

Samenspraak

SEPTEMBER 2013

MAGAZINE VOOR RELATIES

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



Opschudding in de zorgsector
door stevige jurisprudentie

Toegevoegd notaris?
Hele verbetering voor cliënten

Denise Koopmans, Wolters Kluwer
Dienstverlening advocatuur moet anders

Toegevoegd notaris

én notaris toegevoegd



Toegevoegd, dat woord gebruiken we in deze Samenspraak nogal eens. Onbewust.

Maar wie even bladert, komt het in allerlei contexten tegen: toegevoegde waarde van het kantoor, trendy daktuin waaraan extra's zijn toegevoegd, een 'toegevoegd notaris'... Dat laatste is geheel nieuw. Wij hadden als kantoor geen vinger in de pap bij het ontstaan van de functie 'toegevoegd notaris', die door de KNB is gerealiseerd. Wel hebben we bij Dirkzwager snel de weg vrijgemaakt voor één van de eerste toegevoegd notarissen in Nederland. Wij zijn er trots op Ineke Meuwese, die leiding geeft aan de sectie Familierecht notariaat, in deze functie aan u voor te stellen. Allereerst op de voorpagina en verderop op pagina 4, waar zij u vertelt wat een toegevoegd notaris is.

Aanvullend heeft Dirkzwager ook een notaris toegevoegd, en wel aan het bestuur. Zoals u weet, heeft notaris Karen Verkerk het bestuur verlaten. We vonden dat het notariaat wel in het bestuur vertegenwoordigd moest blijven en daarom verwelkomen wij Ruben Berentsen. Ruben vertelt als kersvers bestuurslid over de toegevoegde waarde van kantoor Dirkzwager en toont zich zeer enthousiast over ons social media-beleid (p.28).

Wat mij op het volgende brengt: heeft u zich al toegevoegd aan de Facebookvrienden van Dirkzwager? Of heeft één van uw medewerkers dat al geregeld? Bent u trouwens een beetje op de hoogte van wat zij namens uw bedrijf op Facebook, LinkedIn of Twitter verkondigen? Volgens onze advocaten arbeidsrecht en privacyrecht moet u wel alert blijven. Er schuilen namelijk ook risico's in al dat chatten en liken op sociale netwerken (p.24). Op onze kennispagina's en in onze KennisApp bent u veilig. Daar delen wij met name kennis met u. Over toegevoegd gesproken...

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Eric Boerma'.

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

Colofon

Velperpoort

Velperweg 1
6824 BZ ARNHEM
Tel. 026 353 83 00

Stella Maris

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

info@dirkzwager.nl
www.dirkzwager.nl

Samenspraak is een uitgave van
Dirkzwager advocaten & notarissen

Contactpersoon Dirkzwager:

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

Concept & productie: Caplan

Drukwerk: Coers & Roest

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



Inhoud

Dirkzwager Actueel

Ineke Meuwese is toegevoegd notaris

4

KennisBoek App

Layar al ontdekt?

7

Junior versus Senior

Christien Beernink en Selma van Ramele

8

Dossier

Samenwerking met Top Management Consult

11

Toewijding

Petra Kiphardt werkte als vrijwilliger in weeshuis Ghana

14

Dirkzwager Nieuws

Advocaten moeten nadenken over hun toegevoegde waarde

In Casu

Kort nieuws

19

Gedachtegoed

Koen Mous wint zaak tegen CZ:
"Stevige jurisprudentie"

20

In Casu

Kort nieuws

23

Business Case

Wat plaatsen úw medewerkers op social media-sites?

24

Van onze internationale partner in Spanje

Adarve Abogados

26

Waarvan Akte

Ruben Berentsen verklaart groei Dirkzwager

28

Partner in MVO

Roof Garden Arnhem, de reizende daktuin!

30



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



Ineke Meuwese, eerste toegevoegd notaris van Nederland

“Toegevoegd, zegt u?”

Sinds begin dit jaar kent het notariaat een derde functie: naast notaris en kandidaat-notaris is er nu de toegevoegd notaris. Een ingewikkelde benaming voor wat in feite een notaris in loondienst is. Ineke Meuwese is één van de eerste vier personen die als toegevoegd notaris zijn beëdigd. “Een hele verbetering voor de cliënt en veel prettiger voor mij. Bovendien is het een mooie stap in mijn carrière.”

“Dit maakt het vak nóg leuker,” reageert Ineke Meuwese op de vraag waarom zij de functie van toegevoegd notaris ambiëerde. “Ik mag nu alles doen wat een notaris doet en kan voortaan het hele traject met de cliënt afwerken. Dus inclusief het passeren van akten: ik zet zelf de afrondende handtekeningen.”

Meuwese begon in 2001 bij Dirkzwager en kreeg een aantal jaren terug als kandidaat-notaris de leiding over de afdeling Familierecht notariaat. Sindsdien voerde zij bijna alle taken uit van een notaris Familierecht. Bijna, want het passeren van akten was voorbehouden aan een officieel benoemde notaris. Om dat te ondervangen, werd ze drie dagen in de week benoemd tot waarnemend-notaris. “Voor drie verschillende collega’s. Niet heel praktisch, want op die dag mochten zij zelf geen handtekeningen zetten.”

Loondienst

Een notaris hoeft niet per se ondernemer te zijn; daar was de beroepsgroep het over eens. Maar hoewel beroepen zoals een arts, advocaat of apotheker in loondienst zijn uit te oefenen, bestond voor de

notaris die mogelijkheid niet. Tot begin dit jaar was het niet mogelijk de titel notaris te dragen, zonder meteen ook als ondernemer/vennoot te boek te staan. De KNB (Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie) zocht al langere tijd naar een oplossing in de vorm van een nieuw soort notaris. Uiteindelijk is op 1 januari 2013 de notariswet aangepast. Voortaan kunnen kandidaat-notarissen, die zowel hun beroepsopleiding als zesjarige stageperiode hebben afgerond, worden benoemd tot toegevoegd notaris.

Integriteitstoets

De vereisten voor de toegevoegd notaris zijn gelijk aan die van een notaris, alleen zonder ondernemingsplan. De eisen zijn gelijk met de wetwijziging door de KNB ook meteen verscherpt, om de integriteit van de notaris te waarborgen. Meuwese: “De drempel is verhoogd. Voorafgaand aan de beëdiging ondergaat elke aankomend notaris en toegevoegd notaris een integriteitstoets, in de vorm van een assessment. Je krijgt bepaalde dilemma’s voorgelegd, waaruit onder meer blijkt of je stevig in je schoenen staat in situaties

die je zouden kunnen verleiden tot lucratieve transacties. Je spreekt met psychologen, die een rapport over je opstellen. Daarnaast is er een commissie Toegang Notariaat in het leven geroepen. Je voert een gesprek met zes heren – ja, alleen heren! – die werkzaam zijn in diverse disciplines. Die evalueren of je geschikt bent voor het vak.”

“Aan deze tafel rollen wel eens wat traantjes. Het gaat in de familierecht-praktijk vaak om **emotionele zaken**. Dan is het wel zo prettig, dat er niet ineens aan het slot een onbekende notaris verschijnt om de **akten te passeren**.”



Verwarring

Dat het zolang duurde eer de nieuwe functie er echt kwam, heeft vooral te maken met de onpartijdigheid van de notaris. In een van de eerste wetsontwerpen was nog sprake van een ‘notaris in dienstbetrekking’. Maar dan zou de onafhankelijkheid van de notaris in het geding komen: het kon immers ook om een notaris bij een bank of makelaar gaan. En ‘notaris in loondienst’ dekte evenmin de lading.

Het werd ‘toegevoegd notaris’. In de zin van: toegevoegd aan een collega-notaris. In het geval van Ineke Meuwese is dat Ton Lekkerkerker, notaris Ondernemingsrecht in Arnhem. De functiebenaming is voor de buitenwereld nog steeds niet erg eenduidig. De kersverse toegevoegd notaris verwacht dat het voorvoegsel door de jaren heen zal verdwijnen: “Binnen de beroepsgroep bestaat er weerstand tegen deze term. Bovendien kan het verwarring scheppen: als je als advocaat toegevoegd bent, dan doe je je werk gratis.”

Voldoening

What’s in a name. Meuwese is zeer tevreden met deze oplossing, die voor haar overigens geen eindstation is. Want in tegenstelling tot wat de KNB in haar functiedefinitie schrijft - ‘een toegevoegd notaris ambieert het ondernemerschap niet’ -, ligt dat voor Ineke zeker niet zo.

Zij ambieert het notarisambt wel degelijk, maar niet stante pede. Naast haar werk is zij moeder van drie kinderen en daar wil zij graag tijd voor hebben. Ineke Meuwese beschouwt haar benoeming dus als een mooie opstap naar het notarisambt in de toekomst. Voor nu is het goed zo. Als specialist Familierecht en estate planner is zij nu immers bevoegd om zelfstandig te functioneren: “Familierecht is binnen Dirkzwager een volwaardig specialisme. Ik verdiepte mij als kandidaat-notaris jarenlang in personen- en familierecht en heb mij daarin volledig gespecialiseerd. In de oude situatie was het dan wel vreemd, dat ik alleen voor de ondertekening van de akte bij een andere notaris met een ander specialisme moest aankloppen.”

Voor haar cliënten zal de continuïteit een hele verbetering zijn: “Aan deze tafel rollen wel eens wat traantjes. Het gaat in de familierechtpraktijk vaak om emotionele zaken. Mensen vertellen mij hun persoonlijke verhaal. Soms krijg ik later ook hun kinderen als cliënt en ken ik de voorgeschiedenis. Dan is het wel zo prettig, dat er niet ineens aan het slot een onbekende notaris verschijnt om de akten te passeren, aan wie zij weer opnieuw hun verhaal moeten uitleggen. Het geeft ook mij veel meer voldoening. Je hebt toch een speciale binding met je cliënten; dat is juist zo leuk aan het vak Familierecht.” ■

Familierecht, ook voor ondernemers

Ook voor ondernemers kan een afspraak met de toegevoegd notaris Familierecht verhelderend werken. Voor hen is het van groot belang dat de zaken rondom hun onderneming goed geregeld zijn in geval zij zelf (tijdelijk of voorgoed) geen beslissingen voor het bedrijf kunnen nemen. Eén en ander is in een testament of levenstestament prima te regelen. Maak eens een afspraak om de mogelijkheden te bespreken.



Layar, al ontdekt?

In de vorige Samenspraak maakte u kennis met de nieuwe KennisBoek App van Dirkwager. Heeft u deze al gedownload?

Nog niet, kijk dan snel op www.kennisboek.nl. Ruim drieduizend gebruikers gingen u al voor. Niet op de laatste plaats om de Layar-mogelijkheden van Samenspraak te kunnen openen. Probeer het ook.

Sinds de lancering van de nieuwe KennisBoek App begin mei 2013 is deze door al ruim drieduizend Dirkwagerrelaties en andere geïnteresseerden gedownload. Elke week worden dat er meer. Veel cliënten laten weten dat ze de uitgebreide mogelijkheden van de nieuwe app zeer innovatief vinden, zeker voor de branche: “Weten jullie wel zeker, dat jullie een advocaten- en notarissenkantoor zijn?”

Ook kwamen er veel enthousiaste reacties binnen op de contentvoorziening met profielgestuurde informatie, deze mogelijkheid wordt alleen geboden als je je registreert en een profiel aanmaakt. “Heel praktisch om een eigen interesseprofiel te kunnen maken,” aldus een gebruiker. Ruim 1700 gebruikers meldden

zich hiervoor aan en kozen daarmee voor ontvangst van gedifferentieerde, op hun eigen situatie toegespitste informatie.

Extra dimensie

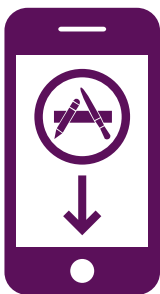
Met de app KennisBoek is dit relatie-magazine tot ‘leven’ te wekken. Zo biedt Samenspraak veel leuke en informatieve interactieve extra’s. Van alle aangemelde abonnees openden 1400 mensen de diverse Layar-pagina’s met het speciale icoon in het vorige nummer. Deed u dat nog niet, dan heeft u afgaand op hun reacties wel iets gemist: “Dat heb ik nog nooit gezien!” En: “Huh, hoe doen jullie dat?!” Benieuwd naar wat zij zagen? Volg de aanwijzingen hieronder en ontdek de verborgen digitale dimensie van Samenspraak.

Dirkwager gaat de functionaliteiten van de KennisBoek App steeds verder uitbreiden. Alle functies in de app nog een keer op een rijtje:

- Compleet nieuwe vormgeving
- Profielgestuurde content, geen overkill aan artikelen meer
- Participeren in contentdelen, reactiemogelijkheden (gefaseerd ingevoerd)
- ‘Easysaring’ Deel de artikelen makkelijk via social media
- Gamification
- ‘Later lezen’ (eventueel offline) functie
- Meld je aan voor onze digitale nieuwsbrief: frequentie en inhoud afgestemd op profiel en wensen gebruiker
- Koppeling aan digitale bibliotheek, via de app toegang tot verschillende e-books
- Mogelijkheid voor het aanmelden van de openbare workshops en events
- Layar-toepassingen (koppeling van print aan digitale mediakanalen)

Later in 2013:

- Toevoeging van videocontent
- Publish on demand
- Voorleesfunctie via Podcast



Stap 1: Ga naar de App Store en download gratis KennisBoek 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 zonnig op de button om deze te openen of in gang te zetten.



Selma van Ramele en Christien Beernink

Een senior-jurist neemt een beginnende advocaat-stagiaire of kandidaat-notaris 3 jaar onder zijn hoede. Deze jonge mensen vormen de nieuwe generatie Dirkwager-juristen. Hoe kijkt de gezel naar zijn meester, en andersom?

Christien over Selma

“Ze straalt het uit, dat ze plezier heeft in haar werk”

Je eerste indruk?

Een sterke vrouw en heel professioneel. Tegelijkertijd een open en vriendelijke persoon. Ik had er nooit over nagedacht of ik liever een man of vrouw als patroon wilde, maar werken voor Selma bevalt me heel goed.

Waarom herken je de meester?

Selma kan dingen heel duidelijk uitleggen, helder formuleren en snel tot de kern doordringen. Hoe ze de verbanden legt en de stappen bedenkt die ze vervolgens gaat nemen; daar kan ik heel veel van leren. Inhoudelijk is ze sterk; ze weet waarover ze praat. Selma is een hele goede advocaat met hart voor de sectie én echt betrokken bij collega's. Ongetwijfeld moet zij ook wel eens moe zijn, maar toch is er altijd die positieve uitstraling. Die combi van professionaliteit met haar menselijke, vrolijke kant: dat vind ik heel mooi. Dat wil ik ook wel bereiken.

Collega of meester?

We zijn wel echt collega's, maar natuurlijk werk ik onder haar begeleiding. Dat gebeurt altijd in goede samenwerking. Nee, van hiërarchie is geen sprake. De hele sectie gaat heel vriendschappelijk met elkaar om.

Selma als opleider?

Ze geeft me de ruimte om onafhankelijk te werken, zonder alles voor te kauwen. Selma weet meer dan ik, dus neem ik graag dingen van haar aan. Ze staat open voor suggesties van mijn kant. We bespreken uitgebreid waarom die wel of niet goed zijn. Selma zal je nooit afbranden, maar ze sugarcloot het ook weer niet. Ook stimuleert ze me - zonder te pushen - om aan acquisitie en kantooractiviteiten te doen. Ik ben secretaris van het Café Consult, een ondernemerscafé in Arnhem; zo'n eigen initiatief waardeert ze. Ze kwam een keer naar een van mijn lezingen over Algemene Voorwaarden luisteren en was heel positief.

Als ze zelf een beetje zenuwachtig is voor een bijeenkomst, laat ze dat gerust merken. Dat is zo leuk aan haar.

Waarom neem je géén voorbeeld?

Een tweeling krijgen, ha ha! Dat lijkt me een zware taak naast je werk. Nee, ik ben bij Selma nog niets tegengekomen, waarvan ik dacht: Oh, vreselijk!”

Wat zal je van deze stage bijblijven?

Twee dingen. Mijn eerste pleidooi bij het Hof met een nogal vervelende rechter. Die legde mij - en gelukkig ook de tegenpartij - het vuur aan de schenen. Best pittig. Heel leerzaam om te merken, hoe je zulke rechters tegemoet kunt treden. Het tweede is een zaak waaraan ik al vanaf het begin werkte en die ik heel goed kende. De zitting ging ook goed. Daarna dat positieve gevoel: de eerste zaak die je echt wint!

Christien over 10 jaar?

Ik denk dat ik dan nog in de advocatuur zit. Ik wil graag een goede advocaat en inhoudelijk sterke advocaat worden en groeien in wat ik nu doe. Dat zal dan nog altijd ondernemingsrecht zijn, misschien meer fusies en overnames. Procederen wil ik zeker blijven doen, dat vind ik leuk. En ik zie nu geen reden, waarom ik dan niet meer bij Dirkszager zou werken.

Wat heeft je achteraf verrast?

Mijn verbazing gold niet zozeer Selma als persoon, maar de sfeer binnen de hele sectie. Het is niet alleen 'keihard werken en persoonlijke beslommingen laat je maar thuis'. Er is ook ruimte voor de menselijke kant. De rol van Selma daarin is zeker belangrijk: ze maakt vaak tijd voor een praatje, biedt een luisterend oor. Dat creëert een goede sfeer. Je krijgt hier echt een wij-gevoel: we gaan er met z'n allen voor! ■



Junior:

Christien Beernink rondde in 2010 haar universitaire opleiding Rechtsgeleerdheid in Tilburg af. Ze werkte als jurist in de advocatuur en later als bedrijfsjurist voor een klein bedrijf, dat passagiers bijstaat in claims bij vluchtvertragingen. De advocatuur in een groot kantoor bleef lonken. Ze solliciteerde op een advocaat-stagiaireplaats bij Arbeidsrecht, maar streek in september 2011 neer bij de sectie Ondernemingsrecht. Soms doet ze nog passagiersrecht; nu voor vliegmaatschappijen. Haar interesse is breed, het vakgebied gelukkig ook. “Het is leuk om uit te vogelen hoe alles zit.”

Selma over Christien

“Ik vertrouw op Christien, ze staat haar mannetje”



Senior:

Selma van Ramele, advocaat Ondernemingsrecht, begon in 2001 als advocaat-stagiaire in Arnhem onder de hoede van o.a. Claudia van der Most (vennoot en advocaat Ondernemingsrecht). Ze ging in 2010 naar Nijmegen om daar medeleiding te geven aan de sectie Ondernemingsrecht. Momenteel staat zij alleen aan het hoofd van de sectie. Selma is gespecialiseerd in ondernemings- en mededingingsrecht.

Je eerste indruk?

Op basis van haar sollicitatiebrief was ik enigszins terughoudend. Christien was al wat ouder en als bedrijfsjurist bij een klein bedrijf, werkzaam op een zeer specifiek rechtsgebied. Paste ze wel bij dit kantoor, bij ondernemingsrecht? Ik sprak haar en was meteen enthousiast. Daar zat een hele enthousiaste vrouw, die perfect onder woorden kon brengen wat ze wilde en waarom ze bepaalde keuzes had gemaakt. Ik dacht meteen: die wil ik hebben. Zo zie je maar, op papier kun je iemand niet volledig beoordelen.

Waarom herken je een talent?

Christien heeft een sterk analytisch vermogen en hele goede uitdrukkingvaardigheden; ze kan de boodschap duidelijk overbrengen. Dat kun je ontwikkelen, maar deels moet je dat ook in je hebben. In onze sectie is dat belangrijk. Je moet ondernemers de zaak helder kunnen uitleggen. Christien komt vrij zelfverzekerd over, waardoor mensen ook naar haar willen luisteren. Een pre voor een beginnend advocaat. Als jonge advocaat moet je je toch meer bewijzen. Dat kan Christien, want ze staat haar mannetje. Ik heb vertrouwen in Christien; ze kan prima zelfstandig contact met cliënten hebben.

Minpuntjes?

Het is niet negatief. Maar wat ik in de praktijk vaak zie is dat beginnende advocaten moeten leren om in hun advies mee te denken met de cliënt. Je kunt wel goed uiteenzetten waarom iets vanwege de juridische obstakels niet kan, maar uiteindelijk moet je ook een juridische houdbare oplossing aandragen. Een alternatief bespreken. Een cliënt wil graag concrete handvatten. Dat meedenken is Christien steeds meer aan het ontwikkelen.

Hoe haal je het beste uit iemand?

Je moet een stagiaire de ruimte geven: zelf het contact met de cliënt verzorgen, zelf die

zitting doen. Maar dan wel door het samen goed voor te bereiden. Je leert uiteindelijk meer door het zelf te doen. Onder begeleiding. Christien staat open voor kritiek, is leergierig en ik zie mijn opmerkingen en suggesties meteen terug in haar volgende concept. Niet dat ze alles klakkeloos overneemt; er is ruimte voor dialoog.

Jouw stijl van opleiden?

Zelf ben ik voornamelijk opgeleid door Claudia van der Most, haar stijl staat me aan. Ik kreeg de ruimte en ze gaf me veel aandacht. Ik heb plezier in het begeleiden van jongere advocaten. Het kost tijd, maar je leert er ook van. Christien stelt soms vragen over een dossier, die mij aan het denken zetten. Zo kom je samen verder door te sparren. Persoonlijk vind ik het wel belangrijk dat er een klik is met je stagiaire. Niet zozeer als vrienden - je hebt een hele andere relatie - maar je werkt daardoor veel fijner samen. Ik verwacht ook enthousiasme van een stagiaire, gedrevenheid en liefde voor het vak. Want, en dat klinkt misschien cliché, veel dingen gaan nu eenmaal zoveel gemakkelijker als je het leuk vindt. Dat enthousiasme en die motivatie heeft Christien zeker.

Christien over 10 jaar?

Ik zou het leuk vinden als ze advocaat blijft. Christien heeft talent. Dan zie ik haar in een eigen praktijk bij Dirkwager waarin zij op haar beurt jongere advocaten begeleidt. Ik denk dat zij dat leuk vindt en ook goed kan.

Wat heeft je achteraf verrast?

Dat ze zo enorm fanatiek is in de wielersport. Vorig jaar reed ze met een aantal collega's de Alpe d'HuZes. Een topprestatie. Die gedrevenheid, daar zie ik een parallel met haar werk. Christien heeft daarnaast - wat ik eigenlijk wel had verwacht - een positieve invloed op de sfeer binnen de sectie. Een beetje gezelligheid is ook heel belangrijk. ■



samenwerking TMC en Dirkzwager

“Escalatie in arbeidsgeschillen voorkomen”

Reorganisaties zijn aan de orde van de dag. Aan bestuurs- en managementtafels ontstaan hierdoor met regelmaat ingewikkelde problemen en spanningen. Niet alleen juridische, maar ook organisatorische en persoonlijke vraagstukken spelen dan een rol. Om hierop een antwoord te kunnen bieden, heeft Dirkzwager een sterke partner gezocht en gevonden in Top Management Consult.



In de inspirerende omgeving van natuurgebied Maasduinen bevindt zich het kantoor van Top Management Consult (TMC), opgericht door bedrijfskundige Peter Hagenaars: “Bestuurders en managers vertrekken tegenwoordig niet meer met een zak geld, ze willen liever onbeschadigd hun carrière voortzetten. In dit soort zware trajecten waarbij Dirkzwager de juridische kant invult, kunnen wij als ‘organisatiemakers’ de organisatorische kant soepeler laten verlopen. Als een fiets niet meer goed werkt, gaan mensen naar een fietsenmaker; als een organisatie niet meer optimaal werkt, zijn mensen bij TMC aan het juiste adres. Wij lossen ingewikkelde vragen op, zodat organisaties gezond blijven.”

Krachtenveld

“In bestuurskwesties speelt Dirkzwager met name juridisch een sterke rol”, zegt

Geeke Hissink, gespecialiseerd in arbeids- en ambtenarenrecht. “Die rol kunnen we niet correct invullen als we ook de persoonlijke verwikkelingen meenemen of een rol moeten spelen in het politieke krachtenveld. Via de Dirkzwager Academy krijgen we trainingen hoe als advocaat met dit soort precaire situaties om te gaan. En die menselijke maat interesseert je juist ook, anders kom je niet bij arbeidsrecht terecht. Maar het is geen softe tak van sport - het gaat uiteindelijk om een gedegen juridisch traject. Om dit traject niet onnodig lang te laten duren, maar vooral ook om een vorm van nazorg te verlenen, werken we geregeld samen met TMC.” Zowel TMC als Dirkzwager vindt het belangrijk om de lange termijn voor hun cliënten in het vizier te houden en hebben eenzelfde visie op kennis delen. “Kennis delen zit bij Dirkzwager in het DNA en daarin hebben we een gelijke gevonden in TMC. In

de samenwerking kunnen we elkaar en onze cliënten naar een hoger niveau tillen.”

Ongeschonden verder

Onlangs werkten Dirkzwager en TMC samen om de belangen te verdedigen van een topfunctionaris die moest vertrekken. Hissink: “Mede dankzij de steun van TMC was het juridische traject niet overheersend, zodat de cliënt ongeschonden verder kon met zijn carrière. Dirkzwager ziet het als een belangrijke vorm van dienstverlening om niet alleen juridisch inhoudelijk scherp te zijn, maar tevens de persoonlijke belangen in het oog te houden. Met onze juridische expertise en de persoonlijke en organisatorische begeleiding van TMC komen mensen sterker uit de strijd.” Hagenaars: “Onze samenwerking begon een aantal jaren geleden met een juridische kwestie rondom de herbenoeming van een burgemeester. De meerderheid van de

Je ziet in bestuurskamers vaak de meest **ingewikkelde schema's** getekend, maar **veel belangrijker** zijn de mensen die dit in gaan vullen en dat wordt soms uit het oog verloren.

gemeenteraad was tegen zijn herbenoeming, maar na onze gezamenlijke inspanningen keerde het tij. Uiteindelijk bleef deze burgemeester zelfs tot na zijn pensioen actief, hij was weer opgeladen. Je kunt het vergelijken met het snoeien van een rododendron, de een komt na het knippen niet meer op, terwijl de ander juist opnieuw opbloeit.”

Vuile handen

De specialisten van TMC hebben jarenlange ervaring op gebied van organisatieadvies, projecten, coaching en training. “Onze kwaliteit is dat we problemen ontrafelen, ze ontdoen van alle ruis en tot de kern komen. Zo weten we wat er in een organisatie moet worden gerepareerd, vernieuwd, of aangepast. Onze organisatiemakers zijn analytisch sterk, maar maken ook graag vuile handen”, zegt Hagenaars die in zijn carrière diverse topfuncties bij onder andere de politie en diverse gemeenten heeft vervuld. “In mijn carrière heb ik aan den lijve ondervonden wat een onverwachte wending met je kan doen. Tijdens mijn laatste directiefunctie kwam een secretaresse de boodschap

brengen dat mijn functie overbodig was geworden. Daar komen een hoop emoties bij kijken, maar inmiddels ben ik mijn ex-werkgever dankbaar voor het zetje dat nodig was om mijn eigen bureau op te richten. Ik vind het prettig om in de hectiek van reorganisaties het juiste spoor te vinden, zodat mensen weer vooruit kunnen.”

Langdurige samenwerking

TMC werkt veel voor grote organisaties waar bestuurlijke processen en democratische besluitvormingen het speelveld bepalen. Hagenaars: “Wij werken langdurig met onze cliënten samen, waarbij we organisatorische én persoonlijke ontwikkelingen doorvoeren, want het een valt niet los van het ander te zien. Je ziet in bestuurskamers vaak de meest ingewikkelde schema's getekend, de theoretische organisatiestructuur, maar veel belangrijker zijn de mensen die dit in gaan vullen en dat wordt soms uit het oog verloren.”

Blijvend effect

Het credo van TMC luidt oplossen, realiseren... leren. “In tegenstelling tot andere bureaus leveren wij niet alleen doordachte oplossingen, maar realiseren we ook graag wat we adviseren. Omdat wij in de eigen kracht van onze klanten geloven, zorgen wij ervoor dat de kennis die wij hebben ook in de organisatie terecht komt. Zo leren wij onze cliënten om

uit hun organisatie te halen wat er ogenschijnlijk niet in zat. Onze tijdelijke inzet heeft daardoor blijvende effecten. Dit levert naast kostenbesparing ook bruikbare kennis voor de cliënt op”, zegt Hagenaars. “Voor persoonlijke assessments passen wij de Birkmanmethode toe, een internationale methode met een benchmark van meer dan 3 miljoen mensen. Deze methode sluit goed aan bij onze visie. We geloven niet in foute of goede werknemers, er bestaat alleen een foute of goede match tussen persoonlijke kwaliteiten en ‘job requirements’. Een mismatch kan een heel vertekend beeld geven.”

Escalatie voorkomen

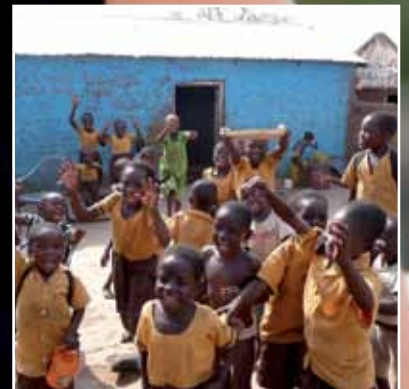
De samenwerking tussen Dirkzwager en TMC richt zich niet alleen op het oplossen van geschillen. Hissink: “We bundelen onze krachten ook om juridische strijd te voorkómen. Als je als advocaten- en notarissenkantoor huisleverancier van een bedrijf bent en je ziet een patroon in hun arbeidsrechtelijke vraagstukken, is het verstandig om handvatten aan te reiken om escalatie te voorkomen. Soms maken mensen dan na een reflectie met TMC zelf de keuze om een bepaalde functie niet te accepteren. Dat kan veel negativiteit en onrust wegnemen en onnodige kosten voorkomen.” ■

Denk bij oplossingen die TMC kan aandragen aan managementtrainingen om de soms starre mechaniek in een organisatie te veranderen of leidinggevenden wat steviger in hun rol te zetten. Of aan een assessment of persoonlijke APK om een loopbaan onder de loep te nemen. Voor meer informatie: www.topmanagementconsult.nl



“We **bundelen** onze **krachten**
ook om **juridische strijd** te voorkomen.”

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



Stichting HZS - Afrika

De stichting Hulp Zonder Strijkstok is opgericht door twee Nederlandse studentes voor de weeskinderen in het noorden van Ghana. Het initiatief van Petra Kiphardt is bij deze stichting ondergebracht. “We hebben bewondering voor wat zij voor elkaar krijgen in de regio van ons weeshuis. Het leek verstandig om niet weer een nieuwe stichting in het leven te roepen, maar van hun expertise gebruik te maken. Via www.hzsafrika.com is elke kleine bijdrage welkom om ook het leven van ‘onze’ kinderen wat aangenamer te maken.”

Petra Kiphardt, manager P&O

“Goed om even iets heel anders te doen”

Het moment waarop Petra Kiphardt 25 jaar voor Dirkzwager werkte, was een mooie aanleiding om even ‘heel wat anders’ te doen. Ze vertrok naar een afgelegen dorp in het noorden van Ghana om als vrijwilliger in een weeshuis te werken.

“Kun je daar wel genoeg doen? Kom je niet heel anders terug?”, vroegen mensen me als ik vertelde over mijn plannen in Ghana. Maar ik ben niet naar Afrika gegaan met het idee dat je de wereld kunt verbeteren”, vertelt Petra Kiphardt, manager P&O. “Nu ik er ben geweest, heb ik gezien hoe je wél kunt helpen. En daar zet ik me graag voor in. Je doet het niet alleen voor anderen, maar juist ook voor jezelf. Ik denk dat het voor iedereen goed is om een tijd iets heel anders te doen.”

Geaccepteerde hulp

De keuze voor een weeshuis in Ghana werd door Petra weloverwogen gemaakt. “Ik heb altijd vrij basic rondreizen gemaakt en vind het leuk om bij de inwoners van een land te verblijven. Ook spreekt het begeleiden van jongeren me erg aan, ik ben lang leiding bij de scouting geweest. Liefst wilde ik kinderen helpen in een land waar hulp door de bevolking ook echt geaccepteerd wordt. De organisatie Travel Active wees me op dit weeshuis - ofwel een tweekamerwoning voor dertig kinderen - in het droge hete noorden van Ghana.”

In februari nam Petra haar intrek bij haar Ghanese gastgezin. “Fantastische mensen bij wie ik me erg welkom en veilig voelde. Het dorp bestond uit een aantal compounds en losse hutten, dicht bij de hoofdweg. In korte tijd werden de andere

vrijwilligster uit Nederland en ik volledig in de dorpsgemeenschap opgenomen.”

Onzeker bestaan

Iedere dag fietsten Petra en haar collega een half uur naar het weeshuis, ‘ploegend over een rood stoffig zandweggetje’. “De tijd in het weeshuis was mooi, maar zwaar. De 14 jongens en 16 meisjes in de leeftijd van drie tot twaalf jaar wonen in een tijdelijk gebouw, waar ook de kippen, geiten en ezels verblijven, en het is onzeker hoe lang ze hier kunnen blijven. Sommige kinderen zijn wees, anderen zijn afgestaan door ouders die niet meer voor hun kind konden zorgen. Het is dus onduidelijk wie er verantwoordelijk is voor de kinderen. De kinderen waren hartelijk, vrolijk, slim en leergierig. Maar ze krijgen beperkt onderwijs, ze gaan een paar uurtjes per dag naar school.”

Oplossingen vinden

Petra omschrijft de band met de kinderen als een hele mooie, maar moeilijke ervaring. “Je gaat ten slotte ook weer weg. Er komen hopelijk weer andere vrijwilligers, maar ik wil graag meer doen. Ik voelde me wanhopig toen de waterput van het weeshuis droog viel. De kinderen reageerden er heel gelaten op en deelden de laatste druppels vies water, maar wij wilden per se een oplossing voor ze verzinnen. Na zes weken kreeg ik het gevoel dat ik had gedaan wat ik ter plekke

kon doen. Wat de kinderen vooral nodig hadden, was een permanente, ruimere behuizing. Om dat voor elkaar te krijgen, kun je in Nederland meer bereiken.

We gaven een vrolijk afscheidsfeestje met nieuwe kleren voor iedereen en zelfgemaakte ijsjes... iets wat ze helemaal niet kennen dus dat werd een heerlijk spektakel.”

Plaatselijk stamhoofd

De eerste met wie Petra en haar collega het idee voor een nieuw weeshuis moesten bespreken, was het plaatselijke stamhoofd. “We betaalden omgerekend acht euro om hem te spreken. Dat gaat heel traditioneel, de communicatie verloopt via drie mannen en jij wordt alleen geacht te knikken. Het stamhoofd heeft ons uiteindelijk een flink stuk land aangeboden om op te bouwen. De plaatselijke aannemer kan voor zo’n € 20.000,- een compound bouwen met vier slaapvertrekken voor de kinderen. Dat geld gaan we nu bijeen brengen via donoren en acties, dat moet gewoon lukken!”

Petra heeft nog veel contact met haar gastgezin in Ghana en gaat zeker terug. “Ik heb geleerd om meer bij de dag te leven en dat je niet veel nodig hebt om gelukkig te zijn. Wij maken ons vaak zo druk, ook in ons werk, zonder dat we realiseren dat we zo veel hebben om dankbaar voor te zijn.” ■

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



Wolters Kluwer over kennis delen:

“Advocatuur staat aan vooravond van veranderingen”

Kennis delen is het visitekaartje van Dirkwager. Dat is letterlijk te zien aan de openbare Dirkwager bibliotheek, waar in samenwerking met Wolters Kluwer op unieke wijze fysieke en online informatie wordt gedeeld met klanten. Hiermee anticiperen advocaten- en notarissenkantoor en uitgever op de ‘snel veranderende wereld van de advocatuur en het notariaat’.

Wolters Kluwer is de enige Nederlandse uitgever met een compleet juridisch aanbod waar juristen van studietijd tot pensioen gebruik van maken. Het beursgenoteerde bedrijf werkt samen met de openbare Dirkwager bibliotheek. Mark Jansen, kennismanager Dirkwager: “We bieden, naast de uitgaven in boekvorm, onze klanten ook de mogelijkheid om online juridische informatie op te zoeken. Daarvoor zijn we een samenwerking aangegaan met onder meer Wolters Kluwer, zodat onze klanten altijd correcte en up to date informatie op kunnen zoeken. Als ik aan buitenlandse collega’s vertel over wat wij met onze bibliotheek doen, vallen ze bij wijze van spreken van hun stoel. Waarom zou je gratis kennis delen die je ook kunt verkopen, zo redeneren zij. Wij zien het juist als service om ons als kenniscentrum open te stellen.”

Advocatuur verandert

Volgens Denise Koopmans, managing director Legal van Wolters Kluwer Nederland, loopt Dirkwager met de bibliotheek voorop in de veranderende wereld van de advocatuur. Koopmans is sinds twee jaar werkzaam bij Wolters Kluwer, daarvoor was zij onder andere CEO van Lexis Nexis Analytics in Parijs en advocaat. “Aan de gesprekken die ik met onze klanten voer, merk ik duidelijk dat de advocatuur in Nederland aan de vooravond van grote veranderingen staat: change is upon us! Uitdagingen als budgetrestricties waar bedrijfsjuristen mee te maken hebben en de toevloed van gratis beschikbare juridische informatie op internet, maken dat het juridische landschap ingrijpend aan het veranderen is. Het maken van een overeenkomst is in de ogen van sommige

bedrijven steeds meer een commodity geworden, waarvoor ze niet meer de hoofdprijs willen betalen. Dit dwingt advocaten niet alleen te kijken naar kostenbesparingen en efficiëntere inrichting van hun werkprocessen, maar ook tot nadenken over hun toegevoegde waarde en hun marktpositionering. Uit de gesprekken die we voeren met bedrijven en bedrijfsjuristen, blijkt dat er veel meer behoefte bestaat aan een - brede - strategische adviseur dan alleen een juridisch expert. Ik weet van een aantal advocatenkantoren dat ze die omslag al hebben gemaakt. Wolters Kluwer bedient de wereldwijde juridische markt en we praten veel met onze klanten over marktontwikkelingen. We hebben geconstateerd dat veel ontwikkelingen die zich in de Verenigde Staten voordoen uiteindelijk ook naar Nederland over komen hetgeen een voordeel is voor onze klanten omdat we ze zo sneller kunnen bedienen met nieuwe producten. In de Verenigde Staten zien we de veranderingen zich snel en ingrijpend voltrekken: ingrijpende herstructureringen bij een aantal topkantoren, de inzet van big data en de opkomst van nieuwe

“Er worden **grote stappen** genomen en de markt moet strategisch nadenken. **Advocaten** zullen op een andere manier naar hun ‘bedrijf’ moeten kijken.”



juridische functies zoals procesmanager en directeur pricing. Er worden grote stappen genomen en de markt moet strategisch nadenken; hoe gaan we op die veranderingen reageren of nog liever anticiperen? Advocaten zullen op een andere manier naar hun 'bedrijf' moeten kijken.”

Strategisch adviseur

Jansen: “Nu juridische kennis algemeen beschikbaar is, moeten we meebewegen met de markt en ook buiten de juridische inhoud denken. Het gaat dan om hoe we bij Dirkzwager onze processen efficiënter en effectiever inrichten, zodat we sneller en goedkoper kunnen werken. We denken ook na over andere businessmodellen. En we zetten in op het leveren van klant- en marktkennis, zodat onze juristen kunnen groeien van puur juridisch naar een meer strategisch adviseur.”

Koopmans: “Wij ondersteunen deze ontwikkelingen met de juiste dienstverlening en productinnovaties. Daarvoor hebben we belangrijke investeringen in ons productportfolio gedaan en nieuwe competenties in huis gehaald, zoals medewerkers met technologische en software vaardigheden. Al onze content is nu online beschikbaar via onze database Navigator en meer dan 80% van onze omzet komt inmiddels uit online software producten en services. Net als de advocatuur zijn ook wij de afgelopen jaren door ingrijpende veranderingen gegaan. Van traditionele Nederlandse uitgever van boeken en tijdschriften naar een wereldwijde technologiespeler die professionals voorziet van digitale informatie en services.”

Intelligente tools

Werkproces ondersteunende tools, inzet van big data en business of law zijn volgens Koopmans de drie kernwoorden die de nabije toekomst bepalen. “Vorig jaar hebben we de SmartDox suite ontwikkeld, een set van intelligente tools die de Wolters Kluwer Innovatieprijs 2013 heeft gekregen. Met SmartDox kun je eenvoudig, snel en foutloos complexe contracten maken, zodat advocaten maar ook bedrijfsjuristen, sneller kunnen werken. De eerste modules Mergers & Acquisitions en Distribution & Agency Agreement zijn inmiddels op de markt en worden tot grote tevredenheid gebruikt. Daarnaast neemt de invloed van big data toe; grote internationale bedrijven als ING en Philips maken bijvoorbeeld gebruik van onze tool Tymetrix, waarmee de performance en tarieven van advocatenkantoren kunnen worden vergeleken. We ontwikkelen cloudbased oplossingen die ook geschikt zijn voor gebruik op smartphones en I-pads. Daarnaast onderscheiden we ons door onze auteurs - vaak topjuristen, ook uit de stal van Dirkzwager - met een uitgebreid authors loyalty programma aan ons te binden. We zijn ook druk met de studentenmarkt, onze toekomstige professionals. Vorig jaar hebben we de Arresten Game ontwikkeld, een app voor studenten die een competitie-element bevat en het makkelijker maakt om jurisprudentie uit het hoofd te leren.”

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



Verdieping zoeken

Wolters Kluwer zoekt in de veranderende markt actief samenwerking met klanten zoals Dirkszager. Koopmans: “De tijd waarin we zelf bedachten wat goed was voor onze klanten, is voorbij. Wolters doet veel meer aan de verdieping van klantrelaties. We gaan samenwerkingsverbanden aan om de juiste services te ontwikkelen en producten sneller op de markt te brengen. De samenwerking met Dirkszager in de juridische bibliotheek is voor ons heel positief omdat we het belangrijk vinden dat onze content goed wordt gebruikt. Bovendien krijgen we kritische feedback en leren we veel over klantgedrag en marktontwikkelingen.” Jansen: “De samenwerking met Wolters Kluwer gaat ook verder dan de bibliotheek: we organiseren exclusieve lezingen voor de leden van onze bibliotheek en Dirkszager neemt deel aan Kluwers’ boardroomsessies waar strategische ontwikkelingen in kennismanagement worden uitgewisseld. Toen Stacey Caywood, de internationale CEO Legal & Regulatory van Wolters Kluwer, in Nederland was, wilde ze ons ook uitgebreid spreken over de juridische bibliotheek. Het is een klein project voor zo’n grote speler, maar ze toonde erg veel interesse in de manier waarop we gastvrij onze kennis delen.”

Wolters Kluwer wil graag haar klanten verrassen met nieuwe innovatieve oplossingen die een toegevoegde waarde leveren en klanten helpen om hun dienstverlening te verhogen. Koopmans: “Die positie moeten we vervolgens ook waarmaken door razendsnel op de behoeften van de markt in te springen. Door de samenwerking met Dirkszager zijn we nog meer geïnspireerd geraakt om vaker gezamenlijk initiatieven op te pakken en gewoon uit te proberen.” ■



Dirkszager Agenda

18 september

Prinsjesdagbijeenkomst ism KPMG en Rabobank

Locatie: Burgers Zoo

19 september

Lezing Actualiteitenbijeenkomst Onteigening

Locatie: Theaterhotel Roermond

26 september

Actualiteitenbijeenkomst Privacy

Locatie: Dirkszager Arnhem

9 oktober

Relatievoorstelling Het Proces (Oostpool)

Locatie: Schouwburg Arnhem

10 oktober

Lezingreeks Zorg & recht

Locatie: De Vereniging Nijmegen

5 november

Lezing Actualiteiten Familierecht

Locatie: Dirkszager Arnhem

9 november

Relatievoorstelling Ode aan Napoleon (HGO)

Locatie: Muis Sacrum Arnhem

7 & 12 november

Lezing Gemeenschappelijk Eigendom

Locatie: De Vereniging Nijmegen

14 november

Lezing Actualiteiten AUV Bouwrecht

Locatie: De Vereniging Nijmegen

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

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



‘Opschudding in de zorgsector’ kopten de media massaal, nadat advocaat Koen Mous een zaak tegen zorgverzekeraar CZ won. Een overwinning met verstrekkende gevolgen. “De verhouding tussen zorgverzekeraars en zorgaanbieders krijgt weer normale proporties.”

Koen Mous, advocaat Gezondheidsrecht

“Stevige **jurisprudentie** voor zorgaanbieders zonder **contract**”

Zorgverzekeraar CZ mag niet langer slechts 50% van de kosten vergoeden, wanneer een verzekerde zich bij een niet-gecontracteerde zorgaanbieder heeft laten behandelen. Het vergoedingspercentage moet 75% bedragen, zo volgt uit een arrest van het Hof van 's Hertogenbosch van 9 juli jl. Met dit arrest bevestigde het Hof een eerdere uitspraak van de voorzieningenrechter van de rechtbank Zeeland-West-Brabant. Een uitspraak met grote gevolgen voor andere zorgverzekeraars die hun vergoedingspercentage bij zorgverlening door niet-gecontracteerde zorgaanbieders flink verlaagden. “Nu het Hof het oordeel van de voorzieningenrechter heeft bevestigd, is sprake van stevige jurisprudentie,” aldus Koen Mous, die optrad als advocaat van Momentum GGZ, een instelling voor specialistische geestelijke gezondheidszorg.

Verbaasd

Koen Mous werkte in 2011 aan een conflict over een discutabele vergoedingsberekening van CZ, toen hij met de materie in aanraking kwam.

“In artikel 13 van de Zorgverzekeringswet staat dat een verzekerde recht heeft op vergoeding van de geleverde zorg, ook als die verleend is door een zorgaanbieder zonder contract. De wet bepaalt dat zorgverzekeraars de hoogte van de vergoeding zelf mogen bepalen, maar uit mijn analyse van de wetsgeschiedenis bleek dat de wetgever toch heel duidelijke grenzen had gesteld aan de mogelijkheid om de hoogte van die vergoeding zelf te bepalen.”

Hij verbaasde zich erover dat er nog geen jurisprudentie was. Van niet-gecontracteerde zorgaanbieders hoorde hij dat zorgverzekeraars de kraan steeds verder dichtdraaiden: jarenlang bedroeg de vergoeding ongeveer 90%, vanaf 2012 zakte die zeer rap naar 60 of zelfs 50%. “Maar geen zorgaanbieder die aan de bel trok!”

Totdat voor een cliënt de maat vol was. Momentum GGZ zag de CZ-vergoeding naar 50% dalen; straks zou geen enkele CZ-verzekerde nog bij de instelling aankloppen. Mous: “Ik zag hele goede aanknopingspunten om daartegen bezwaar te maken, een kort geding te starten én een vergoeding van 75% te eisen.” Met positief resultaat, zoals we nu weten.

Scheve verhoudingen

Na de overwinning volgde de ene na de andere publicatie in onder meer NRC en Financieel Dagblad. Had de advocaat deze ophef verwacht? “Ik besepte wel dat, als we deze zaak zouden winnen, dit gevolgen zou hebben voor andere zorgverzekeraars en zorgaanbieders. De media leggen in deze zaak vooral nadruk op de vrijheid van artskeuze. Minstens zo belangrijk is volgens mij dat deze uitspraak de verhoudingen tussen zorgverzekeraars en zorgaanbieders weer enigszins recht trekt. Zorgverzekeraars kregen nogal wat macht, doordat zij de vergoeding voor niet-gecontracteerde zorg steeds verder verlaagden. Het belang van een contract werd steeds groter, waardoor de afhankelijkheid steeds verder toenam.”

Plafondbedrag

Het beeld dat de kwaliteit van de zorgverlening niet deugt bij niet-gecontracteerde instellingen, is volgens de advocaat niet juist. “De criteria om een zorgaanbieder te contracteren staan vaak totaal los van kwaliteit van de zorg. Zorgverzekeraars stellen steeds meer triviale voorwaarden aan instellingen, bijvoorbeeld met betrekking tot de organisatiestructuur. Er is weinig ruimte voor contractonderhandelingen, dus als een instelling zich in bepaalde voorwaarden niet kan vinden, kan dikwijls geen contract worden gesloten. Ook bedingen veel zorgverzekeraars zogeheten plafondbedragen, waarbij een maximale vergoeding per jaar wordt gesteld. Als het plafond is bereikt, is de instelling soms zelfs verplicht de verzekerden te blijven behandelen, maar dan wel op eigen kosten. Een plafondbedrag is vooral vervelend voor jonge instellingen die in de opstartfase zitten. Het maximumbedrag is vaak te laag ingeschat, omdat ze groeien. Accepteer je dat niet, dan heb je geen contract.”

Volgens Mous speelt dit niet alleen bij de kleinere zorgaanbieders. Ook bij grotere instellingen en ziekenhuizen ontstaan steeds vaker discussies over het contract, denk aan het Slotervaart Ziekenhuis. “Gevestigde instellingen hebben de indruk dat ze veilig zijn, maar de zekerheid van een contract is heel betrekkelijk. Deze zaak kan straks ook voor hen belangrijke jurisprudentie vormen: er is een grens gesteld aan de verlaging van tarieven.”



Hinderpaalcriterium

Het belangrijkste argument in de casus CZ versus Momentum GGZ was het 'Hinderpaalcriterium'. Advocaat Koen Mous analyseerde de wetsgeschiedenis en ontdekte dat de wetgever bij de totstandkoming van de Zorgverzekeringswet bepaald had dat de omvang van de vergoeding geen hinderpaal mag vormen voor het inroepen van zorg bij niet-gecontracteerde zorgaanbieders.

Het Hof stelde Mous in het gelijk. Het lage vergoedingspercentage van CZ werpt bij verzekeren een drempel op om bij Momentum GGZ aan te kloppen. De vergoeding vormt dus een hinderpaal. Zie voor het gehele juridische verhaal: www.dirkzwagergezondheidszorg.nl - 'Hof: vergoedingsbeleid CZ in strijd met de wet'.

Politiek

De hele zaak krijgt nog een politiek staartje. Minister Schippers presenteerde een wetsvoorstel om artikel 13 aan te passen: zorgverzekeraars krijgen dan juist méér vrijheid om vergoedingen vast te stellen. Volgens Mous ligt daar mogelijk een lobby van de verzekeraars aan ten grondslag, die nu zien dat CZ de zaak verloren heeft. "In de Tweede Kamer is veel verzet tegen dit voorstel, omdat het de vrijheid van artskeuze beperkt. Het wetsvoorstel is waarschijnlijk ook in strijd met de EU-regelgeving en daar zou met name de Eerste Kamer wel eens over kunnen vallen."

Mous vreest dat dit voorstel de verhoudingen tussen zorgaanbieders en verzekeraars opnieuw ontwricht. "Maar het is de vraag of dit voorstel het uiteindelijk zal halen."

Felicitaties

De overwinning leidde tot veel felicitaties. "Eindelijk krijgt een zorgaanbieder eens gelijk in een discussie als deze," aldus één van reacties die Koen Mous ontving. De sectie krijgt ook veel nieuwe verzoeken voor bemiddeling in conflicten. Want de lucht is nog niet volledig geklaard: "We zien een toenemend aantal conflicten tussen zorgaanbieders en zorgverzekeraars. Actueel zijn nu de materiële controles: zorgverzekeraars nemen de geleverde zorg daarbij nauwgezet onder de loep. Daar zullen de komende tijd de nodige procedures over worden gevoerd. Want in hoeverre heeft de zorgverzekeraar de kennis in huis om zorgkwaliteit te beoordelen? Dat leidt tot nieuwe discussies." ■

Koen Mous schrijft regelmatig over dit onderwerp op de kennispagina's van Dirkzwager. Interesse? Kijk eens op www.partnerinkennis.nl

Reactie Bert Bakker,

voorzitter van het platform Meer GGZ en voormalig D66-Kamerlid:

"Meer GGZ is een groep private initiatieven, opgericht vanuit een zekere ontevredenheid met de bestaande GGZ. De leden zijn zeer divers, maar allemaal proberen ze effectieve en efficiënte zorg te leveren en de zorg te vernieuwen.

De gevestigde GGZ ontvangt al jarenlang een vast budget van de zorgverzekeraars. Maar de instellingen die tegen restitutie zorg verlenen krijgen de zwarte Piet toegeschoven: zij zouden de oorzaak zijn van de grote kostenoverschrijdingen in de GGZ. Vanuit die - onjuiste - gedachte zijn zorgverzekeraars vorig jaar begonnen de restitutiepercentages fors te verlagen en daarom is deze Momentum-casus nu zo belangrijk. Zorgverzekeraars zijn in ieder geval dit jaar nog gehouden aan die 75% vergoeding. Wat overigens heel reëel is, want de restitutievergoeding in de wet was juist bedoeld om de vrije artskeuze te garanderen, ook bij behandeling door niet-gecontracteerde zorgaanbieders. En dat is een heel essentieel punt in het gezondheidsrecht."

www.meerggz.nl



Russische relaties

Van 6 tot 9 juni vond in Moskou de TELFA-bijeenkomst 'Global Law & Investment Forum Moscow' plaats. TELFA is het Europese samenwerkingsverband van advocaten- en notarissenkantoren. Dirkzwager werd er vertegenwoordigd door Frans Knüppe, advocaat Ondernemingsrecht (tevens voorzitter TELFA) en Ton Lekkerkerker, notaris Ondernemingsrecht. Lekkerkerker hield er een lezing over investeren in Nederland voor Russische adviseurs en ondernemers. Er waren vergelijkbare lezingen van onder meer Malta, Luxemburg en Zwitserland. Lekkerkerker: "De gedachte is dat Russische investeerders na de gebeurtenissen in Cyprus mogelijk hun belangstelling willen verleggen naar Nederland. Ons land heeft van oudsher een interessant vestigingsklimaat voor buitenlandse investeerders." Het Russische TELFA-kantoor had groots uitgedapt, vertelt hij: "Er was een executive-night georganiseerd waar zo'n tweehonderd van hun cliënten aanwezig waren en ook de Indonesische ambassadeur in Moskou." Ton Lekkerkerker heeft in Moskou contact kunnen leggen met diverse internationale accountantskantoren. Ruim dertig personen bezochten zijn lezing en geïnteresseerden ontvingen de Dirkzwager brochure 'Get to know The Netherlands as an investment country'. Natuurlijk in het Engels én Russisch.

Award voor Bordelaise

Bordelaise, het nieuwe kantoor van Dirkzwager aan de Velperweg in Arnhem, heeft eind mei de Vastgoed Award 2013 gewonnen. De award is een publieksprijs om de vastgoedontwikkeling in de regio Arnhem-Nijmegen in het zonnetje te zetten. De netwerkbijeenkomst De Vastgoedrapportage nomineert gebouwen op basis van vier criteria: innovatief, origineel en creatief, inspirerend voorbeeld en oplossingsgericht. Vervolgens kan het publiek een voorkeursstem uitbrengen. Gert-Jan Haandrikman van Buvaplan, directeur en eigenaar van het pand, nam samen met Marcel Hielkema, algemeen directeur van Dirkzwager, de prijs in ontvangst. Buvaplan ontwikkelt door heel Nederland bijzondere vastgoedprojecten in nauwe samenwerking met de eindgebruiker. Architect Synargio uit Ede tekende voor het ontwerp van Bordelaise.



Woensdag na Prinsjesdag

Zoals ieder jaar organiseert Dirkzwager de dag ná Prinsjesdag, op woensdag 18 september, de jaarlijkse Prinsjesdagbijeenkomst. Natuurlijk ook nu weer in samenwerking met KPMG en Rabobank Arnhem en Omstreken. 'De innovatiekracht van Nederland' luidt het thema van de bijeenkomst van 2013.

In hun lezing belichten de sprekers Matthijs Bouman (journalist en econoom) en Willem Vermeend (voormalig staatssecretaris, minister, ondernemer en hoogleraar) de Miljoenennota die een dag eerder in Den Haag is gepresenteerd. Samen met de aanwezigen gaan zij vervolgens in op het thema 'Innovatie'. Na afloop bieden de organisatoren een hapje en drankje aan, zodat de gasten nog even van gedachten kunnen wisselen.

Hoe ga je als bedrijf om met social media?

“Maak medewerkers **bewust** van de **risico's**”

Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter, Delicious, YouTube... Zo-
maar een greep uit de tientallen social media waarop miljoenen
mensen actief zijn. Veel gebruikers zijn ook werknemer, en kunnen
zakelijk en privé al snel vermengen. Hoe ga je daar als bedrijf mee
om? “Boosheid is een slechte raadgever.”

Op een niet afgeschermd Facebookpagina: “Ik wil mijn complimenten uitspreken over het selectiebeleid van het Rijksmuseum. Naast de prachtige stukken lopen er ook prachtige ‘hertjes’ rond.” “Thanks”, reageerde de personeelsfunctionaris aan wie de mededeling was gericht. “Heb mijn best gedaan. En het mooie is, ze zijn ook nog intelligent!” Een afgewezen sollicitante speelde het bericht door aan NRC, die het prominent publiceerde. Het Rijksmuseum in last.

Naïviteit

“Gênant en dom”, constateert arbeidsrechtsspecialist Jokelien Brouwer-Harbach droogjes. “Maar je zult nog verstedd staan over de naïviteit op social media. Veel mensen wanen zich anoniem en zijn zich totaal niet bewust van de impact van hun teksten en filmpjes.”

De vraag is hoe werkgevers het beste met het betrekkelijke nieuwe fenomeen van social media kunnen omgaan. Aan de ene kant kunnen medewerkers er zich ontpoppen als ambassadeur van hun bedrijf. Anderzijds kunnen ze met al te openhartige, stompzinnige of vileine uitlatingen hun werkgever schade berokkenen.

“Uitglieters kun je voorkomen door medewerkers bewust te maken van de risico's,” vervolgt Brouwer. “Wijs werknemers erop en ga er herhaaldelijk over met ze in gesprek. Daarnaast is het verstandig om een beleid te ontwikkelen voor social media

en dat met een protocol vorm te geven. Uiteraard moet je dat beleid vervolgens wél naleven.”

Overcontrole

Diverse bedrijven zijn hun medewerkers gaan controleren op het gebruik van internet, e-mail en social media. “Met de kans dat ze daarin doorslaan,” zo weet advocaat Mark Jansen inmiddels. Hij is gespecialiseerd in privacyrecht. “Op zich lijkt het logisch dat een werkgever alles wil controleren. Maar dat kan een gevoel van overcontrole geven waardoor werknemers zich onprettig gaan voelen en wellicht gaan onderpresteren. Nog los van het feit dat ze recht hebben op een zekere privacy. Verder schaadt het imago van het bedrijf als Big Brother waarschijnlijk de bedrijfsreputatie.”

De kunst is, volgens Jansen om een balans te vinden tussen controle en vrijlaten: “Je kunt wel alle e-mails automatisch laten scannen op bepaalde trefwoorden, zoals ‘porno’ en ‘sex’. Maar elke mail

lezen en verwerken, dat gaat te ver. Net als het zonder aanleiding inzoomen op een persoon. Het privacyrecht is hier niet zwart-wit in. Het is gebaseerd op beginselen zoals zorgvuldigheid, redelijkheid en noodzakelijkheid. Het is aan de rechter wat per geval de uitkomst is. Daarover bestaat nog weinig jurisprudentie. De meeste bedrijven die er een potje van maken, binden namelijk op tijd in. Ook ik heb nu en dan behoorlijk op de rem moeten trappen om te voorkomen dat het met de privacy van medewerkers mis zou lopen.”

Openheid

Misschien nog belangrijker dan een beleid voor social media en de controle op ‘digitaal gedrag’, is de openheid daarover. Brouwer: “Als je collectief e-mails filtert of websites blokkeert, vertel dat dan aan de werknemers. Dat bevordert tevens de bewustwording. Je kunt wel vraagtekens zetten bij de effectiviteit van dergelijke maatregelen.

“De kunst is om een **balans te vinden** tussen controle en vrijlaten: “Wel alle e-mails automatisch **laten scannen** op bepaalde trefwoorden, zoals ‘porno’ en ‘sex’. Maar elke mail **lezen en verwerken**, dat gaat te ver.”

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





“Het College Bescherming Persoonsgegevens krijgt in de toekomst, vanuit Europa en uit eigen land, **grote boetebevoegdheden**. Genoeg redenen dus om nu maatregelen te treffen en de privacywet **netjes na te leven**.”

Want werknemers kunnen met hun smartphone ongecontroleerd mailen en surfen.”

Jansen: “Een bedrijf dat niet transparant is tegenover zijn mensen en onderwijl hun privacy schendt, overtreedt de Wet Bescherming Persoonsgegevens. Bij een controle kan de onderneming dan, op straffe van een dwangsom, alsnog worden verplicht om een beleid te ontwikkelen dat recht doet aan die privacy. Beter is om dat op voorhand te doen. Het beleid rond social media is daar wat mij betreft slechts een onderdeel van. Hoe gaan we om met gegevens van klanten, personeel, leveranciers...? Daar kun je de ondernemingsraad bij betrekken, enzovoorts.”

Brouwer: “Het College Bescherming Persoonsgegevens kan ook overgaan tot naming and shaming, als een onderneming het niet zo nauw neemt met de privacy van haar werknemers. Dat blijft nog jarenlang te zien op internet. Overigens krijgt het college in de toekomst, vanuit Europa en uit eigen land, grote boetebevoegdheden. Genoeg redenen dus om nu maatregelen te treffen en de privacywet netjes na te leven.”

Rumoer

Wat te doen als een werknemer inderdaad alsnog over de schreef is gegaan? Een begrijpelijke reflex bestaat uit strenge sancties, zoals ontslag op staande voet. Maar is dit wel verstandig? Brouwer: “De verontwaardiging bij werkgevers is veelal groot. Maar boosheid is een slechte raadgever. Stel: iemand meldt zich ziek en laat diezelfde dag nog op Facebook zien dat hij lekker op het strand zit. Zo’n werkgever voelt zich belazerd. Maar is dat terecht? Misschien heeft de huisarts hem wel aangeraden om rust te nemen.”

Jansen: “Kijk, als een medewerker bijvoorbeeld bedrijfsgeheimen of broncodes van software heeft verspreid, moet je niet twijfelen. Anders ligt op termijn je bedrijfskapitaal volledig op straat. Maar de praktijk is meestal niet zo duidelijk. Dan moet je een dossier opbouwen.”

Jansen: “Stel dat een medewerker publiekelijk kritiek uit op zijn bedrijf, dat hem vervolgens hard aanpakt. Daarmee maakt de werkgever de zaak mogelijk veel groter dan hij is. Nog los van de vraag of de uitlating onrechtmatig is. Iedereen heeft immers vrijheid van meningsuiting.

Je creëert met harde sancties al snel het beeld van een kleine zielige werknemer tegenover de grote boze baas. Daarmee haal je wellicht media-aandacht en ander rumoer in huis. Vaak is het verstandiger een gesprek aan te gaan met de betrokken persoon of het voorval te laten wegzakken in de ranglijsten van Google.” ■

Van onze partner in Madrid **Juan José García van Adarve Abogados**

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



Adarve Abogados, de Spaanse samenwerkingspartner van Dirkwager, heeft een speciale band met Nederland. Onder de clientèle van het advocatenkantoor bevinden zich veel Nederlandse bedrijven die zakendoen in Spanje. Er werkt zelfs een Nederlander bij het hoofdkantoor in Madrid. Het is best bijzonder dat hij een plekje heeft kunnen bemachtigen, want het aantal advocaten per inwoners ligt in Spanje bijzonder hoog. Overdreven hoog zelfs, volgens Juan José García, directeur van Adarve Abogados. “Het is een competitieve markt. Dat dwingt ons wel om onszelf constant te trainen en te verbeteren.”

Internationale focus

Adarve Abogados werd in 2000 opgericht toen twee kleinere advocatenkantoren fuseerden. Het bedrijf herbergt zowel advocaten als economen. Het specialiseert zich in legaal advies en belastingadvies. Met zijn kennis van het Spaanse rechtssysteem is Adarve een interessante partij voor internationale bedrijven die zich op de Spaanse en de Europese markt begeven. Er wordt Engels, Frans, Duits en Italiaans gesproken. Binnen Spanje geldt Adarve Abogados als een van de vijftig belangrijkste advocatenkantoren van het land. Er zijn vestigingen in Madrid en Sevilla en een samenwerkingsverband met kantoren in Barcelona, Malaga, Sevilla, Pamplona en Las Palmas de Gran Canaria.

Ingewikkelde zaken

Het bloed van Juan José García gaat sneller stromen van grote internationale zaken die meerdere rechtsgebieden overstijgen. “We hebben bijvoorbeeld onlangs

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



een grote Amerikaanse onderneming in de voedselindustrie bijgestaan, die werkmaatschappijen heeft in de meeste Europese landen. Voor hen stelden we contracten op voor bankfinanciering en kredietverlening. Daarvoor moesten we een ad hoc team opzetten van mensen met verschillende expertises, want zulke uitgebreide contracten, met waarborgen en syndicaats leningen hebben impact op meer dan één rechtsgebied. En dat allemaal onder de gebruikelijke strakke deadlines!”

coördinatie van de TELFA-leden bij projecten die van toegevoegde waarde zijn voor de cliënten en de aangesloten kantoren,” vindt García.

Advocatuur als roeping

Voor García is de advocatuur niet zomaar een beroep, maar bijna een roeping. Hij leerde het vak in de praktijk binnen het bedrijf van zijn vader, die ook advocaat was. Sindsdien werkte hij bij allerlei advocatenkantoren en op de juridische afdeling van een aantal bedrijven. Hij

“De **specialismen** van een advocaat komen voort uit opleiding en ervaring. Opleiding kun je kiezen, zoals je je vrienden kiest. **Ervaring wordt je opgelegd**, zoals familie je wordt opgelegd.”

Betrokkenheid

Voor een advocatenkantoor dat sterk de blik naar buiten heeft gericht, is aansluiting bij het internationale samenwerkingsverband van advocaten- en notaris-kantoren TELFA een groot voordeel. “Deel uitmaken van TELFA versterkt onze positie in Spanje,” zegt García. “Voor potentiële klanten is het interessant dat we een internationale aanpak aanbieden. Een ander voordeel is dat we goede advocaten kunnen aannemen, die verder kijken dan de binnenlandse markt. Onze internationale focus maakt ons een aantrekkelijke werkgever.”

Het kantoor neemt actief deel aan de Legal Knowledge Portal van Dirkzwager: www.legalknowledgeportal.com. Het publiceert regelmatig Spaans nieuws dat interessant kan zijn voor een internationaal publiek. “De Legal Knowledge Portal is een bewijs van de betrokkenheid en

wilde blijven bijleren en een expertise opbouwen. De keuze voor zijn specialisme maakte hij niet bewust. García: “De specialismen van een advocaat komen meestal voort uit opleiding en ervaring. Je kunt je opleiding kiezen, zoals je je vrienden kiest. Ervaring wordt je opgelegd, ongeveer zoals familie je wordt opgelegd.”

Na meer dan vijftientig jaar van omzwervingen in de juridische wereld, representeert ‘zijn’ Adarve meer voor hem dan een zoveelste werkplek. Het bedrijf is zijn trots.

“Samen met mijn partners probeer ik diezelfde toewijding te bewerkstelligen bij het hele team,” zegt hij. “Voor ons is Adarve een heel opwindend project, zowel bedrijfsmatig als persoonlijk. We willen dat iedereen die bij ons werkt, ons enthousiasme en onze complete toewijding aan de cliënten deelt.” ■



Kijk voor artikelen van onze partner in Spanje op www.legalknowledgeportal.com



Nieuw bestuurslid, Ruben Berentsen:

“Die groei danken we aan onze externe blik”



Tweeënhalf jaar nadat hij als vennoot toetrad, werd hij al gevraagd bestuurslid te worden. Ruben Berentsen, notaris Vastgoed in Arnhem, begon eind maart 2013 aan zijn nieuwe functie. Sinds voorzitter Karen Verkerk afscheid nam, was er behoefte aan weer een notaris binnen het Dagelijks Bestuur van Dirkwager. “Ik ben samen met Eric Boerma, Frank Delissen en Marcel Hielkema algemeen bestuurslid, maar notarieel gereleateerde zaken komen automatisch op mijn bordje terecht.”

“In totaal zijn er acht notarissen werkzaam bij Dirkwager. De vennoten vonden het daarom van belang dat er weer een notaris in het bestuur zou plaatsnemen. Die uitdaging werd bij mij neergelegd en ik besloot dat met veel enthousiasme aan te pakken.” Ruben Berentsen voegt de daad bij het woord. Vol trots praat hij over het kantoor en de ingeslagen koers. “Want dat is het mooie aan deze organisatie: je stapt op een al rijdende trein. Dat wil natuurlijk niet zeggen dat je als bestuurslid achterover kunt leunen. De wereld om ons heen verandert; dus verandert ook Dirkwager voortdurend. Daar horen belangrijke strategische beslissingen bij. We buigen ons als bestuur momenteel over het beleidsplan 2014-2016.”

Inmiddels is hij naar eigen zeggen ‘aardig ingeburgerd’. Na het inlezen kan het echte ‘besturen’ beginnen. En zijn eigen notarispraktijk? “Daarmee blijf ik gewoon doorgaan. De interne taakverdeling is aangepast en ik deel de leiding van de sectie Vastgoed notariaat nu met mijn collega’s, John Wijnmaalen en Walter Jansen.”

Externe blik

Het geeft Berentsen een goed gevoel om aan ‘deze mooie club’ leiding en sturing te geven. “Het is bijzonder dat wij - tegen de landelijke trend in - groeien, zelfs sterk groeien. Dat geldt voor het kantoor in zijn geheel maar ook voor het notariaat.”

Volgens Berentsen ligt de verklaring voor die groei vooral in wat hij de ‘externe blik’ van Dirkzwager noemt. Ofwel denken vanuit de cliënt: “We bekijken continue hoe wij onze dienstverlening op de wen-

kan Dirkzwager weer de juiste mensen aantrekken die zich specialiseren in die actuele rechtsgebieden. Tegelijkertijd investeert het kantoor in eigen medewerkers. De Dirkzwager Academy verzorgt vakinhoudelijke cursussen, maar ook trainingen voor de ontwikkeling van persoonlijke vaardigheden.”

Kennis delen

Een andere uiting van die externe blik is het actief kennis delen met cliënten. Berentsen noemt enkele highlights: “Jaarlijks duizenden publicaties op de kennisportal, digitale nieuwsbrieven voor ruim 400 abonnees, meer dan 100 workshops en lezingen, de Kennisboek app, het relatiemagazine Samenspraak, de openbare bibliotheek, alle accounts op diverse social media en er is nog veel meer. Dankzij al die publicaties vinden veel ondernemers die op google naar specialistische kennis zoeken hun weg

maar zien dit als eindproduct van onze advieswerkzaamheden. Een goed advies over bijvoorbeeld de fiscale haken en ogen van een transactie levert de cliënt uiteindelijk vaak voordeel op. Wel is het daarvoor van belang dat wij waar mogelijk in een vroeg stadium worden ingeschakeld. Want stel dat in een door partijen opgestelde koopovereenkomst van een registergoed bepalingen staan die ongunstig zijn geformuleerd, dan vergt het extra tijd en moeite om dat recht te trekken, voor zover dat al mogelijk is.”

Toegevoegde waarde

Wat verwacht de nieuwe bestuurder van de nabije toekomst?

“De cliënt wordt steeds kritischer en kijkt meer naar wat hij zelf kan doen. Hij filtert wat hij nog aan advies van derden nodig heeft. Dat ondersteunen wij met onze kennis. Daardoor kunnen mensen beter voorbereid bij ons aankloppen en kunnen

De omvang van Dirkzwager is een cruciale factor voor de groei: “Wil je je op nieuwe terreinen kunnen specialiseren, dan heb je daarvoor de mensen nodig.”

sen cliënten kunnen afstemmen. Daarbij richten we ons op specifieke branches waarin cliënten actief zijn, en focussen we ons op actuele rechtsgebieden waar de interesse van de cliënt naar uitgaat. Voor een optimale dienstverlening werken we met notarissen en advocaten van diverse secties samen in branchegroepen, zoals energierecht of onderwijs. Recentelijk kregen we bijvoorbeeld de opdracht om voor een grote energiemaatschappij kabelnetwerken te registreren. Omdat we een groot kantoor zijn, kunnen we mensen uit Nijmegen en Arnhem vrijmaken om zich op deze taak te richten.”

De omvang van Dirkzwager ziet Berentsen als een cruciale factor voor de groei: “Wil je je op nieuwe terreinen kunnen specialiseren, dan heb je daarvoor de mensen nodig.” Het werkt als een opwaartse spiraal. Dankzij de groei

naar Dirkzwager.”

Op hun beurt zijn de juristen van Dirkzwager continue op zoek naar nieuwe rechtsgebieden. Ze volgen de ontwikkelingen in de markt en verdiepen zich in de wensen van zowel bestaande als nieuwe cliënten. “Daarbij krijgen we intern ondersteuning van onze kennismanagers. Zij helpen de juristen bij het verkrijgen van alle informatie die van belang kan zijn voor bijvoorbeeld een zaak van een cliënt of voor acquisitie.”

Adviespraktijk

Zoals gezegd groeit het notariaat van Dirkzwager eveneens, ondanks de economische problemen in de vastgoedmarkt. Berentsen verklaart ook die groei: “We hebben al geruime tijd geleden onze focus verlegd van ‘akten passeren’ naar ‘adviseren’. We passeren nog wel akten,

we to-the-point advies geven.” Verder ziet Berentsen een toenemende internationalisering: “Cliënten zijn vaker actief op de buitenlandse markt. Daar spelen we op in met de samenwerking met TELFA - een netwerk van toonaangevende juridische kantoren in Europa - en met het USLAW-netwerk in de Verenigde Staten. Bij grensoverschrijdende vragen kunnen wij onze cliënten dus direct in contact brengen met advocaten en notarissen van andere kantoren.”

Advies en specialisatie; daarop zal Dirkzwager zich ook in de toekomst blijven focussen. Berentsen: “Als kantoor moet je aantoonbare toegevoegde waarde bezitten, om je in de markt te kunnen onderscheiden. Dat lukt je niet meer door van alle rechtsgebieden een klein beetje te weten.” ■



“Wij deden **inspiratie** op in **Londen**, maar wilden de daktuinen in Arnhem een **lokale twist** geven en er bijzondere dingen aan toevoegen.”



Stichting Roof Garden Arnhem

De reizende daktuin

Een leeg, plat dak; daar kun je wat mee. Voedsel verbouwen bijvoorbeeld of duurzame energie opwekken en bezoekers ontvangen die er van een fantastisch uitzicht genieten. Roof Garden Arnhem bedacht een reizende daktuin, een duurzaam en groen initiatief met culturele inslag.

Mensen in yogahouding of swingend met een koptelefoon op, een imker met bijenkorf en een kok achter het fornuis. Begin deze zomer hadden medewerkers van Dirkzwager in Arnhem uitzicht op een ludiek tafereel: Roof Garden Arnhem, de reizende daktuin, streek neer op het dak van Parkeergarage Velperpoort. De stadstuin werd in 2012 voor het eerst op het dak van Parkeergarage Rozet gerealiseerd. Dit jaar kwam daar Velperpoort bij. Stichting Roof Garden Arnhem hoopt volgend jaar nog veel meer daken of steden aan te kunnen doen.

Initiatief

Betonnen daken omtoveren tot groene en levendige stadstuinen. Wie verzint zoiets? “Het is een wereldwijde trend. Wij deden inspiratie op in Londen, maar wilden de daktuinen in Arnhem een lokale twist geven en er bijzondere dingen aan toevoegen,” vertelt Willem Hofstede, een van de initiatiefnemers: vijf jonge, zelfstandige ondernemers die de stad leuker en creatiever willen maken. “De stadstuin is een soort expositie van de beste producten uit Arnhem, van voedsel, gedichten tot design.”

Duurzaamheid

Maar voor alles heeft het project een duurzaam karakter. Het dak krijgt een groene aankleding met plantjes en eigen

kweek van groenten en fruit. Zonnepanelen zorgen voor eigen energie (50%, volgend jaar 100%). Elke dag bereidt weer een andere Arnhemse chef-kok of horecaonderneming de biologische Dakhap, met daarin lokale (dak)producten. Cursussen en activiteiten zijn gericht op natuur en duurzaamheid: meet the bees (bijenhouden), groeneducatie voor kids, Klerecafé (kledingruil), maar ook literatuur, muziek en design (een hout gestookte warmwatertobbe). Het project toont respect voor omgeving én omwonenden: hier geen dreunende bassen, maar silent disco en silent cinema. Bovendien is de reizende daktuin - groten-deels - per fiets verplaatsbaar.

Dakmakers

Roof Garden Arnhem draait op bijdragen – al dan niet in natura - van sponsors, de Dakmakers. “Dat zijn veel lokale horecaondernemingen en andere bedrijven, zoals Dirkzwager, die voor duurzaamheid en creativiteit staan.” In ruil voor geboden diensten mocht Dirkzwager de eigen medewerkers een Dakborrel aanbieden. “We willen zoveel mogelijk mensen verbinden, uit allerlei doelgroepen en van alle leeftijden.”

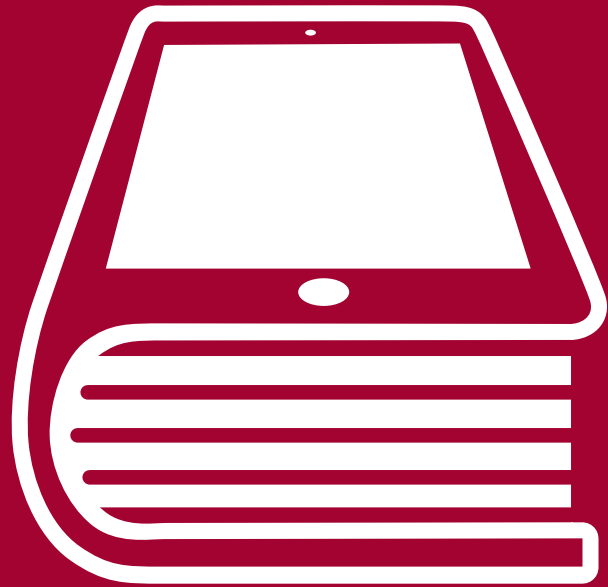
Tot slot wil Hofstede een dankwoord voor de Dakmakers uitspreken: “Zonder de ruim honderd vrijwilligers en alle sponsors die ons steunen, was dit allemaal nooit gelukt. Wij zijn alle betrokkenen heel dankbaar.” ■



Fotografie: Hans Gerritsen

Roof Garden Arnhem maakt in de loop van volgend jaar de daklocatie(s) voor de zomer 2014 bekend op haar website:

www.roofgardenarnhem.nl



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



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

Maak kennis met **Dirkzwager**
advocaten & notarissen