

# Samenspraak

MEI 2013

MAGAZINE VOOR RELATIES

Op deze cover maken we gebruik van Layar. Lees hoe het werkt op pagina 7.



## **KennisBoek Dirkzwager**

tilt kennisdelen naar hoger niveau

## **Lustrum Radboud Universiteit**

Waar is vertrouwen in de samenleving?

## **Nora van Oostrum, KNB**

Transparantie past in deze tijd

# Goed kennis te maken



De tijd vliegt. Na het voorzitterschap gedurende vijf jaren op fantastische wijze te hebben ingevuld, gaat Karen Verkerk zich weer volledig op haar cliënten en het notariële ondernemingsrecht richten. Zij heeft de fakkel aan mij doorgegeven, die ik met plezier en ambitie heb geaccepteerd.

Het is daarom tijd om kennis met u te maken. Mijn naam is Eric Boerma, advocaat Arbeidsrecht, sinds 2010 lid van het dagelijks bestuur en vanaf 1 januari 2013 bestuursvoorzitter van Dirkwager advocaten & notarissen. Voor onze cliënten, en dus voor u, zal de bestuurswisseling geen veranderingen meebrengen, maar het is wel goed dat u het weet. Mijn arbeidsrechtpraktijk loopt ook gewoon door.

In de loop der tijd ontstaan nieuwe woorden en begrippen. Kort geleden stuitte ik in de krant op een voor mij nieuw woord: advotainment. Dat was cynisch bedoeld, als aanduiding voor het fenomeen dat het optreden van advocaten tegenwoordig regelmatig als smeug entertainment wordt gepresenteerd. Wij vinden dat bij Dirkwager een twijfelachtige ontwikkeling.

Voor de advocaten en notarissen van Dirkwager staan de belangen van onze cliënten in de spotlights. Wij willen die belangen niet alleen op een voortreffelijke manier behartigen, maar proberen onze dienstverlening ook voortdurend te innoveren. Juist op die visie is advotainment zeer toepasselijk. Naar ons idee mag de dienstverlening best enige amusementswaarde hebben, zodat onze relaties daaraan genoeg beleven. Dirkwager blijft natuurlijk kennis met u delen, via toegankelijke en eigentijdse media. Om dat nog beter te doen hebben wij onze nieuwe KennisBoekApp ontwikkeld. Met deze app wordt op toegankelijke en plezierige wijze kennis gedeeld: door advocaten én notarissen. Nieuw is dat wij u nu relevante, doelgerichte en profielgestuurde informatie kunnen aanbieden. Daarnaast is ook interactie met de appgebruikers, en dus met u (!), mogelijk. Want kennis maken doe je samen. Op pagina 4 leest u alles over ons KennisBoek. Verder zult u zien dat de begrippen 'transparantie' en 'innovatie' in deze Samenspraak een terugkerend thema zijn.

Spectaculair is dat KennisBoek aan Samenspraak een extra dimensie geeft. Deze Samenspraak komt tot leven dankzij de Layar-toepassingen in de KennisBoekApp. Kijk snel op pagina 7 hoe de app werkt en breng de verborgen beelden en informatie achter het papier letterlijk in beweging. Blader dan eerst terug naar de cover en richt daar uw iPhone of iPad op. Via uw Ipad of Iphone maken we dan opnieuw kennis, maar dan met gebruikmaking van de nieuwste mediatechnieken. Als dat niet leuk is!

Eric Boerma, voorzitter bestuur  
Dirkwager advocaten & notarissen N.V.

## Colofon

### Velperpoort

Velperweg 1  
6824 BZ ARNHEM  
Tel. 026 353 83 00

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,  
tel. 026 353 84 31

**Concept & productie:** Caplan

info@dirkwager.nl  
www.dirkwager.nl

**Drukwerk:** Coers & Roest

In dit artikel maken we  
gebruik van Layar. Lees op  
pagina 7 hoe dit werkt.



# Inhoud

## Actueel

KennisBoek Dirkwager  
You'll like this

4

## Business Case

Presikhaaf Bedrijven laat mensen weer meedoen

8

## In Casu

Kort nieuws

11

## Junior versus senior

Bart Lotgerink en Klaas-Albert Veerbeek

12

## In Casu

Kort Nieuws

15

## Actueel

Lustrum Radboud Universiteit  
feest voor heel Nijmegen

16

## Gedachtegoed

Karen Verkerk & Eric Boerma over cohesie in de organisatie

20

## Dossier

Maurits Jansen Abrona voorziet grote risico's voor  
zorginstellingen

22

## Toewijding

Maarten Baneke weet wanneer hij kan soleren

24

## Waarvan Akte

Woordvoerder KNB Nora van Oostrum pleit  
voor transparantie

26

## Van onze internationale partner

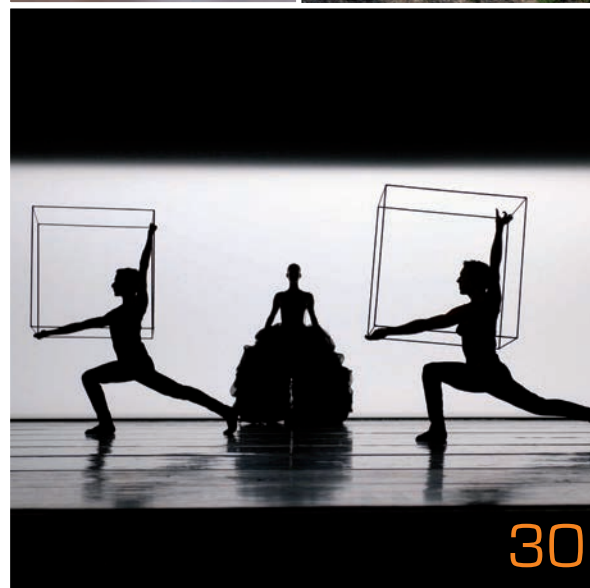
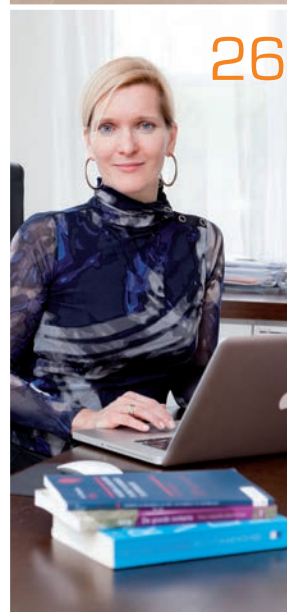
Mehmet Gün & partners

28

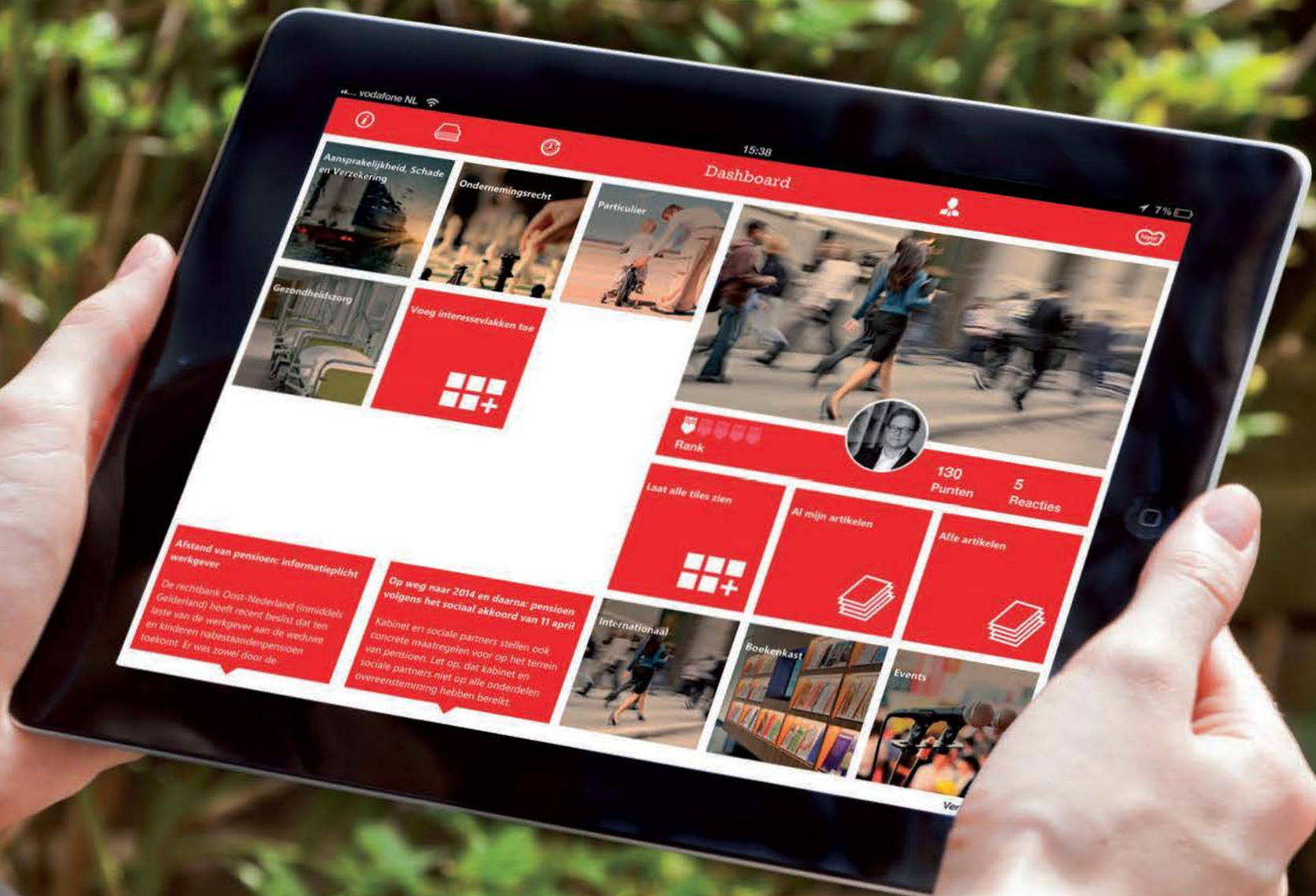
## Partner in MVO

Introdans deelt creatieve kennis

30



In dit artikel maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.



Jeroen Zweers & Pieter Sonneveld

Maak kennis met het Dirkzwager KennisBoek

# You'll LIKE this!

Is het een app of een E-book? Het nieuwe Dirkzwager KennisBoek - vervolg op de KennisApp - combineert het beste van beide digitale werelden. In de basis is het een app, maar eentje waarin je virtueel kunt bladeren, favoriete thema's kunt aangeven of publicaties offline kunt bewaren. Een app waarin interactie centraal staat en die de mogelijkheid biedt om aangeboden informatie op de gebruiker af te stemmen. Het KennisBoek tilt het kennisdelen van Dirkzwager naar een hoger niveau.

Het actief delen van kennis zit in het DNA van Dirkzwager. Dat gebeurt via onder meer de workshops van de Dirkzwager Academy, de kennisportal en -App, en de voor iedereen toegankelijke juridische bibliotheek. Maar het kan altijd beter, mooier, innovatiever. Dirkzwager ziet het als een uitdaging om steeds een stapje verder te gaan; om de cliënt steeds opnieuw te verrassen met bijzondere (digitale) mogelijkheden die het kennisdelen optimaliseren. Het kantoor heeft nationaal en internationaal naam gemaakt met dit kennisdelen en met alle diverse (social) media die daarvoor zijn ingezet. Maar al die lof is geen reden om tevreden achterover te leunen. Integendeel, hoogste tijd om de kennisoverdracht nog verder uit te werken.

## Extra verdieping

Met de introductie van KennisBoek gaat het actief kennisdelen een nieuwe fase in. De app geeft een extra verdieping aan wat er al was, met vooral de nadruk op differentiatie en het interactieve aspect. Dirkzwager wil de specifieke informatiebehoefte van de cliënt vervullen. Waarom

door tientallen artikelen scrollen als je vooral interesse hebt in informatie over pensioenen of fusies? Hoe meer bekend is over het gebruikersprofiel, hoe beter de informatiestroom richting die gebruiker te differentiëren is. In KennisBoek staat de lezersbehoefte centraal. Daarnaast biedt KennisBoek veel meer ruimte voor interactie. Dat gaat verder dan liken, porren of pingen. Zo kan deelgenomen worden aan discussies waarbij ook de Dirkzwager juristen online zijn en reacties geven. KennisBoek bevordert daarmee de dialoog.

## Free of log in?

Voor dit alles krijgt de bestaande app een volledige metamorfose. Qua uitstraling en inhoud, maar ook qua structuur. Het Dirkzwager KennisBoek kent drie modellen die elk een treetje hoger gaan wat betreft de gebruikersmogelijkheden. Er kan gekozen worden voor het Freemium, Premium of Customer Model.

## Freemium Model

Alle app-gebruikers hebben vrij toegang tot deze informatie. De app biedt een

breed aanbod van publicaties en nieuws-items zoals in de voorgaande KennisApp, maar in een volledig nieuwe vormgeving en gebruikersomgeving.

## Premium Model

Dit model is ook gratis, maar voor gebruik ervan is registratie noodzakelijk. Hiervoor krijgt de gebruiker dan wel gedifferentieerde informatie en digitale

## Naar de App Store

De compleet nieuwe app is beschikbaar voor Apple-gebruikers. Het KennisBoek is te vinden in de App Store onder de naam 'Kennis-Boek', in twee varianten: een versie voor de iPhone en een versie speciaal afgestemd op het grotere scherm en de ruimere mogelijkheden van de iPad.

## Stap voor stap

Niet alle functionaliteiten van het nieuwe KennisBoek zijn direct (volledig) beschikbaar. Het streven is wel om alle functionaliteiten in 2013 te lanceren.

**Beschikbaar direct vanaf de lancering in mei 2013:**

### **Freemium Model** (gratis)

- Nieuwe app = KennisBoek en bijbehorende kennispagina's

### **Premium Model** (gratis, met registratie en log in functie)

- Nieuwe app = Kennisboek en bijbehorende kennispagina's
- Profielgestuurde content achter log-in
- Layar-toepassingen (zie kader)
- Later lezen-functie
- Digitale nieuwsbrief cliëntgericht
- Interactie: gefaseerde invoering vanaf april
- Gratis, maar registratie verplicht

### **Premium Model uitbreiding na de zomer:**

- Videocontent
- Publish on demand
- Podcast

functies aangeboden. De contentvoorziening is afgestemd op informatiebehoefte van de gebruiker. Wie is hij en wat wil hij lezen? Dat betekent efficiëntie in informatieconsumptie: geen overload, alles op maat ook wat betreft het ontvangen van een digitale nieuwsbrief. Interactie en discussie is mogelijk door in te schrijven op communities. In het Premium Model wordt ook videocontent aangeboden en is de Layar-functie actief. Hiermee maakt Dirkzwager een interactieve koppeling tussen print media en digitale kanalen (zie pagina 7). Verder bevat de app een 'publish on demand'-functie, zodat aangeboden informatie kan worden omgezet naar andere vormen zoals een pdf. Zo zijn artikelen te printen of kunnen deze makkelijk met anderen gedeeld worden. Met de 'later lezen'-functie kunnen teksten worden geselecteerd om later te lezen, eventueel in een offline omgeving. Daarmee is de app niet meer afhankelijk van een online-situatie. Met de audiofunctie kunnen artikelen via Podcast worden voorgelezen, dat is gemakkelijk bijvoorbeeld tijdens het autorijden.

Tot slot maakt het Premium Model van de app gebruik van 'Gamification'. Dit houdt in dat het actief participeren in kennisdelen via de app een 'funfactor' krijgt. Als je actief leest, deelt en participeert in de gepubliceerde content ontvang je punten en zie je je gebruikersstatus aan de hand van zogeheten 'KennisUiltjes' stijgen.

### **Customer Model**

Exclusief voor cliënten van Dirkzwager wordt het Customer Model aangeboden. Hierbij worden alle eigenschappen van de app en informatiewensen van de cliënt gecombineerd in een op maat gemaakt KennisBoek. Hiermee biedt dit model op de cliënt toegespitste informatie. Nieuws dat van belang kan zijn voor een specifieke branche of voor lopende juridische zaken. Bent u cliënt van Dirkzwager en heeft u interesse in het maken van KennisBoek volgens het Customer Model dan kunt u uw interesse laten weten via [marketing@dirkzwager.nl](mailto:marketing@dirkzwager.nl). Wij nemen dan graag contact met u op om de mogelijkheden te bespreken.

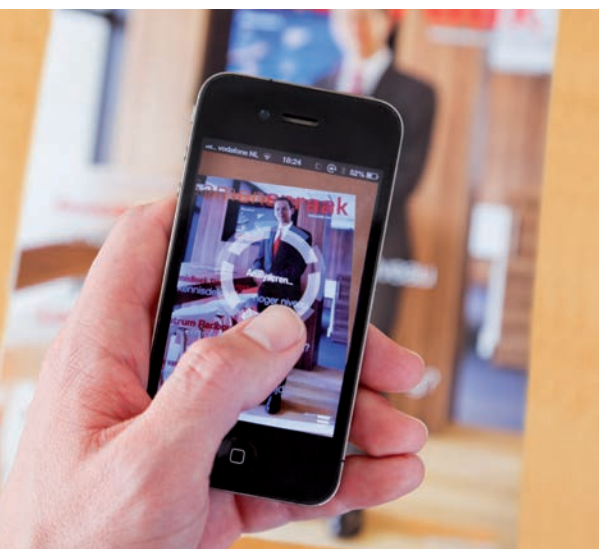
### **Miljoen pageviews**

Naast KennisBoek blijven ook de kennispagina's en [www.partnerinkennis.nl](http://www.partnerinkennis.nl) bestaan. Dirkzwager komt met deze sites namelijk tegemoet aan een grote informatiebehoefte: in 2012 waren er 1 miljoen pageviews en maar liefst 480.000 unieke bezoekers en op de pagina's zijn inmiddels 3.000 artikelen gepubliceerd. Wel is de uitstraling van de kennispagina's volledig herzien en in lijn met de stijl van KennisBoek. Als geregistreerd gebruiker biedt de kennispagina ook de mogelijkheid om te participeren in de content van KennisBoek. ■

Voor meer informatie over KennisBoek, hoe u deze app kunt downloaden en een demo-film, kijk op [www.kennisboek.nl](http://www.kennisboek.nl)



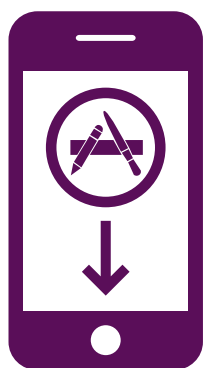
# Layar, probeer het nu!



## Samenspraak met dubbele bodem

Dirkzwager presenteert met trots een relatiemagazine met Layar-toepassingen. In deze Samenspraak vindt u op diverse pagina's een speciaal Layar-icoon. Dat betekent dat u met de Premium versie van de KennisBoekApp dit magazine tot leven kunt wekken. Zo ontdekt u achter de gedrukte pagina's interactieve toegevoegde waarde, onder meer videocontent, koppelingen met social media en websites en aanmeldingsmogelijkheden voor workshops.

Download de Dirkzwager KennisBoekApp, richt uw iPad of iPhone op de pagina met het icoon en Samenspraak openbaart zijn tweede dimensie.



**Stap 1:** Ga naar de App Store en download gratis Kennis-Boek voor iPad of iPhone.



**Stap 2:** Open de KennisBoekApp en registreer als gebruiker.



**Stap 3:** Open Layar in de app en ga naar de pagina's met het speciale Layar icoon.



**Stap 4:** Houd uw iPhone of iPad boven de pagina. Druk op 'scan'.



**Stap 5:** De extra interactieve toevoeging komt in beeld. Klik zonnodig op de button om deze te openen of in gang te zetten.





## Presikhaaf Bedrijven wijzigt koers

# “Mensen laten **meedoen** en de weg wijzen naar **gepast** werk”

Presikhaaf Bedrijven is een overheidsinstelling die in het kader van de wet Sociale Werkvoorziening een brug slaat tussen het bedrijfsleven en mensen die maatschappelijk buiten de boot vallen. De organisatie ondergaat een koerswijziging waarbij Dirkzwager de juridische vraagstukken voor haar rekening neemt.

In dit artikel maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.



Presikhaaf Bedrijven voert voor elf gemeenten in de regio Arnhem, Liemers en Betuwe de wet Sociale Werkvoorziening uit. Mensen uit deze regio's die een 'SW-indicatie' krijgen van het UWV Werkbedrijf of aangewezen zijn op een Wajong-uitkering, komen bij deze organisatie terecht voor werkbemiddeling.

## Naast de maatschappij

Het kantoor van Presikhaaf Bedrijven in Arnhem hangt vol met kunst van de 'SW-medewerkers' die door de organisatie worden bemiddeld. Algemeen directeur Joost van Loon noemt ze stevast 'talenten': "Iedereen kan in een situatie terecht komen waardoor je moeilijker werk kunt vinden en 'naast de arbeidsmarkt' komt te staan. Bij binnenkomst in dit kantoor ben je bijvoorbeeld al drie talenten tegengekomen, heb jij het gemerkt? De mensen die naar ons worden doorverwezen, hebben om wat voor reden dan ook een arbeidsbeperking en krijgen daarvoor van het UWV Werkbedrijf een SW-indicatie. Die beperking kan aangeboren of permanent zijn, maar ook tijdelijk - bijvoorbeeld als gevolg van een forse burn out, een hersenbloeding of een posttraumatisch stresssyndroom."

## Kijken naar wat wèl kan

Mensen die niet meer mee kunnen komen, krijgen van de uitkerende instantie een SW-indicatie op basis van wat ze niet

kunnen. Van Loon: "Vroeger kreeg je een uitkering en zat je langs de kant, maar nu wordt een uitkering gezien als een fase waarin je actief zoekt naar werk. De heersende mentaliteit in de maatschappij en de politiek is: iedereen doet mee, naar vermogen. Dus als mensen een SW-indicatie krijgen, gaan wij met ze kijken naar wat ze wèl kunnen. We begeleiden ze naar passend werk - en dat kan bij een van onze eigen bedrijven zijn maar bij voorkeur bij ondernemers in de regio."

## Overdragen activiteiten

Hoewel Van Loon liever over Presikhaaf & Bedrijven spreekt, heet de organisatie officieel nog Presikhaaf Bedrijven. Die naam doet echter geen recht meer aan de nieuwe koers. Voor de naam Presikhaaf Bedrijven is destijds gekozen vanwege het forse aantal bedrijven dat de overheidsinstelling in de loop van tijd had opgebouwd: een schoonmaakbedrijf, groenvoorziening, een kwekerij, een fabriek voor schoolmeubilair en Intratuinwinkels - allemaal ondernemingen waarin de SW-ers werkzaam waren. Van Loon: "Dat draaide in Nederland al jaren zo, wij en de mens- en arbeidsontwikkelbedrijven in andere regio's werden eigenaar van steeds meer bedrijven. Dan heb je te maken met productontwikkeling, commerciële activiteiten, investeringen en risico's. Tot we het idee kregen dat het middel, de bedrijven, het doel van de organisatie werd. Het werd tijd voor een koerswijziging om het integreren van mensen op de arbeidsmarkt weer centraal te stellen. Sinds 2011 dragen we onze bedrijfsactiviteiten over aan particuliere bedrijven in de regio en richten we ons meer op het verbinden van mens en werk. De naam Presikhaaf Bedrijven zal daarom in de toekomst wellicht nog veranderen."

“Als mensen een **SW-indicatie** krijgen, gaan wij met ze kijken naar wat ze wèl kunnen. We begeleiden ze naar **passend** werk bij voorkeur bij ondernemers in de **regio**.”

“We zien dagelijks **voorbeelden** waarvan we tegen elkaar zeggen: we kunnen vaak zoveel **meer** dan we denken. Vaak is dat alleen een kwestie van **even wennen.**”

### Maatschappelijk ondernemen

Joost van Loon is van oorsprong natuurkundige (wiskunde en sterrenkunde), heeft zijn MBA behaald en een aantal eigen bedrijven opgericht. Interesse voor mensen en de samenleving loopt als een rode draad door zijn leven. Tijdens zijn loopbaan ervoer hij steeds meer het belang van maatschappelijk ondernemen en hij geeft daar nu invulling aan bij Presikhaaf Bedrijven. Van Loon ziet Dirkwager met haar uitgebreide netwerk als een ambassadeur voor de talenten van Presikhaaf Bedrijven.

“We beschouwen deze samenwerking als een partnership. We verwachten dat Dirkwager meedenkt en adviseert op het gebied van maatschappelijke veranderingen in sociale werkvoorziening. Zij verbinden zich aan een politiek ingesteld bedrijf met veel gezichten: we hebben bedrijven, verlenen diensten, zijn een overheidsinstelling en worden vooral bepaald door de mensen die we bemiddelen.

Overheidsinstellingen hebben een zorgtaak: bij aanbestedingen moet 5 procent van de omzet per jaar aan SW-indicaties of gelijkwaardige doelen worden besteed. Het zou mooi zijn als bedrijven hier ook invulling aan zouden te geven en er zo voor zorgen dat iedereen meedoet, ieder naar eigen vermogen.”

### Even wennen

Presikhaaf Bedrijven bemiddelt momenteel zo'n 3.000 SW-medewerkers en als de organisatie zich meer op haar kerntaak kan richten, kan die werkbeïndeling zich uitbreiden naar andere groepen. “Er zijn meer mensen die onnodig langs de lijn staan. De hervorming van ons sociale zekerheidsstelsel richt zich op participatie. Want verzorgen is goed, maar je moet mensen niet alles uit handen nemen. Dat geldt ook voor werk, wat toch een deel van je identiteit is. Wij willen dat iedereen meedoet en wijzen de weg naar gepast werk. Niet alleen onze talenten, maar ook de bedrijven zijn gebaat bij samenwerking. Zij kunnen rekenen op heel enthousiaste medewerkers die graag wat willen betekenen en een constante factor vormen. Bovendien kunnen bedrijven zo op een prettige manier invulling geven aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De bedrijven en onze talenten worden door Presikhaaf Bedrijven begeleid tot ieder zijn draai heeft gevonden. En we merken dat als mensen bereid zijn zich aan te passen, het vaak makkelijker is dan we denken. We zien dagelijks voorbeelden waarvan we tegen elkaar zeggen: we kunnen vaak zoveel meer dan we denken. Vaak is dat alleen een kwestie van even wennen.”

### Talenten van Presikhaaf

Bedrijven werken in verschillende soorten functies, van productiemedewerker, schoonmaker of medewerker in de kwekerij tot receptioniste. Van Loon: “Omdat wij zelf bedrijfseigenaar zijn, kunnen we meedenken en advies geven over werkprocessen. Mensen die al jarenlang niet meedoen, kunnen vaak prima aan het werk als het werkproces net wat anders wordt ingedeeld. Onze talenten werken bij grote bedrijven als PostNL, Gazelle en AXA, maar ik zie ze ook binnen het MKB, dat een sterke buurtfunctie heeft, een be-

langrijke rol vervullen. Bedrijven betalen naar prestatie wat geleverd wordt, al dan niet inclusief werkbegeleiders, met als doel een langdurige samenwerking.”

### Juridische vraagstukken

Bij de transformatie van Presikhaaf Bedrijven naar bruggenbouwer Presikhaaf & Bedrijven spelen tal van juridische zaken op het gebied van arbeidsrecht, bestuursrecht en ondernemingsrecht. Van Loon: “Bij het overdragen van bedrijfsactiviteiten en reorganisatie komen contractuele zaken, de overdracht van werknemers en het gelijkstellen van arbeidsvoorwaarden kijken. We zochten juridische ondersteuning en de keuze is op Dirkwager gevallen omdat zij een regionaal gewortelde dienstverlener zijn, die zich maatschappelijk bewust profileert met het delen van kennis en de ondersteuning van cultuur. Vanwege de complexiteit van onze vraag, werken we samen met verschillende secties van Dirkwager via onze vaste contactpersoon Tom Vandeginste van de sectie arbeidsrecht. Hij heeft voor ons onder andere de overdracht begeleid van een groot deel van onze groenvoorzieningsactiviteiten aan Monsdal Buitenbeheer Arnhem. Daar zijn nu 120 SW-medewerkers geplaatst met ongeveer 10 reguliere medewerkers en begeleiders. Door het overdragen van dit soort bedrijfsactiviteiten kunnen we ons blijven richten op de ontwikkeling en bemiddeling van mensen naar werk en de verbinding met werkgevers. Zoals de samenwerking die we onlangs met Look-O-Look zijn aangegaan, waar ruim honderdvijftig talenten snoep gaan inpakken. Wij adviseren en zorgen voor medewerkers en werkbegeleiders en zij verzorgen de equipment voor productie.” ■

Voor meer informatie over Presikhaaf Bedrijven kijk op [www.presikhaaf.org](http://www.presikhaaf.org)



## Virtueel vergaderen

Lukt het niet om op tijd bij een belangrijke juridische bespreking aanwezig te zijn? Of heeft u behoefte aan een snel overleg met meerdere personen en uw jurist? Dan biedt Dirkzwager in kantoor Arnhem de mogelijkheid om virtueel aanwezig te zijn tijdens een videoconferentie: vergaderen op afstand. Of u nu in Amsterdam bent of in New York, u bent direct online. Voor videoconferencing met Dirkzwager heeft u geen eigen software nodig, die stelt het kantoor via een webportaal beschikbaar. Een computer met webcam en internetverbinding is voldoende. De aanwezigen bij Dirkzwager zien u op een groot scherm; zelf krijgt u de andere deelnemers op laptop of tablet in beeld. Dit soort virtuele vergaderingen zijn veel prettiger dan een telefonisch overleg, omdat u ook de non-verbale communicatie van de aanwezigen kunt volgen. Wilt u graag een virtueel overleg bij Dirkzwager? Bespreek de mogelijkheden met uw eigen advocaat of notaris.

## Herverdeling secties

Bij Dirkzwager in Nijmegen vond een kleine verhuizing plaats. De bibliotheek is verplaatst naar de vierde etage. De sectie Overheid & Vastgoed is nu te vinden op de eerste etage. Aanleiding is de uitbreiding van de sectie Overheid & Vastgoed. De afdeling Mededingingsrecht en Staatsteun (Eric Janssen, Sjaak van der Heul en Marian Janssen) – voorheen onderdeel van de sectie Ondernemingsrecht – is integraal overgegaan naar de sectie Overheid & Vastgoed. Ook aanbesteding viel al onder deze sectie. Deze verschillende specialisaties van Dirkzwager advocaten sluiten zo beter op elkaar aan; in de praktijk zullen cliënten dit ongetwijfeld als een verbetering van de dienstverlening ervaren. De sectie Overheid & Vastgoed staat onder leiding van Hanna Zeilmaker, ondersteund door Frank Delissen, Maarten Baneke, Eric Janssen en Tony van Wijk.

## Een gekwalificeerd agri-notaris

Dirkzwager heeft sinds kort een ‘agri-notaris’ binnen haar gelederen. Bas Bookelmann heeft onlangs de specialisatieopleiding van de Vereniging voor Agrarische Specialisten in het Notariaat (VASN) succesvol afgerond. Bookelmann: “Voor een stedelijk kantoor misschien een verrassende keuze, maar we hebben al geruime tijd een grote cliëntenkring in de glastuinbouw. Met name die cliënten willen we nog beter kunnen adviseren.” Het gaat hier om vrij specifieke juridische zaken zoals de aankoop van agrarische grond om kassen op te bouwen, bedrijfsoverdrachten, pachtproblematiek, maar ook subsidiëring, fiscale regelgeving bij overdracht van grond of ontwikkelingen op het gebied van energievoorziening. Erg actueel volgens Bookelmann is aardwarmtewinning (geothermie). “Daarvoor wordt in de directe omgeving van kascomplexen diep in de grond geboord. Wij helpen met allerlei juridische voorwaarden in het kader van de financiering, zekerheden en subsidiëring van deze omvangrijke projecten en verzorgen de contracten die daarbij komen kijken. Bij dit soort projecten kunnen we cliënten nu nog beter bijstaan.” Voor meer informatie over de agri-notaris zie [www.vasn.nl](http://www.vasn.nl)



In dit artikel maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.

A photograph of two men in business suits standing in a modern office hallway. The man on the left is wearing a dark blue suit, a light blue shirt, and a red patterned tie. He has glasses and is smiling. The man on the right is wearing a grey suit, a light blue shirt, and a blue tie. He is also smiling. They are standing on a light-colored carpeted floor. In the background, there is a white wall with a glass door and a large green plant in a black pot.

# Klaas-Albert Veerbeek en Bart Lotgerink

Een notaris neemt een beginnende kandidaat-notaris onder zijn hoede voor een stageperiode van minimaal zes jaar. Deze jonge mensen vormen de nieuwe generatie Dirkwagerjuristen. Hoe kijkt de gezelschap naar zijn meester, en andersom?

Bart over Klaas-Albert

# “Hij kan pijsnel analyseren en de vinger op de zere plek leggen”

## Je eerste indruk?

Een bevlogen professional met enorm veel energie. Klaas-Albert kwam meteen over als iemand die van alle rechtsgebieden bijzonder veel weet. Iemand waar je als jonge kandidaat-notaris ontzettend veel van kan leren. Ook bleek in het eerste gesprek dat we veel interesses deelden: Nijmegen, NEC, skiën en we hebben op dezelfde middelbare school gezeten.

## Waarom herken je de meester?

Klaas-Albert is een beelddenker. Hij ziet niet het woord, maar denkt in beelden, in situaties. Hij zet alle plaatjes achter elkaar, waardoor hij in no-time de vinger op de zere plek kan leggen in een complexe zaak. Uitzonderlijk, ik heb nog nooit meegemaakt dat iemand dat zo snel kan. Beelddenken kan ik niet aanleren, maar analytisch denken kun je met kennis en ervaring ontwikkelen.

## Collega of meester?

Meer meester dan collega. Dat heeft ook te maken met de verplichte notariële stage. Dat is anders dan in de advocatuur, waar de stageperiode beperkter is. Na het behalen van je bul in het notarieel recht ben je kandidaat-notaris, maar moet je nog minimaal zes jaar onder de vleugels van een notaris werken. Tijdens deze ‘stageperiode’ moet je vervolgens nog een driejarige opleiding volgen. Pas na het afronden van deze beroepsopleiding kan je optreden als waarnemend notaris. Als ik zelf een akte passeer, staat daarom in de akte altijd nog: ‘kandidaat-notaris, hierna te noemen: ‘notaris’ als waarnemer van mr. K.A. Veerbeek’.

## Klaas-Albert als opleider?

Hij heeft een ontzettend drukke praktijk met een volle agenda en dus niet heel veel tijd. Je krijgt vaak een dossier met een korte instructie en de mededeling: succes, regel het maar. Dat stimuleert je zelfredzaamheid. Kom ik er niet uit, en heeft de meester geen tijd, dan bel ik nog even met de cliënt of ik bespreek het op een later moment met

Klaas-Albert. Elke ochtend bij het gezamenlijk doornemen van de post, maakt hij in ieder geval tijd vrij om een en ander te bespreken.

## Waarom neem je géén voorbeeld?

Zijn drukte. Hij heeft enorm veel energie, maar neemt ook echt alles aan. Dat doet hij vooral omdat hij altijd voor zijn cliënten klaar staat. Dus rent hij van de ene zaak naar de andere. Hard werken vind ik prima, maar niet alles tegelijk. Ik werk graag gestructureerd: eerst dit, dan dat. Ik ben van nature ook veel rustiger dan Klaas-Albert. Dat uit zich ook in de omgang met cliënten: hij is dynamisch, springt op, tekent op de flipover en ik zit rustig op mijn stoel.

## Wat zal je altijd blijven?

De notaris die voor zijn cliënten door het vuur gaat. Dat we soms om half één ’s nachts nog met cliënten in bespreking zitten. En dat ik om 4.00 uur nog mailtjes van hem ontvang. Verder heb ik van hem geleerd down-to-earth te communiceren. Duidelijk en helder. Waarom ingewikkeld doen, als een cliënt daar niet bij gebaat is?

## Bart over 10 jaar?

Tegen die tijd ben ik 14 jaar kandidaat-notaris en sta ik waarschijnlijk op het punt notaris te worden. Dan hoop ik een eigen praktijk met eigen cliëntenkring te hebben opgebouwd. Vooral belangrijk vind ik, dat die cliënten mij zien als een betrouwbaar en stabiel persoon. Iemand in wie ze alle vertrouwen hebben. ‘Een vraag op notarieel gebied? Oké, dan bellen we Bart!’

## Wat heeft je achteraf verrast?

Dat Klaas-Albert nog tijd heeft voor zijn gezin. Hij werkt van ’s ochtends vroeg tot diep in de nacht. Dan denk je, die man zal in het weekend wel op de bank liggen! Maar nee! In het weekend is hij 100% beschikbaar voor zijn gezin en gaat hij met dezelfde energie verder als doordeweeks, maar dan als hockeycoach en dergelijke. Daar heb ik echt bewondering voor. ■



## Junior:

Meer meester dan collega. Dat heeft ook te maken met de verplichte notariële stage. Na het behalen van je bul in het notarieel recht ben je kandidaat-notaris, maar moet je nog minimaal zes jaar onder de vleugels van een notaris werken. In die ‘stageperiode’ volg je een driejarige opleiding. Pas als je die hebt afgerond, mag je optreden als waarnemend notaris. Als ik zelf een akte passeer, staat daarom in de akte altijd nog: ‘kandidaat-notaris, hierna te noemen: ‘notaris’ als waarnemer van mr. K.A. Veerbeek’.

Klaas-Albert over Bart

# “Olijk en toegankelijk, zo iemand paste perfect in mijn praktijk”



## Senior:

Klaas-Albert Veerbeek, notaris-vennoot, besloot in 2002 met zijn eigen notariskantoor Van Overbeek & Veerbeek samen te gaan met Dirkzwager. Dat was het begin van de notariële praktijk van Dirkzwager in Nijmegen. Veerbeek is gespecialiseerd in commercieel vastgoed, familierecht en ondernemingsrecht. Hij is met name actief voor particulieren en ondernemers in en rond Nijmegen.

## Je eerste indruk?

Een jonge enthousiaste kandidaat-notaris - een beetje olijk uit zijn ogen kijkend - die net een bijzondere ervaring achter de rug had. Hij werkte namelijk bij een notariskantoor dat op een wel zeer bijzondere manier omging met acquisitie en cliënten. Hij had besloten dat hij daar zijn carrière niet wilde voortzetten. Dat krullende, beetje rossige haar en dat jeugdige, open gezicht; dat sprak me wel aan. Het paste bij mijn manier van adviseren: toegankelijk en dichtbij de cliënt staan. Net als ik bleek hij bovendien een o8o-er. Ha, ha. Zo noemen mensen uit het land van Maas en Waal een geboren en getogen Nijmegenaar!

## Waarom herken je een talent?

Bart vertrok bij zijn vorige kantoor nog vóórdat hij zijn stage had afgerond. Dat is heel gedurfd en zegt wat over hem. Hij toonde de wil om op een ander en hoger niveau zijn praktijk uit te gaan oefenen. Verder is Bart inderdaad heel toegankelijk. Als notaris is het klantencontact één van je belangrijkste taken, zeker in de familiepraktijk en bij overdrachten. Dan moet je een goede communicator zijn, waar je een prettig gevoel bij krijgt. Je hebt mensen die technisch perfect zijn, maar niet kunnen communiceren en juist afstand creëren; dat is bij Bart zeker niet het geval.

## Minpuntjes?

Bij zijn vorige werkgever deed Bart veel eenzijdig standaardwerk om snel een product te leveren. Hier heeft hij een veel breder scala aan werkzaamheden en moest hij de juridische structuur opnieuw leren ontwikkelen. Bij het notariaat Nijmegen krijgen we vooral ‘exoten’: bijzondere dossiers die je niet overal tegenkomt. In dergelijke ingewikkelde zaken ga je stap voor stap alle mogelijkheden bekijken. Je juridisch onderzoek moet compleet zijn. Als je geen oplossing meer ziet, moet je buiten de grenzen kunnen denken. Een creatieve omweg nemen.

## Hoe haal je het beste uit iemand?

Als de kandidaat-notaris tegen een probleem aanloopt, niet meteen zelf een oplossing voordragen, maar vragen: hoe zou jij het oplossen? Dat maakt dat een kandidaat-notaris zich kwetsbaar moet durven opstellen. Want in het begin maak je wel eens foute keuzes. Dat geeft niet. Door Bart te dwingen eerst zelf keuzes te maken, wordt hij een betere kandidaat-notaris die zijn eigen stijl ontwikkelt.

## Jouw stijl van opleiden?

Ik ben een beelddenker; ik stel een paar vragen en teken dan vrij snel uit hoe het bedrijf van een cliënt eruit ziet. Dat kan ik een ander niet aanleren. Maar een goed analytisch vermogen, waardoor je valkuilen sneller ziet, dat kun je ontwikkelen. Daarmee word je als notaris een beter adviseur. Je kunt leren anders naar de cliënt te kijken, de juiste vragen te stellen en hem een spiegel voorhouden: is dit nu echt wat u wilt? Vaak blijkt dat waarvoor mensen komen, niet is wat ze echt willen. Vanuit je ervaring leer je de onderliggende vraag naar boven te halen.

## Bart over 10 jaar?

Dan is Bart een goed opgeleide kandidaat-notaris en verwacht ik dat hij zelf als notaris aan de slag zal willen. Niet iedere kandidaat-notaris heeft het in zich om naast jurist ook ondernemer en manager te zijn. Sommigen ambiëren dat ook niet, die blijven kandidaat-notaris of gaan als notaris in loondienst. Ik denk dat Bart voldoende ondernemingsgeest heeft om een zelfstandige notarispraktijk te beginnen.

## Wat heeft je achteraf verrast?

Dat die olijke jongen met zijn open gezicht zo'n groot gevoel voor droge humor heeft. Dat verwacht je dan weer niet bij zo iemand. Ook heel verrassend: denk je een grappige, roodharige krullenbol aangenomen te hebben, heeft-ie zijn kop kaal geschoren en lijkt hij een kopie van mijn collega notaris Bas Bookelmann! ■

Op deze pagina maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.



## Geregistreerd pensioenrechtadvocaat

Arbeidsrechtadvocaat Frédérique Hoppers mag sinds eind november de titel CPL aan haar naam toevoegen, Certified Pension Lawyer. Zij slaagde cum laude voor de postmaster Leergang Pensioenen aan de VU Law Academy. Een deeltijdstudie van 14 maanden, waarin alle pensioenrechtelijke onderwerpen belicht worden vanuit het perspectief van zowel pensioendeelnemer, werkgever als pensioenuitvoerder. Met veel aandacht voor de verbinding tussen pensioenrecht en arbeidsrecht, wat volgens Hoppers heel praktisch is: “We kunnen onze cliënt een nog completer totaalpakket bieden. Bij het ontslag van een oudere medewerker bijvoorbeeld, maken we de gevolgen van de beëindiging van de arbeidsovereenkomst voor het pensioen inzichtelijk.” De pensioenadvocaat krijgt ook regelmatig vragen over verplichte deelnemingen in bedrijfstakpensioenfondsen. Veel werkgevers zijn zich niet altijd van een verplichte deelneming bewust. Daarnaast adviseert zij werkgevers over het opstellen, beëindigen of wijzigen van het contract met een pensioenfonds of verzekeraar.

Het vaktijdschrift Pensioen & Praktijk publiceerde haar afstudeerscriptie ‘Pensioenkorting, wie betaalt de rekening?’. Dit kreeg aandacht in diverse landelijke media. Op 22 januari werd een interview met Hoppers over pensioenkorting uitgezonden door Nieuwsuur.

# Dirkzwager Agenda

In Casu

## 21 mei

Lezing “Ondernemer overlijdt, bent u voorbereid?”  
Dirkzwager / 2Continue  
Locatie: Dirkzwager Arnhem

## 27 mei

Commissarissendiner  
Locatie: Landgoed Groot Warnsborn Arnhem

## 28 mei

Seminar Cloudcomputing  
Locatie: Dirkzwager Arnhem

## 30 mei

Financieel café  
Locatie: Restaurant de Hucht, Elst

## 30 mei

Lezing “Ondernemer overlijdt, bent u voorbereid?”  
Dirkzwager / 2Continue  
Locatie: Concertgebouw De Vereniging Nijmegen

## 25 juni

Lunchbijeenkomst Auteursrecht actualiteiten  
Locatie: Dirkzwager Arnhem

Voor meer informatie over bovenstaande activiteiten kunt u contact opnemen met afdeling Marketing en Communicatie, tel 026-353 84 31 of kijk op [www.dirkzwager.nl](http://www.dirkzwager.nl) of download [KennisBoek in de Appstore van Apple](#).



In dit artikel maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.





Radboud Universiteit viert 90e verjaardag

## “Feest voor heel Nijmegen, want universiteit en stad zijn **sterk verbonden**”

Deze zomer viert de Radboud Universiteit haar 90-jarig bestaan met een feest van twee weken, niet alleen voor medewerkers en studenten, maar voor alle inwoners van Nijmegen. “De universiteit is niet meer een ivoren toren van wetenschappers, maar maakt deel uit van de samenleving en is actief deelnemer aan het maatschappelijk debat,” aldus de rector magnificus, Prof. mr. Bas Kortmann. Dirkzwager is een van de hoofdsponsors van de activiteiten van het Lustrumfeest.

**V**an 16 mei t/m 2 juni staan stad en universiteit in het teken van het lustrum. De Radboud Universiteit wil om meerdere redenen haar verjaardag zo uitbundig vieren, vertelt rector magnificus Bas Kortmann: “Allereerst om de interne binding te vergroten; dat doen we bijvoorbeeld met een sportdag voor studenten en medewerkers. Ten tweede willen we ons als wetenschappelijk instituut nationaal en internationaal profileren. Daarvoor is het wetenschappelijk congres van groot belang, maar ook de academische zitting met de uitreiking van de eredoctoraten. Ten derde willen we met dit feest de binding met de stad benadrukken; daarom organiseren we Radboud City, het universiteitsfestival.”

### Schouwspel

De academische zitting wordt wel het hoogtepunt van het lustrum genoemd. Het begin van deze plechtigheid vormt een indrukwekkend schouwspel. “We wandelen met enkele honderden leraren in cortège van het Valkhofmuseum naar de Stevenskerk. Dat heeft een bijzondere uitstraling,” is de ervaring van Kortmann.

De eredoctoraten worden uitgereikt als eerbetoon aan personen uit binnen- en buitenland met buitengewoon wetenschappelijke en/of maatschappelijke verdiensten. Dit jaar zal de universiteit eredoctoraten verlenen aan Robbert Dijkgraaf, Frances Ashcroft en Robert Edward Freeman.

### Tanend vertrouwen

Het wetenschappelijk congres, TEDx-RadboudU, heeft als thema Rebuilding of Trust. Dit vertrouwen, of juist tanend vertrouwen, keert als rode draad in het lustrumprogramma terug. Kan de rector magnificus die keuze toelichten? “We leven in een tijd waarin het vertrouwen schaars is: het vertrouwen in banken is weg, het vertrouwen in het financiële systeem is flinterdun, of neem het vertrouwen in de kerk, de rechterlijke macht, de advocatuur, de wetenschap, de politiek. Als er iets misgaat, is de reactie: ‘Er moet meer toezicht komen; er moeten meer maatregelen worden genomen.’ Niemand denkt meer: waar gehakt wordt, vallen spaanders. Als er een incident is, valt direct het vertrouwen weg. Wetenschappelijk en maatschappelijk een

“Niemand denkt meer: waar gehakt wordt, vallen spaanders. Als er een **incident** is, valt direct het vertrouwen weg. Een belangrijk thema: waarom laten we ons **vertrouwen** zo snel varen?”



Fotografie: Bart Beelen

## Bronzen tegels

Tien bronzen tegels in en nabij het oude centrum van Nijmegen herinneren aan de aanwezigheid van de universiteit in de stad. Een nieuwe stadswandeling voert langs deze historische plekken waar vroeger gebouwen van de universiteit gevestigd waren. Ook voor de deur van kantoor Dirkzwager in Nijmegen komt een bronzen tegel te liggen. Het voormalige Stella Maris was een pensionaat voor aan de universiteit studerende meisjes. Na de oorlog werd Stella Maris gebruikt als bibliotheek en om college te geven.

belangrijk thema: waarom laten we ons vertrouwen zo snel varen? En vooral: hoe kunnen we dat weer opbouwen? Daar kun je verschillende ideeën over hebben. Het is een breed thema, dat hoogst relevant is voor de samenleving. Als universiteit willen we het maatschappelijk debat hierover op gang brengen.”

De (inter)nationale sprekers zijn niet alleen wetenschappers, maar ook mensen uit de praktijk, afkomstig uit allerlei disciplines. Het congres werkt met de TEDx formule: inspirerende sprekers krijgen hooguit 8 of soms 16 minuten om hun opmerkelijke ervaringen, inzichten of verfrissende ideeën te delen met het publiek. Die optredens gaan livestream naar diverse plaatsen over de hele wereld, zodat ook daar mensen kunnen deelnemen aan de discussie. ‘Ideas worth spreading’; de gedachte achter TEDx.

## Wisselwerking

Het lustrumfeest sluit af met Radboud-City, het stadsfestival op zondag 2 juni. Een toegankelijk en speels evenement op en rondom de Mariënborg, met debatten, een populair wetenschappelijke informatiemarkt en vooral veel amusement. Hier

keert het thema vertrouwen terug, onder meer als ‘vertrouwen in de rechterlijke macht’. Een debat waaraan Dirkzwager deelneemt.

“Contacten met maatschappelijke partners zoals Dirkzwager, versterken de band van de universiteit met de stad,” licht Kortmann toe. “Universiteiten werden vroeger als ivoren torens gezien, van waaruit de wetenschap liefderijk werd verspreid over stad en vaderland. Tegenwoordig is de universiteit meer een netwerkinstituut. We zoeken nationaal en internationaal maatschappelijke partners op en doen veel met de stad samen, zodat we midden in het leven staan. We zeggen wel eens: wat zou Nijmegen zijn zonder de universiteit? Maar je kunt je ook afvragen: wat is de universiteit zonder de stad? Het gaat om de wisselwerking.”

De universiteit verlaat haar toren, zo ook de hoogleraren en wel in het kader van RadboudKids. Kortmann: “We bestaan 90 jaar, dus gaan er 90 hoogleraren les geven in 90 klassen van de basisschool. Belangstelling voor wetenschap en universiteit moet je al vroeg wekken. We hadden het verzoek nog geen week op de mail staan, of er waren al negentig

aanmeldingen van hoogleraren binnen. Ik hoop ook zelf in toga op de fiets een school te bezoeken.”

### Ingrijpend

Een lustrum is hét moment om naar de toekomst te kijken. Voor de advocatuur is er een belangrijke verandering op komst. In september 2013 gaat de Beroepsopleiding Advocaten van start, een deeltijdopleiding van drie jaar tijdens de stageperiode. Kortmann was voorzitter van de commissie die rapport uitbracht over de opzet van deze opleiding. “In die vier jaar dat je studeert, kun je geen allround en zeker geen gespecialiseerd jurist worden. Vandaar deze beroepsopleiding van drie jaar naast de stage. In het eerste jaar is er behalve voor vaardigheden en procestechnieken, veel meer dan voorheen aandacht voor cognitieve vakken. Ook de beroepsethiek krijgt een meer centrale rol. De organisatie is in handen van het Centrum voor Postacademisch Juridisch Onderwijs (CPO) van de rechtenfaculteit. Ook advocaten van Dirkzwager zullen hieraan gaan meewerken.”

Al met al een zeer ingrijpende verandering voor kantoren en hun jonge advocaten, die tijdens hun stageperiode meer tijd aan hun opleiding kwijt zullen zijn. “Het is wel essentieel dat de kantoren zelf de begeleidende rol van patroon blijven vervullen,” wil Kortmann graag benadrukken. “De meester-gezelverhouding is het allerbelangrijkste voor de goede vorming van een jonge advocaat.” ■



Voor studenten en medewerkers is er op 16 mei een festival in Park Brakkenstein. Zie voor het volledige lustrumprogramma: [www.ru.nl/lustrum](http://www.ru.nl/lustrum) en [www.tedxradboudu.com](http://www.tedxradboudu.com)

### Jarenlange relatie

‘Goh, wat leuk dat jij bij ons komt werken’, zei een jurist van Dirkzwager & Kroeskamp tegen me. Dat was in 1977, zo’n twee maanden voor mijn promotiedag. Ik wist van niets! Wim van der Grinten, hoogleraar burgerlijke recht en tevens mijn promotor, had dat blijkbaar al bekonkeld met zijn broer, die daar compagnon was.” Prof. mr. Bas Kortmann (1950) had een flitscarrière. Hij studeerde Rechten in Groningen, werd daarna medewerker burgerlijk recht aan de Nijmeegse universiteit, promoveerde in 1977 in het privaatrecht en begon in januari 1978 bij Dirkzwager & Kroeskamp. Drie jaar later was hij al compagnon: “Ik was nog een jong broekie”. In 1984 benoemde de Radboud Universiteit hem tot hoogleraar burgerlijk recht, als opvolger van Prof. mr. Van der Grinten. Waarna hij in 2007 als rector magnificus werd aangesteld. Inmiddels is Kortmann één van de langst zittende rectores magnifici in de geschiedenis van de Radboud Universiteit. “Maar ik ga zeker nog terug naar de rechtenfaculteit en zal daar, overeenkomstig mijn karakter, een teruggetrokken en stille rol gaan vervullen.” Een gulle lach volgt.

Niet alleen de rector magnificus heeft een verleden met Dirkzwager, ook de universiteit heeft al een jarenlange relatie met het kantoor. “Dirkzwager is wat je noemt onze huisadvocaat,” aldus Kortmann. “We hebben regelmatig juridisch advies nodig bij ingewikkelde zaken; je moet niet je eigen raadsman willen zijn. Daarnaast zijn advocaten uit Nijmegen en Arnhem altijd betrokken geweest bij het postacademisch onderwijs en werken er verschillende juristen mee aan wetenschappelijk onderzoek. De onderlinge contacten zijn altijd goed geweest.”

In dit artikel maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.



Vijf jaar lang was Karen Verkerk bestuursvoorzitter van Dirkszager. Vijf enerverende jaren, waarvan ze zeker ook heeft genoten. “Een mooie tijd, maar goed om het nu af te sluiten.” Eric Boerma, al drie jaar bestuurslid, heeft in januari vol enthousiasme haar taken overgenomen. Een samenspraak over strategie en toekomst tussen de scheidend en nieuwe bestuursvoorzitter.

Ex-bestuursvoorzitter Karen Verkerk en opvolger  
Eric Boerma

# “Voor integratie en specialisatie is cohesie in je organisatie nodig”

**K**aren Verkerk kijkt terug op een bestuursperiode waarin, met het bestuur, veel gediscussieerd, gelachen én bereikt is: “We hebben de slag gemaakt naar een organisatie met een geheel eigen identiteit. Als kantoor en als onderneming zijn we sterk gefocust geraakt op wat we sámen willen zijn. Dus niet wat de individuele jurist met zijn praktijk wil. Daar is in allerlei beleidsplannen aan gewerkt, volgens een vaste strategie. Het kennisdelen-concept heeft daarin een belangrijke rol gespeeld. Daarmee gaan we telkens een stapje verder. Als bestuur probeer je niet alleen de juristen, maar de hele organisatie daarin mee te krijgen. Iedereen kan in het kennisdelen-concept wel een rol vinden die bij hem past. Zo is er al dan niet bewust gewerkt aan dat wij-gevoel.”

## Integratie

“Ook de markt waardeert deze aanpak,” vult Eric Boerma haar aan. “We hebben het als kantoor, onder voorzitterschap van Karen, ondanks de crisistijd toch nog heel goed gedaan.” De nieuwe voorzitter wil de komende jaren verdere stappen zetten op het al uitgezette spoor. “Deze economische tijden hebben de juridische markt veranderd. Cliënten zijn kritischer, stellen hogere eisen dan voorheen. Dat vraagt om vergaande integratie van juridische diensten van notarissen en advocaten. Voor veel kantoren is dat nieuw; bij Dirkzwager is die samenwerking en integratie jaren geleden al begonnen. Nu zijn we druk doende dat te versterken.” Verkerk: “Advocaten en notarissen hebben elkaar nodig. Veel cliënten hebben de expertise van beide beroepsgroepen nodig, die dan wel naadloos op elkaar moet aansluiten. Dus moet je met elkaar communiceren en elkaar durven bekritisseren. Die manier van werken heeft de kwaliteit van ons advies verhoogd.”

Boerma: “En we kunnen nog een niveautje hoger. Wij zijn momenteel het grootste advocaten & notarissenkantoor buiten de Randstad. Als je die integratie kunt uitbouwen, ligt de wereld voor je open. Dat geldt niet alleen voor ondernemingsrecht, maar ook voor andere disciplines zoals vastgoedrecht, gezondheidsrecht en familierecht. Onze specialisten kunnen nog intensiever samenwerken.”

## Specialisatie

Waarmee Boerma het volgende speerpunt aansnijdt van zijn bestuur dat bestaat uit Frank Delissen, Ruben Berentsen en Marcel Hielkema. “Specialisatie: de juridische markt wordt steeds ingewikkelder. Cliënten hebben specifieke vragen waarvoor specialistische kennis nodig is. De generalist verdwijnt niet,

maar dat is vandaag de dag de jurist met een helikopterview, die optreedt als contactpersoon van de cliënt en kan beoordelen welke specialisten er voor zijn vraagstuk nodig zijn.” Verkerk: “Projectmatig werken is de toekomst. Voor een bepaalde vraag van de cliënt wordt een team van specialisten bijeengebracht. Dat doen we al met regelmaat, maar ook hiermee kunnen we een stapje hoger komen. Vooral door beter te communiceren. Zo hebben we maandelijkse bijeenkomsten van de branchegroepen waar we ervaringen uitwisselen. Daar leer je ontzettend veel van elkaar. Dankzij betere communicatie weet je ook, wie van je collega’s welke disciplines beheersen.”

## Communicatie

Communicatie heeft ook de aandacht van de nieuwe voorzitter: “Voor een goede dienstverlening is het van belang dat je weet wat je cliënten bezighoudt, dat je korte lijnen hebt en alle nieuwe technieken benut om je diensten aan te bieden. We zullen ons daarom blijven vernieuwen op het gebied van communicatie en technologie. Een goed voorbeeld daarvan is het nieuwe KennisBoek (zie p. 4, red.). Daarmee creëer je een mooi platform waarop je hoogwaardige juridische kennis op een innovatieve manier met je cliënt kunt delen.”

## Cohesie

Naast dit alles wil Boerma het ontstane wij-gevoel binnen de organisatie koesteren. “Integratie, specialisatie; daarvoor is die cohesie belangrijk. Juristen moeten over hun eigen rechtsgebied heen leren kijken; we moeten het gezamenlijk doen. Dirkzwager telt 32 vennoten en in totaal 250 medewerkers. Het is de kracht van ons kantoor dat we willen vernieuwen, maar dat wel in harmonie willen doen. Het is de rol van de voorzitter om te bevorderen dat daarvoor de juiste cultuur bestaat. We moeten ons met zijn allen realiseren dat het geheel meer is dan de som der delen. Dat je je kantoorgenoten nodig hebt. Mijn ambitie is om met Dirkzwager hoger op de ranglijst van landelijke kantoren te komen, door alle gewenste vernieuwingen, specialisatie en integratie door te voeren, en dat we dan nog altijd datzelfde wij-gevoel hebben behouden.”

Verkerk, tot slot: “Als voorzitter moet je een optimistische blik hebben en tevens een doorzetter zijn. Boerma, beamend: “En niet bij de pakken neerzitten. Maar, het is ook mooi om in het bestuur te zitten. Je beleeft het kantoor van heel nabij, bent van alles op de hoogte en wat je doet heeft impact. Daar krijg je weer nieuwe energie van.” ■

Vastgoedmanager Maurits Jansen bij Abrona:

# “Zorginstellingen kunnen grote risico’s gaan lopen met hun vastgoed”

Dit jaar is het zogenoemde ‘scheiden van wonen en zorg’ gestart. De splitsing krijgt een enorme impact op de vastgoedportefeuille van zorginstellingen, voorspelt Maurits Jansen, manager Vastgoed en ICT bij Abrona. “Weet de sector eigenlijk wel wat er op haar afkomt?”



**H**et is een en al bouwbedrijvigheid op het 35 ha tellende landgoed Sterrenberg in Huis ter Heide. Abrona blijkt zich midden in de herontwikkeling te bevinden van het bosrijke terrein, dat plaats gaat bieden aan 440 particuliere woningen. Dit gaat een woonwijk vormen met de huizen van ongeveer 250 cliënten van Abrona. “We zitten aan het einde van een proces van deconcentratie. Daarin zijn meer dan de helft van onze 500-600 cliënten die hier woonden, verhuisd naar woonwijken en andere voorzieningen,” vertelt Maurits Jansen. “Voor cliënten, die vanwege hun zorgvraag niet in staat zijn buiten onze locatie te wonen, halen we de omgeving hier naar toe. Daardoor kan de cliënt in een zo normaal mogelijke omgeving zorg krijgen. Door een deel van de grond te verkopen, kunnen we onder meer nieuwe woningen voor deze mensen bouwen op Sterrenberg.”

De zorgvraag van mensen laat zich categoriseren in een zogeheten ZorgZwaartePakket (ZZP). Wie veel zorg nodig heeft, zit in ZZP 5 tot en met 8. Wie nagenoeg zelfstandig kan wonen, heeft ZZP 1 of 2. Voor nieuwe cliënten met een ZZP 1 of 2 is het scheiden van wonen en zorg vanaf 1 januari ingevoerd. Zij betalen zelf hun huur. Daarnaast krijgen ze vanuit een apart (gemeentelijk) budget zorg. “In onze zorgwoningen wonen niet veel cliënten met ZZP 1 en 2. Maar vanaf 2015 is ook scheiding van wonen en zorg voor ZZP 3 aan de beurt. Dat betreft bij ons ruim 300 cliënten. Bovendien is er nog politieke discussie over ZZP 4. Dan hebben we het over nog eens 140 mensen. Voor ZZP 5 tot en met 8 zullen wonen en zorg vooralsnog in één pakket blijven.”

## Debiteurenbeheer

Voorheen kregen instellingen per cliënt één bedrag voor wonen en zorg. Maar voor ZZP

1 tot en met 4 zijn of worden ze dus (mogelijk) apart verhuurder én zorgverlener. Dat betekent ten eerste dat ze een groot deel van het vastgoed moeten gaan waarderen aan de hand van het woningwaar-

## Abrona

Abrona verleent diensten aan circa tweeduizend mensen met een verstandelijke beperking. Bij Abrona werken 1.700 professionals en ruim 700 vrijwilligers, voornamelijk in de provincie Utrecht. Zowel kinderen als volwassenen kunnen bij Abrona terecht voor ondersteuning bij wonen, werken, leren, logeren, dagopvang en ambulante begeleiding. Abrona heeft bedrijfsmatige projecten waar cliënten werken, zoals een hotel, eetcafé, winkel en kunsttieleen. Hier wordt de ontmoeting tussen mensen met en zonder verstandelijke beperking bevorderd.

deringsstelsel. Daaruit rolt een maximaal huurbedrag. Dat kan fors afwijken van de verplichtingen die voor een pand in het verleden zijn aangegaan met bijvoorbeeld banken of verhuurders. Bovendien is het de vraag of cliënten dat maximale bedrag willen en kunnen betalen. Jansen: “Wat mag je, wat wil je en wat kun je maximaal vragen in relatie tot de investeringen uit het verleden? Dat moet je gaan berekenen. Vervolgens moet je met alle betrokken individuele cliënten een huurcontract tekenen. En je moet een afdeling debiteurenbeheer gaan opzetten. Verder krijgen we mogelijk te

van de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) en niet meer vanuit de AWBZ. De Wmo wordt uitgevoerd door de gemeente. Deze heeft een compensatieplicht voor zorg die een cliënt niet vanuit zijn netwerk of omgeving kan krijgen.

Jansen: “Instellingen kunnen inschrijven op gemeentelijke concessies om zorg aan te bieden voor mensen die hulp nodig hebben. De gemeente kijkt vervolgens kritisch naar prijs en kwaliteit. De transitie van AWBZ naar Wmo moet namelijk een budgetkorting opleveren van 25% à 30%. Die krijgen wij ook voor onze

tijd dan ook gaan afvragen ‘waartoe zij op aarde zijn’. “Dat is volgens mij niet om vastgoedbelegger of verhuurder te zijn. Huisvesting is veel meer een taak voor woningcorporaties. Veel instellingen hebben echter langjarige huurcontracten met corporaties en particuliere beleggers. Die zul je moeten openbreken. Bij ons is 80% van de vastgoedportefeuille in eigendom. De vraag is nu: wat willen we daarmee?”

“Het mooiste zou zijn als je een pand aan een corporatie kunt verkopen met alle waarborgen voor de cliënten daar omheen. De corporatie

met de sloop, ook al stond het pand tijdens de exploitatie voor de helft van de tijd leeg. Een instelling had nul risico. Met de komst van de Normatieve Huisvestings Component, als onderdeel van het ZZP, worden instellingen volledig verantwoordelijk voor hun bezetting. Zonder huurder geen vastgoedinkomsten.”

### Spannend

Voor zorginstellingen is het dus belangrijk te weten wat ze precies bezitten. Wat is het vaak specifieke of gedateerde zorgvastgoed nog waard op de markt? En wat is de bedrijfswaarde op basis van de huur-

“Het mooiste zou zijn als je een pand aan een **corporatie** kunt **verkopen met alle waarborgen** voor de cliënten daar omheen.”

maken met de verhuurdershelling en met vennootschapsbelasting. Kortom, het wordt een hele uitdaging om dit alles voor elkaar te krijgen,” zo constateert Jansen met gevoel voor understatement.

### Ballast

De zorg voor de genoemde lichtere groepen cliënten (ZZP 1 tot 3 of 4) komt voortaan

kiezen. Het is dan de vraag of je als instelling met een verleden, zoals cao en vastgoed, kunt concurreren tegen nieuwe organisaties zonder ballast. Voor je het weet staat een andere instelling in onze panden zorg te verlenen.”

### Wat willen we?

Volgens Jansen moeten zorginstellingen zich de komende

wordt een goede huisbaas en wij proberen de zorg te blijven verlenen via de gemeente. Maar ik weet niet wat de corporaties daarvan vinden. Die hebben het momenteel lastig. Zorginstellingen gaan hoe dan ook grote risico's lopen met hun vastgoedportefeuille. Vroeger werd een pand geheel betaald door de overheid, vanaf de eerste paal tot en

opbrengst? Abrona heeft dat inmiddels op een rij. Jansen: “We weten wat ons vastgoed kost en wat het oplevert. Maar ik weet niet of alle instellingen dat zo voor elkaar hebben. Weet de sector eigenlijk wel wat er op haar afkomt? Ik vraag me het af.”

**Kijk voor meer informatie over Abrona op [www.abrona.nl](http://www.abrona.nl)**



Dirkzwager helpt Abrona onder meer om de juridische positie te bepalen bij keuzes die de instelling maakt naar aanleiding van ‘scheiden van wonen en zorg’. Bouwprojecten beslaan vaak een lang ontwikkeltraject. Soms leidt de nieuwe werkelijkheid ertoe dat ze worden veranderd of afgeblazen, bijvoorbeeld vanwege de betaalbaarheid ervan. Dat kan juridische geschillen opleveren.



### Cindy Lapien “Dit smaakt naar meer”

Cindy Lapien is leadzangeres bij de coverband Green Park Carlin' en medewerkster op de notariële afdeling Vastgoed bij Dirkzwager Arnhem. Ze begon in 1998 al als zangeres in een coverband maar toen de kinderen kwamen, viel deze band uit elkaar. “Tot collega Maarten Baneke twee jaar geleden ineens voor mijn bureau stond, hij zocht een zangeres en had gehoord dat ik ooit eerder in een band had gezongen. Hij was erg enthousiast en liet mij verbaasd achter met een setlist vol leuke nummers. Dankzij zijn aanstekelijke enthousiasme ben ik weer gaan zingen en ik heb het weer helemaal ontdekt. Het is fijn om met de band echt iets voor mezelf te doen, gewoon even iets anders dan werk of gezin. We hebben nu twee keer opgetreden en het smaakt echt naar meer!”



Musicerend advocaat Maarten Baneke

# Bewust zijn van je **plek** in het geheel

Als hij een boek leest luistert hij liever naar klassieke muziek, maar zelf speelt hij nummers van David Guetta of Robbie Williams. Maarten Baneke is advocaat Overheid en Vastgoed en specialist op het gebied van o.a. bestuursrecht, milieurecht, onderwijs en vastgoed. Hij is als gepassioneerd musicus al vanaf zijn 15e op het podium te vinden, momenteel als toetsenist in de coverband Green Park Carlin': "Als je in een combo speelt, ben je je bewust van je plek in het geheel."

**M**aarten Baneke komt uit een gezin van acht kinderen, die allemaal een instrument bespeelden; huize Baneke in Bussum heette dan ook 't Orkest'. "Op mijn 15e trad ik voor het eerst op met een 'Beatkoor' in de kerk. We verzorgden de muzikale begeleiding van de jongerenmis, waar de kerk vroeger nog voor volliep. Tijdens een uitwisselingsprogramma na mijn middelbare school werd ik in een muzikaal gezin geplaatst in de staat New York. Ik speelde piano in de stageband van Hilton High School en genoot van de uitgebreide muziekprogramma's die het onderwijs daar bood. Het niveau van het muziekonderwijs was hoog, maar het High School niveau te laag, dus ik meldde me aan voor het conservatorium Eastman School of Music in Rochester. Al snel ondervond ik dat ik niet goed genoeg was voor concertpianist; het alternatief is dan lesgeven - daar had ik geen trek in. Ik leerde ook dat musicus een eenzaam beroep is, het is bijna een roeping om op professioneel niveau muziek te maken."

## Musiceren als hobby

Terug in Nederland ging Baneke studeren aan de rechtenfaculteit in Leiden. Muziek bleef zijn grote hobby. Hij speelde naast

zijn werk in de advocatuur in diverse bands, werd pianist bij het zeventig koppen tellende Non Kozakken mannenkoor uit Lent en bestuurslid van de AVVK (Arnhemse Vereniging Voor Kamermuziek). "Vooraf na een drukke dag vind ik het heel prettig om mijn hoofd leeg te maken met muziek. Toen mijn kinderen nog klein waren, sliepen ze door de piano heen. Toen ze groter werden niet meer, dus kocht ik een elektrische piano met hoofdtelefoon... Een collega van Dirkzwager vroeg me voor zijn bluesband. Dat heb ik vijf jaar gedaan. Met een paar mensen uit die band hebben we in 2011 Green Park Carlin' gevormd. Onze band speelt allerlei popnummers van Stevie Wonder, de Rolling Stones, Kiss, Brian Adams en U2 tot Lenny Kravitz, David Guetta en Robbie Williams. De bandleden variëren in leeftijd van negentien tot in de vijftig jaar. Het is ontzettend leuk om met allerlei verschillende leeftijden muziek te maken en op de hoogte te blijven van de hits van nu."

## Schakel of solo

Volgens Baneke stimuleert het je om samen te musiceren. "Niets is zo ontmoedigend als in je eentje eindeloos oefenen. Wanneer je in een combo speelt, ben je je

bewust van je plaats in het geheel. Je moet weten wanneer je de hele band dient en wanneer je moet schitteren in een solo. En zo gaat het ook in de advocatuur, je moet een cliënt aanvoelen: wanneer ben je een schakel in het proces en moet je je conformeren en wanneer moet je in een solo accelereren en de leiding pakken? Vaak zie je in beginnende amateurbands dat iedereen wil soleren met het risico op een kakofonie, maar je moet weten wanneer je op de voorgrond moet treden en wanneer niet. Dat geldt ook in een dienstverlenend beroep als advocaat."

Voor meer informatie over de band Green Park Carlin' kijk op [www.facebook.com/GreenParkCarlin](http://www.facebook.com/GreenParkCarlin)



Prof. dr. mr. Nora van Oostrom over het openbaar register notariaat:

## “**Transparantie** hoort bij de tijdgeest en geeft de notaris **meerwaarde**”



Sinds januari 2013 is op de site van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) het openbaar register notariaat in te zien dat transparantie geeft over elke (kandidaat)notaris in Nederland. Wordvoerder Nora van Oostrom: “Dit register is te vergelijken met het register voor medici. De openheid over loopbaan, nevenfuncties en eventuele maatregelen draagt bij aan een integere uitstraling van het notariaat.”

**N**ora van Oostrom is sinds oktober 2012 de eerste vaste woordvoerder van de KNB en daarmee het externe gezicht van het notariaat. De Utrechtse hoogleraar notarieel recht vertegenwoordigt de notaris in de media en tijdens debatten en symposia. Van Oostrom: “Deze rol werd altijd ingevuld door de voorzitters van de KNB, maar het voorzitterschap wisselt om de twee jaar en er was behoefte aan een eenduidig gezicht naar buiten.” De KNB heeft met Van Oostrom gekozen voor iemand die uit de praktijk komt en het signaal geeft dat het notariaat in de praktijk anders is dan het heersende beeld van een ondoorgrondelijke wereld vol geleerde heren.

## Vertrouwd gezicht

Van Oostrom werkte twaalf jaar in het notariaat, promoveerde aan de rechtenfaculteit van de Universiteit van Utrecht en werd hoogleraar notarieel recht. “Ik houd van de dynamiek binnen mijn vak. Naast mijn woordvoerderschap voor de KNB geef ik college aan de Universiteit van Utrecht, ben ik plaatsvervangend raadsheer in het Gerechtshof Arnhem en werk ik een dag in de week als adviseur voor een groot kantoor. Omdat ik zowel aan de wetenschap ben verbonden als de praktijk goed ken, werd ik geschikt geacht als woordvoerder voor de KNB. Een

het openbaar Register voor het notariaat bijdraagt aan een solide imago voor de notaris. Van Oostrom: “Sinds 1 januari 2013 kan iedereen op onze site [www.knb.nl](http://www.knb.nl) vooraf zien wie hij voor notariële zaken inhuilt. Je vult de naam van de (kandidaat)notaris in en krijgt direct inzicht in zijn of haar loopbaan, nevenfuncties en eventuele opgelegde maatregelen. Het register is opgericht vanwege de wijziging van de Wet op Notarisambt. Toezicht en tucht van het notariaat waren voorheen namelijk samengebracht in de Kamer van Toezicht, dat ook beoordeelde of maatregelen als schorsing of ontzetting bekend

variërend van klachten over een hoge nota tot het vermoeden van partijdigheid van de notaris. De klacht kan worden ingediend bij de Kamer voor het Notariaat die beide partijen hoort, beoordeelt of de klacht gegrond is en indien nodig de rechter inschakelt. De klager kan bij het onpartijdige gerechtshof in Amsterdam eventueel nog in hoger beroep gaan. Of een maatregel tegen een notaris openbaar wordt gemaakt, beoordeelt de Kamer van het Notariaat, daarin duidelijk onderscheid makend tussen een serieuze beroepsfout en onwaakzaamheid door de betrokken notaris. Het register heeft een

“Sinds **1 januari 2013** kan iedereen op onze **site [www.knb.nl](http://www.knb.nl)** vooraf zien wie hij voor notariële zaken inhuilt.”

afwisselende functie, de ene keer denk ik achter de schermen bestuurlijk mee en bij actualiteiten treed ik naar voren in de media. Onlangs was er veel aandacht voor het voorkomen van misbruik van ouderen en werd ik als vertegenwoordigster van de notaris uitgenodigd voor interviews bij dagbladen en tv-programma's als Pauw en Witteman. Zo word je al snel een herkenbaar en vertrouwd gezicht voor en van het notariaat.”

## Goed en zuiver notariaat

Het woordvoerderschap van Van Oostrom ondersteunt de doelstelling van de KNB, een goed en zuiver notariaat met een betrouwbare uitstraling. Net als

werden gemaakt. Dat voedde in de maatschappij het beeld van de heren die elkaar de hand boven het hoofd houden. Nu wordt het losgetrokken om transparantie en vertrouwen te geven. Het externe Bureau Financieel Toezicht het toezicht en de Kamer van Notariaat de tucht met het openbaar register.”

## Waarschuwendende functie

Van Oostrom: “Het werkteerrein van de notaris is groot en divers: we drukken onze stempel op miljoenen transacties per jaar; van erfrecht tot vastgoedtransacties. Dan kunnen nevenfuncties botsen met de belangen van een bedrijf of kunnen cliënten klachten hebben,

waarschuwendende functie, niet alleen voor de cliëntèle maar ook voor het notariaat zelf. Vooraf waren enkele notarissen best huiverig om met hun ‘hele hebben en houwen’ in een openbaar toegankelijk register opgenomen te worden en ze vroegen zich af in hoeverre dat zich verhoudt op hun recht op privacy. Begrijpelijke overwegingen, maar die zijn uiteindelijk afgefallen tegen het belang van openbaarheid. Transparantie hoort bij de tijdsgeest - mensen willen weten aan wie ze hun zaken toevertrouwen en het register geeft meerwaarde aan ons beroep.” ■

Ruben Berentsen, notaris Particulier Vastgoed en lid van het dagelijks bestuur van Dirkzwager: “Goed dat er transparantie is gekomen. Op die manier kunnen cliënten echt een goede en afgewogen keuze maken voor een notaris.”

Discussieer mee over dit onderwerp op twitter via [#transparantenotaris](https://twitter.com/transparantenotaris)

## Van onze partner in Istanbul **Orçun Cetinkaya van Mehmet Gün & Partners**

Voor grensoverschrijdende zaken is Dirkzwager aangesloten bij TELFA, het Europese samenwerkingsverband van advocaten- en notarissenkantoren. Daarnaast is er aansluiting met het Amerikaanse netwerk US-LAW. Gezamenlijke kennisdelen zij via de site [www.legalknowledgeportal.com](http://www.legalknowledgeportal.com). In deze rubriek komt één van de internationale partners aan het woord.



**M**et kantoren in Istanbul en Ankara, 110 medewerkers (waarvan vijftig advocaten) en een grotendeels internationale clientèle is Mehmet Gün & Partners één van de grootste advocatenkantoren van Turkije. De firma verrichtte pionierswerk op het gebied van intellectueel eigendomsrecht en commercieel recht in Turkije. Het stond aan de basis van de totstandkoming van een aantal wetten op het gebied van intellectueel eigendom. Nu heeft het advocatenkantoor een nieuwe missie: de rechtspraak in Turkije moet eerlijker worden.

### **Meineed onbestraft**

Momenteel richt Mehmet Gün & Partners een associatie op van mensen die zich willen inzetten voor een eerlijker rechtssysteem. Bijna honderdvijftig rechters, advocaten en aanklagers hebben zich al aangesloten. Er is een blog over het initiatief, de associatie organiseert conferenties en de leden verschijnen op de televisie om de Turken ervan te overtuigen dat het huidige rechtssysteem gaten vertoont. Eind februari organiseerde het kantoor een bijeenkomst voor TELFA-leden in Istanbul over het onderwerp, waaraan twee medewerkers van Dirkzwager deelnamen. Orçun Cetinkaya, één van de zes partners binnen Mehmet Gün & Partners, maakt zich hard voor de zaak. “Het Turkse rechtssysteem kent een aantal lacunes. Zo hebben we geen ‘full disclosure’ en er zijn problemen met ‘frank disclosure’. Daardoor zijn de partijen niet verplicht om alle documenten die met een zaak te maken hebben op tafel te leggen, terwijl dat wel zou moeten. Ook hoeven ze niet eerlijk te zijn over alle financiële

In dit artikel maken we gebruik van Layar. Lees op pagina 7 hoe dit werkt.



transacties. Het grootste probleem is echter dat Turkije geen effectieve straffen kent tegen meined. Iedereen zou eerlijk moeten zijn voor de rechtbank, anders werkt het systeem niet.”

### Jarenlange rechtszaken

Cetinkaya heeft corporate en commercieel recht gestudeerd aan de Universiteit van Nottingham. Hij trekt een vergelijking met het Britse rechtssysteem, dat (net als de VS en Australië) wel over full en frank disclosure beschikt. “In Groot-

delsmerken vast te leggen, patentrechten aan te vechten, inbreuken op intellectueel eigendom te onderzoeken en auteursrechten te beschermen. Ook in corporate en commercieel recht heeft de organisatie een lange staat van dienst. “Ik ben in 2004 bij dit kantoor komen werken, vanwege de expertise op het gebied van commerciële geschillen,” vertelt Cetinkaya. “Het commerciële team is zeer ervaren en bekend. Ik vind het heel bevredigend om een oplossing te vinden voor een dispuut tussen twee partijen, met name als die in

Mehmet Gün representeert veel Russische, Britse en Japanse vastgoedondernemingen en investeerders in Turkije. Dirkzwager verwijst regelmatig Nederlandse klanten naar Mehmet Gün & Partners en andersom. De samenwerking met andere TELFA-leden is voor het Turkse kantoor van groot belang. “We leren lessen uit de wijze waarop de rechtspraak in andere landen is geregeld,” zegt Cetinkaya. “We halen eruit wat het beste werkt. Dat helpt ons om onze zaak sterker te maken.” ■

## “Iedereen zou eerlijk moeten zijn in de rechtbank.”

Britannië is het niet goedkoop om naar de rechter te stappen, maar je ziet wel snel resultaat. Als je in je recht staat, is het de moeite waard om een zaak te beginnen. De uitspraak zal effectief zijn. In Turkije daarentegen, is je positie veel onzekerder, zelfs als je op papier gelijk hebt. Het duurt jaren voordat je zaak voorkomt. In de tussentijd kan de tegenpartij al ontbonden zijn. Komt de zaak wel voor, maar houdt de tegenpartij er niet dezelfde ethiek op na als jij, dan heb je een probleem. Omdat er geen full en frank disclosure bestaat, kan de tegenpartij de rechter eenvoudig bedotten.”

### Risicoanalyse

Mehmet Gün & Partners is de Turkse specialist op het gebied van intellectueel eigendom. Internationale en nationale partijen kloppen bij Gün aan om han-

del voordeel van mijn cliënt uitvalt.” Een groot deel van zijn werkweek besteedt Cetinkaya aan het voorbereiden, bezoeken en evalueren van hoorzittingen. Maar vaker nog ziet zijn cliënt de rechtszaal nooit van binnen. “Voordat we een zaak beginnen, bereid ik een enorm legal memorandum voor, om precies te bepalen welk risico de cliënt loopt. Alleen zo kan hij een goede afweging maken of hij een zaak moet beginnen, of dat hij beter kan kiezen voor een schikking met de tegenpartij. Een advocaat die gewoon geld wil verdienen, zal de zaak voor de rechtbank brengen en wel zien hoe het loopt. In die zin zijn wij een uitzondering.”

### Het beste combineren

Driekwart van de klanten van het advocatenkantoor is van buitenlandse origine.



Kijk voor artikelen van onze partner in Turkije op [www.legalknowledgeportal.com](http://www.legalknowledgeportal.com)



“De **trainingen** zijn een tool om een team **vlot te trekken** volgens de creatieve gedachte van **Introdans.**”



## Team in Beweging

Introdans **deelt** creatieve kennis

Het internationaal balletgezelschap Introdans gaat net als Dirkwager kennisdelen. In dit geval kennis van het creatieve proces. Adriaan Luteijn, artistiek manager van Introdans Interactie, is bezig deze nieuwe activiteit te ontplooiën. Met veertig jaar ervaring in danseducatie zal dat ongetwijfeld een succesvolle training gaan opleveren.

**T**utuutjes en spitzen mogen thuis blijven. Want nee, Adriaan Luteijn is niet van plan om groepjes medewerkers dansend en zwevend door de ruimte te laten bewegen. Het initiatief Team in Beweging is weliswaar deels een non-verbale cursus, maar deelnemers blijven met beide benen op de grond. “De trainingen zijn een tool om een team vlot te trekken volgens de creatieve gedachte van Introdans.”

### Vergaderen of bewegen

Introdans Interactie verzorgt al jarenlang interactieve trainingen voor mensen van 4 tot 104 in allerlei groepen: scholen, dansamateurs, speciaal onderwijs, mensen met een beperking. Voor mensen in de kunstwereld tot ver daarbuiten. Waarom dat specialisme niet verder uitgediept om het bedrijfsleven te benaderen? Tijdens oriënterende gesprekken met eigen sponsorbedrijven bleek de interesse groot. Daaruit ontsproten twee nieuwe initiatieven: ‘Vergaderen, maar dan anders’, dat bedrijven met relaties of collega’s de mogelijkheid biedt om in het Studiotheater van Introdans een workshop te volgen, een rondleiding te krijgen en/of er aansluitend te vergaderen. En ‘Team in Beweging’, waarbij de toevoeging ‘maar dan anders’ ook op zijn plaats zou zijn. Luteijn biedt namelijk geen

geijkte training, maar baseert zijn aanpak op de danswereld. “We gaan creatieve processen genereren, zoals wij dat bij Introdans doen ter voorbereiding van een voorstelling. Dus we werken samen aan een eindproduct, volgens de taakverdeling bij een ballet. De een is choreograaf, de ander danser, kostuumontwerper of lichtplanontwerper. Niet letterlijk natuurlijk, maar zo leren cursisten los te komen van de conventionele manier van samenwerken.”

### Linkerhersenhelft

“Bij vergelijkbare trainingen heb ik gemerkt dat mensen op een andere manier naar hun probleem leren kijken als je ze een vervreemdende omgeving aanbiedt,” vertelt Luteijn. Maar dit bedrijfsconcept is geheel nieuw. Om de reacties te polsen en de training te verfijnen, verzorgde Luteijn enkele pilots bij partners van Introdans, waaronder Dirkwager. Begin april is het product klaar voor de buitenwereld. Elk bedrijf dat de teamgeest op creatieve wijze wil stimuleren, kan zich hiervoor aanmelden. “We dagen mensen uit om met de linkerhersenhelft te denken. Dat is voor Introdans vanzelfsprekend, maar voor andere organisaties misschien wat minder.” ■

Voor meer informatie over Introdans kijk op [www.introdans.nl](http://www.introdans.nl)



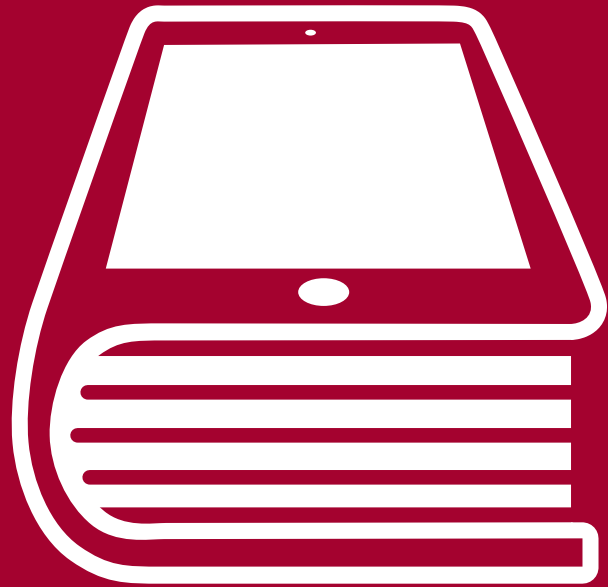
Fotografie: Hans Gerritsen

### Adriaan Luteijn

was voorheen gewaardeerd danser bij Introdans Ensemble voor de Jeugd en treedt als gastdanser nog steeds op in theatrale rollen. Daarnaast richt hij zich op choreografie en bedenken van eigen theaterproducties. Sinds 1998 is hij als artistiek manager de drijfveer achter Introdans Interactie. Samen met zijn docententeam ontwikkelt hij educatieve dansprojecten voor allerlei groepen mensen. Vaak zijn dit projecten die afgestemd zijn op de specifieke doelgroepen. Met zijn workshops, lezingen en masterclasses gaat hij de hele wereld over.

De kracht van Luteijn schuilt in zijn talent mensen met elkaar te verbinden.

In 2003 ontving hij de Aanmoedigingsprijs van Stichting Dansersfonds '79 en in 2008 de Kunstfactor Dans oevreprijs.



# Het KennisBoek zorgt dat u het weet.

Actief delen van kennis zit bij Dirkzwager in het DNA. Dat gebeurt via de Dirkzwager Academy, de kennisportal, KennisApp en de openbare juridische bibliotheek. Maar als je een innovatief kantoor bent dan wil je de cliënt blijven verrassen. Kennisdelen kan tenslotte altijd beter. Tijd om het delen van juridische kennis naar een nog hoger niveau te tillen.

Met trots lanceren wij het KennisBoek. Onze nieuwe interactieve KennisApp met het antwoord op al uw juridische vragen en de mogelijkheid om deze af te stemmen op uw persoonlijke informatiewens. Daarnaast biedt het KennisBoek ruimte voor interactie. Zo kunt u o.a. reageren op artikelen, deelnemen aan groepsdiscussies en kunt u content eenvoudig delen via social media en dat allemaal in een fraaie app, waar u snel en simpel doorheen “bladert”.

**Nieuwsgierig geworden naar de mogelijkheden?**

**Download dan nu gratis het KennisBoek in de Apple store of kijk op [www.kennisboek.nl](http://www.kennisboek.nl)**



In deze advertentie wordt gebruik gemaakt van Layar, kijk op pagina 7 om te zien hoe dit werkt.

Maak kennis met **Dirkzwager**  
advocaten & notarissen