

Samenspraak

SEPTEMBER 2010

VOOR RELATIES VAN DIRKZWAGER

A photograph of two people on a rooftop terrace. A woman with brown hair, wearing a grey blazer over a white top, is seated at a black round table with her hands clasped. She is smiling. Standing next to her is an older man with glasses, wearing a dark pinstriped suit and a striped tie. He is also smiling. The terrace has orange plastic chairs and a metal railing. In the background, there is a cityscape with buildings and a church spire under a cloudy sky.

Mascha Timpert-de Vries en Fred Boom
Afscheid van een ervaren patroon

**Vastgoed in het slop
Slimme oplossingen bedenken**

**Duurzame energie
Discussie koude-warmteopslag**

Dirkzwager
advocaten & notarissen

Geen kortstondige hype



Colofon

**Samenspraak is een uitgave van
Dirkzwager advocaten & notarissen**

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

Productie: Jurriëns PR in samenwerking met
Clercq Creative Consultancy

Fotografie: Janita Sassen

Vormgeving: HP Visuele Communicatie

Drukwerk: Coers & Roest

Na de crisis is duurzaamheid op dit moment misschien wel het meest besproken issue: duurzaam produceren, bouwen, ontwikkelen en natuurlijk ondernemen. Een goede bestuurder denkt namelijk niet alleen aan winst, maar ook aan mens en milieu. Die gedachte is ook de toekomstige generatie captains of industry toegedaan. Tijdens de Young Bilderberg Conferentie afgelopen zomer in Nyenrode kreeg dr. Rinnooy Kan het Handvest Nieuw Leiderschap aangeboden door de Young Captains van Nederland. De conferentie werd ook bijgewoond door een aantal jonge, getalenteerde advocaten van Dirkzwager (op pagina 8 en 21 komen twee van hen aan het woord). De Young Captains benadrukken drie kernwaarden voor vernieuwend leiderschap: moraliteit, diversiteit en duurzaamheid. 'Duurzaamheidsbeleid', zo vermeldt het Handvest, 'moet veel meer zijn dan goede sier maken met goede doelen en het symbolische voldoen aan milieueisen door goed te scoren op allerlei ranglijsten.'

Een lovenswaardig streven, waar wij achter staan. Dirkzwager wil zich nog meer rekenschap geven van duurzaamheid in ons doen en laten. Milieu is natuurlijk al een onderwerp waar wij op juridisch gebied veel mee te maken krijgen, maar duurzaamheid omhelst meer. Als advocaten- en notarissenkantoor kunnen wij een positieve rol spelen in die ontwikkeling. Door duurzaam ondernemende cliënten bij te staan in de juridische vraagstukken die daarmee gepaard gaan. Door mee te denken over oplossingen, zoals in de discussie rondom de koude-warmteopslag (zie pagina 4). Door ons te verdiepen in de innovatieve wereld van het elektrisch rijden, maar ook door zelf duurzaam te ondernemen. Zo gaan we ons nieuwe pand in Arnhem voorzien van een energiebesparende koude-warmte-installatie (zie pagina 12).

Inmiddels heeft het item duurzaamheid een vast plekje verworven binnen ons kantoor. Vast, want net als de toekomstige zakelijk managers, vindt Dirkzwager dat dit geen kortstondige hype mag zijn. Het vormt juist een nuttig wapen in de strijd tegen de gevolgen van de crisis, met vele voordelen op de lange termijn. Young Captains: we are in!

P.S. Interesse in het Handvest? Dit is te downloaden via: <http://handvestnieuwleiderschap.dirkzwager.nl>

**Karen Verkerk, voorzitter bestuur Dirkzwager
advocaten & notarissen N.V.**



Inhoud

Actueel

Koude-warmteopslag: veelbelovende innovatie draagt bij aan duurzaamheid

4

Toptalent

Ernst-Jan van de Pas, advocaat IT- en Internetrecht

8

In Casu

Korte nieuwsberichten

10

Dirkzwager actueel

Nieuwbouw: twee panden vormen Velperpoort

12

Gedachtegoed

Mascha Timpert-De Vries en Fred Boom
Afscheid na veertig jaar advocatuur

14

Artikel1, lid1, sub1

Bevoegdheid kantonrechter uitgebreid

17

Waarvan akte

Registratie van kabels en leidingen

18

Business case

De duizelingwekkende rit van Euradius langs investeerders, banken en overnames

20

In de praktijk

TELF A Client Conference: kennisuitwisseling

23

Toewijding

Ine van der Maas, coach van jonge juristen

24

Dossier

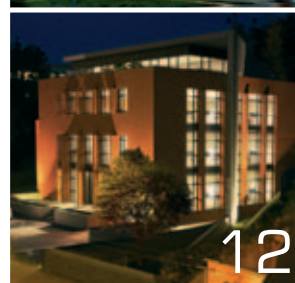
Vastgoed in het slop
Kansen door slimme oplossingen

26

Partner in cultuur

Toneelgroep Oostpool: aansprekend en spraakmakend theater

30



Nieuwbouw? Denk al vroeg
in de ontwerpfase na over
de energievoorziening.



Koude-warmteopslag

Veelbelovende innovatie draagt bij aan duurzaamheid

Bedrijven voelen zich steeds meer verantwoordelijk voor het milieu, de mensen en de samenleving. Duurzaamheid is daarin een kernbegrip. Met de opslag van koude en warmte kunnen ondernemingen veel energie besparen en belangrijk bijdragen aan die duurzaamheid. Aan deze veelbelovende innovatie zitten echter diverse projectmatige en juridische vraagstukken vast. In dit artikel zijn de belangrijkste vraagstukken vanuit diverse hoeken belicht: de techniek, de wetgeving, de advocatuur en het notariaat.

De techniek

Energie uit de bodem Voor één woning of hele wijken

“Een bewezen techniek,” antwoordt Marc Koenders, senior adviseur bij IF Technology, op de vraag wat koude-warmteopslag is. Het Arnhemse adviesbureau is wereldwijd koploper met zijn kennis over het benutten van energie uit de bodem. “Kwo is bovendien economisch rendabel.”

Warmte en koude zijn grofweg op drie manieren te benutten. Ten eerste door op 500 tot 2.000 meter diep aardwarmte te winnen. Ten tweede door restwarmte af te nemen van grote industrieën. Ten derde door koude-warmteopslag op zo'n honderd tot tweehonderd meter in de bodem.

“De eerste twee technieken staan nog in de kinderschoenen,” weet Koenders. “Koude-warmteopslag daarentegen bestaat al 21 jaar. Ze kan nagenoeg overal in Nederland worden toegepast. Voor één woning tot enorme bouwwerken en wijken. Inmiddels zijn circa duizend kwo-projecten gerealiseerd. Doordat de overheid vergunningsprocedures gaat versoepelen, moeten dat er over tien jaar zeventuizend zijn.”

Ondergrondse bronnen

Kwo kent twee varianten. De gesloten variant bestaat uit een U-vormige lus van kunststof, een soort

tuinslang met circulerend water. De buiswanden geleiden daarbij de warmte of koude naar het water. Dit kleinschalige systeem is geschikt om één tot enkele tientallen woningen te verwarmen en te koelen.

De open, grootschalige variant bestaat uit twee ondergrondse bronnen, op een afstand van ongeveer honderd meter van elkaar. In de ene bron zit water van 11°C. Daarmee worden in de zomer gebouwen gekoeld. Het gebruikte, opgewarmde water gaat naar de andere bron, waar de temperatuur zo'n 18°C is. 's Winters wordt dit water opgepompt en verwarmd tot 40-50 °C. Nadat het water het pand heeft verwarmd gaat het weer naar de eerste bron. Koenders: “De kunst is om, al zoekend naar watervoerende lagen, de bodem juist te interpreteren. Daar is specialistische kennis voor nodig. Hoe diep zit de laag? Hoeveel graden is het water? Wat is de grondwaterstroming? Enzovoorts.”

Nadenken

Ondanks de groeiende populariteit van kwo, ziet Koenders dat er vaak (te) laat mee wordt begonnen. “Bij de bouw van een woonwijk bijvoorbeeld gaat de aandacht eerst uit naar de ontwatering, aanleg van wegen en riolering, en dergelijke. Totdat de voor nieuwbouw wettelijk verplichte energieprestatie zich aandient. Dan pas komt kwo in beeld, als relatief goedkope energiebesparing van 40 tot wel 80%. Maar dan duurt het nog 1,5 tot twee jaar voordat een kwo kan draaien. Ontwerpen, bestekken maken,

het verlenen van de vergunningen die wij aanvragen, al dat soort zaken nemen veel tijd in beslag. Denk daarom zo snel mogelijk na over de energievoorziening.”

De wet

Warmtewet Maximum prijs en waarborg levering

Een bedrijf dat met haar kwo-installatie warmte (en koude) gaat leveren aan derden, is meestal gebonden aan de warmtewet. De Eerste Kamer heeft deze wet al aangenomen. Momenteel wordt de secundaire regelgeving uitgewerkt. Daarna wordt de wet pas van kracht.

De warmtewet schrijft voor dat de prijs van kwo-warmte niet hoger mag zijn dan van gasgestookte warmte. Deze regel staat bekend als het 'Niet Meer Dan Anders-principe'. Tegelijkertijd moet de prijs in verhouding staan tot de gemaakte kosten. Omdat deze twee regels met elkaar kunnen botsen, ligt daar de kiem voor een juridisch conflict.

De wet bepaalt verder dat kwo-bedrijven de levering van warmte moeten waarborgen. Ten slotte moeten hun contractuele bepalingen redelijk zijn. De criteria daarvoor staan vast.

Vergunning

Een belangrijke vraag is of warmteleveranciers volgens de wet een vergunning moeten hebben. Maarten Kole, advocaat bij Dirkzwager: “Niet bij de levering aan minder dan tien wooneenheden. Of bij le-

vering van minder dan tienduizend gigajoule per jaar. Een andere uitzondering is wanneer de leverancier tevens eigenaar is van de gebouwen waar hij aan levert.”

Dirkzwager toetst mogelijke leveranciers aan de warmtewet. Kole: “Daarna stellen we de contracten op die zij met hun klanten, installateurs en andere partijen sluiten. Telkens is sprake van maatwerk.”

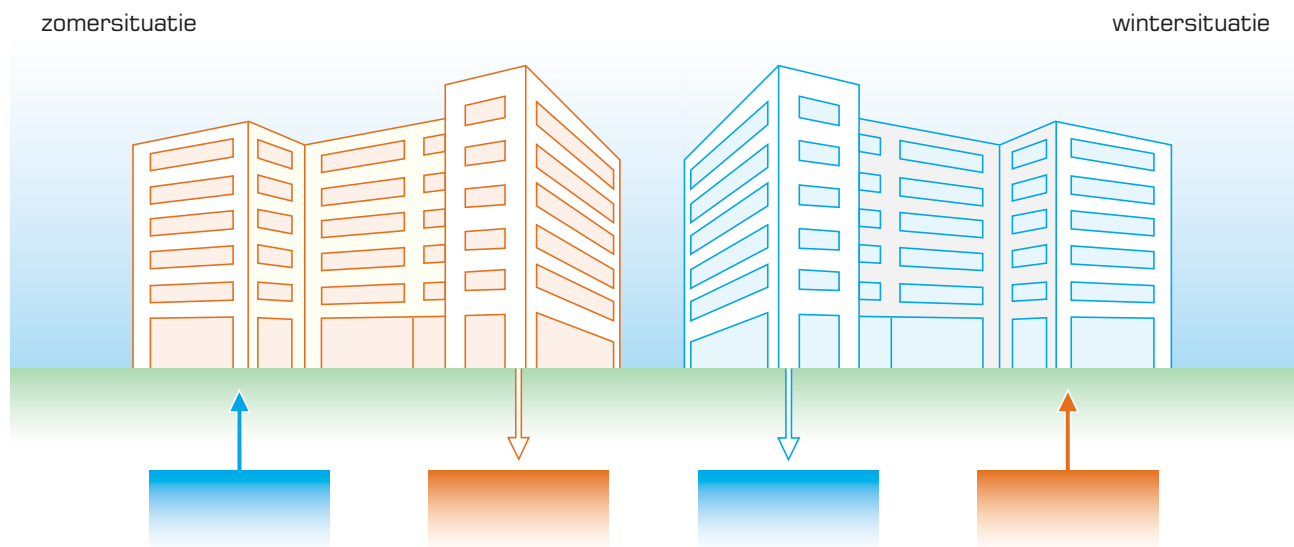
Het notariaat

Kwo-bedrijf is eigenaar installatie Sluit opstalrecht zo lang mogelijk af

Sluit een opstalrecht voor een zo lang mogelijke periode af. Dat is het advies van notaris Walter Jansen aan eigenaren die een kwo-installatie van derden in hun grond krijgen.

Neem een nieuwe woonwijk waar elk huis een kleine ondergrondse kwo-installatie heeft. Het kwo-bedrijf is eigenaar van die installatie en pleegt het onderhoud. Omdat het apparaat in de grond van de huiseigenaar zit, moet er een zogenoemd recht van opstal worden gevestigd. Vaak is dat voor een jaar of twintig. Als dat opstalrecht eindigt, vloeit het eigendom van de installatie over naar de grondeigenaar.

“Maar wat dan?”, stelt Jansen. “De warmteleverantie wordt dan niet meer gegarandeerd. Niemand kent de levensduur van de installaties en de ondergrondse warmtebron. Blijkbaar is het voor de kwo-onderneming niet interessant meer om de installatie te exploiteren. Anders zou ze het wel doen. Ik heb nog



Marc Koenders: “Voor de aanleg van kwo is specialistische kennis nodig.”



niemand horen vertellen hoe je dat probleem oplost.”
 “Mijn advies? Laat het opstalrecht zo lang mogelijk duren. In die periode garandeert de leverancier dat zijn installatie werkt. Hij is dus aansprakelijk. En bijvoorbeeld niet de verhuurder van een pand.”

De advocatuur

Kwo en gemeenten Verplichten ligt complex

Nieuwbouw moet voldoen aan de energieprestatienorm. Met koude-warmteopslag is die norm goed bereikbaar. Daarom wil een groeiend aantal gemeenten deze milieuvriendelijke oplossing aanwenden voor hun nieuwbouwwijken. Voor de realisatie van die wijken sluiten gemeenten contracten af met ontwikkelaars. Kunnen ze deze ontwikkelaars nu dwingend voorschrijven dat ze de huizen moeten aansluiten op zo'n kwo-systeem?

“Dat is juridisch nog geen uitgemaakte zaak,” stelt advocaat Maarten Baneke vast. “Daarbij komen nog

andere zaken kijken. Zo krijgen de woningen vaak een eigen buis in de grond die warmte onttrekt. Die buizen moeten natuurlijk niet warmte uit elkaars grond gaan onttrekken. Je zult daartoe een soort protocol moeten ontwerpen. Maar kunnen gemeenten de ontwikkelaars voorschrijven dat ze zich aan dat protocol moeten houden?”

De volgende vraag is of je woningeigenaren kunt verplichten om aan een kwo-systeem mee te doen. En stel dat zo'n eigenaar een extra buis in de grond wil slaan voor bijvoorbeeld zijn garage of plantenkas. Mag dat? Hij heeft immers geen contract met de gemeente. Of is de huiseigenaar indirect toch gebonden aan het genoemde protocol?

Baneke: “Als de gemeente die zekerheid wil, moet ze een contract maken met de ontwikkelaar waarin de laatste met een kettingbeding aan de huizenkoper oplegt dat deze zich eveneens houdt aan dat protocol. Dat ligt allemaal complex, zeker in een tijd waarin de verkoop van huizen niet echt wil vloten en kopers een ruime keuze hebben. Als ze zo'n protocol niet willen, wijken ze uit naar een andere gemeente.” ■■■



CURRICULUM VITAE

OPLEIDING:

Nederlands Recht (Universiteit van Tilburg)
Grotius Informaticarecht (2008)

SPECIALISMEN:

IT-recht, Internetrecht en Intellectueel
Eigendomsrecht (IE)

Advocaat Ernst-Jan van de Pas

“IT- en Internetrecht enorm in beweging”

Bij jong talent past een jong specialisme. Ernst-Jan van de Pas heeft zijn draai gevonden in een relatief nieuw vakgebied: IT- en Internetrecht. “Een mengelmoes van bestaande en nieuwe rechtsgebieden met een specifiek internetsausje.”

Hoe kwam je bij Dirkzwager terecht?

Tijdens mijn studie heb ik vrienden geholpen om een internetbedrijf op te richten. Het was de tijd van de ‘internetbubbel’. Ik was amateur-programmeur en ontwierp websites. Ik heb meteen kunnen proeven van het ondernemerschap. Omdat ik vaker juridische zaken en internetvragen moest uitzoeken voor klanten, ben ik me in IT- en Internetrecht gaan verdiepen. Weer later, na afloop van een workshop in Amsterdam, ontmoette ik Theo Bosboom. Hij vertelde me dat Dirkzwager op zoek was naar een advocaatsstagiair voor de sectie IE/IT (Intellectueel Eigendom en Informatietechnologie, red.). Na mijn afstuderen heb ik nog een maandje gereisd. 2 januari 2004 kon ik beginnen.”

Wat is het bijzondere van dit specialisme?

“Door de informatieve revolutie is dit vakgebied enorm in beweging. Technologische ontwikkelingen volgen elkaar razend snel op. De jurisprudentie en wetgeving lopen altijd achter op die ontwikkelingen. Het is een hele uitdaging om uit te

zoeken hoe daarmee om te gaan. Ik houd van het gepuzzel om de risico’s te traceren en praktische constructies te bedenken, en die vervolgens af te dekken.”

Hoe houd je ontwikkelingen bij?

“Dat is een behoorlijk tijdrovende aangelegenheid, omdat de ontwikkelingen zo verschrikkelijk snel gaan. Als sectie blijven we op de hoogte door wekelijks alle jurisprudentie op dit gebied te volgen en bepaalde belangrijke stukken inhoudelijk uit te diepen. Daarnaast moet je vakliteratuur, websites en weblogs bijhouden. Niet alleen op je eigen vakgebied, maar ook in het segment van je opdrachtgevers. Je moet weten wat er in hun markt speelt.”

Was dit je jongensdroom?

“Eigenlijk wilde ik architect worden, maar natuur- en wiskunde bleken niet mijn sterkste vakken. Grappig is wel dat medeleerlingen soms zeiden: ‘jij moet advocaat worden’. Waarschijnlijk vonden ze dat ik goed een standpunt kon neerzetten.”

Inmiddels ben je zelf betrokken bij de selectie van jong talent

“Ik ben lid van de Studentenstagiair Commissie die rechtenstudenten voor Dirkzwager selecteert. Dat pakken we professioneel aan met serieuze sollicitatiebrieven en gesprekken. Stagiairs moeten bij het profiel van Dirkzwager passen en natuurlijk iets in hun mars hebben. Persoonlijk vind ik het belangrijk dat iemand naast zijn studie andere ervaringen opdoet. Zelf was ik pas 17 toen ik ging studeren. Daarom heb ik naast mijn studie veel ge-

werkt en gereisd. Hierdoor heb ik mezelf leren kennen en ontwikkeld.”

Wat geeft je de meeste voldoening in dit vak?

“Het bereiken van het gewenste resultaat. Dat hoeft niet altijd ‘winnen’ te zijn. Soms kan het doel zijn om de schade voor je cliënt zoveel mogelijk te beperken.”

Hoe ontspan je je?

“Tot mijn 16e heb ik op landelijk niveau wielervedstrijden gereden. Maar dat was niet meer met school te combineren. Nu zit ik in het weekend en 1-2 keer per week op de mountainbike. Fietsen helpt om stress kwijt te raken. Elk jaar rijd ik wel een etapetocht door de Alpen. Een flinke uitdaging, maar heel ontspannend en goed voor je innerlijke rust.”

Welke eigenschappen bezit je die praktisch zijn in dit beroep?

“Doorzettingsvermogen gekoppeld aan inzet. Ik heb - waarschijnlijk vanuit mijn fietsverleden - de drang om overal het uiterste uit te halen. Dat wil ik ook met mijn werk: steeds weer een stapje verder, anders groei je niet.”

Wat zijn je ambities?

“De komende jaren ben ik vooral nog bezig om mijn praktijk uit te bouwen. Maar als je verknocht raakt aan een kantoor, wil je ook mee kunnen denken over beleidskeuzes. Dus hopelijk volgt in de loop der tijd de overstap naar vennoot; het ondernemerschap vind ik nog steeds erg aantrekkelijk.” ■■■

AssurMada 2010

Tenzij je last van zeeziekte hebt, is zeilen een prachtige manier om beter kennis te maken met cliënten en collega's in de branche. Dat is ook de opzet van de AssurMada, de jaarlijkse zeiltocht voor en door mensen die in de verzekeringsbranche werken. Ook de schadesectie van Dirkzwager scheepte in, samen met een van de cliënten. Dit jaar was Dirkzwager weer een van de sponsors van de vloot, die met twintig zeilschepen de overtocht naar Ipswich maakte. De relatief rustige zee werkte mee aan een goed gesprek. Voor meer informatie zie www.assurmada.nl.



App van Dirkzwager op iPad

Als eerste advocatenkantoor van Nederland – en waarschijnlijk van Europa – heeft Dirkzwager een applicatie voor de iPhone, iPod touch en iPad ontwikkeld, die officieel in de Apple Store wordt opgenomen. Apple biedt al ruim 225.000 applicaties - kortweg apps genoemd - in de webwinkel, zodat gebruikers op elk moment bijvoorbeeld de buienradar of reisplanner kunnen raadplegen. Voortaan is het ook mogelijk om overal en altijd de kennispagina's van Dirkzwager te lezen. U geeft bij het opstarten van de app aan van welk juridische vakgebied u informatie wenst te ontvangen. Even updaten en u bent in enkele seconden weer helemaal op de hoogte van de juridische actualiteiten. U vindt de Dirkzwager Kennis app in de Apple Store onder de naam 'kennis'.



Standvast op zeventien

In het totaal van dertig grootste kantoren met advocaten en notarissen in Nederland heeft Dirkzwager de 17e plaats weten te behouden. Dat blijkt uit de stand van de advocatuur 2010. Het kantoor staat met 87 advocaten en 25 notarissen qua omvang nog op dezelfde plek in de lijst als het voorgaande jaar. Binnen de top 50 van alleen advocaten staat Dirkzwager op de 19e plek.

Welkom gemeente Eindhoven

De sectie Overheid mag een (deels) nieuwe cliënt verwelkomen: gemeente Eindhoven, de vijfde stad van Nederland. Deze gemeente schreef een aanbesteding uit voor juridische dienstverlening op de percelen 'overheid, markt en privaatrecht' en 'gebiedsontwikkeling'. Op beide percelen kwam Dirkzwager, na presentatie van een concrete casus, als beste uit de bus en liet daarmee een aantal concurrerende 'overheidskantoren' achter zich. Dat betekent dat de sectie Overheid de gemeente Eindhoven nog vaker juridisch gaat ondersteunen. Mr. Hanna Zeilmaker deed voorheen al de onteigeningszaken voor de gemeente. Dirkzwager hoopt op een prettige voortzetting van de samenwerking.

Culturele bijdrage



Muziek, dans, toneel; het maakt allemaal onderdeel uit van een bruisend en creatief Gelderland. Dirkwager vindt het belangrijk bij te dragen aan de ontwikkeling van cultureel talent in de regio, om mensen en gezelschappen kansen te bieden. Daarom is afgelopen zomer opnieuw een driejarig contract getekend voor de sponsoring van drie belangrijke culturele instellingen in de regio: Het Gelders Orkest, Toneelgroep Oostpool en dansgezelschap Introdans. Het contract geldt voor de seizoenen 2010 tot en met 2013. Cliënten kunnen op hun beurt meegenieten van deze sponsoring in de vorm van bezoeken aan relatieavonden van deze gezelschappen.



Foto uit: Sterren & Strepen van Introdans, Copyright Introdans / Erwin Olaf.

Dirkwager Agenda

7 oktober

Workshop sectie IE/IT 'Webwinkels booming business'. Locatie: Dirkwager kantoor Arnhem.

11 oktober

Dirkwager/PWC Commissarissendiner. Locatie: Landgoed Groot Warnsborn te Arnhem.

14 oktober

Start bouw van nieuw kantoor Velperpoort Arnhem 'Bordelaise'.

27 oktober

Workshop sectie IE/IT 'Inkoop van ICT door overheden'. Locatie: Dirkwager kantoor Arnhem.

30 oktober

Voorstelling voor relaties. Introdans 'Sterren en strepen'. Locatie: Schouwburg Arnhem.

6 november

Voorstelling voor relaties. Toneelgroep Oostpool 'Hamlet'. Locatie: Stadsschouwburg Nijmegen.

10 november

Workshop sectie IE/IT 'Inkoop van ICT in de zorg'. Locatie: Dirkwager kantoor Arnhem.

12 november

Deelname Dirkwager aan Juridische Bedrijvendag Nijmegen georganiseerd door Juridische studentenfaculteit Nijmegen. Locatie: Nijmegen.

23 november

Bijeenkomst 'Nieuwe Aanbestedingswet' door sectie Overheid. Locatie: De Vereeniging Nijmegen.

27 november

Voorstelling voor relaties. Het Gelders Orkest 'Uit de nieuwe wereld'. Locatie: Musis Sacrum Arnhem.

Wilt u meer informatie over een van bovenstaande activiteiten van Dirkwager? Neem dan contact op met de afdeling Marketing en Communicatie, telefoonnummer 026 353 84 31.

Twee panden vormen samen Velperpoort

Hoewel een verbindend middenstuk zal ontbreken, krijgt Dirkwager binnenkort een echte Velper'poort'. Twee panden, links en rechts van de Velperweg flankeren straks, als twee torens in een stadsmuur, de toegang tot de stad Arnhem.

Oud-medewerkers en oud-vennoten leggen op 14 oktober, samen met de huidige Dirkwager-medewerkers, de symbolische eerste steen van het nieuwe pand. Zij vieren het heuglijke feit dat Dirkwager - in weerwil van de heersende recessie - uit zijn jasje groeit.

Verknocht

Groei is natuurlijk goed nieuws. Verontrustender was het idee dat daarvoor een verhuizing nodig zou zijn. Dirkwager Arnhem is namelijk in zekere zin verknocht aan het huidige pand. Het is er prettig werken en het station ligt vlakbij. Bovendien is er de historie: Dirkwager zit al tien jaar op deze locatie en nog veel langer aan de Velperweg. Moet dat allemaal worden opgegeven?

Het braakliggende terrein aan de overkant van het huidige pand brengt de oplossing. Door daar een tweede kantoorpand te bouwen, blijven alle voordelen behouden. En het uitzicht wordt ook ineens een stuk prettiger. Want op het kale terrein vol onkruid en hoopjes puin staat straks een prachtige, moderne kantoorvilla van 1800 m², 'Bordelaise' geheten.

Duurzaam

Nieuwbouw biedt de mogelijkheid om de modernste technologieën toe te passen, vooral met het oog op duurzaamheid. Zo komt er een koude-warmteopslag onder het pand. Hiermee wordt grondwater benut voor het koelen en verwarmen van het gebouw. Daarmee kan Dirkwager deels in de eigen energiebehoefte voorzien. Dit beperkt de CO₂ uitstoot en leidt tot energiebesparing.

In de keuze van materialen is rekening gehouden met extra trillingen en geluid vanwege de ligging naast het spoor. Er komt bijvoorbeeld drievoudig glas in de ramen. Dankzij al die speciale voorzieningen krijgt het gebouw een energielabel A.

Bibliotheekservice

Wie en wat er precies naar de overkant gaan, is nog niet definitief bepaald. Wel is besloten dat de bibliotheek er een plekje krijgt. Dat biedt nieuwe kansen. Zo onderzocht Dirkwager of het mogelijk is haar bibliotheek open te stellen voor cliënten en daarmee het begrip 'partner in kennis' nog meer inhoud te geven. Relaties krijgen dan toegang tot de groot-

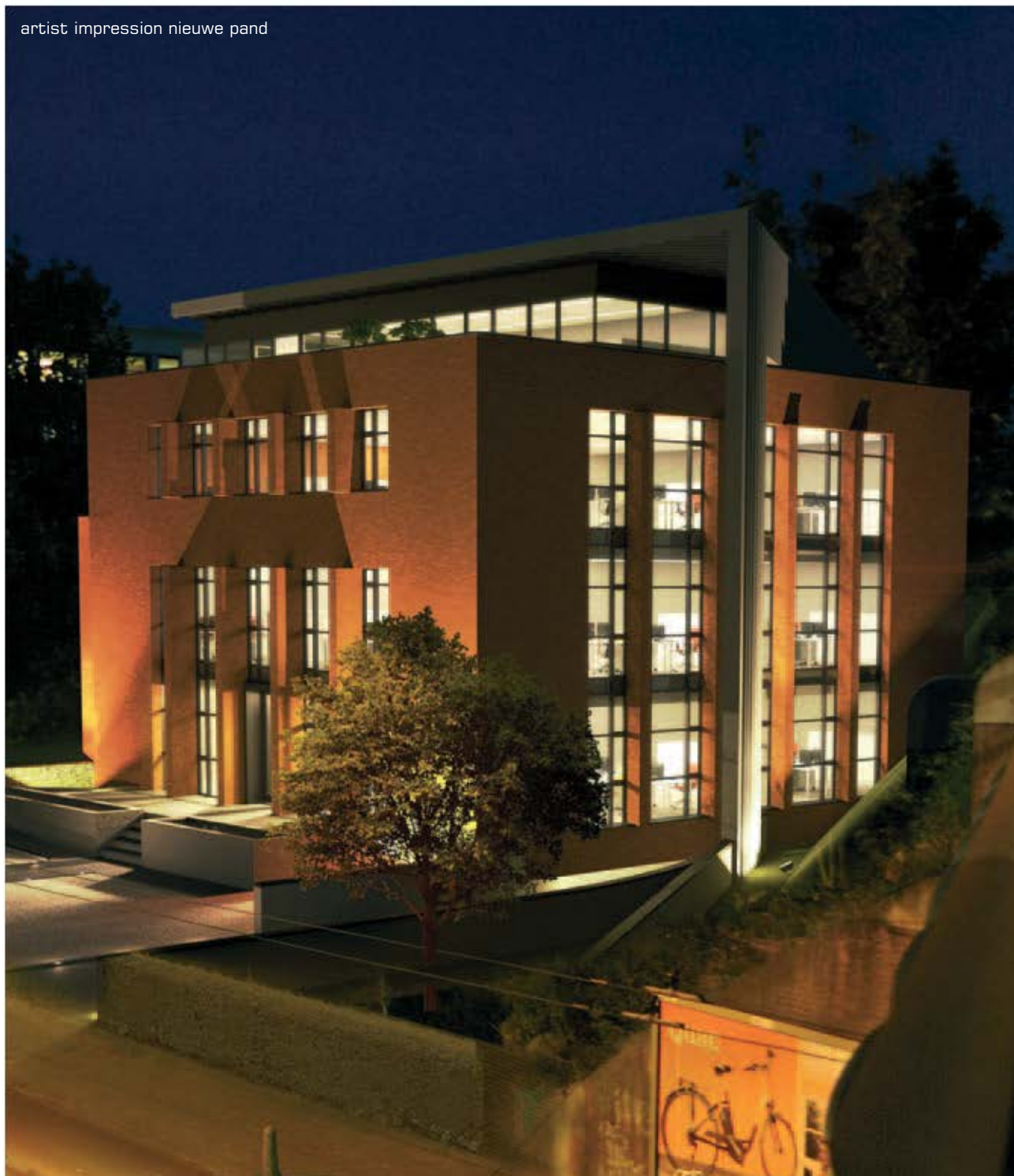
ste juridische bibliotheek van Arnhem. Niet alleen digitaal biedt het kantoor de meeste up-to-date informatie, ook fysiek is er een indrukwekkende kennisvoorraad aanwezig: boeken, rechtsbundels, juridische uitgaven en stapels rapporten met uitspraken. Een walhalla voor bedrijfsjuristen en anderen die op zoek zijn naar specifieke informatie.

Verwachte opening

Het toekomstige gebouw bestaat uit de begane grond en drie etages, met ongeveer eenderde van het volume van het bestaande kantoor.

Voor bezoekers komt er tweelaagse parkeergarage onder het pand. Er zal geen verbinding zijn tussen beide gebouwen, althans niet meer dan een zebrapad. Maar beide gebouwen vormen samen één kantoor. De bibliotheek in het nieuwe en het bedrijfsrestaurant in het oude pand zorgen voor voldoende integratie. De opening staat gepland voor 1 maart 2012. Daarna hoopt Dirkwager zeker de komende tien jaar vooruit te kunnen. ■■■

artist impression nieuwe pand



Benieuwd naar de voortgang?

Via www.velperpoort.nl kunnen medewerkers, cliënten en andere geïnteresseerden de voortgang van de bouw volgen. Hier vindt u alle informatie over de ontwikkelingen. Op deze site is bovendien het hele bouwproces live te volgen via een webcam die op het dak van het huidige pand is gemonteerd.



Afscheid na veertig jaar advocatuur

“Eigenlijk ben ik al jaren aan het overdragen”

Advocaat mr. Fred Boom draagt na ruim veertig jaar het stokje over aan mr. Mascha Timpert-de Vries, senior medewerker. Zij zal per 1 januari 2011 toetreden tot de vennootschap. Deze wisseling van de wacht zal geen cultuurshock veroorzaken. “Door onze manier van werken is er altijd sprake van continuïteit.”

De ‘pater familias’ van Dirkzwager heet hij in de wandelgangen. Advocaat en vennoot Fred Boom is al sinds 1969 aan het kantoor verbonden. Eind dit jaar neemt hij afscheid. “Het is een keer genoeg. Maar ook al ben ik aan mijn pensioen toe, ik doe dit werk nog steeds met plezier.”

Openheid

Ruim veertig jaar advocatuur, van 1969 tot 2011. In die jaren deden zich heel wat veranderingen voor. Op technologisch gebied - “we kenden nog geen kopieermachine, fax en computer. De secretaresse moest elk vonnis pagina voor pagina overtypen” - maar ook qua werksfeer. De cultuur van kantoor Dirkzwager is nu vast heel anders dan vroeger.

“Nee, helemaal niet zo veel”, antwoordt Fred Boom. “Wij hebben steeds getracht om verjonging te vinden in mensen die wat gemeen hadden met de ouderen wat be-

treft hun juridische belangstelling en diepgang, en de openheid van geest. Ze zijn toegankelijk voor collega’s en cliënten. De bedrijfs-cultuur wordt ook gemakkelijker overgedragen omdat elke vennoot of seniormedewerker een groep juristen onder zich heeft die hij of zij opleidt en aanstuurt. Eigenlijk ben ik al jaren aan het overdragen. Natuurlijk, het is ook belangrijk dat je verschil, diversiteit, in mensen hebt. Maar niet op het juridische vlak.”

“Je moet geen kloon van elkaar worden,” vult Mascha Timpert-de Vries aan. “Maar het is erg praktisch dat de aanpak binnen de sectie onderling inwisselbaar is. Dan kun je voor elkaar inspringen.” Zijn opvolgster is inderdaad geen evenbeeld van Fred Boom. Wat ze wel overeenkomen is dat ze beiden op 23-jarige leeftijd bij Dirkzwager aan de slag gingen. “Ik begon in 2001, vers uit de collegebanken. Fred zei toen: ‘Jij kunt nog veertig jaar advocaat zijn, net als ik.’ Daar schrok ik wel even van!” lacht Timpert-de Vries. “Zover keek ik niet vooruit. Ik wilde uitzoeken of ik advocaat wilde worden en had het idee dat ik hier veel zou kunnen leren. De sectie Aansprakelijkheid, Schade en Verzekering bestond toen al uit 13 advocaten; nu is deze met 25 advocaten één van de grootse van Nederland.”

Generalist

Fred Boom begon, net als elke

advocaat destijds, als generalist. “Vroeger deed je alle rechtsterreinen, nu moet je je specialiseren. Het is onmogelijk geworden om je in alle vakgebieden te verdiepen.”

Voor Boom werden dat er twee: Schade, Aansprakelijkheid en Verzekering enerzijds en huurrecht/vastgoedrecht anderzijds (zie kader p. 16). Vond hij het jammer dat de generalist verdween? “Integendeel, ik zie het als een positieve ontwikkeling. Het bevordert de deskundigheid.”

“Het is zeker niet zo dat specialisatie het vakgebied beperkt,” zegt Timpert-de Vries. “Schade is juist interessant, omdat het enorm breed is met allerlei soorten schades. Van letselschade, verzekeringsrecht tot producten beroepsaansprakelijkheden. Bij dat laatste krijg je ook te maken met het rechtsgebied van de aangesproken beroepsbeoefenaar, zoals een advocaat, notaris, accountant, architect of belastingadviseur. Vaak ook zijn het complexe schades. Daardoor zit je met heel veel verschillende partijen om de tafel.”

Minder formeel

Ook de omgang met die cliënt verandert, aldus Boom: “In de jaren ‘60 en ‘70 werd je geacht de cliënt op kantoor te ontvangen, anders werd het te familiair. Tegenwoordig ga je vaak naar de cliënt toe. Zelfs in de rechtbank

zijn de formaliteiten rond een zitting minder strak. Vroeger stelde de rechter die ceremonie op prijs. Nu is de cultuur wat losser. Bij zittingen is er meestal op bijna gelijk niveau overleg tussen rechter en advocaat. Dat werkt veel prettiger.”

Is de cultuur harder geworden?

“Het gaat om steeds grotere geldelijke belangen. Daardoor stellen mensen eerder een ander aansprakelijk,” constateert Timpert-de Vries. “Zo worden de laatste jaren beroepsbeoefenaren en adviseurs door een bredere kring van personen vanwege beroepsfouten aansprakelijk gesteld.”

“Dat noem ik het uitdijende aansprakelijkheidsrecht”, vult Boom aan. “Tot in de jaren '80 was de Hoge Raad terughoudend met het toekennen van schadevergoedingen aan werknemers. Door allerlei ontwikkelingen in de rechtspraak zijn die mogelijkheden later verruimd en volgde een vloed aan claims.”

Bijblijven

Steeds die nieuwe rechtsontwikkelingen; achteroverleunen en vertrouwen op veertig jaar ervaring is er niet bij?

Boom: “Nee, dan gaat het helemaal mis. Ik heb veel nieuwe regelgeving meegemaakt. Zo zijn het Burgerlijk Wetboek, Burgerlijke Rechtsvordering, het verzekeringenrecht en het huurrecht vernieuwd. Het is een hele toer om alleen al de veranderingen op het gebied van schade en huur- en pachtrecht bij te houden.”

Collega's vallen nog altijd graag terug op de enorme juridische kennis van de oudste vennoot. Kan de nieuwe vennoot hem na zijn vertrek nog raadplegen? “Ze kan altijd bellen, maar mijn kennis gaat zeker falen! Ik ben niet van plan om alles nog bij te houden!”

Boom vertrouwt erop dat Mascha het zonder hem redt. Ze is immers volledig ingewijd in de werkwijze van Dirkzwager. Als seniormedewerker heeft zij op haar beurt al een tijd enkele advocaten onder haar hoede. Timpert-de Vries: “Dit vertrek is niet iets van het ene op het andere moment. Je weet dat Fred een keer gaat stoppen. Daar leeft hij met andere advocaten geleidelijk naar toe. Zijn praktijk wordt deels door Joost Bindels en deels door mij overgenomen. Voor mij kwam de overdracht op een heel natuurlijk moment: net na mijn zwangerschapsverlof in februari.”

Respect

Wat wil Fred Boom zijn opvolger nog als advies meegeven?

“Openheid is van belang, naast wederzijds respect: voor medewerkers en cliënten, maar ook voor de tegenpartijen en hun advocaten. Je hebt niets aan obstinate tegenpartijen waarmee nooit meer wat te regelen valt. Verder moet je de belangen van je cliënten zoveel mogelijk behartigen. Maar wel binnen de grenzen van de redelijkheid. Soms betekent dit dat je je cliënt moet weerhouden van acties. Maar dit alles weet Mascha wel.”

Waar in zal Mascha Timpert-de Vries een voorbeeld nemen aan haar vroegere patroon?

“Fred is na veertig jaar in alle opzichten geïnteresseerd gebleven. Niet alleen in zijn vak, maar ook in de rechtsontwikkelingen. En hij blijft meedenken over de strategie van het kantoor. Hij heeft oprecht interesse in het reilen en zeilen van het kantoor en in iedereen die daarmee verbonden is. Heel bewonderenswaardig als je dat zo lang kunt volhouden. Ik hoop dat het mij ook gaat lukken.” ■■■



Vastgoed

Naast 'schade' deed mr. Fred Boom vastgoedrecht in Arnhem (vooral huurrecht en pachtrecht). Zijn collega's in het vastgoedrecht vertokken echter om uiteenlopende redenen na elkaar naar de Nijmeegse vestiging. Jarenlang was Boom in Arnhem de enig overgebleven gespecialiseerde advocaat op dit gebied. Rond 2004 nam hij het initiatief om voor zijn vertrek een Vastgoedsectie in Arnhem op te tuigen. Inmiddels telt die, buiten hemzelf, vijf advocaten. “Ik vind het heel fijn dat dit gelukt is. In zes jaar tijd is er een volledige sectie opgebouwd. Dat succes komt echter vooral op het conto van mijn opvolger Robert Rijpstra.”

Verhoging competentiegrens

Een kleinere stap naar de rechter

Het kan soms een grote stap zijn om een advocaat in de arm te nemen en de gang naar de rechtszaal te maken. Bij de kantonrechter is het echter niet verplicht om een advocaat in te schakelen. Om die reden is vanaf 1 januari 2011 de bevoegdheid van de kantonrechter uitgebreid met zaken tot een belang van € 25.000,-.

Het kantongerecht is onderdeel van de rechtbank. Er gelden dezelfde beroepsmogelijkheden als bij de 'gewone' rechter. Momenteel doet de kantonrechter uitspraak bij vorderingen met een belang tot € 5000,-. Ook is hij bevoegd in zaken over huurrecht, arbeidsrecht en agentuurschappen.

De overheid vindt het belangrijk dat de rechtsgang in Nederland toegankelijker wordt. Daarom stijgt de competentiegrens van de kantonrechter naar € 25.000,-. Hij mag dan zaken met een belang tot dat bedrag gaan behandelen. Die kunnen voortaan zonder advocaat worden afgehandeld. Bij kantonzaken bestaat namelijk geen verplichte procesvertegenwoordiging. De burger mag kiezen door wie hij zich wil laten vertegenwoordigen. Bijvoorbeeld door een bedrijfsjurist of deurwaarder. Hij kan er ook zelf zijn zaak bepleiten.

De wetswijziging leeft sterk in de advocatuur en de politiek. Waar bedrijfsjuristen de verhoging van de competentiegrens toejuichen, zijn advocaten minder enthousiast. De Nederlandse Orde van Advocaten uitte kritiek op de wijziging omdat ze een verlies aan kwaliteit van recht vreest. Binnen de advocatuur wordt de kwaliteit van de verdediging gewaarborgd. Een advocaat heeft een verplichte opleiding genoten. Hij wordt gecontroleerd door de orde van advocaten, de raad van toezicht en het tuchtcollege. Een bedrijfsjurist heeft net als een advocaat een rechtenstudie gevolgd, maar is daarna niet gespecialiseerd in de advocatuur.



Potentieel nadelig voor degene die de zaak voert, is dat door de wetswijziging iedereen zich kan aanbieden om de burger bij te staan met advies over de rechtsgang. Het is immers moeilijk te beoordelen of iemand in staat is om een goede verdediging te voeren.

Volgens het Ministerie van Justitie is het voordeel van de wetswijziging driedelig: de rechtsgang wordt laagdrempeliger, de rechtszoekende heeft meer vrijheid om de gewenste soort rechtsbijstand te kiezen en de juridische sector moet meer gaan concurreren. Wie zelf zijn verdediging wil voeren, zal volgens de minister hulp krijgen van de rechtspraak bij het voeren van de procedure. Die hulp bestaat uit informatie en voorzieningen voor het aanbrengen van zaken. De mogelijkheid om bij dergelijke 'lichte' zaken toch met een advocaat in zee te gaan, blijft bestaan.



“Traject van A tot Z beschrijven”

Nu het Kadaster netwerken gaat registreren, is het voor bedrijven makkelijker om het eigendomsrecht van hun kabel of netwerktracé over te dragen. Makkelijker, maar wel via een ingewikkeld traject. Een bedrijf moet namelijk aantonen ‘bevoegd aanlegger’ te zijn.

N Neem een stuk grond en graaf het deels af. U zult versteld staan van wat er tevoorschijn komt: waterleidingen, rioleringsbuizen, glasvezel- en elektriciteitskabels. Wie mag zich eigenaar noemen van al die netwerken, de grondbezitter of de aanlegger?

Jarenlang was dat voor een groot deel van de verbindingen onduidelijk. Sinds de Hoge Raad in de kabelarresten van 2003 heeft bepaald dat alle kabels en leidingen onroerende zaken zijn, is het echter belangrijk te weten van wie die netwerken zijn of wie ze heeft aangelegd.

Karin Braam-Maters, para-legal Commercieel Vastgoed Notariaat legt uit waarom: “Nu kabels en leidingen onroerende zaken zijn, kunnen deze alleen met een notariële akte worden overgedragen. Door een kabel- of leidingtracé te registreren, wordt dat overdragen betrekkelijk eenvoudig.”

Kloppend

Na de kabelarresten volgde 1 februari 2007 een aanpassing

in de wet, die het bezit van het netwerk toekent aan de ‘bevoegde aanlegger’. De wet vermeldt sindsdien dat ‘een net, bestaande uit een of meer kabels of leidingen, bestemd voor transport van vaste, vloeibare of gasvormige stoffen, van energie of van informatie, dat in, op of boven de grond van anderen is of wordt aangelegd, toebehoort aan de bevoegde aanlegger van dat net dan wel aan diens rechtsopvolger.’

Braam: “Dat klinkt mooi, maar hoe toon je aan dat je een leiding bevoegd, dus met toestemming van de grondeigenaar, hebt aangelegd? Voor de openbare ruimten zijn meestal vergunningen afgegeven door de betreffende overheidsinstellingen, maar voor weilanden of particulier terrein ontbreekt de toestemming vaak. Daar komt bij dat de wereld van kabels en leidingen voortdurend in beweging is; bedrijven zijn opgesplitst of hebben andere overgenomen. Dat maakt het nog moeilijker om aan te tonen dat je ‘bevoegd aanlegger’ bent.”

Braam begeleidt inmiddels de registratie van een aantal tracés in het hele land: “Het is zaak om het traject van A tot Z te beschrijven. Je gaat samen met de eigenaar uitzoeken wat er aan vergunningen is en van welke grondeigenaren er iets zwart op wit staat: een zakelijk recht, een overeenkomst of correspondentie. Zo probeer je het hele tracé kloppend te krijgen.”

Openbare registratie

Het notariaat werkt bij deze registratie nauw samen met het Kadaster. “Dat maakt in overleg met onze cliënten de tekeningen van de netwerken, omdat veel bedrijven dat zelf niet - of nog niet - kunnen,” licht Braam toe. “Met deze tekening krijgt de cliënt een netwerkaanduiding bij het Kadaster. Wij verwerken de netwerkaanduiding en de tekening, samen met het onderzoek naar het ‘bevoegd aanleggen’, in een notariële akte. Door de inschrijving van de notariële akte in de openbare registers wordt de registratie een feit.”

“De (toekomstige) eigenaar moet wel geduld hebben.”

“Het advies kan overigens ook luiden dat registreren niet verstandig is,” vervolgt Braam. “Sommige netwerken veranderen regelmatig. In dat geval is registreren wellicht niet aan te raden. Want zodra het tracé wijzigt, moet ook de registratie weer gewijzigd. Dit betekent dat er een nieuwe tekening van het gewijzigde netwerk nodig is, met een nieuwe akte, die weer opnieuw moet worden ingeschreven.”

Escape

Wat als een bedrijf niet alle bewijsstukken voor bevoegdheid kan overleggen? “Dan is er nog één

escape,” vertelt Braam. “Er is overgangswetgeving die stelt dat diegene die zich op 1 februari 2007 gedroeg als eigenaar van het netwerk, bevoegd is dat net in de openbare registers in te schrijven en ook bevoegd is het netwerk te verkopen of er een hypotheek op te nemen.”

Een ideale oplossing. De (toekomstige) eigenaar moet echter wel geduld hebben. Vanaf de inschrijving in de openbare registers en publicatie hiervan in de Staatscourant én in een landelijk dagblad, kan een andere partij nog gedurende één jaar het recht op het netwerk opeisen. En tot drie maanden na registratie én publicatie mag de eigenaar het netwerk niet overdragen of er een hypotheek op nemen.

Overdracht

Wanneer kan een bedrijf volgens Braam het beste de netwerkregering regelen?

“In de praktijk blijkt dat een voorgenomen overdracht vaak de aanleiding is om een netwerk te laten registreren. En wat is er nu mooier dan de koper een netwerk voor te leggen dat helemaal geregistreerd is, inclusief een netwerktekening waarop het gehele tracé duidelijk staat aangegeven?” ■■■

Kijk voor meer informatie over de sectie Commercieel Vastgoed en over actuele juridische onderwerpen op www.dirkzwagervastgoed.nl en op www.partnerinkennis.nl





Euradius

Euradius is een internationale grafische onderneming op het gebied van printen, digitale druk en traditionele offset. In Duitsland is het bedrijf eigenaar van Stürtz en CS Druck, in Nederland van Printforce in Alphen en Ten Brink en HooibergHaasbeek in Meppel.

Ronald Hof en Bart de Beer



Grafische onderneming Euradius

Door zwaar weer met een financieel expert aan je zijde

Voor veel bedrijven heeft de financiële crisis verstrekking gevolgen gehad. Zo ook voor de internationale onderneming Euradius, die de afgelopen drie jaar in een duizelingwekkende rit langs investeerders, banken en overnames terecht kwam. De drukkerij werd daarin bijgestaan door een financieel specialist van Dirkzwager.

Euradius heeft turbulente jaren achter de rug. In 2007 werd het bedrijf overgenomen door de Amerikaanse Sheridan Group, een combinatie van grote grafische ondernemingen. Een jaar later kochten de aandeelhouders Euradius weer terug. Tijdens de herstructurering van de onderneming ging een van de grootste concurrenten, Giethoorn-Ten Brink, failliet. Ronald Hof, CEO van Euradius: "Toen hebben we gedacht: als het dan toch een moeilijke tijd is, maken we het nog ietsje moeilijker." Euradius besloot de concurrent over te nemen.

Advocaat Thomas Lampe is sinds eind 2008 nauw betrokken bij de financiële zaken van Euradius.

Als jurist met als specialisme financiering en zekerheden beoordeelt hij leningovereenkomsten of stelt ze op. Hij denkt mee over de structuur van financieringen en signaleert de bijbehorende risico's. Omdat hij drie jaar als transactiejurist bij het hoofdkantoor van ING heeft gewerkt, kent hij de praktijk vanuit 'de andere kant'.

Lampe: "Door de transactie met de Sheridan Group viel ik met mijn neus in de boter. Samen met een andere externe specialist voorzag ik Euradius van advies. Zo heb ik een aantal elementen uit de financiering onderzocht, omdat Euradius zekerheid moest verschaffen aan de bank dat ze de overname van Giethoorn-Ten Brink kon bekostigen."

Op zoek naar expansie

De aanleiding voor de moeilijke periode was een verandering in de bedrijfsstrategie. Euradius besloot om op distribute and then print over te stappen. Ronald Hof: "We drukken wetenschappelijke tijdschriften voor abonnees over de hele wereld. Elke week rijden we twee, drie ton bedrukt papier naar Schiphol, om het daar in een vliegtuig te stoppen. Het is veel handiger om de bestanden via internet te verspreiden en ter plekke in Singapore of de VS te publiceren. Dat was voor ons

aanleiding om expansie te zoeken in Azië en Amerika."

The Sheridan Group, die door twee privé-investeerders wordt gefinancierd, zag wel brood in het plan. "Ze vonden het dermate sexy dat ze kans zagen om het bedrijf op den duur naar de beurs te brengen of te verkopen," zegt Hof. "Om dat mogelijk te maken, zijn we versneld gedwongen om op drie plekken ter wereld een digitaal printbedrijf op te starten, dat alleen op bestelling print, en dus geen tijdschrift te veel afdrukt. Maar als je op drie plaatsen tegelijk met een nieuw experiment bezig bent, krijg je geen drievoud van je operationele problemen, maar een exponentiële groei ervan."

Opmerkelijke timing

Ondertussen bleken de privé-investeerders niet bereid om de nieuwe printbedrijven te financieren. Bovendien viel de expansie samen met de kredietcrisis. In dezelfde week dat Hof met de aandeelhouders van Euradius besloot om het bedrijf terug te kopen, bereikte de financiële crisis een hoogtepunt. Hof, met gevoel voor understatement: "De timing was opmerkelijk."

Hof en de aandeelhouders zetten alles op alles om Euradius terug te krijgen. Tijdens de ontvlechting en herstructurering van het



Thomas Lampe

bedrijf werden ook nog eens de activiteiten van de gefailleerde concurrent Giethoorn-Ten Brink overgenomen.

Inmiddels heeft Euradius de digitale operatie weer grotendeels op orde en ontwikkelt het digitale concepten in samenwerking met Océ, Scan Laser en het Centraal Boekhuis, en met vergelijkbare partijen in Duitsland voor de Duitse markt. Wat Hof betreft zijn Europa en Azië de volgende logische stap. CFO Bart de Beer: "Het concept van lokaal publiceren staat nog steeds. We waren gewoon wat te vroeg."

Een enorme operatie

De gevolgen van de crisis brachten ook ander juridisch werk met zich mee. Neem de splitsing van de ABN Amro Bank in de Royal Bank of Scotland en een nieuwe

versie van de ABN Amro Bank. Grote klanten van de bank, zoals Euradius, kregen het verzoek om alle kredietdocumentatie opnieuw aan te gaan en alle in het verleden verschaftte zekerheden opnieuw te verstrekken.

Lampe: "Dat is een enorme operatie. Erg juridisch en niet interessant voor de cliënt. Ik heb geprobeerd dat zoveel mogelijk bij Bart de Beer weg te houden." Daarnaast wikkelt Lampe de overname van Giethoorn-Ten Brink af. "Er komen nog steeds zaken bovendrijven waar een jurist naar moet kijken, zoals het beoordelen van overeenkomsten."

Ongeschonden

Over het voordeel van zo'n intensieve samenwerking zijn de drie heren het snel eens. Ronald Hof: "Je hebt aan een half woord ge-

noeg. Door onze hechte samenwerking kunnen onze financiële en juridische adviseurs, zoals Dirkzwager, uit naam van onze organisatie spreken. Dat is van essentieel belang, al was het maar omdat wij ons willen richten op wat hier in de drukkerij gebeurt." Lampe: "Voor mij persoonlijk is het erg interessant om wat meer betrokken te raken bij klanten als Euradius. Niet alleen omdat je het bedrijf beter leert kennen, maar ook vanwege de mensen erachter." Hof: "En niet per se in die volgorde, toch?"

Volgens hem is het aan de samenwerking met de externe adviseurs te danken dat Euradius de achtbaan die het sinds 2007 is ingegaan, ongeschonden is uitgekomen. "Maar ik denk dat het voor geen van de partijen goed zou zijn als die rit nog eens vijf jaar zou voortduren. Het zou mooi zijn als we elkaar in de toekomst weer iets meer rust kunnen gunnen." ■■■■

Digitaal printen

De grafische wereld zit middenin een overgangperiode, die zo'n vijftien jaar geleden begon met de uitvinding van het digitaal printen. Ronald Hof: "Gemiddeld gooide een uitgever meer dan tien procent van de gedrukte boeken weg. Met digitaal printen druk je precies op bestelling. Je produceert dus geen boek of tijdschrift te veel. Dat heeft de bedrijfsprocessen volledig op zijn kop gezet."

In Alphen aan de Rijn heeft Euradius een van de modernste digitale printbedrijven ter wereld staan. Printforce maakt zowel wetenschappelijke tijdschriften als schoolboeken, algemene boeken en business-to-business tijdschriften.

TELFA Congres

Internationale uitwisseling van kennis

Eind juni vond in Londen the TELFA Client Conference plaats. Hier ontmoetten niet alleen Europese collega's elkaar, maar ook advocaten uit de VS en - vrij uniek - cliënten van diverse kantoren.

DDirkzwager denkt over de grenzen, zeker in tijden van uitbreidingen en fusies op internationaal niveau. Daarom is samenwerking met netwerken zoals TELFA en USLAW zo van belang.

“Door deze contacten zijn we in staat om cliënten over een groot deel van de wereld dienstverlening aan te bieden. Internationaal werken we met advocaten die we kennen via deze associaties en met wie we in het verleden al vaker zaken deden”, aldus Marcel Hielkema, bestuurder-directeur van Dirkzwager.

Het bijzondere van dit jaarcongres was de aanwezigheid van cliënten van diverse Europese kantoren. Hieronder waren ook genodigden van Dirkzwager.

“In de middag vonden er bilaterale ontmoetingen plaats tussen TELFA- en USLAW-leden en de cliënten. Heel praktisch om over bepaalde onderwerpen met elkaar van gedachten te wisselen”, vertelt Hielkema, die ook aanwezig was. “Zo hebben advocaten kans te leren van hun cliënten en worden relaties geïnformeerd over de laatste ontwikkelingen in verschillende rechtsgebieden.”

Over de highlights van het programma: “Ten eerste die internationale ‘update’ van de ontwikkelingen op alle rechtsgebieden in zowel Europa als de VS. Daarnaast is er bijvoorbeeld gekeken naar de situatie in India, als voorbeeld van een snel groeiende economie en de gevolgen die dat heeft op rechtsgebied. Ook is er uitgebreid over het verzekeringsrecht gesproken. Opvallend was een case van een Britse advocaat. De Engelse overheid wilde de film An Inconvenient Thruth van Al Gore op alle scholen vertonen. Tegenstanders riepen echter dat dat politieke propaganda was en dus volgens de wet verboden. In zijn voordracht vertelde de advocaat hoe hij deze zaak voor de tegenstanders had aangepakt.”

Met honderddertig deelnemers en een gevarieerd programma waarin de nadruk lag op kennisuitwisseling, was het volgens Hielkema een zinvol congres. Dit werd zeer stijlvol afgesloten met een diner in Towerbridge, in de tubes die de brug met elkaar verbinden. ■■■



Op een mooie zomerdag, met een Italiaans diner aan lange tafels in een kersenboomgaard, nam Ine van der Maas afscheid van haar collega's van het notariaat. Ze is er nog van onder de indruk: "Ze hebben een boek voor me gemaakt. Dat zal ik mijn hele leven meeslepen. Zo mooi wat al die mensen schrijven. Dat geeft veel voldoening."



Ine van der Maas

“Jonge mensen inspireren, dat maakt me blij”

Veel juristen vinden het na ruim dertig jaar notariaat wel mooi geweest. Zo niet Ine van der Maas. Ze neemt weliswaar afscheid als notaris en vennoot van Dirkzwager, maar slaat tegelijkertijd een nieuwe richting in: coaching van jonge juristen.

Het sfeervolle afscheidsdiner en het mooie boek dat zij cadeau kreeg, maken het vertrek voor Ine van der Maas weliswaar iets makkelijker, maar ze zal het notariswerk zeker gaan missen. Vooral het contact met cliënten: “Sommigen ken ik al dertig jaar. Vaak werk ik ook weer voor hun kinderen.”

Afscheid nemen voelt altijd dubbel: “Als je het niet erg vindt, heeft je werk niets betekend. Als je het alleen maar negatief ziet, heb je blijkbaar geen andere levensinvulling.”

En die heeft zij juist wel, om te beginnen: coaching.

Mentor en coach

In het boek vond Van der Maas lovende woorden over haar rol als mentor. “Ik heb het altijd leuk gevonden om kandidaat-notarissen te begeleiden en te enthousiasmeren. In die zin is het vreemd dat het kwartje zo laat is gevallen.” Want pas in december 2009 ontstond het idee als coach verder te gaan.

Ze volgde naast haar werk een intensieve opleiding tot transformatie coach. Deze kan elke verandering begeleiden, zowel zakelijk als in de privésfeer. Van een belangrijke stap in je carrière tot de beslissing of je je huis al dan niet moet verkopen.

Sparringpartner

“Bij de opleiding hoort een intensief groepsproces, waarbij je elkaar continu coacht. Je wordt volledig binnenstebuiten gekeerd. Want tijdens het coachproces mogen je eigen problemen niet gaan meespelen.”

Eén ding heeft zij in ieder geval over zichzelf geleerd: grenzen stellen. Ze legde meteen een definitieve einddatum vast: op 1 juli nam zij afscheid, 15 juli zette zij een punt achter haar laatste notaristaken. Daarna ging zij op vakantie. Na haar terugkeer gaat zij haar coaching-bedrijf verder vormgeven. Haar ogen lichten op als ze over haar plannen vertelt: “Ik hoop me vooral te kunnen verdiepen in jonge juristen. Ze kunnen vastlopen, bijvoorbeeld over zaken die intern moeilijk bespreekbaar zijn. Dan helpt het om te sparren met iemand van buiten je organisatie, met ervaring in het vak. Ik kan hen op weg helpen met adviezen, tips en trucs. Ik bied geen oplossingen, die moeten ze zelf vinden. Al pratend gaan we daar samen uitkomen.”

Vrouwelijk rolmodel

Haar ‘coaches’ zullen wellicht ook van Dirkzwager afkomstig zijn. Ook daar kan iemand behoefte hebben aan een externe adviseur. “Ik had het destijds heerlijk gevon-

den om zo iemand te hebben. Mijn patroon gaf me indertijd wel alle ruimte en kwam voor me op als relaties moeilijk deden omdat ik een vrouw was. Maar ik had geen vrouwelijk rolmodel. Dat was in 1978. Ik ben van de generatie die de kastanjes uit het vuur moest halen. Vrouwen hebben het nu in bepaalde opzichten makkelijker, al hebben ze nog wel een paar slagen te maken.”

Gaat zij zich vooral op vrouwelijke juristen richten? Daar denkt Ine van der Maas even diep over na: “Nee, het moet geen apart onderwerp worden. Zeurende vrouwen, daar zitten kerels niet op te wachten. Ik wil zowel vrouwen als mannen coachen. Maar vrouwen kan ik vanuit mijn achtergrond wel extra steun bieden.”

Wat is over een jaar jouw ideale situatie?

“Dan heb ik een stuk of zes ‘coaches’, vooral jonge juristen die ik een opstapje kan geven naar het volgende niveau. Regelmatig heb ik dan nog contact met professionele coaches van de cursus. Coachen doe ik drie dagen in de week. Daarnaast heb ik tijd voor mijn andere hobby’s: kunst, schilderen en de moestuin. Sinds kort heb ik een volkstuintje. Daar beginnen nu piepkleine tomaten en komkommers te groeien.”

Jonge plantjes, jongen mensen tot volle wasdom brengen: de kweektuinen van Ine van der Maas. Ze kijkt ernaar uit: “Jonge, enthousiaste mensen inspireren. Dat is leuk en geeft energie. Daar word ik gewoon blij van.” ■■■■



Walter Jansen



Klaas-Albert Veerbeek



John Wijnmaalen



Frank Delissen



Robert Rijpstra

Vastgoed in het slop

Kansen door slimme oplossingen

De economische crisis heeft ook het vastgoed getroffen. Kantoren staan leeg en woningen langdurig te koop. Wat verandert er daardoor in de markt? Samenspraak vroeg het twee advocaten en drie notarissen tijdens een gesprek aan de ovale tafel. “Duurzaamheid is de trend.”

Te huur, te huur, te huur. In elke stad schreeuwen posters en billboards om het hardst dat bedrijfsruimte dringend gebruikers zoekt. En in woonwijken verpieteren talrijke bordjes ‘te koop’ in de tuin of aan de gevel. Achterliggende boodschap: het vastgoed zit dramatisch in het slop. Of zijn er toch lichtpuntjes?

“Een gunstig gevolg is dat de markt van vraag en aanbod geheel gekanteld is”, signaleert *Robert Rijpstra*. “Ontwikkelaars en eigenaren zijn gedwongen om veel meer te luisteren naar de wensen van de vraagkant. De afgelopen twintig jaar stonden de huurders bij wijze van spreken in de rij voor de eerste beste kubus. Dat is verleden tijd.”

John Wijnmaalen: “Verkopers moeten inventief zijn om hun woningen verkocht te krijgen. Ze bieden een hogere kwaliteit, zoals panden met een laag energieverbruik en een hoog comfort voor de gebruikers. Duurzaamheid is de trend; herbruikbare materialen, koude-warmteopslag, enzovoorts.”

Klaas-Albert Veerbeek: “Ook bij huurverlenging staan de partijen anders tegenover elkaar. Vroeger legde de verhuurder een contract neer op basis van de bestaande huurovereenkomst. Dat was het. Nu onderhandelt de huurder eerst, bijvoorbeeld over een gewenste verbouwing in het pand. Hij is pas bereid de huur te verlengen als de eigenaar wil investeren.”

Frank Delissen: “Onlangs heeft de retail een nieuw model huurcontract gelanceerd. Dit beschermt de positie van het retailbedrijf beter. Je ziet daar een cultuuromslag, die twee jaar geleden ondenkbaar was.”

Meedenken met ontwikkelaar

Hoe reageren aanbieders verder op de stagnatie?

Rijpstra: “Je ziet dat verkopers en ontwikkelaars de markt proberen los te trekken. Zo stokt het in de woningmarkt op de prijs. Die kun je verlagen door de ondergrond in erfpacht te geven.”

Veerbeek: “Helaas zijn de grote banken onlangs gestopt om erfpachtconstructies te financieren als de verpachter geen overheidslichaam is. Maar als op de grond erfpacht met koopoptie zit, tegen een voorafgestelde vaste prijs, gaan de banken weer wél akkoord.”

“Duurzaamheid is de trend, ook in de woningbouw.”

Wijnmaalen: “De mensen hebben dan in het begin lagere woonlasten, maar moeten later in verhouding meer betalen voor de grond. Daarbij moet je oppassen dat je ze nu niet iets geeft om hun woning betaalbaar te maken, waarna ze over pakweg tien jaar alsnog tegen te hoge kosten aanlopen.”

Veerbeek: “Je moet slimme oplossingen bedenken om eigen woningbezit betaalbaar te maken. Innovatief inspelen op wet- en regelgeving. Bijvoorbeeld met varianten op de traditionele woning met één eigenaar. Zoals splitsing in appartementsrechten, waarbij je tegenwoordig in steden als Nijmegen zelfs kamers kunt kopen. We begeleiden de ontwikkelaar dan tot een concept waar allerlei regels aan vast zitten. Onder meer voor de verhouding tussen de kamerbewoners en de eigenaar van het pand.”

Walter Jansen: “Een ander voorbeeld is een stedelijk project van een woningbouwcorporatie, met sociale huur, zorg en luxere woningen. Daar liggen nogal wat juridische knopen die je moet doorhakken, zowel notarieel als publiekrechtelijk. Neem het gemeenschappelijke gebruik van de parkeergarage of tuin. Dat vergt constructies die juridisch kloppen, voor de bank aantrekkelijk zijn en fiscaal goed verlopen.”

Delissen: “Ik houd mij veel bezig met zorgvastgoed



en zie veel mogelijkheden voor krachtenbundeling van corporaties en zorginstellingen. Met inzet van ieders expertise kunnen we concepten ontwikkelen waar ook gemeenten warm voor lopen.”

“Meer varianten op de traditionele woning met één eigenaar.”

Leegstand oplossen

Even wat cijfers. In Nederland staat 6,7 miljoen m³ kantoor leeg. 40% ervan is als zodanig kansloos. Door die gebouwen te transformeren tot wooncomplexen, is hun leegstand mogelijk op te lossen. Daar ligt een heleboel vakinhoudelijk werk voor zowel advocaten als notarissen.

Jansen: “We hebben de transformatie van het monumentale voormalige hoofdkantoor van Akzo in Arnhem begeleid. Dat is uitermate smaakvol verbouwd. De karakteristieke appartementen zijn twee jaar geleden als zoete broodjes verkocht. Daar is wel enorm geïnvesteerd.”

Rijpstra: “Dat is vaak het grote probleem, de financiering. De banken zijn terughoudend. En eigenaren zijn niet altijd bereid om er opnieuw geld in te steken. Anderzijds zien wij weer kansen in de wet- en regelgeving, met stimuleringsmaatregelen voor woningen. Daar adviseren we over.”

“Corporaties mogen vanaf oktober geen woningen meer verhuren boven de € 647,50 per maand. Maar die hogere huren hebben ze nodig om een gebied te kunnen ontwikkelen. Laatst nog bij een project voor duurzame woningen. Daar hebben we geadviseerd om de kostbare energie-installatie apart van de woning te verhuren, zodat de corporatie de investering toch kan terugverdienen.”

Wijnmaalen: “Dat is een aardig voorbeeld waarbij notarissen en advocaten gezamenlijk optrekken. Als je iets wilt afsplitsen van een bestaande woning door middel van een opstalrecht, en je wilt weten of dat kan, dan moet je bij de notaris zijn. Als je ruzie krijgt over het opstalrecht, ga je naar de advocaat.”

Rijpstra (lachend): “Ik word er juist vroegtijdig bijgehaald om ruzies te voorkomen. Advocaten en notarissen kijken anders naar een bepaling. Die wisselwerking verbreedt het gezichtsveld.”

Wijnmaalen: “Robert kijkt meteen naar de risico’s voor zijn cliënt. Een notaris kijkt meer naar de belangen van beide partijen.”

Jansen: “Dat wordt nog wel eens vergeten, dat de notaris een onafhankelijk en onpartijdige persoon is die rekening houdt met de belangen van alle partijen, ook al wordt hij maar door één betaald.”

Haken en ogen

Lokale overheden voelen eveneens de malaise in het vastgoed. Met nieuwe ideeën en wisselend succes proberen ze het tij te keren. Zo overwegen gemeenten erfpacht om de verkoop van woningen vlot te trekken. Zoals in de nieuwe prestigieuze Arnhemse woonwijk Schuytgraaf, waar erfpachtconstructies spelen. Een ander idee is de koopgarantie, die moet bevorderen dat mensen doorstromen naar andere woningen. Ze krijgen dan de zekerheid dat hun achtergelaten huis tegen een bepaalde prijs wordt gekocht.

Rijpstra: “Een ander voorbeeld: in heel Nederland hebben ontwikkelaars gronden gekocht van gemeenten met een bepaalde verwachtingswaarde over de uitkomst. Maar door de crisis zijn de geplande woningen niet meer weg te zetten voor de gestelde prijs. Niettemin zijn ontwikkelaars wél verplicht om zo’n project van de grond te trekken. Het onverkort nakomen van die verplichting zou dan regelrecht uitmonden in een faillissement. Daar is niemand bij gebaat. Wij schuiven dan aan om te kijken hoe je dat contract kunt herzien. Daar zitten talloze haken en ogen aan. Meestal willen partijen er graag uitkomen. Gemeenten kunnen dan genoeg nemen met een latere betaling van de grondprijs, ontwikkelaars met een iets hogere rente. Dat is telkens maatwerk.”

Jansen: “Vaak heeft een gemeente het idee dat de ontwikkelaar nog een geweldige winst realiseert, terwijl de ontwikkelaar het tegendeel roept. Ik heb al meegemaakt dat partijen vervolgens met open begrotingen nieuwe afspraken met elkaar maken.”

Wijnmaalen: “Wet- en regelgeving dwingt ze wel om terughoudend te opereren. Gemeenten moeten niet in de fuik van overheidssteun lopen door een ondernemer te bevoordelen. Daarover kan gedoe ontstaan in Brussel. Ik signaleer dergelijke knelpunten. Indien nodig, schakel ik een van onze advocaten in die gespecialiseerd is in staatssteun en mededingingsrecht. Gelukkig wordt er nog heel weinig over geprocedeerd. Men weet het heel aardig op te lossen.” ■■■■

Kijk voor meer informatie over de sectie Vastgoed en over actuele juridische onderwerpen op www.dirk-zwagervastgoed.nl en op www.partnerinkennis.nl



De gesprekspartners

De advocaten Frank Delissen (Nijmegen) en Robert Rijpstra (Arnhem) zijn gespecialiseerd in vastgoed, net als de notarissen Walter Jansen (Arnhem), Klaas-Albert Veerbeek (Nijmegen) en John Wijnmaalen (Arnhem).

“Nu de overheid de komende jaren fors moet gaan bezuinigen wordt het voor het de culturele sector van nog groter belang om samenwerking aan te gaan met het bedrijfsleven. De relatie met Dirkzwager wordt door Toneelgroep Oostpool gekoesterd. Wij zouden graag ook met andere bedrijven in gesprek komen over samenwerking.” Ruud van Meijel, zakelijk leider Toneelgroep Oostpool



Foto: Sandra Papen. Uit: Wachten op Godot.

Aansprekend en spraakmakend theater

Foto: Samne Peper. Uit: Van de brug af gezien



Cultureel betrokken

Kunst is niet iets verhevens, maar van iedereen. Toneelgroep Oostpool wil kunst onder de aandacht brengen van een groot publiek en de jeugd van theater leren genieten. Ook Dirkzwager gelooft in kansen en mogelijkheden. Daarom sponsort het kantoor drie regionale culturele instellingen die zich, net als Dirkzwager, op nationaal niveau begeven en een hoge kwaliteit nastreven: Toneelgroep Oostpool, Het Gelders Orkest en Introdans. Langs deze weg kan Dirkzwager iets teruggeven aan de maatschappij. In het kantoor in Arnhem zijn door het hele gebouw foto's te bewonderen van optredens van deze drie gezelschappen.

De provincie Gelderland biedt onderdak aan één van de grootste toneelgezelschappen van Nederland: Toneelgroep Oostpool. In het seizoen 2009/2010 bereikten haar producties maar liefst vier keer de landelijke theater top tien. 'Sterk toneelbeeld en een fantastisch spelende cast die enkele hartverscheurende scènes ten beste geeft.'

Drie voorstellingen, *Van de brug af gezien*, *Wachten op Godot* en *Orlando*, waren het afgelopen seizoen opgenomen in de theater top tien van De Volkskrant. Bovendien prees de vakjury van het Nederlands Theater Festival *Van de brug af gezien* als één van de tien beste voorstellingen van het afgelopen seizoen. De optredens van Toneelgroep Oostpool blijken dit jaar wederom aansprekend én spraakmakend.

Een groot succes dat is toe te schrijven aan een relatief kleine, vaste cast van zeven jonge acteurs – per productie aangevuld met talent van buitenaf – en twee vaste regisseurs. Jaarlijks brengt de groep zo'n vijf tot zes producties op de planken, verspreid door het hele land.

Theaterproducties van Toneelgroep Oostpool kenmerken zich door thema's over de complexe wereld, zoals zoeken naar de zin van het leven of een betere wereld scheppen in je verbeelding. Ze zijn altijd verbonden aan zaken die iedereen bezighouden. Dat leidt tot toneel met herkenbare, menselijke trekken. Niet per se

bloedserieus, maar waar mogelijk ook humoristisch.

'Wat een pracht ding is de mens... hoe onbegrensd in zijn vermogens' - *Hamlet*

Kunst kan het leven verrijken. Vanuit die gedachte maakt Toneelgroep Oostpool theaterkunst toegankelijk voor een breed en divers publiek. Met een speciaal educatief programma wil de groep de jeugd leren genieten van theater, als toeschouwer of op de bühne. Begin 2011 krijgt een veertigtal jongeren uit Gelderland en Overijssel de kans te debuteren (met spel, muziek, dans of decor) in hun eigen kindertragedie *Voorjaarsontwaken*.

De speelkwaliteiten van de vaste acteurs zijn in 2010/2011 te bewonderen in producties als *Hamlet* en *De Kleine Zeemeermin*. In dit laatste geval: géén sprookje, níet voor kinderen. ■■■

Voor meer informatie:
www.toneelgroepoostpool.nl



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

Dirkzwager
advocaten & notarissen