwam een einde aan de ontwikkeling van hun software. Voor de gemeenten betekende het dat ze gedwongen waren over te stappen op het softwarepakket van het bedrijf dat het pak-

aan te gaan. Veel scholen gebruiken hetzelfde softwarepakket voor de roosterindeling. Het is natuurlijk een hel als de roosters niet kloppen en de data niet voorhanden zijn, zeker nu scholengemeenschappen steeds meer groeien. Die scholen verenigden zich en sloten als stichting een escrow-overeenkomst met de leverancier.”

### Gevolgen

Escrow-overeenkomsten zijn vaak maatwerkovereenkomsten. Neem de software die ervoor zorgt dat olietankers precies op hun positie blijven. Er is de eigenaren heel wat aan gelegen om te zorgen dat de tankers niet tegen een olieplatform botsen. De gevolgen van een ongeluk met een olieplatform zijn zo groot dat de onderneming eist dat de software altijd werkt.

“Ik heb een escrow van een internationaal opererend bedrijf dat eist dat het altijd bij de broncode kan, zodra er een bedrag is gestort bij de notaris,” zegt Veerbeek. “Dat bedrijf heeft er zoveel belang bij, dat het de beste technici ter wereld

gebruiken. Ook dat kan een reden zijn voor een escrow-deponering. Veerbeek: “Behoorlijk wat bedrijven werken met verouderde versies. Waarom? De consequenties van het installeren van nieuwe software kan leiden tot grote productiestorissen, terwijl men de nieuwe modaliteiten misschien niet eens zal gebruiken.”

### Licentierecht

Veerbeek adviseert ondernemers om goed te overwegen welke softwarepakketten bedrijfskritisch zijn. “Alle leveranciers kunnen immers failliet gaan.”

En voor wie denkt dat hij zich met een escrow-overeenkomst overal voor heeft gewapend, heeft Veerbeek nog een waarschuwing. “Escrow staat niet gelijk aan het tot je beschikking hebben van de broncode. De feitelijke beschikkingsmacht betekent nog niet dat je ook het recht hebt om de code te gebruiken en door te ontwikkelen. Het eigendom van de software ligt in de regel bij de leverancier. Je hebt een goede licentie nodig om de broncode te mogen gebruiken en te blijven onderhouden bij een faillissement van de leverancier. Bovendien gebruiken steeds meer bedrijven clouddiensten, waarvoor de traditionele manier van het deponeren van de broncode niet goed werkt. Daar spelen namelijk ook weer andere risico's, zoals de toegang tot je data. Laat je dus goed informeren over de mogelijkheden om continuïteitsrisico's af te dekken.” ■

“Sommige softwarepakketten zijn zodanig bedrijfskritisch zijn dat het voortbestaan van de onderneming in gevaar komt als de leverancier failliet gaat of het product uit de markt wordt genomen.”

ket had opgekocht van de curator. Wanneer ze bijtijds een escrow-overeenkomst hadden afgesloten met de leverancier, dan zouden ze de software aan de hand van de broncode zelf kunnen laten doorontwikkelen.

Veerbeek: “Het is mogelijk om met een groep gebruikers een escrow-overeenkomst met de leverancier

wil kunnen inhuren om de software aan te passen, mocht het de leverancier om wat voor reden dan ook niet lukken om de leveringszekerheid te waarborgen.”

Het komt voor dat een leverancier besluit een softwarepakket niet meer door te ontwikkelen, terwijl het voor een onderneming essentieel is om de software te blijven

Meer weten over het onderwerp, kijk op [www.partnerinkennis.nl](http://www.partnerinkennis.nl)



Hank The Knife & The Jets

Jan van Haaften

## Afscheid van een popster

Hij was gewend aan optredens in grote zalen, auto's met chauffeurs en pubermeisjes die zich gillend aan zijn voeten wierpen. Toen Jan van Haaften in 1978 notarisklerk werd, had hij al een carrière als popster achter de rug. Binnenkort neemt de basgitarist afscheid van Dirkzwager.

Jan van Haaften is gesteld op zijn vrijheid. Als notarisklerk ervaart hij “meer en meer een behoorlijk keurslijf” en over zijn verleden als beroepsmuzikant constateert hij nuchter: “Het is heel leuk, zeker om achteraf op terug te kijken, maar als je er middenin zit, is het ook routinematig. Je wordt geleefd, zit uren in de auto van het ene optreden naar het andere. Niet ongezellig, maar op den duur krijg je wel een bepaalde sleur.” Het leukste vond hij eigenlijk de periode voordat hij met de Arnhemse rock & roll-band Hank The Knife & The Jets een nummer één hit scoorde. “Beroemd worden is nooit een grote wens geweest. Gewoon lekker vrijblijvend muziek maken, dat is toch het mooiste.”

### Applaus

Van Haaften werkte onder andere bij de belastingdienst, een accountantskantoor, een boekhandel, een bakkerij en een ijsfabriek. Zijn diensttijd bracht hij door bij het Korps Rijdende Artillerie, beter bekend als de ‘Gele Ridders’. “In het tweede jaar van mijn dienst bestonden ze 175 jaar. Ze zochten reservehoornblazers voor de Taptoe Delft en ik gaf me op. Er werd helaas niemand ziek, maar ik kreeg toch een mooie baan toebedeeld: ik mocht opruimen wat de paarden lieten vallen. We kregen wel heel veel applaus.”

Altijd was hij met muziek bezig, net als zijn broers. Als het even kon

werkte hij halve dagen, zodat hij basgitaar kon spelen in plaatselijke bands als Ruych en Garry and the Bandits. Toen zijn vriend Henk Bruysten Hank The Knife & The Jets oprichtte en het nummer Guitar King schreef, kreeg Van Haaften het al snel te druk met optreden om nog te werken. Guitar King werd nummer twee in 1975. Opvolger Stan the Gunman bereikte zelfs de eerste plaats in de hitparade.

### Laarzen bier

Twee jaar lang toerde Hank The Knife & The Jets door binnen- en buitenland. “We traden op voor tv-shows in München, Keulen en Berlijn en België. We stonden ook eens in een enorm uitverkocht wielstadion. In Duitsland werden we echt behandeld als artiesten. Als je in Nederland een televisieoptreden deed, moest je even snel omkleden en schminken. Als het optreden dan redelijk op de band stond, was het wel goed. In Duitsland werd je naar een hotel gebracht, deed je eerste een generale in de studio en was de echte opname pas de volgende dag. En ‘s avonds grote laarzen bier drinken natuurlijk, en vieze liedjes zingen met andere artiesten.”

### Heerlijke rechten

Toen nieuwe hits uitbleven, ontstonden er conflicten over geld. Van Haaften verliet de band. In 1978 klopte hij aan bij notariskantoor

Bruins en Sasse, voorloper van Dirkzwager advocaten & notarissen. Hij kon op proef beginnen op de afdeling expeditie. “Een collega vroeg me eens om een akte op te maken. Zo is het balletje gaan rollen.” Hij volgde een opleiding tot notarisklerk. Tweeëndertig jaar later heeft hij een nieuw specialisme: de zogenaamde ‘Heerlijke’ rechten. “Dat zijn bijvoorbeeld visrechten en afpalingsrechten voor een eendenkooi die nog uit de middeleeuwen stammen. Ik vind het grappig om me in die oude bepalingen te verdiepen.”

### Kunst en koken

Na zijn pensioen, aan het einde van het jaar, heeft hij genoeg andere liefhebberijen om zich op te storten. Kunst, bijvoorbeeld. “We zijn van plan om meer reizen naar buitenlandse steden te maken, om musea te bezoeken. Misschien wil ik me nog wel verder in de kunstgeschiedenis gaan verdiepen.” Verder verwacht mevrouw Van Haaften dat het eten voortaan op tafel staat als zij thuiskomt van haar werk. “Koken moet ik nog leren.” Natuurlijk blijft muziek een grote rol spelen. De band Ruych is opnieuw opgericht en treedt weer op. “Maar ik wil mezelf ook klassiek gitaar leren spelen,” zegt Van Haaften verlangend. “En straks heb ik ook meer tijd voor de opera.” De vrijheid lonkt. ■

Incasso's kostenefficiënt geregeld

# Teamspel van niet-juristen en advocaat



Huurschuldenaars, energiefraudeurs, lakse debiteuren; wanbetalers komen in elke branche wel voor. In zo'n geval kan een ondernemer naar de rechter stappen. Voor vorderingen tot € 25.000,- mag dat zonder tussenkomst van een advocaat. Een ondernemer kan zelf een procedure bij de kantonrechter beginnen of hij legt de zaak neer bij een deurwaarder of incassobureau. Maar wat te denken van een gespecialiseerd incassoteam, dat onder begeleiding van een advocaat voor uw bedrijf aan de slag gaat?

Sinds de competentiegrens (juli 2011) is verhoogd, kunnen ondernemers bij achterstallige betalingen tot € 25.000,- zelf bij de kantonrechter procederen. Het idee hierachter is dat dit de gang naar de rechter makkelijker maakt voor burger én bedrijf. De ondernemer heeft nu de keuze: hij doet het zelf of hij laat het een ander voor hem doen. Of... hij benadert het Dirkzwager incassoteam bestaande uit incassomedewerkers en advocaten. Met die combinatie is zowel het één (betaalba-

re dienstverlening) als het ander (een ervaren advocaat) goed geregeld.

## Ervaring

Om diverse redenen is het raadzaam om een incasso-procedure door een advocaat te laten begeleiden. De cliënt weet vrijwel zeker dat hij geen belangrijke argumenten over het hoofd ziet, waardoor hij het proces mogelijk verliest. Advocaten hebben immers veel ervaring



“In grote lijnen doen de incassomedewerkers zo’n 70% van het werk en de advocaat de resterende 30%. Zo bereiken wij de optimale balans tussen enerzijds het bewaken van de kosten en anderzijds het bewaken van kwaliteit.”

**Maarten Kole, advocaat incassoteam**

met procederen. Op het moment dat er een inhoudelijke discussie ontstaat, zal de advocaat alle mogelijkheden benutten. Of stel dat het alsnog tot een Hoger Beroep komt, dan heeft de cliënt op dat moment al een advocaat die weet van de hoed en de rand. Dat scheelt tijd en dus geld.

En wie weet komt het niet eens tot een proces. Want het kan aardig wat impact hebben, als er bij wederpartij een brief van een advocatenkantoor op de mat valt. In veel gevallen kan de zaak met een betalingsregeling worden afgehandeld.

### Kennis delen

Om kwaliteit én betaalbaarheid te garanderen heeft Dirkwager een oplossing bedacht: een incassoteam begeleid door advocaten. Dit team is samengesteld uit ervaren medewerkers van de afdeling procesondersteuning die hiervoor speciaal zijn opgeleid. Deze collega’s, die al jarenlang voor de advocaten de contacten met de rechtbank onderhouden, hebben een aanzienlijke kennis van het recht. Bovendien verzorgen zij de incasso’s van het eigen kantoor. Al die kennis gaan ze nu benutten voor de incasso’s van opdrachtgevers.

### Branches

Het team wordt aangestuurd door Maarten Kole, advocaat Ondernemingsrecht. Degene die ook de contacten onderhoudt met bestaande incassocliënten. Want Dirkwager is op dit terrein al jarenlang actief, met name voor energieleveranciers en netbeheerders. Voor deze branches zijn standaard dagvaardingen ontwikkeld, zodat de opdracht zeer kostenefficiënt wordt verricht.

Ditzelfde kan interessant zijn voor andere bedrijven die regelmatig te maken hebben met niet-betalende klanten met substantiële vorderingen, bijvoorbeeld voor woningbouwcorporaties, handelondernemingen of gemeenten. Ook voor eenmalige vorderingen kan begeleiding van het team een uitkomst zijn, zeker als een proces dreigt of er een juridische discussie ontstaat.

### Teamspel

De werkwijze van dit alles is een teamspel tussen incassomedewerkers en advocaten. In eerste instantie heeft de cliënt contact met een advocaat, die verantwoordelijk is voor het hele traject. Overigens zal de advocaat de incasso niet sec bekijken, maar alle aspecten van de zaak tegen het licht houden. Stel dat de Algemene Voorwaarden niet juist ter beschikking zijn gesteld aan de wederpartij, dan geeft hij daarover advies. Dat is nóg een bijkomstig voordeel van inmenging van een advocaat. De incassomedewerkers verrichten vervolgens een groot deel van het uitvoerende werk. Zij versturen de sommatiebrieven, stellen de dagvaarding op, leggen een betalingsregeling vast en controleren of die wordt nagekomen. Als het op een zitting aankomt, dan zal er altijd een advocaat meegaan. Komt het niet tot een proces, dan betaalt de cliënt daar ook niet voor. Sommatiebrieven, een procedure, kort geding, Hoger Beroep; voor elke stap geldt een fixed price. Dus de cliënt ontvangt een optimale begeleiding, zonder meer te betalen dan bij een andere incasso-uitvoerder. ■

“Nuon werkt al lange tijd samen met Dirkwager voor onder meer de behandeling van incassozaken. Nu er een verschuiving van de competentiegrens heeft plaatsgevonden voor de sector kantonzaken, biedt Dirkwager ons met hun incassoteam een mooie oplossing om deze zaken te behandelen met behoud van kwaliteit en tegen gunstige tarieven.”

**Koen Verasdonck, senior Legal Counsels, Vattenfall/Nuon Distributions & Sales**

Voor meer informatie over ons incassoteam kunt u contact opnemen met Maarten Kole, 026 353 83 71

Dirkzwager volgt branches op de voet

# “We weten waar de

Dirkzwager volgt maatschappelijke trends in bepaalde branches gestructureerd op de voet. Alle mogelijke vakdisciplines buigen zich er gezamenlijk over, delen hun kennis en komen vervolgens periodiek met gefundeerde opinies over juridische implicaties. “Wij worden er slimmer van,” glimlacht Marcel Hielkema, bestuurder-directeur. “Dat delen we graag met de klant”, onderstreept notaris Walter Jansen van branchegroep Energiemarkt.

Recent liet mededingingsautoriteit NMa zich kritisch uit over een fusie in de zorg. Aangezien meer instellingen een fusie overwegen, was dat nieuws een hot item dat ingrijpende gevolgen kan hebben. “Er lopen allerlei maatschappelijke discussies over dit onderwerp die we nadrukkelijk monitoren,” vertelt Marcel Hielkema. “Bij fusies spelen uiteenlopende aspecten. Je hebt het over mensen (arbeidsrecht), organisatiestructuur, gebouwen, enzovoorts. Om daar gedegen juridische adviezen over te kunnen geven, moet je de diverse vakgebieden bij elkaar brengen. Dat doen we dan ook. Maar dat is onvoldoende. Advocaten en notarissen moeten niet alleen hun kennis delen en combineren, ze moeten ook exact op de hoogte zijn van wat er in zo’n branche verder nog speelt. Zodoende kunnen we juridische complicaties vroegtijdig signaleren en van oplos-

singen voorzien. Door ontwikkelingen en trends sneller op te merken, worden we een bredere sparring-partner.”

## Dagelijks

Om de kennis van relevante branches up-to-date te houden, verzamelt, zeeft en trechtert de afdeling Kennismanagement van Dirkzwager het nieuws daarover, dat medewerkers dagelijks elektronisch ontvangen. Hielkema: “Als de afdeling ziet dat de financiering van vastgoed een issue wordt in de zorg, dan informeert ze de collega’s die met deze branche van doen hebben daarover. Zodoende komen onze medewerkers nog beter beslagen ten ijs bij hun klanten. Verder komen de bij een branche betrokken advocaten en notarissen bij elkaar om informatie uit te wisselen. Wat speelt er in een sector en wat zijn de juridische implicaties? Moeten we ons verder in een onderwerp verdiepen, bijvoorbeeld door een gastspreker uit te nodigen in een masterclass? Zo hebben we meerdere workshops over privacy in de zorg gehouden, met gevarieerde sprekers. Van bestuurders van grote ziekenhuizen tot ICT-ers. Heel breed.”

## Breed beeld

Notaris Walter Jansen, van de branchegroep Energiemarkt beaamt volmondig de voordelen van het branchegericht werken. “Eén aanspreekpunt, één jurist die een breed beeld heeft van de energiesector, met daarachter alle benodigde specialisten. Dat is ook het grote voordeel van branchegroep Energiemarkt. We weten



Walter Jansen

# sector mee bezig is.”



waar de energiemarkt mee bezig is. Ondernemingen in de energiesector hebben te maken met meerdere rechtsgebieden, zoals ondernemingsrecht, arbeidsrecht en energierecht. Zo'n bedrijf kan dergelijke specialismen los van elkaar inhuren. Maar dan mist elke specialist de samenhang van het totaal. "Binnen ons kantoor hebben wij ook de specialismen voor de energiebranche geclusterd," vervolgt Walter Jansen. "Advocaten en notarissen binnen Dirkwager praten elkaar maandelijks bij over cliënten en de juridische vraagstukken die daar spelen. Ik leer daarbij van mijn collega's en zij van mij. Zodoende krijgen wij een breder beeld van onze klanten en kunnen we in zijn totaliteit beter adviseren. Daartoe verdiept de branchegroep zich ook in die markt.

## Onderzoek naar de markt

Naast informatie-op-maat van de afdeling Kennismanagement, vindt er onderzoek plaats naar bepaalde ontwikkelingen, zoals koude-warmteopslag, energiefraude en de splitsing van energiebedrijven. Ook bezoekt Jansen bijeenkomsten voor energiegerelateerde bedrijven. "Zo ben ik naar een symposium geweest over windmolenparken. Daar waren allerlei partijen aanwezig die daadwerkelijk betrokken waren bij de bouw van deze molens. Dirkwager was er als enige juridische dienstverlener. Door met mijn neus bovenop de materie te zitten, hoorde ik uit de eerste hand wat er speelt. Daar kunnen we in onze adviezen gebruik van maken."



Marcel Hielkema

“Cliënten vinden het een prettige gedachte dat we van hun sector meer weten dan strikt noodzakelijk.”

### Kennis delen

Dirkzwager brengt alle vergaarde en gedeelde kennis op verschillende manieren naar buiten.

Hielkema: “Vaak informeren wij cliënten rechtstreeks over wat er speelt en wat de juridische aspecten zijn, zodat ze daar rekening mee kunnen houden. Daarmee voorkom je dat ze de verkeerde weg inslaan. Verder schrijven we ook algemene, opiniërende stukken over bepaalde onderwerpen. Bijvoorbeeld in het Financieele Dagblad, op de site [partnerinkennis.nl](http://partnerinkennis.nl) of [Zorgmarkt.nl](http://Zorgmarkt.nl) van Kluwer, het platform voor ondernemen in de zorg. Dit past perfect in onze filosofie om kennis te delen, intern én extern.” Op de vraag om een branchespecifiek voorbeeld, licht Janssen toe: “Iemand vertelde op het windmolensymposium over de combinatie windmolenparken

met de zogeheten slimme meters, die bij de mensen in huis worden bevestigd. (lachend) Handige dingen waarmee je opgroeiende pubers, die overal het licht laten branden en veel te lang onder de douche staan, kunt monitoren. Die slimme meters vormen technisch gezien een onderdeel van het elektriciteitsnetwerk. Het toeval wil dat ik me in juridische zin bezighoudt met het registreren van netwerken op het Kadaster. Een nieuwe mogelijkheid om het eigendom ervan aan te geven. Hoogspanningslijnen bijvoorbeeld krijgen dan een kadastraal nummer. Daardoor kun je ze, net als een woning, makkelijk overdragen of met een hypotheek belasten. Dat kan voortaan ook met ondergrondse leidingen.

Nu is het de vraag of die slimme meters, behoorlijk kostbare apparaten, ook juridisch gezien tot het netwerk behoren. De stelling dat de meters door natrekking eigendom worden van de huiseigenaar is namelijk zeer goed verdedigbaar. Door dat symposium te bezoeken, weet ik dat deze vraag leeft in de energie-sector. Met mijn specifieke kennis op dat punt, kon ik ter plekke al vertellen dat de meter tot het netwerk behoort en dus eigendom blijft van de netwerkbeheerder. Later heb ik deze kwestie bij bepaalde klanten onder de aandacht gebracht. Daardoor zijn ze ervan op de hoogte hoe dat vraagstuk juridisch zit.”

### Prettige gedachte

Jansen geeft toe dat het rendement van alle inspanningen niet altijd zo evident is als in het geschetste voor-

beeld. “Het is een kwestie van investeren. Op enig moment kunnen we weer gebruik maken van de kennis die we hebben opgedaan. Opeens komt het dan van pas.”

“Cliënten vinden het in elk geval een prettige gedachte dat we van hun sector meer weten dan strikt noodzakelijk. En dat we die kennis, inclusief de juridische aspecten ervan, met hen delen. Vroeger heerste de opvatting dat je kennis voor je moest houden. Oppassen dat een ander deze gebruikt. Wij zijn daar niet bang voor omdat deze kennis vrij algemeen is. Die kun je niet zomaar één-op-één op elke casus toepassen. Je hebt altijd weer iemand nodig om met die kennis een voor jou specifieke akte, advies of wat dan ook te maken.”

Naast de overheid, monitort Dirkzwager vooralsnog vijf branches: onderwijs, energie, agribusiness, zorg en verzekeringen. “Branches die meerdere rechtsgebieden nodig hebben en waarin wij voor meerdere klanten werken,” besluit Hielkema. “De volgende zal de culturele sector zijn.” ■

Juridische vernieuwingslag

# Avondopenstelling notariaat Nijmegen

Een hypotheekakte ondertekenen, een samenlevingscontract opstellen of advies inwinnen voor het oprichten van een BV; voor notariële diensten kunnen cliënten in Nijmegen sinds 1 maart jl. ook op donderdagavond bij Dirkwager terecht.

Voor cliënten blijkt het niet altijd even praktisch om overdag de notaris te bezoeken. Rondom de drukte van een verhuizing bijvoorbeeld kan het onhandig zijn om tussendoor de hypotheekakte te gaan ondertekenen. En voor het regelen van een samenlevingscontract moeten soms beide partners een halve of hele dag vrij nemen. Relaties geven steeds vaker te kennen liever in de avonden een afspraak te maken. Om op deze behoefte in te spelen, hebben de notarissen van Dirkwager in Nijmegen besloten dit structureel op te lossen door op donderdagavond de deuren te openen.

## Op afspraak

Cliënten kunnen op deze avond alleen op afspraak terecht. De receptie is tot 21.00 uur geopend en er

zijn een notaris, kandidaat-notaris en ondersteunende medewerker aanwezig om u van dienst te zijn. Dat geldt voor de ondertekening van akten, maar ook voor besprekingen op andere rechtsgebieden. Zowel particulieren als bedrijven kunnen van deze avondservice gebruik maken, hieraan zijn geen extra kosten verbonden. Wanneer uw voorkeur uitgaat naar uw eigen notaris, kunt u bespreken op welke donderdag deze aanwezig is. Afspraken worden in volgorde van binnenkomst ingepland.

De keuze is gevallen op de donderdag, koopavond in Nijmegen. Veel mensen hebben dan al bezigheden of afspraken in de stad en dat is mooi te combineren met een bezoek aan de notaris. Dus vóór voorstelling of diner, even langs bij de notaris. ■

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Peter-Jan Hopmans, Bas Bookelmann of Femke Diemel via het notariaat Nijmegen 024 381 27 27. Hier kunt u ook direct een afspraak maken.





Het complete team is volop in training. Een paar keer per week staan ze op de pedalen. Maar ook het 'en danseuse' moet geoefend voor de zware klim. Daarvoor bezoeken ze het heuvelachtige Limburg en de Ardennen.

## Sportief initiatief

# Pedaalridders startklaar voor Alpe d'HuZes

Zes wielrenners beklommen op 06-06-2006 zes maal de Alpe d'Huez om geld in te zamelen voor kankerpatiënten. Dat was het begin van een jaarlijks terugkerend evenement: de Alpe d'HuZes. Inmiddels staan er niet zes, maar ruim 12.000 deelnemers te popelen om de Pic Blanc te bedwingen, waaronder acht collega's van Dirkzwager. Klaar voor de start?

Het magische getal zes in de Alpe d'HuZes is door de jaren heen op diverse punten losgelaten. Dit jaar is zelfs sprake van een tweede koersdag. Er mogen maximaal 5.000 mensen deelnemen, maar de organisatie ontving ruim 12.500 aanmeldingen. Waarom zoveel extra geld voor kankerpatiënten laten liggen? Dus gaan op 6 én 7 juni duizenden fanatieke sporters op weg naar de top van de Franse Alp. Een geluk voor het Dirkzwagerteam dat aanvankelijk was uitgeloot.

## Warm lopen

Het fietsinitiatief kwam van Eva Nass en John Wijnmaalen, die eind november het voorstel voorlegden aan het bestuur. Samen fietsen, dat leek hen een extra impuls voor

de teamspirit, maar ook een mooie geste: wielrennen voor het goede doel. Al het ingezamelde geld van deze zesvoudige klim gaat naar het Koningin Wilhelmina Fonds voor de strijd tegen (de gevolgen van) kanker. Het bestuur was meteen enthousiast. Zo'n sportief initiatief voor maatschappelijk verantwoord ondernemen verdiende gesteund te worden. Dirkzwager besloot inschrijfgeld, reis- en verblijfkosten voor haar rekening te nemen. Via een interne mail waren al snel de (maximaal toegestane) acht teamleden verzameld.

## Sponsoring

Dan nog de sponsors. De organisatie van Alpe d'HuZes stelt dat elke deelnemer minimaal € 2.500,- inzamelt. Het Dirkzwager fiets-team zet zich gezamenlijk in voor het totaalbedrag van € 20.000,-. Daarvoor benadert ieder van hen familieleden, vrienden en kennissen. Sommige doneren een vast bedrag; anderen een bedrag per gereden klim. Daarnaast heeft een aantal goede relaties van Dirkzwager een bijdrage toegezegd. In ruil daarvoor krijgen de sponsors naamsvermelding in diverse uitingen. De teller stond eind maart op circa €15.000,-.

## Vroege start

Het team hoopt op 7 juni te mogen fietsen; dan is het parcours namelijk open van zonsopgang tot zes uur 's avonds. Op 6 juni is de start pas om 10.00 uur.

Hoe langer de dag, hoe groter de kans om zes keer op en neer te kunnen rijden. Volgens Eva Nass en John Wijnmaalen duurt de pittige klim (15 km met een stijgingsgraad van 7,2%) met daling gemiddeld twee uur. Dus mag je in totaal op zo'n 12 tot 14 uur rekenen! Zwaar? Nass heeft de Alpe d'Huez al eens bedwongen tijdens een vakantie. Maar ja, dat was één keer, geen zes! Wijnmaalen laat zich verrassen, maar wie weet krijgt hij op zijn nieuwe fiets vanzelf 'goede benen'!

## Doet u ook mee?

Niet met fietsen natuurlijk, maar met een financiële bijdrage?

Elke bijdrage, groot of klein, is van harte welkom. Meer informatie over sponsors vindt u op de teampagina:

[www.dirkzwagersfietsen.nl](http://www.dirkzwagersfietsen.nl).

Hier kunt u ook de voorbereidingen van het team volgen.

Maak kennis met **Dirkzwager**  
advocaten & notarissen

**Advocatuur Arnhem**

Postbus 3045  
6802 DA Arnhem  
Kantoor Velperpoort  
Velperweg 1  
6824 BZ Arnhem  
T +31 (0)26 353 83 00  
F +31 (0)26 351 07 93

**Notariaat Arnhem**

Postbus 111  
6800 AC Arnhem  
Kantoor Velperpoort  
Velperweg 1  
6824 BZ Arnhem  
T +31 (0)26 365 55 55  
F +31 (0)26 365 55 00

**Advocatuur Nijmegen**

Postbus 55  
6500 AB Nijmegen  
Kantoor Stella Maris  
Van Schaeck Mathonsingel 4  
6512 AN Nijmegen  
T +31 (0)24 381 31 31  
F +31 (0)24 322 20 74

**Notariaat Nijmegen**

Postbus 1104  
6501 BC Nijmegen  
Kantoor Stella Maris  
Van Schaeck Mathonsingel 4  
6512 AN Nijmegen  
T +31 (0)24 381 27 27  
F +31 (0)24 324 07 26

E [info@dirkzwager.nl](mailto:info@dirkzwager.nl)

I [www.dirkzwager.nl](http://www.dirkzwager.nl)