# Samenspraak

DECEMBER 2014

MAGAZINE VOOR RELATIES

## Cyberrisk
van ICT-afdeling naar boardroom?

## Leisure & Hospitality
Voor ondernemers in gastvrijheid

## Annemarie Wiersma
Avontuurlijk in Burgers' Zoo

Dirkzwager
advocaten & notarissen

# Cyberrisk, big data en de Ocean: actie en avontuur

Cyberrisk, leest u op de cover: het klinkt als de titel van een nieuwe James Bond film. Maar dit is de realiteit, een onderwerp waar bestuurders anno nu rekening mee moeten houden. Hoe is cybercriminaliteit te voorkomen en hoe kun je dit soort vage, digitale risico's verzekeren? Advocaten van de sectie Aansprakelijkheid, Schade en Verzekeringen binden samen met AON Risk Solution de strijd aan tegen dit moderne fenomeen (p.16). Dergelijke spannende onderwerpen maken het werk als jurist wel uitdagend.
Over de hele linie werken we bij Dirkzwager aan dit soort mooie zaken, waarin je je helemaal kunt verliezen. Voor de één is dat een gekopieerde merkschoen of de IT-techniek (p. 8). Voor de ander de agrarische sector. Voor ons allemaal geldt: 'never a dull moment'. Zo kan het dat notaris Bas Bookelmann ineens verzeild raakt tussen de rode en groene paprika's in Limburg (p. 4). En dat specialisten van de nieuwe vakgroep Leisure & Hospitality (p. 26) zich verdiepen in parkmanagement, prijspariteit of big data. Een specialisme voor de horeca- en recreatiebranche, want in die hoek heeft Dirkzwager al veel cliënten. Hoe kan het ook anders, als je met je kantoor midden in zo'n rijke natuurlijke én culturele omgeving bent gevestigd. Zo hebben wij ook een warme relatie met Het Gelders Orkest. Dit orkest maakt de stad tot een nog grotere trekpleister. Zeker nu de musici regelmatig meewerken aan live projecten, zoals het spectaculaire Frozen Planet in Concert. De intensiteit van muziek en beeld voert je rechtstreeks mee de natuur in. Om kippenvel van te krijgen.

In onze omgeving kun je overigens ook aan den lijve die sensationele natuur ervaren: in dierenpark Burgers' Zoo. Op die onverwachte plek kunt u zomaar één van onze medewerkers tegenkomen. Collega Annemarie Wiersma zocht meer avontuur in haar vrije tijd: zij werkt als gids in Burgers' Zoo. Daar struint zij met bezoekers urenlang door het tropisch regenwoud of dompelt hen onder in de fascinerende wereld van de Ocean, oftewel: de haaienbak. Stoer en spannend! Op de cover van dit nummer: onze eigen Bondgirl in de Desert.

Eric Boerma, voorzitter bestuur
Dirkzwager advocaten & notarissen N.V.
Twitter: @ericboerma


**Colofon**

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

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

info@dirkzwager.nl
www.dirkzwager.nl

Samenspraak is een uitgave van
Dirkzwager advocaten & notarissen

**Contactpersoon Dirkzwager:**
Pieter Sonneveld, afdeling Marketing,
tel. 026 353 84 31

**Concept & productie:** Caplan

**Drukwerk:** Coers & Roest

# Inhoud


**Business Case**
Creatieve glastuinbouwer haalt energie uit grondwater 4

**In Casu**
Kort nieuws 7

**Junior versus Senior**
Neeltje van der Veeken en Jaap Kronenberg 8

**Dossier**
Grotiusgebouw, een inspirerende omgeving 11

**Gedachtegoed**
Frans Knüppe over de internationale dimensie 14

**In de Praktijk**
Cybercrime en persoonlijke aansprakelijkheid 16

**In Casu**
Kort nieuws 19

**Dirkzwager Nieuws**
Juridische kennis delen met HEAD,
De beroepsvereniging financials in de zorg 20

**Toewijding**
Annemarie Wiersma tussen haaien en giraffen 22

**Van onze internationale partner in Duitsland**
Jasper Hagenberg van Buse Heberer Fromm 24

**Actueel**
Leisure & Hospitality
Voor ondernemers in de gastvrijheidsindustrie 26

**Partner in MVO**
Het Gelders Orkest trekt erop uit 29

**Wijnen Square Crops** is eigenaar van twee enorme kassencomplexen waar het bedrijf paprika's en komkommers teelt. In Egchel heeft het bedrijf 18 hectare kassen en in het Limburgse Grubbenvorst staat een complex van maar liefst 32 hectare, met de mogelijkheid om tot 24 hectare bij te bouwen. Alles samen is dat bijna gelijk aan 85 voetbalvelden.
**www.wijnensquare-crops.com**

Pionier in moeilijke tijden

# Wijnen Square Crops gebruikt geothermische energie

Net iets boven Venlo bepalen de gigantische kassen van glastuinbouwgebied Californië het landschapsbeeld. Schaalvergroting is de trend in de glastuinbouw en dat vraagt om een professionaliseringsslag. Eén van de grootste spelers, Wijnen Square Crops, zoekt met Dirkzwager naar creatieve oplossingen in moeilijke tijden.

"De glastuinbouw wordt steeds grootschaliger, maar de professionalisering van de branche loopt daarop achter," vertelt Julian Santegoeds, financieel adviseur van Wijnen Square Crops, een opvallende pionier in de glastuinbouw die ondanks de crisis lef en creativiteit toont. "De omzet staat onder druk: de consumptie van onze producten stijgt, maar de prijzen dalen. Dat heeft verschillende oorzaken: discounters maken de dienst uit bij de retailers, we krijgen meer concurrentie vanuit het buitenland en er vallen afzetgebieden weg - denk aan de Russische boycot. We zorgen er wel voor dat al onze producten uiteindelijk op het bord van de consument komen. De Nederlandse retail is goed georganiseerd en werkt samen in slechts enkele inkooppartijen. Die hebben dus veel macht. De glastuinbouw is veel minder goed georganiseerd. We hebben behoefte aan onderscheid, maar dat is in deze tak van sport moeilijk. Je kunt je niet onderscheiden met je producten en als bedrijf ben je onderdeel van een collectief, zodat je moeilijk je eigen gezicht kunt tonen."

Julian Santegoeds: "Het **geothermisch project** vergde een investering van 13 miljoen en dan is **goede juridische begeleiding noodzakelijk**. Je loopt tegen allerlei gecompliceerde vragen aan, waarvoor je echte **specialisten** nodig hebt die **creatief meedenken**."

## Geothermische bron

Wijnen werkt al sinds de aankoop van de glastuinbouwgronden in Californië in 2007 samen met Dirkzwager en al die jaren is notaris Bas Bookelmann hun vaste contactpersoon: "Ik heb bewondering voor dit bedrijf: het vertoont voortdurend lef, blijft innovatief en durft ook in moeilijke tijden haar nek uit te steken. Wijnen heeft creatief gezocht naar oplossingen voor de problemen waar de hele sector mee kampte. Zo vormen de grillige energieprijzen de zwaarste financiële lasten voor een glastuinbouwbedrijf. Om deze lasten te drukken, besloot Wijnen een geothermische bron aan te boren in samenwerking met de exploitatiemaatschappij van Californië. Investeringen die er toe doen. Wijnen is een pionier op dit gebied: er bestonden geen geologische data waarop zij dit grootschalige project konden baseren."

## Goede juridische begeleiding

"Op energie valt een behoorlijke winst te behalen," licht Julian Santegoeds toe. "In 2010 boorden we een bron aan op drie kilometer diepte. We pompen nu water omhoog van 80°C en winnen daaruit energie. Het water gaat vervolgens terug een injectieput in, zodat je een eeuwigdurende circulatie hebt. Dus win je op een milieuvriendelijke manier energie. De geothermische bron draait nu een

Bas Bookelmann: “Julian is een cliënt die het **uitdagend** vindt om zich in financieel/juridische zaken vast te bijten. Hij komt geregeld met **plausibele argumenten** om zaken anders te bezien.”

jaar. Vorig jaar haalden we tweederde van de energie die we in Grubbenvorst gebruiken uit de bron en dit jaar willen we dat opschroeven naar 90%. Het project vergde in totaal een investering van 13 miljoen en dan is goede juridische begeleiding wel noodzakelijk. Je loopt tegen allerlei gecompliceerde vragen aan, waarvoor je echte specialisten nodig hebt die creatief meedenken. Die creativiteit en kennis vinden we bij de notarissen van Dirkzwager, bij Bas Bookelmann maar ook bij zijn collega Peter-Jan Hopmans.”

## Vastbijten

Bas Bookelmann heeft zich als notaris altijd al graag in ingewikkelde vastgoedzaken verdiept en heeft - ook om glastuinbouwbedrijven nog beter bij te kunnen staan - in 2012 een opleiding tot ‘Agri-notaris’ gevolgd.
De notaris licht toe wat de activiteiten rondom het bron-traject zoal inhielden: “In het kader van onder meer subsidieregelingen en fiscale faciliteiten moet je bijvoorbeeld goed vastleggen wie het risico loopt voor de realisatie en exploitatie van de bron. Tegelijkertijd moeten deze risico’s voor de ondernemer en de investeerders beheersbaar blijven. Je moet de bron eigenlijk zien als een zelfstandige onderneming, waarvoor je een goede juridische structuur moet kiezen om de financiering mogelijk te maken en de risico’s te beperken. Daarnaast moet je een en ander regelen met betrekking tot de juridische en economische eigendom van de bron. Die is namelijk gerealiseerd op en in de grond van Wijnen, maar is eigendom van een andere entiteit. Hierbij spelen dan weer vraagstukken over omzetbelasting en overdrachtsbelasting. Dan zijn er ook nog goede onderlinge afspraken nodig voor het geval zich problemen voordoen. Al met al is het een langlopend traject dat goede afstemming vergt met bijvoorbeeld een fiscalist, een subsidieadviseur, de bank en een notarieel/juridisch adviseur. Gelukkig is Julian een cliënt die het zelf ook uitdagend vindt om zich in financieel/juridische zaken vast te bijten. Hij komt geregeld met plausibele argumenten om zaken anders te bezien, waardoor je een leerzame samenspraak krijgt.”

## Onontgonnen terrein

“Agrobusiness is vaak een uitzondering op de regel,” legt Santegoeds uit. “Nieuwe projecten bevinden zich vaak op onbekend gebied. Je komt vragen tegen, waar niemand het antwoord op weet. We hebben daarom enkele jonge, creatief denkende HBO’ers in dienst, die gewend zijn zich buiten de gebaande paden te bewegen. Je wilt in deze moeilijke tijden niet te veel risico lopen, maar je moet risico’s nemen om te ondernemen. En als je Champions League speelt, dan verwacht je dat ook van je adviseurs, zoals van je notaris.” Bas Bookelmann vult aan: “Agrarische vraagstukken, zeker in verband met energie, staan nog in de kinderschoenen. Er is binnen dit vakgebied nog veel onontgonnen terrein en dan is het heel prettig om een kritische sparringpartner te hebben. Als Julian iets signaleert, betrekt hij ons er in een vroeg stadium bij. Deze cliënt wil altijd weten waarom, en vooral waarom niet, en dat werkt erg prettig.”

## Vooruitziende blik

Santegoeds heeft zelf ook jaren als accountant en adviseur voor Wijnen gewerkt en herkent de honger naar kennis. “De glastuinbouw is kwetsbaar en in je SWOT-analyse moet je zaken ondervangen die niet te voorzien zijn, zoals de EHEC crisis of het wegvallen van afzetgebieden. Wij exporteren bijvoorbeeld naar Japan, de USA, Oost-Europa en Rusland. Door de Russische boycot lijden we een aanzienlijk verlies, maar het verlies in 2014 is maar gedeeltelijk hieraan toe te schrijven. Je moet goed en snel kunnen anticiperen om grote verliezen te voorkomen. De kunst is om er het maximale uit te halen binnen de bestaande structuren. Een vooruitziende blik is onontbeerlijk, ook voor de banken die zekerheid willen. We zijn momenteel - ook weer in samenwerking met Dirkzwager- met een nieuwe financieringsconstructie bezig. Wijnen Square Crops vervult namelijk graag een voorbeeldrol om de sector vooruit te helpen. Onze geothermische bron opent de ogen van veel collega’s die minder fossiele brandstoffen willen gebruiken.” ■

# Wetswijziging stelsel woningcorporaties

In 2015 gaat het stelsel van woningcorporaties naar verwachting ingrijpend veranderen. Advocaten en notarissen van diversie secties van Dirkzwager gaan hun expertise bundelen binnen een nieuwe branchegroep Corporaties om gezamenlijk cliënten en andere betrokkenen over de nieuwe ontwikkelingen te informeren. Aanleiding is de behandeling begin december in de Tweede Kamer van het wetsvoorstel 'Herzieningswet toegelaten instellingen volkshuisvesting', de voorgestelde wijzigingen hierop en het rapport van de Parlementaire enquête Woningcorporaties.

Minister Blok wil naar een nieuwe opzet van het corporatiestelsel: een splitsing in enerzijds kerntaken (bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen) en anderzijds commerciële projecten (duurdere huurwoningen en koop), met een versterkt toezicht en bindende afspraken met gemeenten. Woningcorporaties kunnen kiezen voor een juridische of administratieve splitsing. De voorgenomen maatregelen zijn bedoeld om het vertrouwen in de corporaties te herstellen en te voorkomen dat huurders de dupe worden van (onverantwoorde) financiële risico's.

Fotografie Cats&Withoos, MODERNlife

# Dirkzwager Agenda

## 14 januari
Cultuursponsoravond
Cabaret Van der Laan en Woe 'Alles eromheen'
Locatie: Posttheater, Arnhem

## 23 januari
Cultuursponsoravond Oostpool 'De Onrendabelen'
Locatie: Huis Oostpool, Arnhem

## 3 februari
Lezing 'Transitie van leegstaande kantoorpanden'
(i.s.m. DTZ Zadelhoff)
Locatie: Dirkzwager, Arnhem

## 7 februari
Cultuursponsoravond Introdans 'ModernLive'
Locatie: Schouwburg, Arnhem

## 12 februari
Cyberrisk en bestuurdersaansprakelijkheid (i.s.m. AON)
Locatie: AON, Amsterdam

## 13 februari
Bedrijven- en Instellingendag,
Juridische Faculteitsvereniging Groningen
Locatie: Martiniplaza, Groningen

## 17 maart
Lezing Bescherming bedrijfsgeheimen (i.s.m. VNO-NCW)
Locatie: Dirkzwager, Arnhem

## 18 april
Cultuursponsoravond Het Gelders Orkest
Vioolconcert met Lorenzo Gatto
Locatie: Musis Sacrum, Arnhem

Voor meer informatie over bovenstaande activiteiten kunt u contact opnemen met afdeling Marketing en Communicatie, tel 026-353 83 70 of kijk op www.dirkzwager.nl of download KennisBoek in de Appstore van Apple.

# Jaap Kronenberg en Neeltje van der Veeken

Een senior-jurist neemt een beginnende advocaat-stagiaire of kandidaat-notaris drie jaar onder zijn hoede. Deze jonge mensen vormen de nieuwe generatie Dirkzwager-juristen. Hoe kijkt de gezel naar zijn meester, en andersom?

Neeltje over Jaap

# “Het is mijn hobby om Jaap na te doen”

### Je eerste indruk?

Hij was het sectiehoofd en als student ben je daar toch wel van onder de indruk. Ik vond hem vriendelijk, maar er was wel enige afstand. Toen ik terugkwam als zijn advocaat-stagiaire, kwam ik erachter hoe ontzettend grappig hij is en juist heel makkelijk te benaderen. Hij komt in eerste instantie heel bedachtzaam over. Loop je bij hem binnen, dan kijkt hij met zo’n diepe frons op van zijn werk en dan breekt zijn gezicht open in een brede lach. Kijk zo... Het is mijn hobby om Jaap na te doen.

### Waaraan herken je de meester?

Jaap is een echte vakidioot. Hij kan enorm goed schaken in een dossier, is in gedachten al vijf, zes stappen vooruit. Na al die jaren heeft hij nog steeds die passie om er voor zijn cliënt het beste uit te halen. Hij kan zich enorm opwinden als iemand dat in zijn ogen frustreert. Dan hoor ik hem tieren aan de telefoon en trillen bij mij de schilderijen bijna van de muur... Ha, het entertainment van de dag! Puur uit hart voor de zaak, hoor, daarna is het weer over.

### Collega of meester?

Collega’s van gelijke rang. Hij heeft natuurlijk als vennoot een andere rol. Maar er is geen opgelegde hiërarchie. Jaap wil juist dat ik geen blad voor de mond neem en mijn mening geef. We sparren over en weer. Iedereen hier loopt bij elkaar binnen om dingen te bespreken. Alles kun je bediscussiëren: het is eerder vreemd, als je dat niet doet. Zo gaat dat in deze sectie, dat heeft ook wel met de innovatieve materie van IE/IT te maken.

### Jaap als opleider?

Hij legt zijn eigen werk neer om tijd voor je te maken. Soms wil je even iets tegen de senior aanhouden; doe ik wel het juiste? Ook dan zal hij zeker zijn mening niet opleggen. Jaap is ook heel geduldig. Misschien komt dat wel omdat hij vier dochters heeft. Als stagiaire gooit hij je graag in het diepe. Ik begon hier net en moest al meteen een e-commerce lezing geven voor zestig cliënten. Geen tien minuutjes, nee, meteen drie kwartier! Doodeng, maar het werkt wel. Zo’n lezing geven vond ik vroeger vreselijk, nu doe ik het met plezier.

### Waaraan neem je géén voorbeeld?

Ik ben een Brabantse met een bourgondische inslag. Ik lunch graag buiten de deur en loop daarna even een rondje met collega’s. Jaap is wat calvinistischer – voor zichzelf dan. Die vindt dat maar zonde van de tijd. Hij pest me als ik weer een dure cappuccino heb gekocht. Maar die is voor die paar dubbeltjes extra wel veel lekkerder!

### Wat zal je van je stage bijblijven?

Dat je in korte tijd een juridisch inhoudelijke verdiepingsslag maakt, waardoor je boven de materie komt te staan. Dan kun je tijdens besprekingen en onderhandelingen met de materie spelen. Jaap heeft mij zo uitgedaagd dat ik die slag heb kunnen maken.

### Neeltje over 10 jaar?

Dan zie ik mezelf in een functie met een grotere ondernemersrol dan nu. Ik ben stage-coördinator voor studentenstages bij Dirkzwager, maar zou best meer in de organisatie willen doen. Daar komt mijn bedrijfskundige achtergrond naar boven.

### Wat heeft je achteraf verrast?

Jaap leek zo bedachtzaam, maar blijkt een hele gezellige man waar je enorm mee kunt lachen. En dan die uitersten: enerzijds is hij zo rustig. Anderzijds kan hij zich ongelooflijk opwinden. Nooit saai dus, daar houd ik wel van. We hebben wel een bepaalde klik. ■

## Junior:

“Tijdens een open dag in de rechtbank haalde ik de namaakproducten er meteen uit.” Daarmee was bij Neeltje van der Veeken de interesse in het merkenrecht gewekt. Ze koos voor een studie Rechten met vakken Intellectueel Eigendom en Informatietechnologie, deed daarnaast Bedrijfskunde en een Honoursprogramma, studeerde een half jaar in Rome, zat in een aantal besturen en genoot volop van het studentenleven. Het tekent haar tomeloze energie. Als student werkte ze als juridisch medewerker bij de sectie IE/IT. Er was geen vacature voor een advocaat-stagiaire toen ze afstudeerde. Na twee jaar bij een ander kantoor te hebben gewerkt, kon zij in 2013 alsnog haar opleiding voltooien bij de sectie van Jaap Kronenberg.

Jaap over Neeltje

# “Ze heeft humor: het cement voor de samenwerking als team”

## Senior:

Jaap Kronenberg, oorspronkelijk advocaat Ondernemingsrecht, begon eind jaren ’90 met de sectie IE/IT. Hij deed nu en dan al Intellectueel Eigendom-zaken en IT werd steeds belangrijker in allerlei bedrijfsprocessen. Het oosten van het land kende nog geen advocatenkantoor dat zich daarop richtte. Jaap schoof zijn overnamepraktijk aan de kant en maakte zijn ambitieuze plannen waar: “Zo gaaf om met een jonge club iets op te zetten en dat het ook nog lukt. We zaten midden in die internethype, daar hebben we op meegelift!”

### Je eerste indruk?

Neeltje is een heel vrolijk, gezellig iemand. Als je met haar praat, merk je dat ze ongelooflijk gedreven is. Ze paste als studente al fantastisch in het team, dat was een soort natuurlijke match. Het probleem was dat we geen vacature hadden. Zodra er ruimte kwam, hebben we haar voorzichtig gepolst. Want het is nogal wat: tijdens je stage een overstap maken. De klik met het team bleek zo sterk dat Neeltje graag terugkwam.

### Waaraan herken je een talent?

Gedrevenheid en leervermogen vind ik essentieel, naast slim zijn. Neeltje heeft dat alles en is ook overdreven nieuwsgierig. Dat helpt geweldig. Is er een schoen nagemaakt, dan heeft ze direct alle rechtspraak over schoenen en de hele markt in beeld gebracht. Haar nieuwsgierigheid richt zich ook op IT-techniek. Als je de techniek begrijpt, kun je de cliënt zowel juridisch als inhoudelijk veel beter adviseren. Dat is voor een cliënt zeer waardevol.

### Minpuntjes?

Ze is makkelijk af te leiden. Stel ik zeg: ‘Kom, we gaan een grap uithalen’. Dan doet ze meteen mee. Niet dat ze haar werk vergeet, dat komt altijd af. Ze is heel sociaal en ontvankelijk voor een praatje. Neeltje is onze Commissie Sfeerbeheer! Ze heeft de gave om op een humoristische manier zwaarwegende zaken aan de orde te stellen, zonder afbreuk te doen aan de ernst. Dat motiveert iedereen enorm er ook wat aan te gaan doen. Zo houd je het luchtig en dat werkt heel goed.

### Hoe haal je het beste uit iemand?

Ieder heeft zijn talenten. Het is de kunst van de opleider, om iemand alle gelegenheid te geven dat eigen talent te ontwikkelen. Dus niets opleggen of forceren. Als opleider moet je dan uitzoeken wat iemands kwaliteiten zijn en die stimuleren. Bij Neeltje denk je meteen: als die een presentatie geeft en ze beheerst het onderwerp, dan ligt de zaal aan haar voeten! De eerste lezing vond ze doodeng. Omdat ze enorm ambitieus is: ze wil meteen het beste bereiken. Verdomd moeilijk, als je net begint. Na twee keer was het: wow, dit is gaaf! En zo ging het met de eerste zaken ook.

### Jouw stijl van opleiden?

Als advocaat en privé heb ik veel ervaring opgedaan. Als ik nou al die ervaring in de rugzak stop van een stagiaire, gaat die al met een voorsprong verder. Dan moet je niet bang zijn dat iemand beter wordt dan jijzelf. Ben je een goede opleider, dan gebeurt dat! Een stagiaire moet het gevoel hebben: ‘Jeetje, ik kan hier groeien en bloeien.’ Dan gaat hij of zij zelf initiatieven nemen en stijgt boven zichzelf uit. Ik zeg ook vaak: gedraag je als een spons. Heel veel kennis opnemen in de eerste jaren, daar heb je later profijt van. Als stagiaire werk je voor meerdere advocaten. Volg de stijlen van die personen, anders knettert het direct. Dus ook een beetje kameleon zijn. Later kies je wel uit al die stijlen dat wat het beste bij jou past.

### Neeltje over 10 jaar?

Het zou me niet verbazen als ze dan naast jurist ook ondernemer is, bij Dirkzwager of elders - wat heel jammer zou zijn. Neeltje is een echte ondernemer. Daarom verloopt het contact met klanten ook zo goed. Ze wil nu al meer dan alleen advocatenwerk: ze heeft er echt voor gevochten om in die commissie Studentenstages te komen.

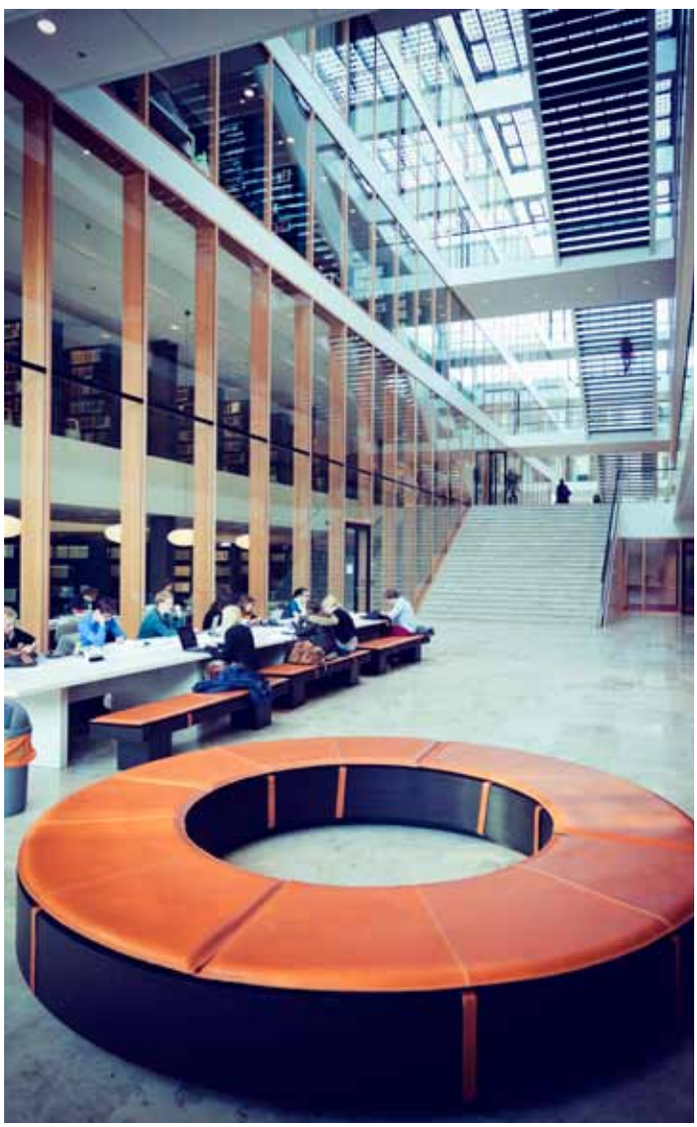
### Wat heeft je achteraf verrast?

Dat ze naast vrolijk en gezellig, toch zo competitief is. Ze kan er niet tegen als ze een zaak verliest. Dan is ze behoorlijk uit haar doen en moet ik zeggen: ‘Hé, de wereld vergaat niet!’ ■

Het nieuwe Grotiusgebouw leeft

# “Een omgeving die **stimuleert het beste** uit je studie te halen”

Sinds juli afgelopen zomer huist de Faculteit der Rechtsgeleerdheid van de Radboud Universiteit Nijmegen in een modern, markant - en vooral - aangenaam transparant pand: het Grotiusgebouw. Een plek om met plezier te studeren en te doceren. Beneden onder de monumentale trappen is de deur naar de oefenrechtbank. Hierop prijkt voortaan het bordje: Dirkzwagerzaal.



“Hallo dames, zijn jullie van de rechtenfaculteit? Ah, van psychologie. En vertel eens, waarom studeren jullie liever hier?” De studentes gebaren naar de lichte hal, de lange tafel waaraan ze zitten te werken en de brede, open trap. “Het is hier echt heel mooi en zo lekker rustig!” Dat klinkt Louk Hermans als muziek in de oren. Het hoofd in- en externe betrekkingen van de rechtenfaculteit is oprecht trots op het nieuwe Grotiusgebouw en ziet graag dat studenten gebruik maken van alle faciliteiten. Ondanks dat het vrijdagmiddag is, houden er zich heel wat studenten en docenten op in het gebouw: in de drie verdiepingen tellende bibliotheek, in de kantine ‘Het Gerecht’ - met verse wokmaaltijden - en bij alle fraai ingerichte zithoekjes en coffeecorners. Het Grotiusgebouw ‘leeft’. Dat is nu precies wat de rechtenfaculteit voor ogen had met dit nieuwe pand: ‘De student op de campus.’

“Onze visie op hoe de student zou moeten studeren,” licht Louk Hermans toe. “We willen hier een dynamische plek creëren, waar studenten niet alleen colleges volgen, maar ook graag verblijven en studeren. De docenten zijn hier zichtbaar aanwezig. Zo kan iedereen elkaar inspireren. Met dit gebouw willen we een omgeving bieden, die je enthousiasmeert om het beste uit je studie te halen.”

## Gerenommeerd

Architectenbureau Benthem Crouwel vertaalde die visie in een strak, licht en duurzaam gebouw dat in open verbinding staat met de parkachtige buitenomgeving. Naar buiten gekeerd, dat sluit aan bij de nieuwe weg die de rechtenfaculteit inslaat: zich meer profileren en aan de buitenwereld tonen wat zij heeft bereikt. Want de rechtenfaculteit behoort al jaren tot de top van Nederland. Al twaalf keer stond de faculteit op nummer 1 in de Elsevier-ranking voor de beste universitaire rechtenopleiding. Daarnaast zijn er onder de alumni heel wat gerenommeerde juristen, denk aan

“Kennis van buiten versterkt je faculteit. Je leert van elkaar en inspireert elkaar. Zo breng je de opleiding naar een nog hoger niveau. Uiteindelijk zullen we daar allemaal sterker van worden, ook Dirkzwager.”

oud-minister Dries van Agt, ex-president van de Hoge Raad, Geert Corstens en de - inmiddels overleden - oud-staatssecretaris Willem van der Grinten. Hermans: “We hebben veel oud-studenten die iets betekend hebben voor de wetenschap, de universiteit en de maatschappij. Dat willen we meer uitdragen en zo’n mooi gebouw als dit helpt daarbij. Namen, citaten en portretten van alumni zijn hier overal terug te vinden, zodat ze een inspiratiebron vormen voor onze huidige studenten. Of zoals de alumnidecaan, Martin-Jan van Mourik, tijdens een toespraak zei: ‘Aan deze wand hangen vier prachtige schilderijen van bekende alumni, maar er is plek voor nog veel meer...’ .”

“We willen hier een **dynamische plek** creëren, waar studenten niet alleen colleges volgen, maar ook **graag verblijven en studeren**.”

## Chairholders

Het gebouw telt vijftien onderwijsruimtes en één collegezaal - de grootste van de hele campus - met 480 stoelen. Met die stoelen probeert de faculteit op een ludieke manier sponsors te werven. Want naast de normale financiering heeft de faculteit geld nodig om iets extra’s te doen voor haar studenten. Louk Hermans: “We zijn een topuniversiteit en willen we die plek behouden en liefst verbeteren, dan moet je creatief zijn. We hebben veel geleerd van een bezoek aan de VS, waar ze daarin verder zijn dan wij. We zien nu dat we ons meer naar buiten moeten richten. Zo hebben we vanaf 2007 de contacten met onze alumni versterkt. Daaruit ontstond weer het idee van de Chairholdersclub.”
Oud-studenten kunnen vijf jaar lang, voor 100 euro per jaar, een collegestoel adopteren met een eigen naamplaatje erop. Van de 480 stoelen zijn er momenteel al ruim 260 gereserveerd. De alumnus kan aangeven of de bijdrage voor internationalisering of voor het excellentieprogramma gebruikt gaat worden.
Dat laatste bestaat uit twee opleidingen voor getalenteerde jonge professionals:
het Law Extra programma en de Duale Master (Onderneming en Recht). De geselecteerde studenten kunnen tijdens beide opleidingen extra vaardigheden en ervaring opdoen. Hermans: “Deze studenten zijn de toekomstige ambassadeurs van onze universiteit. Het zijn zware opleidingen en we bewaken de kwaliteit: haalt een student van deze opleiding zijn reguliere studie niet, dan moet hij afscheid nemen.
Leden van de Chairholdersclub behoren dus tot een exclusief gezelschap dat ons helpt om excellent onderwijs te geven en tot de beste rechtenfaculteiten van Europa te behoren.”

## Oefenrechtbank

Het stoelenconcept is er ook voor advocatenkantoren, maar dan voor complete zalen. Een kantoor kan alle stoelen in één van de vijftien collegezalen adopteren. Vier keer per jaar mogen ze de zaal zelf gebruiken. Dirkzwager koos voor de oefenrechtbank. Een zaal die aangeeft hoeveel waarde de faculteit aan kwaliteit hecht, want aan de Nijmeegse universiteit moeten studenten drie keer tijdens hun studie een rechtszitting doen: rota criminalis (strafrecht), rota administrativa (bestuursrecht) en rota carolina (burgerlijk recht).
“We willen onderwijs en praktijk bij elkaar brengen,” vertelt Hermans. “Daarvoor hebben we met alle kantoren in de regio een goede relatie, maar met Dirkzwager heeft de faculteit een sterk verbonden verleden: de broer van de grote professor Van der Grinten was er compagnon, voormalig rector magnificus Bas Kortmann komt er vandaan, veel van onze alumni werken bij Dirkzwager en hun advocaten zijn regelmatig gastdocent bij ons. Die relatie koesteren we.”

## Europa

Behalve voor het excellentieprogramma zijn de extra inkomsten bedoeld voor internationalisering: “We willen met onze opleiding ook zichtbaar worden in Europa en ook daar uitgroeien tot een toonaangevend instituut. Met deze gelden kunnen we studiebeurzen voor het buitenland financieren, maar ook rechtenstudenten uit andere landen naar hier halen of uitwisselingen organiseren van medewerkers en hoogleraren. Kennis van buiten versterkt je faculteit. Je leert van elkaar en inspireert elkaar. Zo breng je de opleiding naar een nog hoger niveau. Uiteindelijk zullen we daar allemaal sterker van worden: de faculteit, de alumni, de studenten en ook Dirkzwager. We willen een academische gemeenschap zijn en met dit gebouw lukt dit.” ■

Meer informatie over de Faculteit der Rechtsgeleerdheid vindt u op www.ru.nl/rechten

## Duurzaam

Het Grotiusgebouw telt 239 vaste zonnepanelen in de vorm van tegeltjes op het glazen dak. Deze leveren 75.000 kWh per jaar, dat is gelijk aan het energieverbruik van 22 huishoudens. De binnenruimte krijgt veel daglicht dankzij de 2.900 m2 glas. Dit is energiezuinig drie-laags glas, dat 40% minder warmteverlies geeft dan twee-laags glas. Dankzij de CO2 gestuurde ventilatie blijft de temperatuur op peil. De zomerse warmte wordt opgeslagen voor de winter.

Louk Hermans

“Je doet veel internationale ervaring op. Daar word je als mens én als dienstverlener sterker van.”

**TELFA** (Trans European Law Firms Alliance) is een Europees samenwerkingsverband van advocaten- en notarissenkantoren, die elkaar over de grenzen bijstand verlenen. TELFA is gelieerd met andere internationale netwerken, zoals het Amerikaanse USLAW.
Voor meer informatie over TELFA kijk op:
**www.telfa.org**

**Sharing Legal Knowledge**
Op initiatief van Dirkzwager is TELFA eind 2013 met een internationale kennisportal gestart, waarop juristen uit diverse landen hun kennis delen:
**www.legalknowledgeportal.com.**
Het nieuws van deze site is ook te volgen via de gratis Global Law app. Deze kunt u gratis downloaden in de App Store.

Karen Verkerk en Frans Knüppe

Frans Knüppe oud-president TELFA

# Awareness voor internationale dimensie is toegenomen

Na ruim 20 jaar TELFA was Frans Knüppe met hart en ziel vergroeid met dit internationale samenwerkingsverband. Sinds 2008 was hij er 'president'. Na zes jaar voorzitterschap en minstens vijftig TELFA-vergaderingen nam hij in november afscheid, tijdens het 25-jarig jubileumcongres van het samenwerkingsverband in Berlijn. Collega Karen Verkerk volgt hem in mei volgend jaar op als linkpartner van Dirkzwager. Frans Knüppe kan vol trots achteromzien.

"De vraag naar een advocatenkantoor met internationale contacten is anno 2014 vele malen groter dan toen ik aantrad. Ondernemers zijn in toenemende mate over de grenzen actief. Dat is een universele ontwikkeling. Dan is TELFA het alternatief voor de grote advocatenkantoren met vestigingen over de hele wereld. De onderlinge relaties van TELFA zijn zo mogelijk zelfs hechter, want wij zijn niet zo maar een samenwerking op papier. Vele juristen van de aangesloten kantoren kennen elkaar echt persoonlijk, dat maakt de lijnen extra kort. Dat is de kracht van onze organisatie."

Frans Knüppe kan met een goed gevoel vertrekken. Afgelopen jaar heeft hij nog twee sterke advocatenkantoren als TELFA-lid kunnen verwelkomen, in Frankrijk en in Duitsland. Daarnaast werd het lidmaatschap van Oostenrijk ingevuld. Die Europese dekking is voor TELFA de eerste prioriteit. De organisatie telt 25 leden in Europa, met niet meer dan één lid per land.

## Continenten

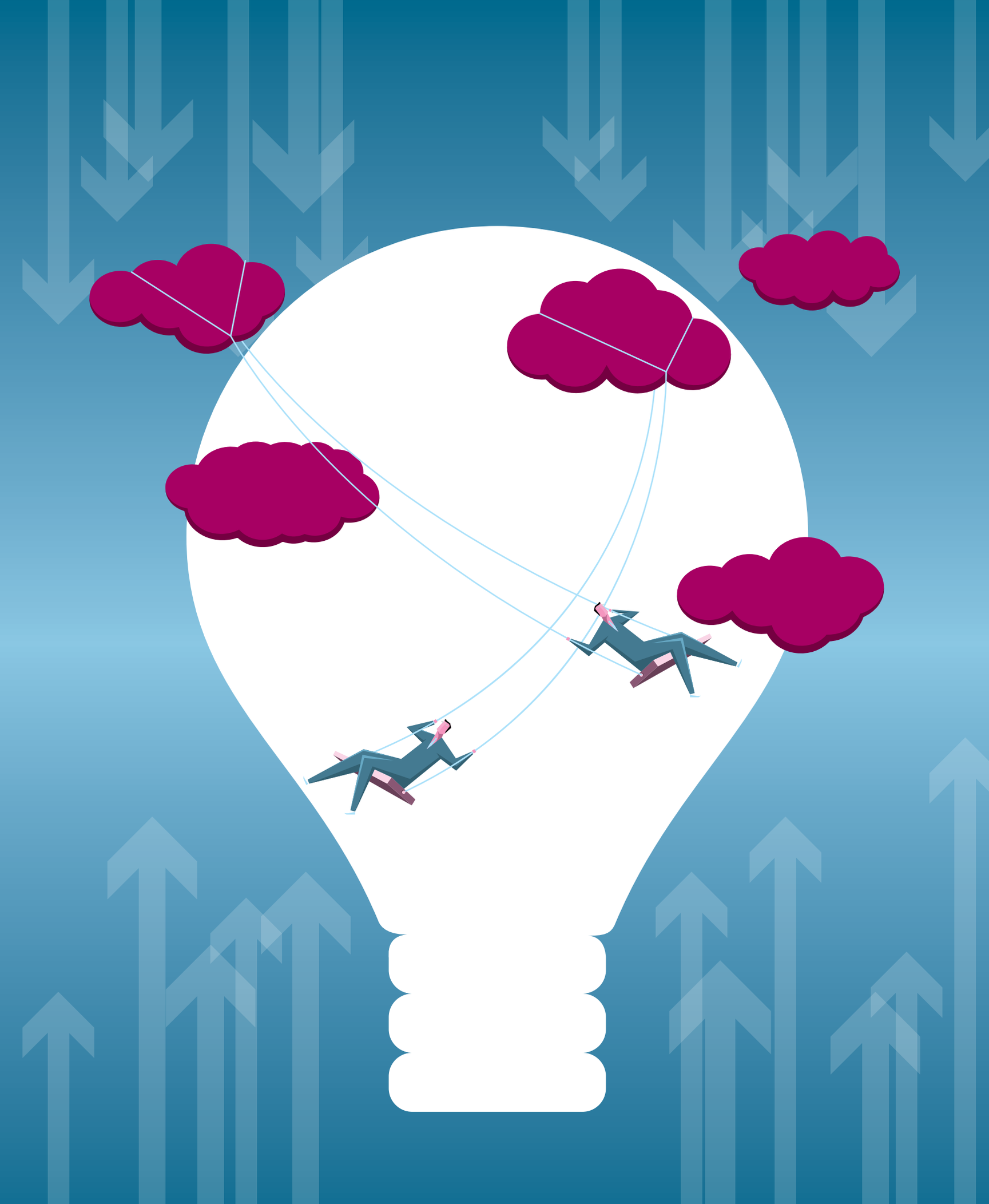
"Maar de grenzen houden niet op bij Europa." Knüppe maakte zich als voorzitter sterk voor bredere internationale samenwerking. Allereerst zocht hij aansluiting met het Amerikaanse USLAW. Daarna volgden andere continenten: "In China hebben we een associate member: HIL, een kantoor opgezet door een Nederlander. Azië is verder gecoverd via de Indian desk van het Londens kantoor Wedlake Bell. In Afrika hebben we banden met het ALN, het African Legal Network en via USLAW bereiken we nu ook Zuid-Amerika, onder meer Brazilië, Chili en Argentinië. Het is nog geen werelddekking, maar toch."

Knüppe: "De awareness van het belang van een internationaal netwerk is toegenomen; je moet er voor de cliënt staan als Europees aanbieder van legal services. Samen met dat bewustzijn is het commitment onder de leden gegroeid. TELFA richt zich nu ook meer op cliënten dan puur op de eigen organisatie. We nodigen cliënten ook uit voor onze bijeenkomsten. En er is meer exposure, waardoor de markt beter op de hoogte is van onze services."

## Continuïteit

Dirkzwager is ruim 20 jaar TELFA partner en Knüppe van meet af aan linkpartner: "Je doet veel internationale ervaring op, leert je diplomatieker uit te drukken. Daar word je als mens én als dienstverlener sterker van. Dat geldt ook voor Dirkzwager-collega's die via TELFA internationale contacten onderhouden. Voor de jongere juristen is er Associate TELFA, zodat ook zij die ervaring opdoen. Die jonge generatie is belangrijk voor de continuïteit. TELFA bestaat 25 jaar, dat is voor een netwerk als dit best bijzonder."

Tijdens het jubileumcongres in november werd Richard Isham (Wedlake Bell) als de opvolger van Knüppe benoemd. Medio volgend jaar zal Karen Verkerk zijn taken als linkpartner overnemen en tot het bestuur toetreden. "Vanuit haar notariële praktijk voor grote ondernemingen is Karen thuis in internationale verhoudingen. Ze bezocht al vele bijeenkomsten. De vertegenwoordiging van Dirkzwager is bij haar in goede handen. Maar bovendien hoop ik dat zij er net zo veel plezier aan gaat beleven als ik. Ik heb er een hechte vriendenkring opgebouwd." ■



Met Aon Risk Solutions strijden tegen cyberrisico's

# "Bestuurders kunnen persoonlijk aansprakelijk zijn"

Cybercrime bedreigt steeds vaker en met grote gevolgen het bedrijfsleven. Tot nu toe zien ondernemingen dit voornamelijk als een financieel en operationeel risico. Daarnaast vertrouwen ze op hun verzekeringen. Maar die dekken de cyberschade onvoldoende of helemaal niet. Bovendien kleven er behoorlijk wat juridische haken en ogen aan cybercriminaliteit. Om de risico's juridisch en verzekeringstechnisch te managen, zijn Dirkzwager en Aon Risk Solutions elkaars vakgebied gaan versterken. "Bestuurders realiseren zich niet dat ze persoonlijk aansprakelijk kunnen zijn."

Bedrijfsvoering is anno nu onmogelijk zonder ICT en internet. Klanten, leveranciers, medewerkers, banken, iedereen is via digitale netwerken met elkaar verbonden om te communiceren en efficiënt transacties tot stand te brengen. Maar er zit ook een keerzijde aan dit digitale gemak. Hacking, phishing, pharming, spoofing en spyware zijn slechts enkele van de exotische namen die allemaal uitmonden in het veelkoppige monster van de cybercrime. Dat gevaar bedreigt organisaties door ICT-systemen te hacken, met een virus te besmetten of gevoelige informatie te ontfutselen. Nog los van het feit dat ook eigen medewerkers de boel kunnen saboteren. Of dat creditcards in verkeerde handen kunnen vallen, of dat een USB-stick kan kwijtraken, en ga zo maar door.

## Stevig prijskaartje

"De meeste bedrijven beveiligen zich technisch tegen cyberrisico's en denken dat het daarmee geregeld is," vertelt Nynke Brouwer, advocaat bij de sectie Aansprakelijkheid, Schade en Verzekering (ASV). "De ICT-afdeling installeert dan antivirus en dergelijke. En daarmee is de kous af. Want aan meer ICT-bewapening tegen cybercrime hangt vaak een stevig prijskaartje, waar de bedrijfsleiding meestal weinig trek in heeft. Die ziet het als een technische aangelegenheid, waar het management zich niet druk om hoeft te maken."

## Strengere wetgeving

Tot het op een dag misgaat. Het systeem gaat plat, data raken beschadigd, klanten krijgen hun bestellingen niet meer, persoonsgegevens liggen op straat, et cetera. "De technische en bedrijfseconomische schade kunnen enorm zijn," vervolgt Brouwer. "Maar daar blijft het niet bij. Organisaties realiseren zich namelijk nauwelijks dat zij juridisch aangepakt kunnen worden. Onder meer door afnemers die schade hebben gelopen omdat er niet of te laat geleverd is. Of door personen van wie de privacy is geschonden. Bedrijven slaan tegenwoordig ongelooflijk veel persoonsgegevens op. Deze zijn, net als informatie op creditcards, erg gewild bij criminelen."

"Wij verwachten dat bestuurders bovendien persoonlijk aansprakelijk kunnen worden gesteld als de IT-governance van hun onderneming onvoldoende is gebleken", vult Wim Weterings aan. Hij is salary partner bij de sectie ASV en docent aan de Universiteit van Tilburg, vakgroep Business Law. "Bijvoorbeeld als er te weinig is geïnvesteerd in de beveiliging van (de opslag van) persoonsgegevens. Op dit vlak is nieuwe, beduidend strengere EU-wetgeving in de maak. Deze richtlijn legt meer nadruk op de beveiliging, inclusief de meldplicht van datalekken en cyberincidenten, en voorziet in stevige boetes die kunnen oplopen tot miljoenen euro's. Daarop vooruitlopend introduceert Nederland een nieuwe Wet Bescherming Persoonsgegevens (Wbp), waarin eveneens genoemde meldplicht en forse boetes zijn opgenomen. De huidige Wbp kent bovendien de mogelijkheid tot smartengeld bij een privacyschending. Niet veel bestuurders realiseren zich dat. Het is dus hoog tijd om het managen van cyberrisico's te verschuiven van de ICT-afdeling naar de boardroom."

## Restrisico

Een deel van de cyberrisico's wordt opgevangen in de algemene voorwaarden met zogeheten exoneraties. Ofwel vrijwaring en aansprakelijkheidsbeperking. Brouwer: "Maar exoneraties houden niet altijd stand, vooral niet bij consumenten. Het betreft ingewikkelde materie, waarmee het geregeld fout gaat en waarbij deskundige juridische begeleiding is aanbevolen. Zo hanteren - professionele - contractspartijen vaak hun eigen algemene voorwaarden. Die kunnen conflicteren. Per land gelden bovendien andere regels om zulke gevallen op te lossen."
Hoe degelijk de algemene voorwaarden ook mogen zijn, er blijft altijd een restrisico over. In theorie kun je dat verzekeren. Maar de traditionele verzekeringen, zoals opstal, fraude en aansprakelijkheid, bieden geen volledige dekking tegen cyberrisico's, ook niet als je ze combineert. Daarom ontstaan er nieuwe verzekeringen. Dirkzwager adviseert daarin over de juridische kant. Weterings: "Cyberverzekeringen staan nog in de kinderschoenen. Daarbij is de ene verzekering de andere niet en zijn er veel verschillen in dekking. Je moet goed kijken welke dekking bij een bedrijf past. Juridisch maatwerk dus. Want voor iedere onderneming geldt weer een ander cyberrisico. Een organisatie die veel werkt met medische gegevens is immers op een andere manier gevoelig voor cybercrime dan een webwinkel."

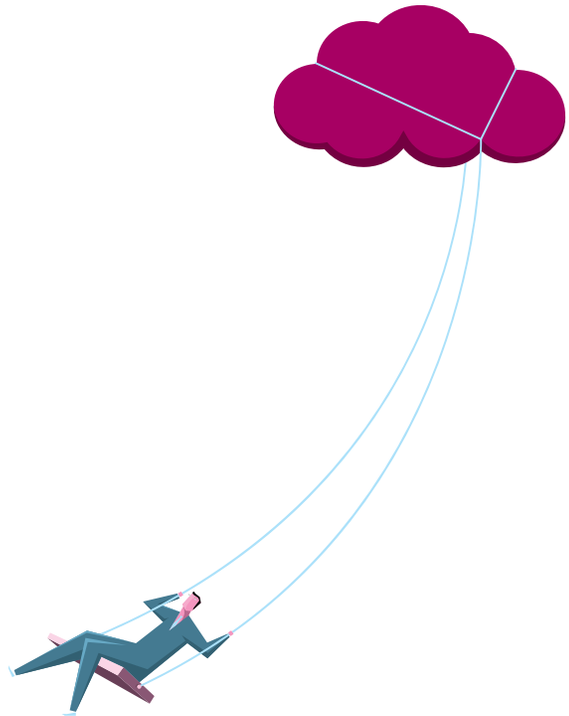
"Niet veel bestuurders realiseren zich dat **smartengeld of schadevergoeding** geëist kan worden bij **cybercrime**. Het is dus hoog tijd om het **managen van cyberrisico's** te verschuiven van de ICT-afdeling naar de **boardroom**."

## Diagnosetool

Om bedrijven ook van verzekeringstechnische expertise te voorzien, hebben Dirkzwager en Aon Risk Solutions de handen ineengeslagen. Hierdoor wordt zowel het risicomanagement als de juridische analyse van een onderneming onder de loep genomen. Daartoe heeft Aon onder andere een cyberrisico diagnosetool ontwikkeld.
"Door een aantal vragen te beantwoorden, krijgen bedrijven snel inzicht in de cyberrisico's die ze lopen, welke impact deze kunnen hebben en welke verzekeringsoplossing daarbij past om die risico's controleerbaar te houden," vertelt Eelco Ouwerkerk, Industry Director van Aon Risk Solutions. "De hamvraag is natuurlijk hoe een bedrijf met die risico's om wil gaan. Bijvoorbeeld uitsluiten of alleen maar verkleinen? We bekijken die risico's vanuit drie categorieën: materieel, operationeel en personeel. Ik zou daar een vierde aan toe willen voegen: het juridische of aansprakelijkheidsrisico. Helaas zien organisaties de juridische kant van cyberrisico's nog als separaat gebied. De juridische vraagstukken liggen dan bij een legal counsel of bestuurssecretaris, terwijl een CFO veelal het risicomanagement onder zijn hoede heeft. De kracht van de combinatie van Dirkzwager en AonRisk Solutions is dat we die deelgebieden bij elkaar brengen. We laten duidelijk de link zien tussen de juridische en de financiële kant van cybercrime."
Weterings: "Bij cyberrisico's is het belangrijk om het juridische aspect en het risicomanagement vroegtijdig met elkaar te combineren. Ook al omdat die risico's vrij abstract zijn en de wet- en regelgeving er nog op aan het anticiperen is."

## Totaal onbekend

Onlangs hebben Dirkzwager en Aon Risk Solutions een seminar gehouden over cyberrisico's en de maatregelen die een bedrijf daartegen kan treffen. In de zaal zaten professionals uit de retail en wholesale die zich vanuit hun functie bezighouden met risicomanagement. Nynke Brouwer: "Voor veel aanwezigen



was de hele wet- en regelgeving, met de verschillende juridische risico's en de mogelijkheid van persoonlijke aansprakelijkheid, totaal onbekend."
Eelco Ouwerkerk: "Ook de verzekeringsindustrie is nog onvoldoende ingesteld op cyberrisico's in relatie tot onder meer (bestuurs)aansprakelijkheid. Daarom is het des te belangrijker om alle aspecten van die risico's te belichten om zo tot een afgewogen aanpak te komen."

Lopen Aon en Dirkzwager met de gezamenlijke aanpak voorop in dit vakgebied? Ouwerkerk: "In de verzekeringsindustrie houdt een groot aantal partijen zich bezig met verzekerbare risico's. Zoals makelaars, verzekeraars, advocaten, expertisebureaus... Elk is in zijn eigen tak van sport actief en schakelt te vaak pas andere expertise in als het niet anders kan. Maar als je van het begin af samen optrekt, kun je elkaars dienstverlening versterken."
Weterings: "Die is dan completer en efficiënter." ■

**Zie voor meer informatie:**
**www.aon.com/netherlands/cyberrisico** en de Dirkzwager kennispagina:
**www.dirkzwagerasv.nl**

## ‘Techdeal’ voor betere diagnoses

Afgelopen herfst ging het Reiner de Graaf Gasthuis een bijzonder partnership aan met Philips. Het topklinisch opleidingsziekenhuis in Delft gaat op de beeldvormende afdelingen (o.a. de röntgenafdeling ) werken met de meest innovatieve medische technologie. Philips levert ‘state of the art’ apparatuur voor onder meer MRI-, PET-, CT-scanners, naast analyse- en diagnosesoftware. Hierdoor zijn diagnoses sneller, beter en met minder belasting voor de patiënten vast te stellen. Zo gaat de hoeveelheid röntgenstraling die nodig is voor de ingrepen fors omlaag. Philips-technici zullen in het ziekenhuis gestationeerd zijn om met de zorgverleners samen te werken en hen bij te staan met de installatie van alle hypermoderne scanapparatuur. Het gaat om een contract van 15 jaar, waarin behalve de medische technologie ook het onderhoud is vastgelegd. Nieuw is dat Philips de apparatuur op leasebasis ter beschikking stelt voor een vast bedrag per maand. Bij de samenwerkingsovereenkomst werd het Reinier de Graaf Gasthuis begeleid door IE/IT-advocaat Ernst-Jan van de Pas, die daarbij ondersteuning kreeg van Eva Nass (ondernemingsrecht) en Neeltje van der Veeken (IE/IT).

## Feit en perceptie

Met een opkomst van 120 bezoekers mag het seminar ‘Tussen feit en perceptie’ een succes heten. Het seminar was een initiatief van de sectie Aansprakelijkheid, Schade en Verzekeringen (ASV) in samenwerking met expertisebureau Vanderwal & Joosten, dat schadegevallen op technisch gebied in binnen- en buitenland onderzoekt en behandelt. De bijeenkomst vond plaats tussen de oude tramstellen in het voormalige RET-remisegebouw. Daar opende Benno Baksteen, bekend luchtvaardeskundige en voormalig president van de Vereniging van Nederlandse verkeersvliegers, de middag met een inspirerende inleiding over het belang van waarnemingen en de interpretaties van feiten. Sander van Amelsfoort van het expertisebureau sprak over het belang van het getuigenverhoor bij het opstellen van schaderapportages en Annet van Duijn (Dirkzwager) belichtte vervolgens de juridische consequenties hiervan. Een geslaagde dag: een waargenomen feit of perceptie? De aanwezigen kunnen het u vast vertellen.

# Financial Times ranking

Financial Times vergelijkt eens per jaar diverse advocaten- en notarissenkantoren uit Europa op verschillende categorieën. Kantoor Dirkzwager is trots zichzelf dit jaar terug te zien op dit ‘Most Innovative Lawyers’ overzicht van 2014. Dirkzwager behaalt in de categorie ‘Corporate Strategy’ met 21 punten een prachtige 12e plek. Deze punten krijgt het kantoor vanwege de ‘doelbewuste en intensieve manier van juridisch kennisdelen via online en social media, de Dirkzwager Academy en de openbare bibliotheek.’

Samenwerking met HEAD

# Behoefte aan strategische kennis bij financials in de zorg

"Financiële managers in de zorg zijn niet langer alleen financieel gericht, maar ook de rechterhand van het bestuur," zegt Ellen Kalkhoven. Als voorzitter van HEAD, de beroepsvereniging van financials in de zorg, streeft zij ernaar de kennis van de vereniging sterker te laten gelden in het maatschappelijk debat. In Dirkzwager vond zij een perfecte partner om kennis te delen.

'Nederland verandert en de zorg verandert mee', zo communiceert het ministerie van VWS de fikse veranderingen waaraan het zorgstelsel in Nederland onderhevig is. De zorg is in Nederland de grootste kostenpost en het kabinet neemt een flink aantal maatregelen om de kosten in de hand te houden. Ellen Kalkhoven: "De zorgsector is sterk in beweging; er ontstaan nieuwe samenwerkingsverbanden om grotere efficiency te bereiken. Het beleid van de financiële managers telt zwaarder mee op bestuurlijk niveau en wordt meegenomen in de langetermijnstrategie. Daardoor is er ook meer behoefte aan kennis; bij onze leden, maar ook bij collega-sectoren en andere partijen."

## Veel kennis aanwezig

Ellen Kalkhoven is financieel bedrijfskundige en de eerste vrouwelijke voorzitter in het 40-jarig bestaan van HEAD. "Ik wil deze beroepsvereniging meer gezicht geven en beter op de kaart zetten in het landelijke debat. We streven naar een grotere inbreng bij het tot stand komen van wet- en regelgeving in de sector. We hebben maar liefst 900 leden en onder die leden is heel veel kennis aanwezig. HEAD heeft een groot bereik onder de financiële managers in de zorg en is toonaangevend binnen deze beroepsgroep. Daarom zijn we een belangrijk voertuig om kennis te halen, brengen en delen. Wij faciliteren dat die kennis circuleert via de verschillende middelen die wij inzetten, waaronder bijvoorbeeld de online HEAD Academy en de site Zorgkennis.net. Zo bevorderen we de deskundigheid binnen het vakgebied en op gebieden die aansluiten bij ontwikkelingen in de zorg."
HEAD neemt deel aan het landelijke debat en zorgt voor een netwerk met leden en beleidsorganen, dienstverleners in de zorg, onderwijsinstellingen en internationale contacten. "We functioneren als denktank bij de wet- en regelgeving in financiering van de zorg. Zo hebben we het voortouw genomen in de actuele regelgeving met betrekking tot declaraties van ziekenhuizen."

## Duidelijker gezicht

HEAD heeft meer behoefte om naar buiten te treden nu de zorg aan veranderingen onderhevig is. "We zijn een grote en belangrijke speler en het wordt tijd dat we een duidelijker gezicht laten zien. Een vereniging runnen is een behoorlijke uitdaging, zeker een vereniging van deze omvang. We willen nu strategisch onze positie gaan herijken en ons afvragen 'wat willen we zijn en voor wie?'. Deze vereniging heeft de expertise om een grote bijdrage te leveren bij het verminderen van de financiële lasten van zorginstellingen.
De behoefte aan het delen van kennis en expertise wordt groter. We worden frequenter benaderd om onze kennis te delen en ook om mee te kijken naar specifieke, complexe vraagstukken, zoals onregelmatigheden door de nieuwe wetgeving of bij fusies."

## Bredere scoop

Om aan de groeiende behoefte aan kennis te voldoen, werkt HEAD samen met externe partijen. Onlangs is de beroepsvereniging een samenwerking met Dirkzwager aangegaan. "Dirkzwager is een pionier in het delen van kennis en de manier waarop zij dat doen, spreekt ons

Een **financial in de zorg** is niet langer een boekhouder, maar functioneert als de **rechterhand van het bestuur**

enorm aan. Er is bij beiden de vraag naar meer kennis op het specifieke vlak van zorg en wetgeving. Dirkzwager zal een vaste bijdrage gaan leveren aan de kenniscirculatie waarvoor HEAD zich inzet, onder andere door bijeenkomsten voor HEAD-leden te organiseren of artikelen te schrijven voor ons magazine HEADline dat vijf keer per jaar verschijnt. We wisselen 'best practises' uit en faciliteren medewerkers. Zo wordt voor zowel HEAD als Dirkzwager de scoop breder. Een financial in de zorg is niet langer een boekhouder, maar functioneert als de rechterhand van het bestuur. We moeten meer vooruitkijken en werken aan scenario's waarin wet- en regelgeving belangrijk is." ■

**Expertise delen**

Volgens Mirjam Flantua-Ridderbos, hoofd verenigingsbureau van HEAD, is de bereidheid tot een hechte samenwerking bij beide partijen groot. "Dirkzwager heeft al een mooi platform ontwikkeld om in alle openheid kennis te delen zoals via Kennisboek en met hun bibliotheek. We zijn al onze ideeën op dit moment aan het implementeren, want we streven naar een samenwerking voor de lange termijn. De juridische invalshoek van Dirkzwager vult onze kennis perfect aan. Op 30 oktober was onze eerste landelijke Themadag Financiële Continuïteit. Pieter Bergkamp, hoofd van de sectie Gezondheidszorg bij Dirkzwager en voorzitter van de Raad van Toezicht Sponsoring Zorgsector verzorgde deze dag de plenaire sessie 'Zorginstellingen in financiële moeilijkheden: nieuwe regelgeving en perspectieven voor de praktijk'. Dat was een perfecte start van een langdurige samenwerking."

**Zie voor meer informatie:**
Magazine HEADline: **www.headonline.nl/kennis/headline**
Kennisplatform HEAD: **academy.headonline.nl**
Dirkzwager Kennispagina's, sectie Gezondheidszorg: **dirkzwagergezondheidszorg.nl**

Een grote droom van Annemarie is om ooit het tropisch regenwoud in Costa Rica te bezoeken. Maar eerst gaat ze iets doen met haar fascinatie voor de oceaan.“Ik wil duiklessen nemen in de Rode Zee. Ze zeggen dat het er daar echt zo uitziet als in de Ocean. Dat moet wel kicken zijn.”

Annemarie Wiersma, gids in Burgers' Zoo

# Op jacht **in de Bush**

Brillangoeren, gilamonsters, pekari's? Annemarie Wiersma, medewerker marketing & communicatie, weet als geen ander waar dit over gaat. Een paar keer per maand leidt zij bezoekers rond in Koninklijke Burgers' Zoo in Arnhem. Ze leerde daarvoor alles over de dieren en hun gedrag, van anolis tot zwartpuntrifhaai. Een coverfoto tussen de zebra's? "Nee, joh, die beesten zijn me toch vals!"

Nog nooit een dierenpark bezocht? Praat dan eens met Annemarie Wiersma. Zij vertelt zo aanstekelijk enthousiast over Burgers' Zoo, dat je dezelfde dag nog wilt gaan. De liefde voor flora en fauna heeft ze als kind meegekregen. Haar vader nam Annemarie regelmatig mee de natuur in en liet haar beestjes en plantjes benoemen. Ze aarzelde dan ook geen moment, toen ze zag dat Burgers' Zoo - bij haar om de hoek - vrijwilligers zocht die gids wilden worden.

## Onder de duim

Vrijwillig, maar zeker niet vrijblijvend, zo bleek. Bijna een half jaar lang zat Annemarie elke woensdagavond in de schoolbanken: "Alles kwam aan bod: hoefdieren, roofdieren, het oceaanleven... Heel degelijk. Ik vond het allemaal interessant en dan pik je het snel op. Om bij te blijven krijgen alle gidsen nog één avond in de maand bijscholing! We zitten stevig onder de duim, hoor!" voegt ze lachend toe. "Het dierenpark investeert in je en verwacht natuurlijk dat jij op je beurt ook commitment toont. Ik geef minstens twee keer per maand een rondleiding. De aanvragen staan op een website en daar teken je op in."

## Avontuurlijk

"Ik schrijf me altijd graag in voor de Bush. Daar is zoveel te zien en te vertellen. Het is een sport om in het groen alle loslopende reptielen te vinden. Heel avontuurlijk, alsof je op jacht bent. Afgelopen zondag heb ik de leguaan gemist, daar kan ik echt van balen. Ook de vroege vogelwandeling om zeven uur is leuk om te doen. Dan lijkt het echt een tropisch regenwoud dat ontwaakt. De Ocean vind ik vooral heel gaaf, met die grote haaienruit. Omdat ik een extra opleiding volgde, mag ik ook achter de schermen rondleiden. Daar kun je de techniek uitleggen en zie je de haaienbak van bovenaf. Drie miljoen liter water zit daarin! Het koraalrif in het bassin is het tweede grootste levende rif van alle aquaria over de hele wereld. Dat zal een leek wellicht niet meteen aanspreken. Die beseft niet dat het vrij ingewikkeld is om zo'n koraalrif te houden, maar als je erover vertelt gaat het voor iedereen leven."

## Soldaten

Het zijn niet altijd leken die Annemarie rondleidt. "Onlangs had ik een bedrijfsuitje van aquariumspecialisten. Spannend, dacht ik, die weten alles al. Maar we vulden elkaar juist heel mooi aan en het werd een onverwacht leuke dag. Het is heel dankbaar werk. Meestal heb je groepen die erg geïnteresseerd en gemotiveerd zijn. Maar bij bedrijfsuitjes of familiefeestjes zijn er altijd wel een paar mensen die het als een verplicht nummer zien of liever samen bijkletsen."
Toch probeert Annemarie met haar verhaal bij elke bezoeker weer die verwondering over te brengen: "Het is een soort zendingsdrang, maar wel op een heel relaxte manier. Elke rondleiding is weer anders en er valt altijd erg veel te lachen. Laatst nog, moest ik met twintig soldaten de Bush in. Die maakten de hele tijd dubbelzinnige grappen. Die rondleiding ging uiteindelijk voornamelijk over seks. Nou ja, dat is nu eenmaal de aard van de beestjes...".

**"Soms laat ik wat zakenmensen tussen de vergaderingen door een uurtje luchten!"**
Burgers' Zoo heeft een zakelijk Safari Meeting Centre. Daar vervulde Annemarie Wiersma in september nog een soort dubbelrol: als gastvrouw voor de bezoekers van de Dirkzwager Prinsjesdagbijeenkomst én als 'insider' van Burgers' Zoo.

## Happy

Burgers' Zoo is opgedeeld in ecodisplays, zoals Desert, Rimba of Ocean en de meeste dierverblijven zijn zo natuurlijk mogelijk ingericht. Annemarie: "Aan het gedrag van dieren kun je zien dat ze het naar hun zin hebben. De cheeta heeft dit jaar een zesling gekregen. Het feit dat een dier zich hier voorplant, is een teken dat het zich veilig voelt en happy is. De neushoorn is zelfs buiten op de Safarivlakte bevallen. De dierentuin kijkt heel bewust naar het dierenwelzijn. Dat is toch heel mooi. Ja, ik ben eigenlijk wel heel erg trots op deze dierentuin." ■

www.burgerszoo.nl

Van onze partner in Berlijn

# Jasper Hagenberg van Buse Heberer Fromm

Voor grensoverschrijdende zaken is Dirkzwager aangesloten bij TELFA, een Europees samenwerkingsverband van advocaten- en notarissenkantoren. Daarnaast is er aansluiting met het Amerikaanse netwerk USLAW. Gezamenlijke kennis delen zij via de site www.legalknowledgeportal.com. In deze rubriek komt één van de internationale partners aan het woord.

In Duitsland zijn de verschillende sectoren overzichtelijk verdeeld over het land. Wie er zakendoet, kent het verschijnsel: IT- en technologiebedrijven bevinden zich in München, productiemaatschappijen zitten in Düsseldorf en Essen, de media zetelt in Hamburg en Berlijn, en voor de financiële sector moet je in Frankfurt zijn. Voor middelgrote Duitse advocatenkantoren als Buse Heberer Fromm betekent deze indeling dat er in zeker zes steden een kantoor nodig is. Alle kantoren werken min of meer onafhankelijk, omdat ze gespecialiseerd zijn in de sector die ze vertegenwoordigen. Buse Heberer Fromm is ontstaan uit verschillende fusies in de jaren negentig en nul. In de huidige samenstelling bestaat de full-service firma sinds 2001. Er werken meer dan honderd advocaten, accountants en belastingdeskundigen. Behalve de zes Duitse vestigingen zijn er representatiekantoren in Brussel, Londen, Milaan, New York, Palma, Parijs, Sydney en Zürich.
"Voor mij is de onafhankelijkheid deel van de aantrekkingskracht van Buse Heberer Fromm," zegt Jasper Hagenberg, advocaat en partner in Berlijn en New York. "We zijn veel flexibeler dan firma's die door Britse of Amerikaanse hoofdkwartieren worden geleid, maar wel groot genoeg om mee te tellen in de internationale handel."

## Ondernemersgeest

Buse Heberer Fromm richt zich met name op de 'Mittelstand', bedrijven die zijn begonnen als familiebedrijf maar die inmiddels wel 100.000 medewerkers kunnen hebben. Ook individuen en beursgenoteerde bedrijven zijn klanten. "Onze

oprichters hielden zich veel bezig met ondernemerschap en dat is nog steeds terug te zien," zegt Hagenberg. "Wij begrijpen hoe ondernemers denken." Volgens Hagenberg is de individuele aanpak kenmerkend voor het kantoor. "De partners bouwen een persoonlijke band op met hun klanten, die vaak al heel ver terug gaat. Je zult hier niet zien dat een partner via memo's van zijn ondergeschikte met een klant communiceert." Een ander kenmerk is de relatieve vrijheid die afzonderlijke kantoren hebben. Dat er geen groot hoofdkwartier aan het roer staat, is goed nieuws voor de klanten. Hagenberg: "Wij hebben geen enorme overheadkosten. Daardoor brengen wij minder hoge bedragen in rekening."

## Perfecte lancering

Dat Buse Heberer Fromm sterkt hecht aan onafhankelijkheid, merkte de European Legal Alliance, een samenwerkingsverband van Europese advocatenkantoren. Toen één van de andere leden het voortouw probeerde te nemen, zei het Duitse advocatenkantoor het lidmaatschap op. Sinds 1 juli 2014 hoort Buse Heberer Fromm bij TELFA. "Hier hoeven we onze onafhankelijkheid niet in te leveren," zegt Hagenberg. "We zien het lidmaatschap van TELFA als een investering in ons internationale werk. Onze klanten verwachten van ons dat we buitenlandse zaken voor ze afhandelen. Ze willen te maken hebben met één contactpersoon, niet met buitenlandse advocatenkantoren. Via TELFA nemen wij dat van ze over."
Binnen de Raad van Bestuur is Hagenberg verantwoordelijk voor de buitenlandse betrekkingen van de firma. Met tevredenheid zag hij het aantal samenwerkingen met buitenlandse collega's sinds juli flink toenemen. Ook met Dirkzwager werkte Buse Heberer Fromm aan een aantal zaken, onder andere op het gebied van intellectueel eigendom en arbeidsrecht. "Het is de perfecte lancering geweest," vindt Hagenberg. "Deze start geeft ons de motivatie om betrokken te blijven."

## Amerikaanse advocaat

Jasper Hagenberg is persoonlijk verantwoordelijk voor het ontstaan van het kantoor in New York. Na zijn postgraduate opleiding in New York werd hij toegelaten tot de Amerikaanse Orde van Advocaten. Hij werkte aan de New York University en gaf er ook een aantal jaar les over handelsmerkwetgeving. Toen hij terugkeerde naar Berlijn, hield hij zijn contacten aan. Tegenwoordig vliegt hij om de vier tot zes weken naar het kantoor in New York. Hagenberg: "Ik werk er niet als advocaat, want om dat goed te doen, zou ik dagelijks het Amerikaans recht moeten beoefenen. Dat gaat niet. In plaats daarvan beweeg ik me als een schakel tussen twee jurisdicties, de Duitse en de Amerikaanse. Ik sta in nauw contact met de Amerikaanse experts die het proces voorbereiden. Vervolgens implementeer ik de zaak in Duitsland."
De verschillen tussen het Amerikaanse en het Duitse recht zijn groot, met name op het gebied van procesvoering. In de Verenigde Staten is het gebruikelijk om voor aanvang van een proces de bewijsstukken van de tegenpartij op te vragen. Dit leidt vaak tot een vroegtijdige schikking. In Duitsland horen advocaten net als in Nederland pas in de rechtszaal de getuigenissen. Hagenberg is voorstander van het Duitse model: "Het Amerikaanse systeem klinkt handig, omdat je vaak een gang naar de rechtszaal kunt vermijden, maar het leidt ook tot het doorpluizen van enorme stapels documenten. Advocaten brengen al die uren onderzoekswerk in rekening. In Duitsland werken we tijdens de rechtszaak met een begrensde hoeveelheid bewijs. Dat is wel zo effectief." ■

# "Wij denken als **ondernemers**"

Meer informatie over de bij TELFA aangesloten kantoren vindt u op **www.telfa.org**

Meer informatie: www.delsolavocats.com

Centraal punt voor horeca- en recreatiebranche

# Leisure & Hospitality

Zoekt u juridisch advies voor een brouwerijcontract, de plannen voor een hoteluitbreiding of de incasso van die stapel zakelijke dinerrekeningen? Het lijken totaal verschillende zaken, maar ze vallen allemaal onder één noemer: Leisure & Hospitality . Deze nieuwe vakgroep van ervaren specialisten binnen Dirkzwager is een uitkomst voor ondernemers in de gastvrijheidsindustrie. Nooit meer twijfelen over het juiste 'loket'.

De Veluwe, Ooij, de Gelderse Poort, het Rivierenland; de groene, natuurlijke omgeving van Arnhem en Nijmegen leent zich uitstekend voor vakanties, dagtripjes en andere ontspannende activiteiten. Dus zijn er in de regio ook tal van ondernemers te vinden die zich op die recreërende consument richten: van horecabaas tot pretparkbeheerder, van museumdirecteur tot hoteleigenaar. Veel van die ondernemers zijn cliënten waar Dirkzwager al jarenlang voor werkt. De ene keer lopen de contacten via het notariaat, dan weer ligt er een zaak bij een advocaat van bijvoorbeeld Ondernemingsrecht. Maar niet altijd weten deze collega's van elkaars inspanningen voor datzelfde bedrijf. En andersom weet die horecaondernemer niet altijd, dat hij naast het opstellen van arbeidscontracten bij Dirkzwager ook kan binnenlopen voor een huurrechtkwestie.

## Veel wet- en regelgeving

Tijd om een en ander wat meer te stroomlijnen, bedacht advocaat Charlotte Raaimakers, die vanuit de sectie Overheid & Vastgoed het voortouw nam. Uitgangspunt was dat het praktischer zou zijn om alle kennis van de branche in een nieuwe vakgroep Leisure & Hospitality samen te brengen. "We hebben veel cliënten in de recreatie- en horecabranche: musea, hotels, restaurantketens, vakantieparken, evenementenbureaus; soms bestaat er al een lange relatie. Dat soort ondernemingen komt in de loop der tijd allerlei wet- en regelgeving tegen: publiekrechtelijke zaken, zoals een bestemmingsplan of vergunningen, maar ook privaatrechtelijke zaken, denk aan contracten of financiering."

## Levensloop

Raaimakers licht dit toe met een voorbeeld. "Stel je wilt je recreatiepark gaan uitbreiden met een restaurant. Dan moet je kijken of dat in het bestemmingsplan past. Zo niet, is dat nog te veranderen? Mogelijk moet je extra grond naast je park aankopen voor het restaurant en contracten sluiten voor de bouw, dat valt onder bouw- en vastgoedrecht. Vervolgens heb je allerlei vergunningen nodig, voor de bouw zelf, voor brandveiligheid, geluid, noem maar op. Misschien moet je nog financiering bij de bank regelen en heb je daarbij ook een notaris nodig. Je wilt ook reclame maken of een website opstarten, dan komt Intellectueel Eigendom en Informatietechnologie mogelijk om de hoek kijken. Dan heb je nog de contracten met leveranciers en afnemers, dat is weer ondernemingsrecht, en natuurlijk contracten voor het personeel, dat is arbeidsrecht.
Mogelijk dat er nog geschillen optreden over het een of ander, dan heb je een advocaat nodig om de gerechtelijke procedure te begeleiden. In feite kunnen we bij Dirkzwager de hele levensloop van zo'n onderneming begeleiden."

## Portaalfunctie

Dirkzwager heeft op al die rechtsgebieden specialisten in huis, die over de nodige expertise in deze branche beschikken. Dan is het een logische stap om al die ervaring te bundelen. Binnen de vakgroep delen de juristen hun specifieke kennis met collega's die in hetzelfde veld werkzaam zijn. Zo raken advocaten en notarissen beter ingewijd in deze sector. Cliënten krijgen een vast persoonlijk aanspreekpunt, een accountmanager, aan wie zij al hun juridische vragen kunnen voorleggen. Raaimakers: "In feite hebben we een soort portaalfunctie: als onderneming of instantie leg je je vraag neer bij de contactpersoon die jou en je bedrijf goed kent. Die verwijst je naar de juiste jurist. Grotere zaken kunnen door een team van juristen worden opgepakt."

“Deze **ondernemers** willen zich vooral op hun **gasten** richten. **Juridische zaken** kunnen ze overlaten aan de juristen van **Leisure & Hospitality**.”

## Gastvrijheid

Voor veel cliënten uit deze Leisure & Hospitality branche kan zo’n portaal een uitkomst zijn. Vooral ook omdat een ondernemer niet altijd weet bij wie hij met een bepaalde juridische vraag moet zijn. Raaimakers: “Als iemand een horecabedrijf wil overnemen, moet hij dan naar een advocaat arbeidsrecht, iets regelen bij ondernemingsrecht of kan hij beter naar een notaris vragen? Na contact met de vakgroep Leisure & Hospitality is dat vrij snel duidelijk.”
De branchegroep pakt een breed scala aan onderwerpen aan: niet alleen de bekendere onderwerpen, zoals een bedrijfsoverdracht of bestemmingsplan, ook parkmanagement, prijspariteit, privacy, big data of loyaltycards.
“Maar ook incassozaken,” vult Raaimakers aan. “Horecaondernemers hebben soms te maken met zakelijke klanten die op rekening diensten afnemen, zoals overnachtingen of diners. Dat kan tot tienduizenden euro’s oplopen. Dat zijn forse bedragen om voor te schieten, zeker in deze tijd. Wij adviseren bijvoorbeeld bij het opstellen van contracten en algemene voorwaarden: hoe kun je zoiets voorkomen, zonder dat je gastvrijheid in het gedrang komt?”

## Brede oriëntatie

De vakgroep richt zich heel breed op alle soorten ondernemingen die in de branche werkzaam zijn. Denk aan ondernemers die mikken op gasten met een langduriger verblijf, zoals vakantieparken en parkontwikkelaars. Daarnaast ook de ondernemers die meer kortdurend vertier bieden, zoals een concert- of museumbezoek, maar ook een dagje welness of uurtje schaatsen. Dan natuurlijk de horecawereld: hotels, restaurants en cafés. En tot slot zijn er daarnaast nog allerlei bedrijven en stichtingen die aan recreatie gerelateerde diensten aanbieden: brancheverenigingen, landgoedbeheerders, evenementenorganisaties, et cetera. Met elk van deze groepen heeft Dirkzwager ervaring. Zo zijn er onder meer relaties met Koninklijke Burgers’ Zoo, Bilderberg Hotels, Hotel Haarhuis, Sanadome en RGV.

Wilt u de vakgroep Leisure & Hospitality benaderen?
Dan kunt u terecht bij:
Joost Becker (IE/IT), Ton Lekkerkerker (notaris Ondernemingsrecht ), Jeroen Naus (Ondernemingsrecht) en Charlotte Raaimakers (Overheid & Vastgoed). Zie www.dirkzwager.nl of neem contact op met kantoor Arnhem (026 353 83 00) of kantoor Nijmegen (024 381 31 31) ■

De overige advocaten van Leisure & Hospitality zijn: Maarten Baneke (ruimtelijke ordening en milieurecht), Mark Jansen (IE/IT met name privacyrecht), Christien Beernink (ondernemingsrecht), Eric Janssen (staatsteun en compliance), Wiert Leistra (overheidsaansprakelijkheid en algemeen bestuursrecht), Jasper Molenaar (ruimtelijke ordening en algemeen bestuursrecht), Anique Sauvé (arbeidsrecht) en
John Wijnmaalen (notaris vastgoed)

Zie ook de Dirkzwager kennispagina:
**www.dirkzwagerondernemingsrecht.nl** bij de categorie Leisure & Hospitality.

Het Gelders Orkest innoveert

# Live klassiek met **popmuziek of film**

Het Gelders Orkest jubileert én transformeert. Het orkest is op alle fronten in beweging. Al sinds 2013, toen er flink in de culturele subsidies werd gesneden. Achter de schermen is de hele organisatie omgegooid en dankzij spectaculaire, live projecten brengt Het Gelders Orkest steeds meer mensen 'in vervoering'.

April 2013: de adembenemende natuurdocumentaire Frozen Planet in Concert draait in Ziggo Dome. Het Gelders Orkest verzorgt de muzikale begeleiding bij de film, die op een enorm HD-scherm van 18 meter breed wordt vertoond. Het publiek - van 8 tot 80 - raakt volledig in vervoering door de combinatie van beeld en intense muziek. Na afloop twittert het door de ether: #amazing, #supercool, #kippenvel...

Het sensationele project Frozen Planet was het startschot voor het nieuwe werken van Het Gelders Orkest. Het orkest gaat sinds anderhalf jaar een ander soort producties aan, naast de gebruikelijke klassieke concerten. Dat is terug te zien in het programma van 2014/2015.
Dit seizoen bestaat Het Gelders Orkest 125 jaar en het orkest wil dat uitgebreid vieren om zoveel mogelijk muzieklieffhebbers te bereiken. Zou dit vroeger een feestje binnen de vier muren van de concertzaal zijn geweest; tegenwoordig trekt het orkest erop uit. Zo organiseerde Het Gelders Orkest onder meer een reeks jubileum openluchtconcerten met zangeres Wende Snijders voor bezoekers van alle leeftijden.

## Parttime

"We willen zoveel mogelijk mensen interesseren in het soort muziek dat wij maken. Niet alleen de mensen die het orkest altijd al volgden." George Wiegel, algemeen directeur, is optimistisch over de nieuwe aanpak. Wiegel kwam in 2008 bij Het Gelders Orkest met de opdracht voorzichtig de focus te verleggen van subsidiegericht naar publieksgericht denken. De kabinetsbezuinigingen op cultuursubsidies brachten alles in een stroomversnelling: de directeur moest met spoed een subsidiegat van 3 miljoen dichten. "De helft daarvan is inmiddels bespaard door efficiënter te werken. Alle orkestleden kregen een parttime- in plaats van een fulltimecontract," licht Wiegel toe. "De andere helft moeten we extra verdienen. Het streven is 50% eigen inkomsten en 50% subsidie."

## Positieve energie

De beslissing om naast het standaardwerk andere projecten te doen, bleek op het juiste moment genomen. De plannen waren amper rond of de telefoon stond al te rinkelen: de producent van Frozen Planet zocht op korte termijn een symfonisch orkest. Zo ging het balletje rollen. Het Gelders Orkest kreeg het ene na het andere verzoek voor medewerking aan een filmspektakel: Napoléon (Holland Festival), Lord of the Rings (Concertgebouw), Planet Earth in Concert en (op 27 dec a.s.) Blue Planet in Concert.

Wiegel: "We zijn overvallen door het snelle succes. Er is duidelijk behoefte aan een groot orkest dat op korte termijn beschikbaar is. Aanvankelijk leidde dat wel tot chaotische taferelen; er kwam opeens zoveel op ons af. Allemaal leuke projecten, maar ingrijpend voor je organisatie." De korte termijnplanning vergde enige logistieke aanpassing. Kon het orkest zich voorheen op één productie per week voorbereiden, nu lopen er drie á vier producties - en dus repetities - tegelijkertijd. Wiegel: "Begin van dit seizoen speelden onze orkestleden in War Requiem, Bridge to Liberation Experience én in een musical van de Nederlandse Reisopera. Het is een enorme logistieke puzzel. Alle instrumenten en musici moeten, mét de juiste noten voor zich, op de juiste plek aanwezig zijn. Voor de musici is het een soort simultaan schaken. Die waren gewend de noten van één stuk in hoofd en vingers te hebben. Een flinke belasting maar als het lukt, geeft het ook veel positieve energie."

> Voor de musici is het een soort simultaan schaken. Die waren gewend de noten van één stuk in hoofd en vingers te hebben.

“We willen zélf speler worden, **eigen initiatieven ontplooien** en bij producties van anderen in een vroeger stadium kunnen **meedenken.**”

## Gefascineerd

De resultaten gaan alle verwachtingen te boven. In 2013 groeide het aantal bezoekers met 35% en stegen ook de inkomsten van de kaartverkoop met 35%. De jubileumcampagne '125 jaar in vervoering' zorgde dit najaar voor een extra toename van 20%. "Twee jaar achtereen een opleving, terwijl de verkoop overal daalt!" aldus een enthousiaste directeur. Nu is het zaak om dynamisch te blijven, en om meer grip op de markt krijgen: "We zijn nu de speelbal van wat er om ons heen gebeurt. We willen zélf speler worden, eigen initiatieven ontplooien en bij producties van anderen in een vroeger stadium kunnen meedenken. Dan zal ook de hectiek afnemen."
Dankzij permanent marktonderzoek heeft Het Gelders Orkest nu veel meer kijk op wat bij welk publiek aanslaat. Met de openluchtconcerten met Wende en met Blaudzun lukte het Het Gelders Orkest zelfs om de moeilijk bereikbare groep tussen de 20 en 30 jaar te raken. Wiegel: "Ons doel is om zoveel mogelijk mensen in contact te brengen met live uitgevoerde symfonische muziek. Als mensen van de klank van een symfonieorkest houden, komen ze vanzelf een keer bij Bach of Beethoven terecht. Of niet, ook niet erg. Het is al mooi als ze ervan houden dat het symfonieorkest deze popartiesten begeleidt. Bij de filmproducties zit het publiek heel gefascineerd naar vrij ingewikkelde muziek te luisteren."

## Levendige stad

"Het cultureel ondernemen begint echt vorm te krijgen, heel spannend," aldus de bevlogen directeur. "Er ligt een blauwdruk klaar voor een BV naast de stichting, zodat we meer risicodragend kunnen ondernemen en meer kunnen verdienen met een succesvol project."
Advocaten van Dirkzwager hebben Het Gelders Orkest hierbij geadviseerd. Wiegel over de samenwerking: "In zo'n transitiefase komen er zoveel vraagstukken langs. De kwaliteit van het advies en de juridische bijstand was geweldig. Dirkzwager steunt ons met mensen én met geld. Als sponsor willen ze bijdragen aan het behoud van een cultureel levendige stad. Samen kun je eraan werken om de economie en het vestigingsklimaat van de regio te versterken."
De notarissen van Dirkzwager verzorgen de aktes voor schenkingen en nalatenschappen. Want om het een orkest op topniveau te houden is brede maatschappelijke steun nodig: "Veel mensen vinden het geweldig dat het orkest eigentijdser wordt en geven spontaan. Het Gelders Orkest ís toch ook een goed doel: we bewaken al 125 jaar de muziekgeschiedenis in Gelderland."

## Meer dan één talent

"Wat ook leuk is," voegt de directeur tot slot toe. "Er werkt een klarinettist van Het Gelders Orkest bij de sectie IE/IT van Dirkzwager. Arno Stoffelsma, een jongen met meer dan één talent. Hij studeerde Rechten naast zijn fulltimebaan als orkestlid, maar kreeg ook een 60% contract. Hij heeft bij Dirkzwager nu een aanvullend contract, waarmee hij zijn studie financiert. Een mooi voorbeeld van hoe ondernemend musici kunnen zijn." ■

**Schenken of sponsoren?**
Wenst u Het Gelders Orkest ook een gezonde toekomst toe? Dan kunt u - zakelijk of privé - het orkest steunen. Kijk op www.hetgeldersorkest.nl (zie 'steun ons') of neem contact op met de afdeling Fondsenwerving (026) 789 01 30.

# Wij pleiten voor handelen met voorkennis.

## Download de Dirkzwager KennisBoek App.

In sommige gevallen hoeft u niet meteen het advocaten- of notarissenkantoor te bellen. De KennisBoek App is hét antwoord op al uw juridische vragen. Met de mogelijkheid om deze af te stemmen op uw persoonlijke informatiewens. Daarnaast biedt KennisBoek ruimte voor interactie. Zo kunt u reageren op artikelen, deelnemen aan groepsdiscussies en content eenvoudig delen via social media. En dat allemaal in een fraaie App, waar u snel en makkelijk doorheen bladert. Interesse in de App? Kijk snel op **www.kennisboek.nl**

Maak kennis met Dirkzwager
advocaten & notarissen