

Samenspraak

DECEMBER 2011

VOOR RELATIES VAN DIRKZWAGER



Karen Verkerk

Flexwet maakt einde aan keurslijf BV

Groengarantie

Regel uw uitzicht bij de notaris

Handel & Transport

Maak kennis met nieuw specialisme

Holland's got talent



Nederland loopt over van de jonge talenten. Elke dag is er weer een ander tv-programma dat ons daarvan overtuigt. Musicalstars, balletdansers, stand-up comedians, fotomodellen, ...; er zijn uitblinkers in de meest uiteenlopende categorieën. Maar wie we zelden zien, zijn onze Hollandse toptalenten op universitair gebied: jonge studenten met een veelbelovende toekomst.

Wij gaan ze zien, zeer binnenkort. Dan lopen ze in levende lijve rond in ons kantoor. De Radboud Universiteit heeft voor deze getalenteerde studenten namelijk een aparte academie opgericht. Dirkwager en deze Radboud Honours Academy gaan samen kennis maken. Dirkwager biedt de jonge talenten een podium om kennis en inspiratie op te doen; de studenten op hun beurt vormen een denktank die ons kantoor van frisse, eigentijdse inzichten gaat voorzien. Centraal thema: functie en status van de advocaat in Nederland anno 2012 (voor details, zie pagina 7).

Dat functioneren kreeg onlangs een extra dimensie. Veel juristen blijken een onverwacht talent te bezitten, en dan bedoel ik niet het bijzondere fototalent op pagina 26, maar dat van overtuigend demonstrant. Op het Plein in Den Haag betoogden honderden juristen tegen de wijzigingen van de griffierechten, waaronder ook onze eigen advocaten (zie pagina 29). Want soms maakt de overheid keuzes waar de burger niet bij gebaat is. Dan klimmen wij advocaten en notarissen op de barricaden of in de pen om een kritisch geluid te laten horen. Bijvoorbeeld als een wetsvoorstel jarenlang op zich laat wachten, zoals de Flexwet (zie pagina 24). De langverwachte aanpassing waardoor bestaande en nieuwe BV's eigentijds kunnen opereren.

Demonstrerende, kritische, dienstverlenende, ondernemende, kennisdelende advocaten en notarissen die door het vuur gaan voor hun cliënten. Klinkt goed als imago van de Dirkwager-jurist anno nu. Maar laat ik niet op de zaken vooruit lopen. Een denktank vol studenten gaat zich hierin verdiepen. Dat belooft een spannend 2012 te worden.

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

Velperpoort

Velperweg 1
6824 BZ ARNHEM
Tel. 026 353 83 00

Colofon

Samenspraak is een uitgave van
Dirkwager advocaten & notarissen

Stella Maris

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

Contactpersoon Dirkwager:

Pieter Sonneveld, afdeling Marketing en
Communicatie, tel. 026 353 84 31

Concept & productie: Caplan

info@dirkwager.nl
www.dirkwager.nl

Drukwerk: Coers & Roest

Inhoud

Business Case

Teijin vernieuwt inkoopvoorwaarden en contracten:
Mooi samenspel van juridische en praktische kennis?

4

Toptalent

Denktank van jonge talenten,
kennisuitwisseling met Radboud Honours Academy

7

In Casu

Kort nieuws

10

Waarvan Akte

Nieuw: Groengarantie, om uw uitzicht te behouden

12

Dossier

Wat houdt het specialisme Handel & Transport in?
Een introductie door Esther Zonnenberg-Mellenbergh

14

In de praktijk

Webwinkels en de rechten van de online consument

17

Gedachtegoed

Louis Houwen officieel beëdigd als hoogleraar

18

Actueel

Bedrijfopvolging, je kunt er niet vroeg genoeg mee beginnen

21

ARTIKEL 1, LID 1, SUB 1

Flexwet, voor nieuwe en bestaande BV's

24

Toewijding

Theo Bosboom, advocaat én fotograaf met oog voor detail

26

Dirkzwager actueel

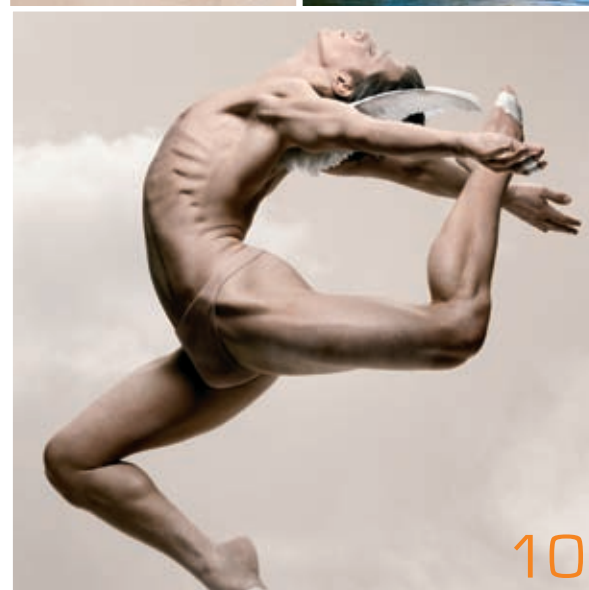
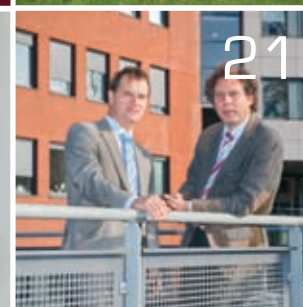
Advocaten op de bres tegen wijziging griffierechten

28

Partner in cultuur

Vierdaagsefeesten Nijmegen

30





Het Nederlandse internationale hoofdkantoor van Teijin Aramid staat in Arnhem op een steenworp afstand van het kantoor van Dirkzwager. Teijin Aramid is een dochteronderneming van de Teijin Groep, een mondiale, technologiegedreven groep die actief is in onder meer synthetische vezels, films en kunststoffen, farmaceutica en medische hulpmiddelen en IT. Teijin Limited, de holdingmaatschappij van de Teijin Groep, is beursgenoteerd in Tokyo en Osaka.

Juridische vernieuwingslag

Goede samenwerking leidt tot betere inkoopcontracten

Het afgelopen half jaar kreeg het inkoopproces van Teijin contractueel een update door inkoopvoorwaarden te vernieuwen en standaardversies voor inkoopcontracten te maken. Mark van den Broek en Sander Koopmans, inkopers van grond- en hulpstoffen bij Teijin Aramid, en advocaat ondernemingsrecht Zamira Reiss klaren de klus.

Teijin Aramid is wereldleider in aramide die de merknaam Twaron® draagt; een lichte, maar sterke synthetische vezel die duurzaam, veilig en warmtebestendig is. De vier hoogwaardige aramidevezels van het bedrijf worden gemaakt in fabrieken in Nederland (Arnhem, Delfzijl en Emmen) en Japan. De producten zijn wereldwijd te vinden in verschillende toepassingen en markten zoals automotieve, ballistische bescherming, marine, civiele techniek, beschermende kleding, optische kabels en olie en gas. Het aramidegedeelte komt voort uit AkzoNobel die haar vezeldivisie in 1999 verkocht. Het Nederlandse Teijin Aramid maakt met haar Twaron een vezel die sterker is dan staal en wordt gebruikt voor toepassingen als banden, kogelwerende vesten en kabels.

Vernieuwingslag

Voor het maken van Twaron zijn grond- en hulpstoffen nodig die onder meer door Van den Broek worden ingekocht. Daarbij zijn in-

voorbeeld geen reach-registratie van chemische stoffen vermeld. De voorwaarden moesten voldoen aan Europese wetgeving en richtlijnen over registratie van chemische stoffen. Bepaalde stoffen moeten voor 2013 en andere voor 2018 geregistreerd staan. In de juridische documenten en op het productspecificatieblad moet iets over registratie worden genoemd."

Bewustzijn

Reiss vertelt dat de drie begonnen met het aanpassen van inkoopvoorwaarden en daarna met de inkoopcontracten aan het werk gingen. "Dat is nog een lopend proces." De drie betrokkenen hadden steeds nauw overleg over de aanpassingen. Reiss: "Het was een samenspel. Ik had de juridische kennis, Mark en Sander de praktijkkennis. Dat zie je terug in het document."

Reiss gaf onlangs een workshop aan inkopers van Teijin die was toegesneden op de nieuwe inkoopvoorwaarden. "We wilden zo bewustzijn creëren bij de mensen die ermee werken, zodat ze begrijpen wat erin staat: hoe ga je ermee om, hoe moet je ze feitelijk gebruiken en wat staat erin?"

De volgende stap was de aanpassing van de inkoopcontracten. "Daarin hebben we een grote slag gemaakt en deze besproken in een workshop met de mensen van de inkoopafdeling. Het moet bruikbaar zijn voor de mensen zelf."

Kennisdeling

Van den Broek haakt daarbij aan. "Het doel is duidelijk tweeledig: ten eerste het op orde hebben van je documentatie. Die moet aan de

"Inkoopvoorwaarden moeten aan de nieuwste eisen van wetgeving én aan interne eisen voldoen."

koopvoorwaarden van toepassing en inkoopcontracten voor nodig. Zamira Reiss werkte met Sander Koopmans en Mark van den Broek samen om een vernieuwingslag te maken in die voorwaarden en contracten. Van den Broek: "Dat was nodig. In de vorige versie van de inkoopvoorwaarden stond bij-

nieuwste eisen van wetgeving en interne eisen voldoen. Ten tweede gaat het om kennisdeling. Dat heeft Zamira goed gedaan met de workshop. De inkopers zijn zich terdege bewust waarop ze moeten letten als ze met een leverancier contact hebben. Je wilt ook duidelijk maken aan de leverancier zelf, waarom sommige dingen zo belangrijk zijn dat die in de inkoopvoorwaarden en contracten moeten staan.”

Speelruimte

Reiss vertelt dat in brede zin een juridische update is gedaan om de positie van Teijin beter af te dekken. “Wetgeving en jurisprudentie veranderen continu, dus moet je tijdig vernieuwen. Bij discussies tussen inkopers en leveranciers is het belangrijk te weten wat er staat. Wat hun speelruimte is en wat de effec-

ten zijn van een afwijking van zo'n bepaling. De winst is dat je effectief kunt beargumenteren, waarom iets er wel in moet blijven staan en wat je prijsgeeft als je het er toch uithaalt.”

iPhone

Na de inkoopvoorwaarden waren de inkoopcontracten aan de beurt. In een presentatie daarover spraken ze met degenen die er ook mee moeten werken. Reiss: “Dan wordt het breder getrokken. Dat is een proces waar we nog in zitten. Je moet weten waarover je praat.”

Van den Broek wijst op een iPhone waarop je apps downloadt. “Je accepteert dan allerlei voorwaarden, terwijl je niet al die pagina's hebt gelezen. Voor ons is het wel belangrijk te weten wat erin staat.” Reiss beaamt dit. “Je moet in ieder geval de basics weten.”

kost, maar tijdens de workshops wist Zamira alle vragen te beantwoorden en vertelde ze het zo dat het bij de inkopers ging leven.”

Reiss kreeg tijdens de workshops veel feedback. “Er was soms een spanningsveld tussen de juridische en commerciële kant. Commerciële mensen denken in kansen; ik denk in risico's. Dat is mijn vak. Ik wil zoveel mogelijk dichttimmeren, terwijl commerciële mensen zo snel mogelijk aan de slag willen. Daarin moet je een goede balans vinden.”

Draagvlak

De samenwerking zoals de drie die hebben ingevuld werkte prima. Reiss: “Eerst samen het nodige voorwerk doen om tot een basis te komen en het dan pas voorleggen aan derden, zodat we dat spanningsveld kunnen opzoeken en af-tasten waar de grenzen liggen.” Van den Broek vult aan. “Voor je er de finale klap op geeft, heeft iedereen zijn input kunnen geven en uit kunnen vinden in welke praktijkvoorbeelden sommige dingen niet handig zijn. Dat kunnen we nog meenemen in de eindversie. Het is dus een goede methode.”

Reiss vindt de methode ook goed voor het draagvlak. “Niet even van bovenaf met juristen documenten opstellen en zeggen: alsjeblieft, succes ermee. Nee, inkopers zijn er onderdeel van. We gaan ook zeker zaken wijzigen, want het moet werkbaar zijn.” ■

“Bij discussies tussen inkopers en leveranciers is het belangrijk te weten wat de speelruimte is.”




Uitzendkrachten

Inkoopcontracten worden breed gebruikt, zowel bij de inkoop van pennen als bij het inhuren van uitzendkrachten. Reiss: “Dat klinkt misschien vreemd, maar uitzendkrachten koop je ook in. Maar iemand die met uitzendkrachten werkt en het contract ziet, denkt: zo werkt het voor mij niet, het is niet herkenbaar. Als je het stapsgewijs uitlegt en wat dingen aanpast, ziet zo iemand dat het wel bruikbaar is. De contracten zijn ook niet meer dan een blauwdruk. Als je die standaard wilt houden, moeten ze heel abstract zijn.”

Spanningsveld

De samenwerking verliep heel goed. Van den Broek: “Het onderwerp gaat leven als je er meer over praat. Dat vind ik heel positief. Het is taaie



Samenwerking Radboud Honours Academy

Denktank van jonge talenten

Ze zijn jong, ambitieus, slim en gemotiveerd. De studenten van de Radboud Honours Academy zijn stuk voor stuk toptalenten. Begin november ondertekende Dirkzwager een intentie tot samenwerking met de academie. Twintig derdejaars studenten vormen tot juli volgend jaar een creatieve denktank voor het kantoor.

Centraal onderwerp: de positie van de advocaat anno 2011/2012.

“Deze studenten zijn hier omdat ze goed zijn, al willen ze dat vaak zelf niet horen. Daarnaast zijn ze heel erg gemotiveerd,” vertelt Han Rouwenhorst met zekere trots over zijn cursisten. Rouwenhorst is regisseur van het interdisciplinaire honoursprogramma en vond in Dirkzwager de partner die de Academy nodig had voor de eindopdracht van de opleiding: een denktank vormen voor een ‘echte’ organisatie. “Een wederzijdse uitwisseling van kennis en ervaring die onze studenten zal verrijken en die Dirkzwager hopelijk iets nuttigs gaat opleveren. Onze studenten krijgen de kans kennis op te doen van de werkelijkheid, buiten de beschermde omgeving van de universiteit. En die ervaring kan een rol spelen in hun verdere studie.”

De groep bestaat uit een gemêleerd gezelschap van studenten geneeskunde, rechten, psychologie, filosofie, natuurwetenschappen et cetera. “Een combinatie die ervoor zorgt dat een denktank tot onverwachte resultaten zal komen,” verzekert Rouwenhorst.



“Deze studenten zijn hier omdat ze goed zijn, al willen ze dat vaak zelf niet horen. Daarnaast zijn ze heel erg gemotiveerd.”

Meerdere visies

Alleen de beste propedeusestudenten mogen op uitnodiging van de rector magnificus solliciteren naar een plaats in het honoursprogramma. De studenten van de denktank volgen de interdisciplinaire richting in de bachelorfase. “Het werkt heel verhelderend en reflecterend om de visie van cursisten van andere studierichtingen te horen,” aldus Harald van Wijlen, derdejaars Rechten en Economie. Hij volgt twee studies, wat niet uitzonderlijk is voor de Academy-studenten. Harald ziet ernaar uit kennis te maken met de advocatuur in de praktijk. “Ik kende Dirkzwager alleen van naam. Inmiddels hebben we natuurlijk allemaal de kennisapp gedownload.”

Gerdien Gunnink is de enige andere rechtenstudent in de denktank. “Mijn studie is heel vakgericht, terwijl deze opleiding je beeld van de maatschappij verbreedt. Vorig jaar bijvoorbeeld heb ik de honourcursus Great text over de Wereldliteratuur gevolgd. Het honoursprogramma duurt twee jaar en bestaat uit vier cursussen. De laatste cursus is een voorbereiding op de eindopdracht, de denktank. Die ging over de positie van professionals;



daar sluit de opdracht bij Dirkzwager goed bij aan. Ik heb de indruk dat de media de laatste tijd soms een verkeerd beeld geven van de advocaat.” “Het zou heel spannend zijn, als er dankzij al die verschillende studies en invloeden iets heel anders uitkomt dan verwacht, geen standaardadvies.” hoopt Tineke Pool (student Bedrijfskunde), die blijkbaar niet van standaard houdt: vorig jaar koos zij voor de honourcursus Quantummechanica. “Ik wist eerst niet eens wat een elektron was, maar de studie was ongelooflijk gaaf.”

Het zal volgens Tineke, voorzitter van een denktank, nog een opgave worden de drukbezette studenten bijeen te krijgen: “Iedereen volgt een of twee studies en heeft vaak ook nog een baantje. We overleggen veel via facebook en gaan nu eerst in subgroepjes aan de slag.”

“Het zou heel spannend zijn, als er dankzij al die verschillende studies en invloeden iets heel anders uitkomt dan verwacht, geen standaardadvies.”

Twee denktanks

Voorzitter, coördinator, interviewers, researchers; de rollen zijn al verdeeld in overleg met regisseur Rouwenhorst, die samen met Dirkzwager de structuur voor de opdracht heeft uitgedacht. De groep is opgedeeld in twee denktanks, die elk een eigen deelopdracht uitvoeren. Denktank 1 gaat de status van de advocaat in

de huidige maatschappij onderzoeken en die vervolgens vergelijken met de gewenste status vanuit de Orde van Advocaten. Is er sprake van een meer hybride advocaat? Of van een advocaat in pure vorm? De studenten dienen de resultaten van dit onderzoek in een concluderend advies te vertalen: een aanzet tot de functieomschrijving van de 'nieuwe' advocaat. Vanuit Dirkwager gaat mr. Eric Boerma, lid van het college van afgevaardigden van de Nederlandse Orde van Advocaten, dit project begeleiden. De tweede denktank richt zich op de situatie bij Dirkwager. Hoe wenst het kantoor te functioneren en hoe is dat in werkelijkheid? Dat moet leiden tot een advies hoe de afstand tussen die twee beelden te verkleinen, naast een profielschets van het feitelijk functioneren van de advocaat in praktijk. Deze denktank krijgt intern begeleiding van mr. Frank Delissen en directeur Marcel Hielkema. Tot slot zullen beide denktanks hun bevindingen samenvoegen om een profielschets op te stellen van de advocaat anno 2011/2012.

“Niets is zo leuk om iemand met een frisse blik naar je eigen organisatie te laten kijken.”

Professionals

De tweeledige opdracht sluit aan bij de cursus 'Professionals' die de studenten hiervoor volgden. De theorie biedt hen de basiskennis om met deze materie aan de slag te kunnen. Daarin krijgen beide denktanks begeleiding van prof. dr. Ed Vosselman, hoogleraar Accounting aan de Radboud Universiteit en Management Control aan de Vrije Universiteit: “We zien dat ziekenhuizen of universiteiten niet meer echt volledig professionele organisaties zijn. Natuurlijk blijven professionele waarden uitermate belangrijk, ook in de advocatuur. Maar ik kan me voorstellen dat advocaten zich - net als medici - meer ontwikkelen tot hybride vormen: tot mensen die weliswaar professional zijn, maar zich ook moeten gedragen naar de bedrijfseconomische eisen van de organisaties. Is de moderne advocaat een hybride advocaat of advocaat in de pure vorm? Of is er sprake van spanning door alle eisen die tegenwoordig aan die advocaat wordt gesteld? Het is interessant om dat met deze opdracht boven tafel te krijgen.”

Frisse blik

Met de officiële ondertekening werd de samenwerking op 4 november 2011 bezegeld. Inmiddels lopen de studenten van de denktank bij Dirkwager rond, oren en

ogen wijd open om alle beschikbare informatie voor hun onderzoek op te vangen. Het kantoor is vol verwachting. “Deze samenwerking is een prachtige uitwerking van kennis delen,” spreekt bestuurvoorzitter Karen Verkerk na de ondertekening de studenten toe. “Wij stellen graag onze kennis ter beschikking en staan er ook voor open jullie kennis te vernemen. Niets is zo leuk om iemand met een frisse blik naar je eigen organisatie te laten kijken. Dus schroom niet, wij zien er echt naar uit.” ■

Is er sprake van spanning door alle eisen die tegenwoordig aan de advocaat wordt gesteld? Het is interessant om dat met deze opdracht boven tafel te krijgen.”



Opdracht, uit de inleiding:

“Een advocaat is een specialist, een professional, een wetenschapper, een werkgever, een werknemer, een dienstverlener en een ondernemer. Maar een advocaat bekleedt ook een maatschappelijk positie, gezien zijn functie als onderdeel van de rechtsstaat. Dat verleent de advocaat een status, waardoor hij of zij nooit slechts één van de hierboven genoemde functies bekleedt. Om die reden heeft de advocatuur ook eigen regels ingesteld, die bewaakt worden vanuit een eigen college: de Orde van Advocaten. Die regels helpen de integriteit van de advocatuur te bewaken. Maar wat is die integriteit? En wie is de advocaat anno 2011, nu er in het beeld van de advocaat een verschuiving lijkt plaats te vinden van een algemeen erkend notabele tot een particuliere zakenman of zakenvrouw?”

TELFA in Bratislava

De jaarvergadering van TELFA vond half november plaats in Bratislava, Slowakije. Belangrijk topic was verdergaande samenwerking tussen de kantoren op Europees niveau en de samenwerking met USLAW. Als resultante zal TELFA haar jaarvergadering volgend jaar samen met USLAW houden in Washington DC. Het Dirkwager initiatief om begin 2012 in navolging van de kennisportal www.partnerinkennis.nl de internationale kennisportal www.legalknowledgeportal.com te lanceren is goed ontvangen. Op deze site zullen 90 samenwerkende internationale kantoren artikelen publiceren over juridische ontwikkelingen in Europa en de VS. Via TELFA heeft Dirkwager toegang tot partners die cliënten kunnen bijstaan in alle Europese landen, de US en inmiddels ook in China.

Ranglijst Incompany

Dit jaar behaalde kantoor Dirkwager de 10e plaats met het rapportcijfer 7,22 in de ranglijst van het magazine Incompany, een jaarlijks terugkerend onderzoek naar klanttevredenheid onder vierduizend ondernemers en beslissers. Voor de onderdelen 'resultaat', 'accuratesse' en 'toegevoegde waarde' geven klanten aan meer dan tevreden te zijn. Voor volgend jaar weer op naar een plekje in de top 10.

Pleitwedstrijden voor studenten

Op vrijdag 4 november 2011 heeft prof. J.H.Wansink in Rotterdam zijn afscheidsoratie uitgesproken als hoogleraar Verzekeringsrecht. Hij blijft nog als hoogleraar verbonden aan de Universiteit Leiden. Op 3 februari 2012 zal hij op het kantoor van Dirkwager Arnhem optreden als voorzitter van de jury bij de eerste Landelijke Pleitwedstrijden voor studenten die verzekeringsrecht als hoofd- of bijvak volgen in de masterfase van hun rechtenstudie. De deelnemers uit Nijmegen worden gecoacht door prof. N. van Tiggele-Van der Velde. Zij heeft gedurende enkele jaren in het programma voor haar studenten als laatste onderdeel van hun mastervak verzekeringsrecht een oefenrechtbank opgenomen. De studenten vervullen hierbij de rollen van advocaat, rechter en griffier en worden daarbij begeleid door ervaren advocaten van de sectie Schade, Aansprakelijkheid en Verzekering.

Opleiding Compliance Officer in de Zorg

Dirkwager gaat samen met het Nederlands Compliance Instituut de Leergang Compliance Officer in de Zorg opzetten. De nieuwe opleiding gaat de compliance officers inzicht verschaffen in het functioneren van de compliancefunctie, het beheersen van compliancerisico's en het op adequate wijze behandelen van compliancevraagstukken. Ook zorginstellingen zijn inmiddels doordrongen van de noodzaak van compliance: het verplicht naleven van wet- en regelgeving. Maar hoe die functie optimaal in de zorgorganisatie in te richten? Brancheorganisaties in de zorg, zoals ActiZ, helpen leden met een compliance-handboek. Echter, het gebruik hiervan garandeert niet dat de naleving van relevante regelgeving is gewaarborgd. De compliancefunctie moet ook worden ingebed in de bedrijfsvoering. Daarin speelt de compliance officer een cruciale rol. Deze functionaris stuurt het beleid en ziet toe op zowel bewustwording als naleving van wet- en regelgeving. Dirkwager is uitstekend bekend met de zorgsector en het Nederlands Compliance Instituut is inmiddels verantwoordelijk voor de opleiding van meer dan drieduizend compliance officers. Dat alles garandeert een boeiende, en vooral nuttige opleiding. Voor meer informatie, zie:

www.compliance-instituut.nl of kijk op www.dirkwagerondernemingsrecht.nl



Dirkzwager Agenda

Foto: Erwin Olaf, Introdans



Vlag in top!

In de week van 7 november is het hoogste punt van de bouw van het nieuwe kantoor in Arnhem bereikt. Projectontwikkelaar Buvaplan en bouwvakkers stonden even stil bij dit heuglijke feit. Als de bouw voorspoedig verloopt, kan het nieuwe pand, dat een uitbreiding is van het huidige kantoor, in de zomer van 2012 in gebruik worden genomen.



16 december

Voorstelling voor relaties:
De Misanthrop van Toneelgroep Oostpool.
Locatie: Schouwburg Arnhem.

18 januari

Cursus bedrijfsjuristen met professor Ton Hartlief.
Locatie: Dirkzwager Arnhem.

31 januari

Lezing 'Equity en Financieringen'.
Locatie: Dirkzwager Arnhem.

3 februari

Landelijke verzekeringsrechtelijke Pleitwedstrijden voor studenten van universiteit Nijmegen, Groningen, Tilburg en Rotterdam.
Locatie: Dirkzwager Arnhem

14 februari

Voorstelling voor relaties: Hemels van Introdans.
Locatie: De Schouwburg Nijmegen.

4 maart

Voorstelling voor relaties:
Ensemble voor de Jeugd van Introdans.
Locatie: Schouwburg Arnhem.

8 maart

Deelname congres Fiscaal innoveren 2.0.
Locatie: Eindhoven

9 maart

Voorstelling voor relaties:
Mahler nr.1 van Het Gelders Orkest.
Locatie: Muis Sacrum Arnhem..

23 maart

Kantoorbezoek studentenvereniging Diephuis uit Groningen.
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

Nieuw: Groengarantie

De waarde van een woonhuis wordt voor een groot deel bepaald door de locatie. Toch laten huiseigenaren en projectontwikkelaars het vaak aan het toeval over wat er met de omgeving van een huis gebeurt. Binnenkort hoeft dat niet meer. Met Groengarantie – ook wel Uitzichtgarantie genoemd – is namelijk invloed uit te oefenen op het uitzicht van een pand. Adviesbureau Wing ontwikkelde dit instrument; de sectie commercieel vastgoed tekende voor de juridische onderbouwing. Hiermee stelde de sectie een geheel nieuw notarieel product samen, op basis van bestaande juridische instrumenten.

In Nederland vallen traditionele economische dragers weg en worden mensen aangespoord om meer eigen verantwoordelijkheid te nemen. In dat licht is Groengarantie ontstaan, een contractuele afspraak tussen twee of meerdere partijen over het verbeteren of het behoud van het uitzicht. Harm Luisman, projectleider van Wing: “Omdat particulieren baat hebben bij een groen uitzicht, zochten we naar een manier waarop zij dit zelf kunnen regelen in plaats van dat de overheid dit doet. In opdracht van InnovatieNetwerk, Nationaal Groenfonds en de regio Food Valley hebben we toen Groengarantie ontwikkeld. Al snel bleek hoe divers Groengarantie kan zijn. In het ene geval wil een projectontwikkelaar het mooie uitzicht van een nieuwbouwwijk behouden, in het andere willen bewoners nieuwe wandelpaden in de wijk aanleggen of een bestaand idyllisch weggetje behouden. Bij het uitwerken van deze casus liepen we al snel tegen de juridische invulling aan. Daarvoor hebben we aangeklopt bij de sectie commercieel onroerend goed van Dirkzwager.”

duct te ontwikkelen. Je begeeft je buiten de gebaande paden en moet flink puzzelen om binnen de bestaande wetgeving een instrument te vinden waarmee je de verschillende belangen behartigt.”

Bisseling: “De vraag die Wing ons voorlegde, is juridisch behoorlijk ingewikkeld. Bij Groengarantie denk je in eerste instantie aan projectontwikkelaars die de omgeving van een nieuwbouwwijk willen garanderen. Dat kan vrij eenvoudig vorm krijgen: de projectontwikkelaar ‘koopt’ de garantie van de wederpartij, vaak een agrariër of een stichting die een landschap beheert. Het bedrag dat de ontwikkelaar voor de garantie kwijt is, kan vervolgens onderdeel worden van de aankoopssom van het woonhuis. Maar je kunt je ook voorstellen dat bewonersverenigingen hun eigen verantwoordelijkheid nemen in het groenbeheer van hun wijk. Of dat agrariërs een stuk land dat nog weinig opbrengt, op deze manier willen financieren. Het kunnen dus hele kleinschalige projecten zijn, maar ook voor partijen als het Geldersch Landschap of Natuurmonumenten kan het een heel interessant instrument zijn. Daarnaast speelt natuurlijk de vraag: hoe leg je de garantie in de toekomst, bij opvolging, vast? Binnen de bestaande wetgeving waren er diverse juridische oplossingen voor Groengarantie denkbaar. Elke wettelijke bepaling heeft zijn eigen mogelijkheden, maar ook beperkingen. Uiteindelijk hebben we ons notarieel product gebaseerd op verschillende juridische instrumenten; erfdiensbaarheid, kwalitatieve verplichting of een kettingbeding. Het ligt aan het praktijkgeval welk instrument of welke samenstelling van instrumenten gehanteerd kan worden.”

“Een mooi uitzicht behouden? Met Groengarantie is dat voortaan mogelijk.” Ook in de toekomst, bij opvolging.”

Flink puzzelen

Notaris Walter Jansen en kandidaat-notaris Anouk Bisseling hebben zich met plezier vastgebeten in het juridische kader van de Groengarantie. Jansen “Het is geweldig om een nieuw notarieel pro-

“We hebben nu een mozaïek samengesteld en dat is uitgekristalliseerd in drie bepalingen die de verschillende belangen zoveel mogelijk dienen. Maar je zult zien dat de praktijk nog vindingrijker is dan wij kunnen verzinnen,” lacht Jansen.

Sociaal gezicht

Hoe zal de praktijk van Groengarantie eruit zien, welke partijen gaan er gebruik van maken en hoe vaak? Jansen: “Dat is natuurlijk de grote vraag. Kijk, de bestaande subsidies lopen terug, zowel voor landschapsbeheer als voor agrariërs. Het mooie van dit instrument is dat het bestaat bij de gratie van samenwerking. Het is een win-win situatie: de agrariër of landschapsbeheerder heeft extra inkomsten en de bewoner of projectontwikkelaar

heeft een langdurige garantie op een mooi uitzicht. Daarnaast heeft deze overeenkomst ook een sociaal gezicht. Het geeft mensen weer de mogelijkheid om samen te komen; of dat nou voor het vrijwillige onderhoud van groen is of tijdens een buurtbarbecue voor mensen die met Groengarantie een graasweide financieren. Omdat Groengarantie is gebaseerd op bestaande wetgeving, heeft het de potentie om heel groot te worden. Natuurlijk moet iedereen er wel eerst bekend mee raken, want onbekend maakt onbemind.”

Website

Luisman: “We hebben Groengarantie begin december officieel gelanceerd en informeren het publiek via diverse media en de website

www.groengarantie.nl. De website is heel praktisch opgesteld, zodat geïnteresseerden zelf flink wat voorwerk kunnen doen. Ik geloof dat Groengarantie een grote vlucht kan nemen, maar dat wil niet zeggen dat het eenvoudig wordt. Mensen moeten toch in hun portemonnee tasten. Daarom willen we ze komend jaar duidelijk maken welke winst er valt te behalen en dat ze ook wat nieuws in hun eigen omgeving kunnen creëren. Uiteindelijk is de hamvraag: hoeveel heeft iemand ervoor over om meer zekerheid te krijgen over zijn omgeving of om deze zelfs nog mooier te maken?” ■





Specialisme Handel & Transport

“Juist ingevulde vrachtbrief voorkomt onnodige discussie”

“De handel- en transportwereld is geweldig dynamisch en internationaal,” vertelt Esther Zonnenberg-Mellenbergh, advocaat Handel & Transport. “De sectoren kennen vaak geringe marges, waardoor betrokken partijen uitgedaagd worden tot meer efficiëntie en innovatie. Daarin kunnen wij ondersteuning bieden.”

Een kennismaking met een nieuw specialisme van Dirkzwager.

Vaak gaat het in dit rechtsgebied om het pro- of reactief regelen van schade aan ladingen of personen. Wie is aansprakelijk, en hoe wordt schade beperkt?”

Goed gedocumenteerde afspraken, daar kan veel vanaf hangen, weet Zonnenberg. Maar juist die afspraken en voorwaarden zijn nogal eens anders dan ze op het eerste gezicht lijken. Vooral als het gaat om handelsverkeer over de grenzen en transport via diverse vervoersmiddelen. Zonnenberg: “Er komen weliswaar steeds meer Europese verordeningen voor personen- en goederenvervoer, maar op een aantal punten kennen landen nog altijd afwijkende regels. Daarnaast gelden ook nog eens aparte bepalingen per vervoersmodaliteit: weg, spoor, binnenwater, zee, lucht en ook pijpleidingen. Ook die bepalingen kunnen weer per land verschillen. Dus als een container vol glaswerk per vrachtwagen en schip van Leerdam naar Koblenz gaat, dan hebben de betrokken partijen met al die diverse regels van doen.”

Grootste handelspartner

Zonnenberg weet waarover zij praat. Ze werkte zes jaar in Rotterdam, het logistieke hart van Nederland, als advocaat (inter)nationaal vervoerrecht. Hier behartigde zij belangen voor (inter)nationale cliënten uit de logistieke branche bij met name aansprakelijkheids- en (inter)na-

tionale incassogeschillen. Vervolgens werd zij bedrijfsjurist bij de VION Food Group en deed nadere ervaring op in de handelspraktijk van internationale verkoop en logistieke schade. In de tussentijd volgde ze de Food Law Academy in Wageningen. In juli 2011 begon ze bij Dirkzwager: “Rotterdam is logistiek gezien het speerpunt, maar in en rondom de haven wordt het veel te druk. Die bedrijvigheid verspreidt zich nu over meerdere locaties in het achterland, waaronder Arnhem/Nijmegen. Deze regio ligt gunstig ten opzichte van water, weg en spoor en natuurlijk de grens. Duitsland is nog altijd de grootste handelspartner van Nederland.” Met de Duitse praktijk is Zonnenberg vertrouwd. Ze spreekt vloeiend Duits (en overigens ook aardig Noors) en is lid van het Deutsche Gesellschaft für Transportrecht. Daarnaast is zij verbonden aan de Nederlandse Vereniging voor Zee- en Vervoerrecht en de - voor de binnenvaart belangrijke - Internationale Vereniging het Rijnschepenregister.

“In de hele logistieke keten kan het om wel dertig partijen gaan.”

Mondelinge afspraken

Met die expertise wil Zonnenberg cliënten bijstaan in geschillen, en waar mogelijk onnodige discussie tussen partijen voorkomen. Discussies, zoals: wie draait er op voor de kosten van bedorven waar of wie is aansprakelijk voor letsel bij een aanvaring? Pas bij schade blijkt dat andere voorwaarden gelden dan gedacht, zeker als de partijen veel mondeling afspreken. Zonnenberg: “Kopers en verkopers werken meestal met Incoterms, door de internationale Kamer van Koophandel opgestelde handelsvoorwaarden. De gewenste Incoterm moet vervolgens ook goed worden toegepast in bijvoorbeeld het cognossement of de vrachtbrief. Het is uiteraard makkelijker te bewijzen welke Incoterm is afgesproken, als de vervoerdocumenten uitgaan van de juiste Incoterm. Maar omdat deze documenten vaak door andere mensen worden opgesteld dan door degenen die de verkoop regelen, gaat het wel eens fout.”

Discussie voorkomen

“Wij bieden cliënten een preventieve scan, waarbij we aangeven of de vervoersdocumenten de gewenste Incoterm en daaraan verbonden rechtsverhoudingen correct vermelden,” aldus Zonnenberg. “Overigens zijn op 1 januari van dit jaar de ‘Incoterms 2010’ in werking getreden. Ondernemers doen er goed aan, ook dat in een controle mee te nemen.” Onjuist ingevulde vervoersdocumenten leiden in geval van schade regelmatig tot onnodige discussie tussen koper, verkoper en vervoerder: “Denk bijvoorbeeld aan de situatie waarin de koop Ex Works is gesloten, dus de koper draagt zoveel mogelijk transportrisico’s. Maar stel, in de CMR-vrachtbrief



“Steeds als een afspraak met een contact wijzigt, check dan ook de vervoersdocumenten opnieuw.”

staat zonder enige nuancering de verkoper als afzender vermeld; de koper wordt helemaal niet genoemd. In dat geval draagt de koper in feite wel de risico’s, maar hij kan transportschade strikt genomen niet verhalen op de vervoerder. Dat recht is namelijk voorbehouden aan de op de vrachtbrief vermelde afzender of geadresseerde.” Om de vrede te bewaren, worden schades regelmatig ‘commercieel’ opgelost. De verkoper doet water bij de wijn en (ongemerkt) stijgt ook nog zijn verzekeringspremie. “Zonde!” vindt Zonnenberg. “Zeker als dat vaak gebeurt. De marges staan al onder druk. Aandacht voor de vervoersdocumenten kan snel voordeel opleveren. Niet alleen financieel, ook voor de goede relatie met klant of leverancier.”

‘Papieren’ vervoerder

Er kunnen meer ‘kleine’ dingen ongemerkt misgaan. Als voorbeeld noemt Zonnenberg de mogelijkheid dat een expediteur als vervoerder wordt aangemerkt. In geval van schade is dat nadelig, want een vervoerder heeft andere, veelal verdergaande aansprakelijkheden dan een expediteur. Bovendien gelden voor een expediteur andere verval- en verjaringstermijnen voor het indienen van een claim. Dus is het zaak te voorkomen dat je ongewenst als ‘papieren’ vervoerder te boek staat. “Het kan lastig zijn om dat als expediteur juridisch goed in te kleden,” legt Zonnenberg uit. “Zelfs al heet je onderneming ‘Expeditiebedrijf Van Tol’ en is het overduidelijk dat je niet één vrachtwagen bezit, dan geeft dat nog geen zekerheid. Dirkzwager kan helpen om de communicatie tussen expediteur en opdrachtgever, en ook de bedrijfsomschrijving bij de Kamer van Koophandel, zodanig te formuleren, dat een onderneming juridisch juist gekwalificeerd wordt.”

Beslaglegging

Het specialisme is te veelomvattend om van alles voorbeelden te noemen. Wel wil Zonnenberg nog wijzen op de mogelijkheid van beslaglegging bij internationale incasso. “Nu het wat minder gaat met de economie, wordt de betalingstermijn van facturen vaker opgerekt. Dat kan zo lang duren dat een schuldeiser zelf in de problemen komt. Dan kun je denken aan beslaglegging op goederen en zelfs zeeschepen. Zoiets doe je niet lichtvaardig, maar het werkt om beweging in de zaak te krijgen. Je hebt bepaalde bewijsstukken nodig, wij weten welke.”

Team

“Handel, industrie, transport, incasso, op al die terreinen kunnen wij professionele partijen in binnen- en buitenland bijstaan, ook verzekeraars. Waar nodig stellen we een interdisciplinair team samen, want naast vervoerrecht, speelt vaak ondernemings- verzekerings- of bestuursrecht een rol.” Het werkgebied is breed en dus wil de advocaat in principe geen enkel verzoek uitsluiten: “Vragen over vervoersdocumenten, over bestaande afspraken die mogelijk efficiënter kunnen, of om de juridische afspraken van de hele of een deel van de logistieke keten in beeld te brengen; met al dat soort zaken kunnen wij cliënten helpen.” ■

Workshop

De sectie Handel & Transport kan een op uw onderneming toegespitste workshop samenstellen. Bijvoorbeeld over of het opstellen van vervoersdocumenten overeenkomstig de door afdeling sales gemaakte afspraken.

Webwinkels

Rechten online consument uitgebreid

Steeds meer mensen besluiten een webwinkel te starten. Commerciële partijen springen hier graag op in met de aanbieder van standaard webwinkels en adverteren met teksten als ‘starten van een webwinkel is makkelijker dan ooit.’ Vanuit de EU worden echter de rechten van de online consument uitgebreid. Dit kan verstrekkende gevolgen hebben voor online ondernemers.

De Europese Commissie heeft becijferd dat veertig procent van de consumenten in de EU wel eens een online aankoop doet. In zijn eigen land, welteverstaan. Want slechts zeven procent koopt ook online buiten de eigen landsgrenzen. De EU wil grensoverschrijdende online aankopen stimuleren en heeft daartoe de EU-richtlijn Consumer Rights Directive opgesteld. Ernst-Jan van de Pas van de sectie IE & IT: “Met deze richtlijn worden de rechten en plichten van online winkelen in alle EU-lidstaten gelijkgetrokken. Het moet nog worden geïmplementeerd in de nationale wetgeving, maar webwinkeliers moeten alvast rekening houden met schuivende panelen. Met de veranderende wetgeving wil de EU transparantie creëren zodat de consument meer vertrouwen kan hebben in zijn online aankoop, ook als dat in een ander land gebeurt.”

Bedenkijd

“Een ingrijpende verandering is dat de bedenktijd van de consument van zeven naar veertien dagen wordt verlengd. Als een webwinkel niet voldoet aan allerlei juridische vereisten dan wordt die termijn straks verlengd tot één jaar, nu is dat nog drie maanden. Dus je kunt wel een heel flashy webwinkel hebben, maar als op de website niet het hele doopceel van de onderneming kan worden gelicht, kunnen consumenten hun koop ook na lange tijd nog eenvoudig ongedaan maken.”

Aanloop

Iets waar je niet snel aan denkt, maar wat in de praktijk toch belangrijk is, is de ruimtelijke uitstraling van het pand waarin een webwinkel zich bevindt. Van de Pas: “Als

de fysieke locatie van een webwinkel te veel aanloop van klanten heeft en te veel lijkt op een normale winkel, dan kan dat in strijd zijn met het bestemmingsplan en zou de gemeente eventueel kunnen ingrijpen. In Nederland hebben we hier al een paar uitspraken over gezien.” ■

Voor mee informatie over dit onderwerp, kijk op de Dirkwager kennispagina: www.dirkwagerieit.nl





Oratie Louis Houwen

‘Ondernemingsmodel voor semipublieke sector’

Ondernemerschap is onmisbaar in de maatschappelijke dienstverlening, zoals de zorg en volkshuisvesting. Maar ondernemerschap in de semipublieke sector kan zich niet louter richten op maximale winst, zoals in het bedrijfsleven. Dat stelt prof. mr. Louis Houwen in zijn inaugurele rede ‘Van maatschappelijk belang’. “Daarom heb ik een ondernemingsmodel ontwikkeld dat zich richt op dat maatschappelijke belang.”

Oratie gebundeld

Het hoogleraarschap van Louis Houwen past naadloos in het concept ‘kennis delen’ van Dirkzwager. Wij delen graag onze kennis met u. Wilt u in dat kader de oratie van Louis Houwen als boek ontvangen? Stuur ons dan een mail met uw adresgegevens op info@dirkzwager.nl.

Met zijn rede van 7 oktober aanvaardde Houwen (51) de leerstoel privaat-publiek ondernemingsrecht aan de Universiteit van Tilburg, waar hij bijzonder hoogleraar is geworden. Daarnaast blijft hij partner bij Dirkzwager, waar hij vooral werkt op het gebied van governance in de gezondheidszorg, het onderwijs en bij woningcorporaties.

“Door de terugtrekkende overheid zijn private partijen steeds meer publieke diensten gaan verlenen. In de zorg, volkshuisvesting, onderwijs, noem maar op. Hun maatschappelijk ondernemerschap verhoogt de welvaart door klantgerichtere diensten, efficiency, innovatie en kostenbeheersing.”

“Maar de instellingen moeten voorkomen dat ze zich uitsluitend richten op winstmaximalisatie. Want dat kan juist leiden tot een verschraving van de kwaliteit en fors hogere kosten. Daarom is het zaak privaat ondernemerschap en publiek belang zorgvuldig af te wegen.”

Die afweging moet volgens Houwen worden verankerd in een normatief governance model voor maatschappelijk ondernemerschap. Met gedragsnormen en zorgplichten waarop deze ondernemingen hun diensten moeten organiseren en uitvoeren. “Die regels kun je inkleuren in de statuten van ieder bedrijf.” In welke rechtsvorm dat maatschappelijk ondernemingsmodel gegoten moet worden, vindt Houwen minder relevant. “Voor maatschappelijk ondernemerschap heb je geen nieuwe rechtsvorm nodig. Alle rechtsvormen zijn geschikt. Mijn leerstoel richt zich dan ook niet op een formeel rechtsvormdebat, maar op het ontwikkelen van het governance model. Daarin kun je ook winst maken en uitkeren, maar niet extreem. Rendement dient ertoe om de maatschappelijke doelstelling van een bedrijf beter te realiseren.”

Marktfalen

Houwen ziet dus geen heil in een publieke sector met volledig commerciële ondernemingen. “Bij een puur commercieel model heb je altijd marktfalen, met alle risico’s van dien. Die risico’s moet je dan weer met extra wetgeving, toezicht en controle indammen. In mijn voorstel zit die bescherming in het governance model. Natuurlijk heb



je daarvoor juridische instrumenten nodig. Maar geen uitgebreid wettelijk systeem om de ondernemingen in het gareel te houden of macrobudgettaire instrumenten om de kosten te beheersen.” “Neem de winstuitkeringen. Die mogen nooit ten koste gaan van bijvoorbeeld goede zorg en betaalbare huisvesting. Bij private ondernemingen zul je met regels van buitenaf excessieve dividenden moeten voorkomen. In ons model zijn die uitkeringen gewoon begrensd.”

Fricities

Een maatschappelijke onderneming heeft vaak te maken met uiteenlopende en conflicterende deelbelangen van alle betrokkenen, zoals burgers, medewerkers en aandeelhouders. Het is volgens Houwen zaak om die deelbelangen te verenigen.

“Een ziekenhuis bijvoorbeeld is moeilijk te managen omdat het bestuur te maken heeft met een autonome groep medisch specialisten, wier (financiële) belangen regelmatig tegengesteld zijn aan die van het ziekenhuis. Ze hebben feitelijk wél een machtspositie maar dragen formeel geen verantwoordelijkheid voor de financiële bedrijfsvoering en het kwaliteitsbeleid van het ziekenhuis.” “Bovendien betaalt het ziekenhuis vaak de investeringen in medische apparatuur waarmee de specialisten vervolgens een hogere productie kunnen draaien. Een productie die tot voor kort geen volumebeperking kende. Specialisten zijn dan ook vaak gericht op een zo hoog mogelijke omzet. Maar dat staat weer haaks op de ge-

budgetteerde ziekenhuizen met begrotingsdiscipline en kostenbeheersing. Fricities in deze duale structuur liggen dan op de loer.”

Steeds selectiever

Houwen ziet ontwikkelingen die het einde inluiden van de duale structuur. “Zo komt er voor ziekenhuizen een systeem van prestatiebeloning, waarbij het ziekenhuisbudget en het honorarium van de specialisten in elkaar worden geschoven. Over dat totale bedrag moeten het ziekenhuis onderhandelen met zorgverzekeraars.”

“Die verzekeraars gaan steeds selectiever inkopen bij de ziekenhuizen op basis van prijs, kwaliteit en doelmatigheid van de totale zorg. Medisch specialisten maken daar deel van uit. Verder gaan ziekenhuizen strategische keuzes maken in het zorgaanbod, die eveneens gevolgen hebben voor de specialisten. Om in die arena slagvaardig te kunnen opereren, moet het bestuur vruchtbaar besluiten kunnen nemen met de medisch specialisten. Dat kan alleen als de medische staf zeggenschap over deze strategische beslissingen krijgt. Maar dan moeten ze ook formeel verantwoordelijkheid gaan dragen.”

Participatie specialisten

Medisch specialisten werken nu vaak nog op grond van een toelatingsovereenkomst als zelfstandig ondernemer in een ziekenhuis. Onlangs hebben de koepels van de specialisten en ziekenhuizen overeenstemming bereikt over een nieuw model van die overeenkomst. Houwen is kritisch over de nieuwe toelatingsovereenkomst omdat “de verantwoordelijkheden nog steeds gescheiden blijven. Specialisten houden vast aan de toelatingsovereenkomst vanwege hun fiscale ondernemerschap. Maar daar kun je ondertussen de nodige vraagtekens bij zetten. Waar zit het debiteurenrisico? Waar investeren ze in? Dit blijft op de langere termijn niet houdbaar. Dan is het alternatief: dienstverband of participeren in ziekenhuizen als écht ondernemende specialisten. Dan draag je risico en verantwoordelijkheid voor de gehele omzet en zorgverlening van het ziekenhuis. Maar je krijgt er ook wat voor terug: rendement en zeggenschap op aandeelhoudersniveau.”

“Zodoende ontstaat er een belangengemeenschap die nadrukkelijk gericht is op de maatschappelijke doelstelling van het ziekenhuis: het verlenen van kwalitatief goede en veilige zorg. Daarbij staat het belang van de patiënt voorop en niet het zoveel mogelijk geld verdienen.”

De vraag is of de specialisten warm zullen lopen voor het aandeelhouderschap. “Een aantal wel, de echte ondernemers. Maar veel specialisten zijn uitstekende professionals maar geen echte ondernemer.”

Bedrijfsopvolging

“Je hebt maar één keer de kans om het goed te doen”

Het is een cliché. Maar nog steeds waar en bovendien actueel: met bedrijfsopvolging kun je niet vroeg genoeg beginnen. “Minimaal drie tot zes jaar voor de daadwerkelijke bedrijfsoverdracht,” stellen notaris Ton Lekkerkerker van Dirkzwager en directeur Paul Hofstede van Bridge Bedrijfsopvolging. Een gesprek over de do's en dont's. En over nieuwe obstakels. “Kopers krijgen een overname momenteel veel moeilijker gefinancierd bij banken.”



“Houd het bedrijf succesvol en de familie in harmonie. De eisen zijn beduidend strenger geworden.”

Jaarlijks worden een slordige vijftienduizend bedrijven ter overname aangeboden, vooral in het midden- en kleinbedrijf (MKB). Dat houdt nog zeker een decennium aan, want directeur-grotaandeelhouders (dga) van de baby-boomgeneratie gaan massaal hun onderneming overdragen. Dat blijkt echter geen sinecure. “Bedrijfsopvolging is een ingewikkeld en veelomvattend proces”, stelt Lekkerkerker. “Het gaat om veel meer dan een akte van overdracht. Een bevredigende bedrijfsoverdracht begint met een gedegen voorbereiding. Minimaal drie tot zes jaar tevoren moet de ondernemer al maatregelen treffen. Zo moet de directeur-grotaandeelhouder tijdig de juiste juridische structuur van zijn onderneming gereed hebben. En wel dusdanig dat deze past bij de overdracht. Dus niet één, maar meerdere bv's. Dan kun je de werkmaatschappijen verkopen en de holding overhouden. Daarbij gelden vanuit de fiscale optiek wachtttermijnen. Zo'n structuur bijvoorbeeld moet drie jaar bestaan, voordat je kunt profiteren van de fiscale faciliteiten bij verkoop van de werkmaatschappijen. Verder moet natuurlijk de bedrijfsboekhouding dusdanig op orde zijn, dat de onderneming verkoopklaar is,” vervolgt Lekkerkerker. “Dat kost tijd. Arbeidscontracten, huurovereenkomsten, alles moet in orde zijn. Nee, het ligt niet voor de hand dat dit goed geregeld is. Veel ondernemers worden nagenoeg volledig in beslag genomen door het ondernemen. De papierwinkel komt nog wel eens op de tweede plaats.”

Menskant

Misschien nog belangrijker dan de technische aspecten van een bedrijfsoverdracht is het antwoord op de vraag wie de dga gaat opvolgen, de menselijke kant, vertelt Paul Hofstede van Bridge, experts in bedrijfsopvolging. “En juist daar gaat het nogal eens mis. Praktisch iedereen

Ton Lekkerkerker heeft notarieel recht en daarna fiscaal recht gestudeerd. Vervolgens was hij respectievelijk belastinginspecteur en belastingadviseur. Sinds 1995 werkt Lekkerkerker bij Dirkzwager, de laatste tien jaar als notaris. Zijn specialisaties zijn ondernemingsrecht en estateplanning, ofwel nalatenschapplanning. “Die moet je vanuit fiscaal oogpunt en het familierecht goed plannen. Voeg daar het ondernemingsrecht aan toe en je hebt de juiste competenties om te kunnen adviseren over bedrijfsopvolging.”



concentreert zich bij bedrijfsovernames op de financiële, juridische en fiscale onderwerpen. Vaak wordt daarbij de menskant vergeten. Is het wel wenselijk en haalbaar dat een bepaalde zoon of dochter gaat opvolgen? Beschikt de beoogde opvolger over de benodigde competenties? En over de steun van alle familieleden? Dit is immers het meest relevant. Onze slogan is: houd het bedrijf succesvol en de familie in harmonie. Bij bedrijfsopvolging spelen zakelijke en familiale aspecten. Plus individuele, gezamenlijke en bedrijfsbelangen. En rationele en emotionele onderwerpen. Alles loopt door elkaar. Meestal is het lastig om emotionele thema's te bespreken. Ouders vinden het moeilijk om hun twijfels of zorgen uit te spreken. Voor kinderen geldt vaak hetzelfde. Daardoor worden essentiële zaken niet uitgesproken en blijven ze voortbestaan.”

Assessment

Vaak wordt Bridge er helaas pas bijgehaald als het mis dreigt te lopen. “We spreken dan met alle betrokkenen. We onderzoeken hoe eenieder in het opvolgingsproces zit. Zo krijgen we zicht op de zienswijze van alle betrokkenen en op de mogelijkheden.”

“Omdat wij van dezelfde kant van de tafel komen, ik ben zelf directeur van een familiebedrijf geweest, ontstaat er snel een klik. Tegen een professionele buitenstaander durven mensen volledig open te zijn, ook als het om lastige zaken gaat die anders onder tafel blijven. We maken altijd een functieprofiel. De nieuwe eigenaar wordt immers ook de nieuwe directeur. Vervolgens onderzoeken we de potentiële opvolger(s). Geschiktheid is namelijk te toetsen. Dat doet het MKB helaas niet. Je rolt immers gewoon in het bedrijf.

Door middel van ons ‘Opvolgers potentieel onderzoek’ kijken we naar intelligentie, persoonlijkheid, werkstijl, sociale, commerciële en leiderschapsvaardigheden, motivatie en ontwikkelpunten. Als de opvolger(s) geschikt is en er commitment is van alle betrokkenen, maken we het Opvolgingsplan. Heel concreet: wie gaat wat doen tijdens het opvolgingsproces? Dit geeft duidelijkheid voor alle betrokkenen.”

“Minimaal drie tot zes jaar tevoren maatregelen treffen.”

Flinke domper

Over de complexe overnamepraktijk komt ook nog eens de economische crisis heen. “Kopers krijgen een overname momenteel veel moeilijker gefinancierd bij ban-

ken,” constateert Lekkerkerker. “De eisen zijn beduidend strenger geworden. De koper moet tegenwoordig veel eigen geld meenemen. Als dat er onvoldoende is, zie je dat de verkoper nog met risicodragend vermogen moet blijven meedoen. Dat is voor hem een flinke domper. Hij wil immers cashen.

Een koper binnen de familie, met name een kind, brengt in de meeste gevallen geen extern geld in. Dan moet je andere mogelijkheden onderzoeken. Zo kun je de kinderen eerder in de zaak laten participeren. Ze komen dan op de loonlijst. Na drie jaar kun je aandelen - belastingvrij - gaan schenken. Nieuwe voorzieningen in de fiscale wetten voor de bedrijfsopvolging maken dat onder omstandigheden mogelijk.”

Prachtige casus

De notaris geeft een voorbeeld waarin de persoonlijke kant van bedrijfsopvolging en de constructie waarin dat gebeurt, samenkomen. “Een echtpaar had een aantal goed lopende winkels. Eén van hun vier kinderen was bestemd om bedrijfsopvolger te worden, maar hij miste nog de commerciële bagage. Die kwaliteiten ontwikkelde hij door in dezelfde branche een eigen internetbedrijf te beginnen. Dat werd een dusdanig succes, dat hij het enkele jaren later verkocht aan... zijn ouders. Daarbij betaalden de ouders met aandelen en werd de zoon mede-eigenaar. Uiteindelijk heeft de zoon succesvol het gehele bedrijf overgenomen. De resterende schuld daarvoor die hij bij zijn ouders had, kon hij in vier jaar terugbetalen uit de winsten van de onderneming. De ouders zijn alleen nog eigenaar van de winkelpanden. Als die vererven, kan worden afgerekend met de (andere) kinderen. Het bedenken van de structuur, het invlechten daarvan in het bedrijf van de ouders, de aandelenoverdracht, de contracten er omheen... Ja, een prachtige casus voor een gespecialiseerde notaris, vooral als je ziet dat het bedrijf loopt als een trein.”

Hofstede is net terug van een van de vele seminars en workshops waar hij spreekt over bedrijfsopvolging. “Weet je wat de belangrijkste vraag is van dga’s? Is mijn kind geschikt als opvolger? Wordt hij of zij er gelukkig van? Want alleen dan kan het kind zijn persoonlijke en zakelijke krachten aan de onderneming geven.” ■

Meer weten over dit onderwerp of over ondernemingsrecht gerelateerde onderwerpen? Kijk dan op www.dirkzwagerondernemingsrecht.nl of www.bridgebedrijfsopvolging.nl.



Direct na zijn studie bedrijfskunde stapte Paul Hofstede, vanwege ziekte van zijn vader, in diens bedrijf, een meubelfabriek in Gelderland. Zo werd hij op jonge leeftijd directeur/eigenaar. Door autonome groei en de overname van een collega groeide het bedrijf in snel tempo. Hofstede ervoer jarenlang de specifieke uitdagingen van familiebedrijven. In zijn zoektocht naar antwoorden, besloot hij opnieuw te gaan studeren en kennis op te doen over de emotionele en psychologische aspecten van de mens. In 1999 verkocht Hofstede zijn bedrijf. Daarna ging hij, als adviseur van familiebedrijven, zijn nieuwe missie vormgeven.

Flexwet, voor nieuwe én bestaande BV's

“Eindelijk zijn we van dat keurslijf af!”



“Dit is koren op de molen voor ondernemingsrechtjuristen. Nu kunnen we écht maatwerk gaan leveren.” Notaris ondernemingsrecht en bestuursvoorzitter Karen Verkerk is zichtbaar enthousiast dat het wetsvoorstel voor een flexibeler BV-recht eindelijk door de Tweede Kamer is. “Nog even en ondernemers zijn van het keurslijf van het huidige BV-recht af.”

De besloten vennootschap is door de wetgevers ooit opgesteld als het kleine zusje van de naamloze vennootschap, die gebonden is aan Europese regelgeving. De BV is dus in het keurslijf van de NV geperst en daar lopen ondernemers vaak tegenaan,” licht Karen Verkerk toe. De overheid kwam al geruime tijd geleden met het wetsvoorstel vereenvoudiging en flexibilisering BV-recht. Maar pas sinds oktober 2011 zit er schot in de zaak.

Geen vrijbrief

Niet alleen nieuwe BV's, maar ook bestaande BV's krijgen met de wijzingen te maken. Met alle voors en tegens, want de nieuwe wetgeving betekent niet opeens 'vrijheid blijheid', waarschuwt Verkerk. “Het startkapitaal van 18.000 euro is geschrapt, maar daarvoor in de plaats komt er een nieuw systeem van crediteurenbescherming. Wil een aandeelhouder dividend uitkeren, dan moet hij daarvoor de directeur – soms dus zichzelf - toestemming vragen. Als de dividenduitkering de betaling van directe opeisbare schulden in gevaar brengt, moet de directeur weigeren. Mocht achteraf toch blijken dat betaling aan schuldeisers niet lukt en was dat voorzienbaar, dan is de directeur hoofdelijk aansprakelijk, dus ook privé. Ondernemers moeten op hun qui-vive zijn: een onderneming in een BV stoppen, is geen vrijbrief.”

Stemrechtloze aandelen

Andere wijzigingen daarentegen zijn juridisch gezien ideaal, volgens Verkerk. “De hele structuur van de BV wordt flexibeler. Neem de aandelen, daaraan zijn momenteel zowel stemrecht als winstrechten verbonden. Onder het nieuwe BV-recht zijn ook stemrechtloze óf

winstrechtloze aandelen mogelijk. Met een heleboel variaties tussen vol stemrecht en stemrechtloos. Die variaties zijn interessant voor familiebedrijven die vader bijvoorbeeld geen stemrecht of geen winstrecht willen geven. Of voor bedrijven die werknemers willen laten participeren in de winst, zonder stemrecht.”

“Alle besluiten mag je buiten een vergadering nemen, zelfs digitaal. Dergelijke wijzigingen maken het zakendoen eenvoudiger en meer van deze tijd.”

Eenvoudiger zakendoen

“Bij joint ventures zijn twee of meer partijen betrokken. Iedere partij wil graag zijn eigen directeur benoemen. Dat is nu niet mogelijk, maar straks wel,” vervolgt Verkerk. “Ook mogen de partijen vastleggen dat ze bijvoorbeeld de eerste drie jaar van hun samenwerking geen aandelen overdragen. Aandelen mogen in elke valuta luiden, dus ook in dollars. Een algemene vergadering mag zelfs in het buitenland worden gehouden. De oproepstermijn voor de algemene vergadering gaat van 15 naar 8 dagen en alle besluiten mag je buiten een vergadering nemen - zelfs digitaal -, mits alle vergadergerechtigden daarmee instemmen. Dergelijke wijzigingen maken het zakendoen eenvoudiger en meer van deze tijd.”

Combinatie

Een andere vooruitgang is dat ondernemers afspraken niet alleen contractueel kunnen vastleggen, het mag ook statutair. “Komt iemand een statutaire afspraak niet na, dan kan hij zijn stemrecht niet uitoefenen of krijgt hij zijn dividend niet uitgekeerd. Nadeel is wel, dat statuten altijd openbaar zijn. Voor bepaalde afspraken is dat minder wenselijk. Ik verwacht dat het vaak een combinatie wordt van contracten en statuten.” “Kortom, een heleboel zaken die nu niet passen binnen de huidige wet waarvoor we complexe oplossingen moeten bedenken, mogen straks wel.”

Passende BV

Volgens Verkerk maakt de nieuwe wet het voor notarissen en advocaten ondernemingsrecht enorm interessant: “Het klinkt allemaal vrij simpel, maar het is aardig ingewikkeld. Het gaat niet om een geheel nieuwe wet, maar om de bestaande wetgeving die deels wordt geschrapt, deels wordt gewijzigd en deels in stand blijft. Een ondernemer hoeft dat natuurlijk niet allemaal zelf uit te zoeken en te begrijpen. Die hoeft ons alleen maar te vertellen wat voor onderneming hij voor ogen heeft, dan maken wij daar een passende BV bij. Dat is toch fantastisch; eindelijk mag de ondernemer zelf bedenken hoe hij zijn bedrijf ingericht wil zien!”

In de startblokken

Op 22 november is het voorstel behandeld in de senaat (tijdens het ter perse gaan van dit magazine). Karen Verkerk verwacht dat de wet op 1 juli 2012 in werking treedt, maar zeker is dat niet. Wat haar betreft mag het al in januari. Samen met collega Peter-Jan Hopmans, notaris ondernemingsrecht in Nijmegen, heeft Verkerk de voorbereidingen al getroffen: “Wij zijn er klaar voor. De modelstatuten zijn - voor zover mogelijk - aangepast en de cursussen liggen op de plank. We organiseren informatiebijeenkomsten voor ondernemers, bedrijfsjuristen, adviseurs en andere geïnteresseerden. We willen onze huidige cliënten natuurlijk vertellen wat dit alles voor implicaties heeft. Daarom gaan we ook een scan aanbieden: ‘wat houdt dit in voor de statuten van uw onderneming?’ Al die puntjes uit het oude wetboek mogen eruit, want waarom zou je jezelf als ondernemer verplichtingen opleggen die niet nodig zijn!” ■

Voor meer informatie over de Flexwet kijk op www.dirkzwagerondernemingsrecht.nl Of neem contact op met Karen Verkerk +31(0)26 365 55 57 of Peter-Jan Hopmans +31(0)24 381 27 35.



Mooiste prijs:

BBC Wildlife Photographer of the year 2006 (waterjuffer, zie foto) en Argus Photocontest Belgium 2005 (overall winner).

Favoriete foto:

Van de harlekijneenden op de Laxarivier, die gaat me nooit vervelen. Maar mijn favoriet wisselt maandelijks.

Ideale reisdoel:

IJsland, superveelzijdig met gletsjers, ijskappen en woeste bergen. Een feest voor de fotograaf!
www.theobosboom.nl

Theo Bosboom

Advocaat én fotograaf met oog voor detail

Fascinerend en erg indrukwekkend; na het bekijken van 'the gallery' op de website van Theo Bosboom val je even stil. Geen superlatief lijkt de lading voldoende te dekken. Zijn beelden zijn niet zo maar foto's, maar adembenemende kunstwerken.

Reportages in toonaangevende tijdschriften zoals BBC Wildlife Magazine, presentaties op internationale fotofestivals, exposities in binnen- en buitenland; Theo Bosboom is weliswaar amateur-fotograaf, wereldwijd wedijvert hij met de professionele hotemetoten. Dat gaat hem behoorlijk goed af, gezien de vele Awards die hij op zijn naam heeft staan. De teller staat inmiddels al op negentien, terwijl hij toch pas in 2003 zijn passie voor natuurfotografie ontdekte. "Na een reis van twee maanden door Afrika - met superfotogenieke landen - was ik volledig door het virus gegrepen. Daarna heb ik me aangesloten bij een vereniging voor natuurfotografie om me verder te ontwikkelen. Die fascinatie voor bergen en andere natuur heb ik van jongs af aan. En als kleine jongen had ik al een Praktica spiegelreflexcamera, maar veel verder dan vakantiekiekjes kwam het toen niet."

Raakvlakken

Het blijkt geen eenvoudige combinatie, IE/IT advocaat annex venoot en succesvol fotograaf. Het is een vrijetijdsbesteding die veel tijd vraagt, en die heeft Bosboom vaak niet. Dus moet hij het van de weekenden en vakanties hebben. "Omdat ik zoveel meer zou willen doen met fotograferen, is dat soms wat

frustrerend. Anderzijds is het met dit werk juist prettig om als tegenwicht veel in de natuur te zijn." Bovendien heeft fotografie raakvlakken met zijn werk als advocaat op het gebied van Intellectueel Eigendomsrecht, zoals het auteursrecht op onder meer foto's. "Zelf heb ik ook meegemaakt dat mijn foto's zonder toestemming ergens opdoken. Dat voelt niet goed, het zijn toch een beetje je kinderen." Daarnaast constateert Bosboom dat sommige van zijn eigenschappen als jurist, hem als fotograaf goed van pas komen. "Geduld, soms wacht je een half uur tot een bloem windstil is. Zorgvuldigheid, omdat je geen storende elementen in beeld moet krijgen en tot slot creativiteit. Dat ziet niet iedereen, maar als advocaat zoek je ook vaak naar creatieve oplossingen."

Paradijs

Bosboom heeft inmiddels ontdekt dat je voor bijzondere foto's niet perse naar het verre buitenland hoeft. Dankzij de fotovereniging leerde hij de Nederlandse natuur op waarde te schatten en werd zijn 'achtertuin' zijn dagelijkse werkterrein. "Als je goed kijkt en creatief probeert te zijn, dan liggen de meest prachtige foto's voor het oprapen. Daarvoor heb je geen leeuwen nodig, een alledaags waterjuffertje is genoeg.

Wat dat betreft is Dirkwager op een ideale plek gevestigd: tussen de Veluwe en het rivierengebied in, een paradijs voor de natuurfotograaf!"

Abstracte beelden

Overigens zul je de fotograferende advocaat niet op de Veluwe aantreffen om er wild te 'schieten'. "Ik heb geen tijd om tien dagen in een schuilhut op de herten te wachten." Bosboom richt zich vooral op landschappen en abstracte vormen. "Ik kijk uit naar patronen, structuren, herhalingen. Natuurfotografie heeft al snel de naam saai te zijn, vooral te registreren. Maar het is juist spannend om alledaagse dingen zo te fotograferen dat je ze anders ziet. Soms met een langere sluitertijd of iets overbelicht voor een vervreemdend effect. Ik probeer inderdaad een soort kunstwerk na te streven. Tegenwoordig loop ik anders door de natuur, veel alerter. En ik ben vooral gek op de winter. Sneeuw plaatst alles in een ander perspectief."

Oergeweld

Dat verklaart zijn voorliefde voor koude landen als Lapland, Noorwegen en met name IJsland. Dat land bezocht hij al tien keer en volgend jaar wil hij het materiaal van al die reizen in een fotoboek gaan publiceren. Daar zitten overigens wel dierenfoto's tussen: "Vooral vogels, die laten zich daar makkelijk fotograferen. De papegaaieuikers bijvoorbeeld kun je bijna knuffelen." Zijn meest bijzondere IJsland-ervaring was een nachtelijke fotosessie van de vulkaanuitbarsting in 2010, die de befaamde stofwolk veroorzaakte: "Dat oergeweld en die lavavelden in de nacht, dat doet wat met je. Die emotie is heel intens." ■

Signaal aan het kabinet

Advocaten keren zich tegen verhoging griffierechten



Advocaten Eric Boerma, lid van het College van afgevaardigden van de Nederlandse Orde van Advocaten en Tom Oudenhoven, bestuurslid van de Vereniging Jonge Balie Arnhem, waren op 14 september 2011 in Den Haag om met minstens 500 vakbroeders te demonstreren tegen het voorstel van de regering om de griffierechten te verhogen. Volgens hen een onaanvaardbare uitholling van de rechtsstaat.

Het kabinet wil 50 miljoen bezuinigen op de gefinancierde rechtshulp en 240 miljoen op de rechtspraak. Daarvoor wil het de griffierechten kostendekkend maken. De tarieven worden, als het aan het kabinet ligt, in sommige gevallen zelfs vertienvoudigd. De gebruiker betaalt, is de gedachtegang.

Waar gaat het om

Griffierechten bestaan uit het bedrag dat je als partij betaalt als je een andere partij in rechte wilt betrekken. Voorheen was het griffierechtenstelsel niet geheel kostendekkend en werd het restant uit de belastinggelden betaald. De kosten van een procedure zullen straks volledig voor rekening van

de procederende partijen komen. Boerma: "Het griffierecht wordt op een aantal punten zo fors verhoogd, dat we verwachten dat je daarmee partijen van de rechter afhoudt. Daarnaast gaan mensen het zelf oplossen, waarmee je eigenrichting bevordert."

Demonstratie

De advocatuur vindt het haar taak om deze ontwikkeling, voordat het onomkeerbaar is, een halt toe te roepen. Vandaar de demonstratie, een signaal aan het kabinet. De Orde van Advocaten stelde een position paper op waarin zij haar protest heeft onderbouwd. Oudenhoven kreeg bij de Jonge Balie het verzoek van de Raad van Toezicht van het arrondissement Arnhem om te demonstreren. Boerma: "Als kantoor maak je deel uit van een groter geheel en moet je staan voor een goed werkend rechtssysteem. Na de oproep van de Orde vonden we dat een afvaardiging van Dirkzwager in Den Haag aanwezig moest zijn om ook ons geluid te laten horen." Boerma over de reis naar Den Haag. "Allemaal opgewonden mensen; niemand had ooit eerder gedemonstreerd. We stapten uit de trein, iedereen deed zijn tasje open en haalde er een toga uit. In een soort pinguïnmars liepen we Den Haag in!" Oudenhoven: "Opstellen was wel zo sportief om zijn voorstel ter plekke te verdedigen, wat een hoop boegeroep opleverde. Hij zei dat advocaten ook kritisch moeten kijken naar de eigen tarie-

ven. Maar we stonden daar in toga, als vertegenwoordigers van de rechtstaat dus niet voor onze eigen portemonnee.”

Breed protest

De advocatuur staat in haar protest zeker niet alleen. De bezwaren tegen het wetsvoorstel worden breed gedeeld, van deurwaarders



en de Nederlandse Vereniging voor Rechtspraak (waarin de rechterlijke macht is vertegenwoordigd) tot de president van de Hoge Raad die het principiële karakter van de bezwaren in een brief aan Opstelten heeft benadrukt. Op zichzelf is een verhoging van griffierechten voor de advocatuur geen taboe. “Je moet met de hoogte van de griffierechten echter wel voor een zeker omslagpunt blijven”, betoogt Boerma, “en dat is het punt waarbij griffierechten zo hoog worden, dat een vrije toegang tot de rechter daarmee feitelijk niet meer aan de orde is. Wat eigenrichting betreft: ik denk niet dat de honkbalknuppel meteen gaat regeren, hoor. Maar wel dat de economisch sterkste partijen een deurwaarder op pad sturen. In de wetenschap dat een juridisch wankele vordering van 60 euro die door boetes en rente heel veel hoger is geworden, vast toch wel betaald gaat worden. Als de deur-

waarder zegt dat hij de hele inboedel in beslag neemt, betalen mensen wel. Procederen is namelijk duurder. Dat past ook in mijn definitie van eigenrichting”. Oudenhoven vult aan: “Een economisch sterke partij zal nu gemakkelijker een zaak aanhangig maken. Omdat men inschat dat de tegenpartij te weinig draagkrachtig is om het griffierecht

“Burgers moeten er gerust op kunnen zijn dat zij aan hun recht kunnen komen”.

te betalen. Als het griffierecht namelijk niet op tijd is betaald, is de rechter gedwongen om verstek te verlenen. Dat houdt in dat je veroordeeld wordt zonder dat je bent verschenen. De veroordeling gaat dan niet om argumenten, maar om het feit dat de tegenpartij te weinig vermogend is om zich tegen de vordering te verweren”.

Procederen tegen overheid

Ook procederen tegen de overheid wordt veel duurder, waardoor het overheidshandelen waarschijnlijk minder getoetst zal worden. Oudenhoven rekent voor: “Nu kost procederen tegen de hoogte van een belastingaanslag in het ergste geval 152 euro voor een particulier. Dat wordt 500 euro. Dat is 300 procent meer. Onze kritiek hierop is dat de overheid toetsing van haar eigen besluiten lastiger maakt, terwijl je daar bij uitstek toegankelijke rechtspraak moet hebben. Het kabinet maakt in feite met dit voorstel een terugtrekkende beweging. Opstelten zegt verder dat er alternatieve vormen van geschillenbeslechting moeten komen. Mediation wordt al vaak toegepast, maar het nadeel daarvan is dat het algemeen belang er niet mee wordt gediend. Er is geen oordeel, maar een beslo-

ten afspraak tussen twee partijen, dus geen jurisprudentie. Bovendien is mediation soms wel een oplossing, maar vaak ook niet.” Advocaten en rechters vinden dat goede rechtsbedeling een fundamentele overheidstaak is. Burgers moeten er gerust op kunnen zijn dat zij aan hun recht kunnen komen. Zonder die veiligheid dreigt ongediscipli-

neerd en gedemoraliseerd maatschappelijk gedrag. Dat is onaanvaardbaar en onwenselijk. ■

Kabinet verlaagt tarieven

Het advocatenprotest heeft deels geholpen. Het kabinet heeft eind oktober besloten om een aantal tarieven te verlagen. De burger betaalt voor zaken over bijvoorbeeld uitkeringen of studiefinanciering 250 euro. Voor andere bestuurszaken wordt dat 400 euro. Het basistarief van 500 euro is daarmee losgelaten. Bij hoger beroep hoeven burgers geen griffierechten te betalen. Voor de kantonrechter geldt voor familiezaken een minimumtarief van 125 euro voor minder vermogenden en een basistarief van 500 euro voor hogere inkomens. Bij het ter perse gaan van dit nummer had minister Opstelten bovengenoemde plannen net naar de Tweede Kamer gestuurd.



Vierdaagsefeesten Nijmegen

“Ook duurzame ideeën kunnen een beleving zijn”

De bezoekers van de Vierdaagsefeesten in Nijmegen staan in 2012 weer nieuwe belevingen en bijzondere verrassingen te wachten. “Dat hoeft niet per se in de programmering te zitten,” vertelt Teddy Vrijmoet, directeur van de stichting Vierdaagsefeesten. “Naast diversiteit en kwaliteit in het aanbod, kijken we ook naar duurzaamheid.”

De stichting Vierdaagsefeesten is al 40 jaar verantwoordelijk voor de feestweek rondom de Vierdaagse wandeltocht. Het zomerevenement telt elk jaar ruim 1,4 miljoen bezoekers en biedt meer dan 500 optredens op 30 verschillende podia. Dit jaar stond het evenement opnieuw nummer 1 in de top 100 van de Respons Evenementenmonitor; bezoekers waardeerden het met een 8,1. Kan dat nog beter? Vrijmoet: “We hebben als organisatie de regie over wat er in de stad gebeurt.

Langdurige relatie

“Met kantoor Dirkzwager hebben we een langdurige sponsorrelatie. Daar zijn we erg blij mee. Dirkzwager is een van de gevestigde namen in de regio, een echt A-merk. Ons bureau ontvangt juridische bijstand in ruil voor naamsvermelding en netwerkmomenten. Via de kennispagina's deelt Dirkzwager veel informatie, en onlangs kreeg ik nog een aantal praktische tips voor social media. Handig, zo'n contact.”

Daarbij regelen we bijvoorbeeld ook optredens die de aantrekkelijkheid en diversiteit vergroten, maar voor ondernemers niet direct winstgevend zijn om op hun eigen terras te programmeren. Afgelopen zomer hadden we bijvoorbeeld een kinderprogramma en het straattheater aan de Waalkade. Dat laatste was een enorm succes bij een zeer breed publiek.”

Duurzaam

Voor volgend jaar zoekt de organisatie naar nieuwe belevingen, zoals een kunstroute door de stad, workshops, tentoonstellingen, maar mogelijk ook grote, internationale theateracts of private concerts, waar sponsors op kunnen inhaken. De plannen zijn nog niet definitief. Vrijmoet: “Er komen ook duurzame projecten. We willen de bezoekers bijvoorbeeld uitdagen meer afval in te zamelen. Hiervan wordt bio-brandstof gemaakt voor de auto's van de reinigingsdienst. Daardoor kunnen er weer meer afvalwagens rijden.”

De stichting wil ook bezoekers uit hun auto lokken. “Mogelijk met een tijdelijke kabelbaan over de Waal, of met een watertaxi vanaf de A50. Dit jaar reden er al veel fietstaxi's. Dat soort dingen dragen ook bij aan de beleving.”

Social media

In toenemende mate maakt de organisatie gebruik van social media. Zoals bij Frame of Fame, een online competitie van muziekbandjes. Via twitter, Hyves en Facebook kunnen de bandjes stemmen van fans vergaren om zo een podiumplek te bemachtigen. “Er deden deze eerste keer 110 bandjes mee. De site trok in totaal 60.000 bezoekers met een gemiddeld kijkduur van 3 minuten.” Uit onderzoek blijkt dat de Vierdaagseweek heel wat reuring geeft op twitter en andere sociale netwerken. Vrijmoet: “Er werden 6000 tweets geplaatst – geteld zonder retweets - en allemaal positief. Twee vrijkaartjes op Facebook leverden in no time 20.000 bezoekers op. Fantastisch, daar gaan we in 2012 meer mee doen.” ■

Volg de vierdaagsefeestplannen voor 2012 op

www.vierdaagsefeesten.nl en

www.frameoffame.nl

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

I www.dirkzwager.nl