

Samenspraak

SEPTEMBER 2014

MAGAZINE VOOR RELATIES



Digitale aanbesteding
vakgebied met prettige dosis adrenaline

Bedrijfsoverdracht
inzet notariële huisarts helpt

'In the Cloud'
oude wetten creatief toepassen

Cultureel betrokken



Wij zien het najaar altijd weer met enthousiasme tegemoet. Niet alleen vanwege de boeiende activiteiten op kantoor, maar zeker ook vanwege alles wat er staat te gebeuren op cultureel gebied. In september is namelijk de aftrap van het nieuw cultureel seizoen van gezelschappen zoals Introdans, Het Gelders Orkest en Theatergroep Oostpool. Dirkwager hecht veel waarde aan de ondersteuning van deze culturele initiatieven. Door creativiteit te stimuleren geven wij een zinvolle invulling aan onze rol als maatschappelijk verantwoord ondernemer. Het is tenslotte in ieders belang om stad en regio levendig te houden, voor toeristen, bewoners én bedrijven. Bestuurder-directeur Marcel Hielkema en advocaat Bart van Meer vertellen in de rubriek Toewijding (p.22) hoe zij daar aan bijdragen.

Ook op een andere manier werken juristen mee aan een aangename leefomgeving. Zo is onze aanbestedingsspecialist Tony van Wijk, als vaste advocaat van het Waterschap Vallei en Veluwe, betrokken bij het aanbestedingstraject voor de sanering van het Willem I kanaal. (p.4). Als dit project klaar is, heeft Nederland er weer een prachtig recreatiegebied bij. Natuur, recreatie, kunst, mode, opleidingen en universiteiten; onze regio is in vele opzichten een aantrekkelijke plek voor werkgevers en werknemers. Daarbij komt nog de gunstige ligging ten opzichte van de Duitse grens. Perfect voor recreatieve uitstapjes, maar vooral een uitdaging voor de ondernemersgeest. Aan beide zijden van de grens stuiten bedrijven echter op een ander rechtssysteem én op een andere (bedrijfs)cultuur. Om juridische en zeker ook culturele verschillen te overbruggen heeft Dirkwager een German Desk. Dit team bestaat uit ervaren juristen die ondernemers met raad en daad bijstaan (p.8).

Culturele betrokkenheid wordt bij ons breed ingevuld. Kijkt u maar eens naar de videoclip 'Mirte Engelhard on/off=' op YouTube, waarin modeontwerpster Mirte Engelhard haar nieuwe collectie presenteert. Dirkwager leverde met veel plezier een 'figuurlijke' bijdrage aan deze productie: vier vrouwelijke medewerkers showen de kleding van dit jonge talent uit Arnhem in ons kantoor Bordelaise.

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

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

Colofon

Velperpoort

Velperweg 1
6824 BZ ARNHEM
Tel. 026 353 83 00

Stella Maris

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

info@dirkwager.nl
www.dirkwager.nl

Samenspraak is een uitgave van
Dirkwager advocaten & notarissen

Contactpersoon Dirkwager:

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

Concept & productie: Caplan

Drukwerk: Coers & Roest

Inhoud

Business Case

Sanering Apeldoorns kanaal:
zinnvolle ervaring met digitale aanbesteding

4

In Casu

Kort nieuws

7

Gedachtegoed

German Desk begeleidt zakendoen in Duitsland

8

Junior versus Senior

Steeff Verheijen en Koen Mous

12

Dossier

Notaris als regisseur bij
bedrijfsoverdrachten

15

Dirkzwager actueel

De kwetsbaarheid van de 'Cloud'

18

In Casu

Kort nieuws

21

Toewijding

Voorzitters op de zeepkist

22

Dirkzwager Nieuws

Met één klik naar de digitale boekenkast

26

Van onze internationale partner in Frankrijk

Emmanuel Kaepelin van Delsol Avocats

28

Partner in MVO

Young designer presenteert collectie in Bordelaise

30



4



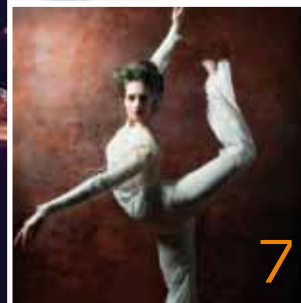
8



17



30



7



12



Jaap Doude van Troostwijk en Tony van Wijk

Sanering Apeldoorns Kanaal

“Nieuwe werkwijze door digitaal aanbesteden”

Op het Apeldoorns Kanaal in Heerde verricht een groen baggerbootje bijna geruisloos zijn werk. Het idyllische plaatje doet in niets vermoeden dat Waterschap Vallei en Veluwe hier een saneringsproject van 5 miljoen euro uitvoert.

‘Vis niet geschikt voor consumptie’ waar- schuwt het bordje naast de oever van het Apeldoorns Kanaal. De vis in de emmer van het groepje vissende jongens naast de brug zal dan ook weer terug in het water verdwijnen. Jaap Doude van Troostwijk, beleidsadviseur juridische zaken van Waterschap Vallei en Veluwe kijkt hoe het baggerbootje van Pannekoek GWW/ Kurstjens meter voor meter het kanaal

hoort bij de gebiedsagenda ‘Veluwe- kroon’. De gemeenten Hattem en Heerde, het waterschap en de provincie Gelderland werken hierin samen om de mogelijkheden voor recreatie in de regio te vergroten. Het totale saneringsproject is voor het Waterschap een forse klus waarvoor de provincie 5 miljoen heeft uitgetrokken. De aanbesteding voor het project was duidelijk omlijnd: het bedrag stond vast en de voorwaarden waar de partijen die zich intekenden op konden scoren, waren duidelijk omschreven. Tony van Wijk, advocaat-vennoot van de sectie Overheid & Vastgoed en specialist in het aanbestedingsrecht, heeft tijdens het gehele traject juridische bijstand ver-

“Aanbesteding is een **relatief** nieuw rechtsgebied en heel specialistisch. Omdat je met strakke **deadlines** werkt en er vaak grote belangen in het **spel** zijn, geeft dit vakgebied een prettige dosis **adrenaline**.”

schoonmaakt: “Dit kanaal, dat loopt van Dieren tot Hattem, is flink vervuild. De papierfabrieken, koperfabrieken en wasserijen van vroeger hebben behoorlijk wat vervuilde bagger achtergelaten. Het kanaal is tot de jaren zeventig bevaaren en in de nabije toekomst komt er hier waarschijnlijk weer pleziervaart. Zolang je de bodem niet beroert is het veilig, maar de vervuilde bagger moet eruit. Dit project leeft erg onder de omwonenden, ze zijn blij dat het kanaal eindelijk wordt aangepakt.”

Duidelijk omlijnd

Het eerste deel dat wordt schoongemaakt, is het deel van het kanaal dat

leend. “Het was duidelijk dat het Waterschap in de toekomst wilde helpen om pleziervaart mogelijk te maken, dus de aannemers konden punten halen op de breedte van de vaargeul. Ook wenste het Waterschap dat de werkzaamheden zo min mogelijk overlast voor de omwonenden zouden geven; dus zo min mogelijk vrachtverkeer, geen schade aan woningen et cetera.”

Ongeldig

Alle Europese aanbestedingen verlopen sinds kort verplicht via Tendersnet.nl. “Handig,” vindt Doude van Troostwijk, “maar het brengt ook weer nieuwe problemen met zich mee. “Op 3 decem-

ber 2013 hebben we de aanbesteding op Tendernet.nl gepubliceerd. Een paar uur voordat we de digitale kluis met de inschrijvingen zouden openen, was er een storing aan Tendernet.nl. Dus we hebben de inschrijving daarna nog ruim een uur uitgesteld zodat inschrijvers hierdoor niet gedupeerd zouden worden.”

“De **tegenpartijen** hebben hun knopen geteld en zijn geen kort geding begonnen. Verdere **juridische** strijd is dus voorkomen. We hebben veel van dit traject geleerd, waardoor we in de **toekomst** problemen bij **digitale** aanbesteding kunnen voorkomen.”



Meer informatie over aanbestedingen vindt u op www.dirkzwagerams.nl

Dreiging

Jaap Doude van Troostwijk en Tony van Wijk voelden de juridische dreiging van de partijen die ongeldig verklaard waren. Van Wijk: “Deze manier van aanbesteden is weer een nieuwe weg, met nieuwe risico’s. Er hoeft maar één ding verkeerd te gaan en men springt erop in. Twee partijen lieten per brief weten dat ze het niet eens waren met de gang van zaken. Het was spannend of er een kort geding zou volgen, maar we hebben ons handelen goed kunnen uitleggen. De technische vereisten in de aanbesteding waren door advies- en ingenieursbureau Tauw helder omschreven dus de partij die daardoor afviel, had weinig juridisch houvast om zich tegen de ongeldigverklaring te verweren. En bij de inschrijver die te laat was, hebben we duidelijk kunnen maken dat het uur uitval van de site ruimschoots gecompenseerd is. Ook na de eerste lezing van zo’n brief van de wederpartij, had ik van meet af aan het vertrouwen dat we het goed konden weerleggen.” Doude van Troostwijk: “Met dank aan Tony en de stevige, goed onderbouwde brieven die hij heeft opgesteld om aan deze partijen te versturen. Zij hebben hun knopen geteld en zijn geen kort geding begonnen. Verdere juridische strijd is dus voorkomen. We hebben veel van dit tra-

ject geleerd, waardoor we in de toekomst problemen bij digitale aanbesteding kunnen voorkomen.”

Weinig uitleg

Aanbestedings- en bouwrechtadvocaat Van Wijk beschikt over specifieke kennis die het Waterschap niet in huis heeft. Van Doude Troostwijk: “Bij het Waterschap werken in totaal vierhonderd mensen, waaronder zes juristen en twee privaatrechtelijke medewerkers. We werkten voorheen steeds met andere advocaten, die we ad hoc inhuurden en we merkten dat er veel kwaliteitsverschil was. Vijf jaar geleden is Dirkzwager in beeld gekomen en sinds die tijd is dit kantoor onze huisadvocaat. Dat werkt heel prettig, de lijnen zijn kort en zij weten precies wat er bij het Waterschap speelt. Tony en zijn collega’s delen hun kennis via workshops en netwerkbijeenkomsten. Nu kunnen we gewoon ‘even Dirkzwager bellen’ en hebben we weinig verdere uitleg nodig.” Tony van Wijk: “Mijn specialisme anticipeert op de advocatuur van de toekomst. Je wordt geacht om van alles op de hoogte te zijn, full service te verlenen en tegelijkertijd heel specialistische kennis van overheden en bedrijven aan te vullen. Ik probeer altijd heel praktisch te adviseren. Jaap is ook jurist en we kunnen op gelijk niveau sparren; we weten wat we nodig hebben voor een correcte aanbesteding of verweer bij bezwaar.

Van die adrenaline en hectiek is op het Apeldoorns Kanaal niets meer terug te zien. Het baggerbootje reinigt daar in alle rust de bodem. Aannemerscombinatie Pannekoek GWW/Kurstjens tekende op de aanbesteding in met een prima breedte van de vaarroute, maar ook met goede oplossingen voor de uitvoering. Zo wordt de bagger via ondergrondse pijpleidingen vervoerd, waardoor er ter plaatse geen vrachtverkeer nodig is en omwonenden geen overlast ervaren. Het zand wordt kilometers ver gepompt, gereinigd en daarna hergebruikt. En op het kanaal, dat strak door het groene Gelderse landschap stroomt, kan over niet al te lange tijd weer volop gerecreëerd worden.

Cultureel seizoen geopend!

Dit najaar begint weer een nieuw en gevarieerd cultureel seizoen. Introdans, Het Gelders Orkest en Theatergroep Oostpool hebben indrukwekkende voorstellingen met veelbelovende namen op het programma staan: 'Meesterschap' bijvoorbeeld, of 'Russische meesterwerken' en 'Beschuit met Muisjes'. Dirkzwager ondersteunt deze (inter)nationale topgezelschappen en heeft traditiegetrouw haar vaste relaties een uitnodiging gestuurd om een van die meesterlijke voorstellingen bij te wonen. Relaties kunnen ook intekenen voor Neerlands Hoop-winnaars Van der Laan & Woe (cabaret) en voor het festival Music Meeting in Nijmegen. Hoe gevarieerder het cultuuraanbod in de regio, hoe beter.



Fotografie Cats&Withoos, 'Meesterschap' Introdans

Dirkzwager Agenda

23 september

Interactieve bijeenkomst
'De nieuwe Jeugdwet: van wet naar contract'
Locatie: De Vereniging, Nijmegen

1 oktober

Zakendoen over de grens: Duitsland (i.s.m. ING)
Locatie: Rozet, Arnhem

6 oktober

Seminar Compliance: De toezichhouder staat voor de deur
Locatie: Green Village, Nieuwegein

8 oktober

Seminar Internetverkoop & selectieve distributie van merkproducten
Locatie: Dirkzwager, Arnhem

9 oktober

Cyber risk en bestuurdersaansprakelijkheid (i.s.m. AON)
Locatie: AON, Amsterdam

16 oktober

Cultuursponsoravond Introdans: 'Meesterschap'
Locatie: Stadsschouwburg, Nijmegen

21 oktober

Tenderen van subsidies: een verdieping
Locatie: De Vereniging, Nijmegen

4 november

Workshop Onderaanneming & Distributie
Locatie: Dirkzwager, Arnhem

15 november

Cultuursponsoravond Het Gelders Orkest:
'Russische Meesterwerken'
Locatie: De Vereniging, Nijmegen

22 november

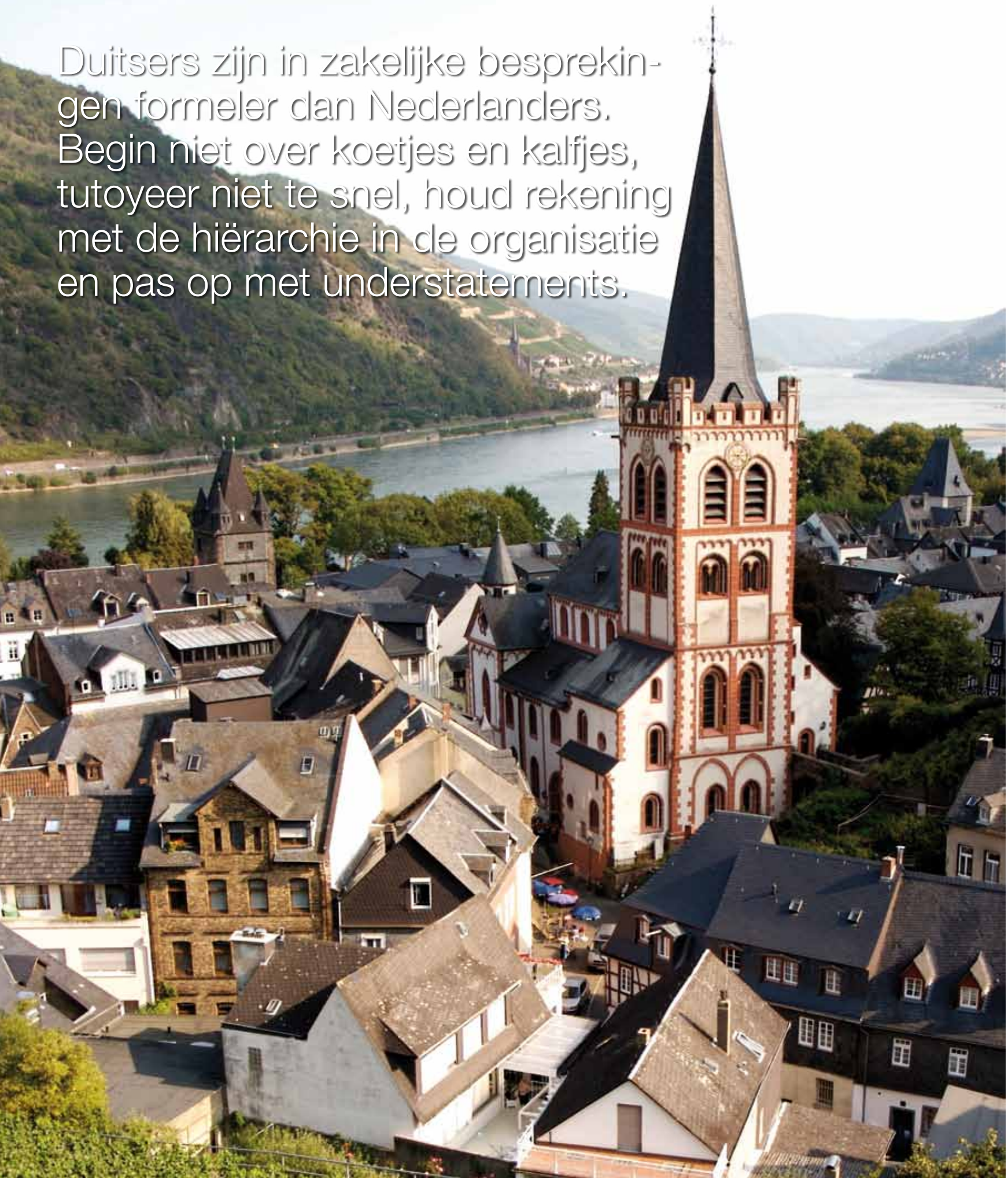
Cultuursponsoravond Oostpool 'Beschuit met Muisjes'
Locatie: Stadsschouwburg, Nijmegen

2 december

Seminar Inkoop IT en overheid
Locatie: Dirkzwager, Arnhem

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

Duitsers zijn in zakelijke besprekingen formeler dan Nederlanders. Begin niet over koetjes en kalfjes, tutoyeer niet te snel, houd rekening met de hiërarchie in de organisatie en pas op met understatementen.



Zakendoen in Duitsland?

German Desk helpt met het juiste verwachtingspatroon

Terwijl de recessie in ons land nog altijd voelbaar is, liggen in Duitsland de kansen voor het grijpen. De economie trekt er aan, de werkloosheid is laag en de afzetmarkt telt ruim 80 miljoen mensen. Reden voor veel ondernemers om een kijkje bij de oosterburen te nemen. Vanwege de toenemende belangstelling is het German Desk team van Dirkzwager onlangs uitgebreid. Want succesvol zakendoen met Duitsland begint met goede begeleiding. Niet alleen op juridisch vlak.

Deutsche Gründlichkeit. Wij Hollanders maken er vaak grapjes over, maar als je als ondernemer de grens over wilt, kun je die instelling maar beter serieus nemen. Punctualiteit en nauwkeurigheid; de Duitsers houden ervan hun zaken goed te regelen, zeker als het om arbeidscontracten, huurovereenkomsten of algemene voorwaarden gaat. Nederlandse ondernemers vinden het vaak eindeloos lang duren voordat alle zaken zijn geregeld. Het German Desk team kan u vertellen dat dan wel alles tot in detail is doorgesproken. Dat voorkomt weer discussies achteraf. Dus zo gek is die Duitse precisie nog niet.

Koetjes en kalfjes

Duitsland is wel dichtbij, maar de gewoontes en gebruiken in het land staan soms erg ver af van de onze. Bij een zakelijke samenwerking met Duitsland zijn het vaak die cultuurverschillen die tot vergissingen kunnen leiden en zelfs de onderhandelingen flink kunnen ophouden. Duitsers zijn in zakelijke besprekingen formeler dan Nederlanders. Begin niet over koetjes en kalfjes, vertel geen anekdotes uit uw privéleven, tutoyeer niet te snel, houd rekening met de hiërarchie in de organisatie en pas op met understatement. Als u zegt: 'Ik heb daar wel een beetje verstand van', dan denkt een Duitser dat u er echt helemaal niets van af weet.

Zo zijn er meer gedragsregels die in Duitsland anders zijn dan bij ons. Andersom lopen Duitsers ook in Nederland tegen onbekende zaken aan. Verschillen in mentaliteit, verschillen in omgangsvormen, verschillen in denken: de German Desk besteedt bij de begeleiding van cliënten veel aandacht aan de vertaling.

Natuurlijk aan de letterlijke vertaling van de ene naar de andere taal - de teamleden zijn óf native speakers óf spreken vloeiend Duits -, maar vooral ook aan de vertaling van de ene naar de andere cultuur. Als je als ondernemer niet weet wat je te wachten staat, kan dat tot irritaties leiden. Maar is het verwachtingspatroon bij beide partijen vooraf juist, dan verlopen gesprekken en onderhandelingen veel vlotter en in een betere sfeer.

Afwijkend recht

Een andere - minstens zo belangrijke - reden om een beroep te doen op de 'Duitse Balie' zijn de verschillen in wet- en regelgeving. Op dat punt is één Europa nog ver te zoeken en is er nog lang geen sprake van één uniform recht. Duitsland bestaat uit zestien deelstaten en heeft naast de nationale grondwet in elke deelstaat weer eigen wet- en regelgeving. Er zijn tal van verschillen waar ondernemers vaak geen weet van hebben.

Om een voorbeeld te noemen: op het gebied van het arbeidsrecht zijn de regels enorm afwijkend. Het volgende probleem komt nogal eens voor: u heeft een werknemer die in Duitsland woont en in Nederland werkt. De partijen komen overeen dat Nederlands recht op de arbeidsovereenkomst van toepassing is. In dat geval zijn nog altijd enkele bepalingen van het land waar de werknemer woont - Duitsland - van toepassing. Dat leidt automatisch tot een ingewikkelde juridische uitgangssituatie.

Een ander voorbeeld: het verschil in de regels ten aanzien van ontslagbescherming. In Nederland heb je in beginsel toestemming nodig om werknemers te ontslaan. In Duitsland is dat niet het geval: bij minder dan elf werknemers is de bescherming tegen ontslag vrij laag.

Duitsland bestaat uit zestien deelstaten en heeft naast de nationale grondwet in elke deelstaat weer eigen wet- en regelgeving. Er zijn tal van verschillen waar ondernemers vaak geen weet van hebben.

Waar het in de praktijk ook vaak mis gaat, zijn de algemene voorwaarden. Een ondernemer kan een mooie set algemene voorwaarden hebben opgesteld, maar zodra hij deze voorwaarden grensoverschrijdend wenst te hanteren, moet hij hiervoor strengere eisen in acht nemen dan in een nationale context. Er zijn nog tal van andere voorbeelden te noemen. Het is daarom erg praktisch om als ondernemer een deskundige aan je zijde te weten, die op eventuele valkuilen en mogelijkheden kan wijzen en die de verwachtingen van beide partijen kan managen.

Breed en divers

Dat is wat de German Desk doet. Het team geeft zeer breed juridisch (en cultureel) advies aan weerszijden van de grens en zorgt ervoor dat de verwachtingen van de partijen overeenstemmen. De cliënten zijn zeer divers, van kleinere ondernemers tot multinationals. Het team van de German Desk stelt distributie- en agentuurovereenkomsten op, richt een Duitse GmbH op en verzorgt aanvullend alle contracten (zoals arbeidscontracten, samenwerkingscontracten of huurcontracten) die nodig zijn om in het buurland aan de slag te kunnen. Ook procederen de advocaten van de German Desk veel naar Duits en Nederlands recht in Duitsland en Nederland.

Uitbreiding

De German Desk is actief voor zowel Nederlandse cliënten die met Duitsland zaken willen doen, als voor Duitse cliënten die in Nederland actief zijn of iets willen beginnen. De eerste groep is het grootst en blijft groeien. Tijd dus voor uitbreiding. Susanne Hermsen, aanspreekpunt binnen de German Desk, zette in 2012 de German Desk van Dirkzwager op. Nu krijgt zij ondersteuning van Kristin Schenkel, Duits juriste en tevens meester in de rechten. Dankzij de kennis van beide rechtssystemen weten beide juristen op welke punten het Nederlands recht van het Duitse recht afwijkt. Daar kunnen zij ondernemers op wijzen. Liefst nog in het voortraject, zodra het plan ontstaat om over de grens te gaan ondernemen. Als het team al kan meedenken tijdens het ontwikkelingsproces, ontstaan er geen misverstanden tussen de partijen en sluipen er geen onduidelijke afspraken in contracten, voorwaarden of overeenkomsten. Zijn die eenmaal opgesteld, dan kost het meer tijd en energie om onderdelen achteraf recht te trekken. Dat neemt niet weg dat het toch verstandig kan zijn, om afspraken die er al liggen door de German Desk onder de loep te laten nemen.

Duits netwerk

De Duitse juristen begeleiden zelf de Nederlandse ondernemers die de Duitse grens overgaan. Wanneer een Duitse ondernemer in Nederland iets wil opstarten, vormen zij de schakel tussen

cliënt en de collega's van de German Desk, bijvoorbeeld John Wijnmaalen, Eric Janssen, Frans Knüppe, Ton Lekkerkerker en Carolina Buddingh (zie kader). Zodra de samenwerking eenmaal loopt, dragen zij de zaak over om de lijntjes tussen cliënt en advocaat of notaris kort te houden.

Voor onderdelen van het Duitse recht die niet tot de specialisatie van beide Duitse juristen horen, kunnen zij terugvallen op de know how van Duitse collega's. Via het Europese samenwerkingsverband TELFA heeft de German Desk nauw contact met een Duits advocaten- en notarissenkantoor van vergelijkbare grootte als Dirkzwager, met vestigingen door heel Duitsland. Langs die weg heeft het team de beschikking over een uitgebreid netwerk en veel kennis. De advocaten leggen de contacten, waardoor alles in één hand blijft. De juridische begeleiding van het team beperkt zich dus niet tot de grensstreek. Tot ver in Duitsland gaan de advocaten en notarissen voor cliënten aan de slag. Mocht u interesse hebben in een Duits avontuur: de professionele begeleiding van de German Desk maakt het voor ondernemers allemaal een stuk overzichtelijker. ■

Het German Desk team

Susanne Hermsen - aanspreekpunt van de German Desk, Deutsche Rechtsanwältin en advocaat ondernemingsrecht.

Kristin Schenkel - de nieuwe aanwinst van het team, Deutsche Juristin en meester in de rechten, sectie ondernemingsrecht.

John Wijnmaalen - notaris commercieel vastgoed.

Eric Janssen - advocaat ondernemingsrecht, gespecialiseerd in het mededingingsrecht.

Frans Knüppe - advocaat ondernemingsrecht en voorzitter van het internationale kantorennetwerk TELFA.

Ton Lekkerkerker - notaris ondernemingsrecht.

Carolina Buddingh - advocaat arbeidsrecht.

Events

01-10-2014 Zakendoen met Duitsland i.s.m. ING.
Locatie: Rozet Arnhem

09-10-2014 Bouwen zonder grenzen i.s.m.
Lighthouse club Nederland en VNO-NCW.



Drie leden van het German Desk team: Susanne Hermsen, John Wijnmaalen en Kristin Schenkel
Meer informatie over de German Desk-werkzaamheden vindt u op www.dirkzwager.nl



Koen Mous en Steef Verheijen

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

Steef over Koen

“Hij benadert me als volwaardige sparringpartner”

Je eerste indruk?

Een rustige, serieuze en heel vriendelijke man. Beheerst en nuchter, zonder poeha. Ik voelde meteen wel een klik.

Waarom herken je de meester?

Koen kan heel goed luisteren. Daarna stelt hij slimme vragen die de kern van het probleem raken. In zijn stukken zoekt hij naar de meest tactische manier om de boodschap te verpakken: moet het hier braaf of juist fel? Heel knap hoe hij de juiste toon weet te raken. Verder heb ik het idee dat Koen heel efficiënt is; dat hij veel werk kan verzetten in relatief korte tijd.

Collega of meester?

Een fijne collega die op een prettige manier zijn rol als patroon invult. Op momenten dat het nodig is, geeft hij commentaar en feedback. Maar hij zal nooit onnodig laten blijken dat hij de ervaren meester is.

Koen als opleider?

Als je laat zien dat je het kunt, geeft hij je heel snel het vertrouwen en de verantwoordelijkheid om zelfstandig dingen te doen. Erg fijn, want ik ben proactief ingesteld. Koen heeft ook altijd tijd voor me: ik kan zo bij hem binnenlopen. Hij neemt stukken uitgebreid met me door. En hij benadert me als een volwaardige sparringpartner.

Waarom is hij je voorbeeld?

De manier waarop Koen aanvoelt wat wel en niet relevant is voor een processtuk, en in zijn manier van opleiden. Ik zou mijn stagiair ook het gevoel willen geven dat hij altijd bij mij terecht kan. Dat maakt toch dat je als stagiair je werk anders beleeft dan wanneer je in een hokje opgesloten zit en te horen krijgt: zoek het maar uit.

Waarom neem je géén voorbeeld?

Koen pleit in de rechtszaal bij voorkeur zittend. Ik sta liever, omdat ik dan met wat meer gebaren mijn pleidooi kracht bij kan zetten.

Profijt van je communicatiestudie?

Ik ben me heel bewust van de manier waarop de boodschap - mondeling en schriftelijk - kan overkomen. Qua taal ben ik een pietje-precies, dat is handig voor mijn stukken. Ik probeer vooral archaïsche jargon te vermijden en doelgroepgericht te schrijven. En we oefenden tijdens de studie veel presentatietechniek, dat komt nu wel goed van pas.

Wat zal je van deze stage blijven?

Dat ik al na zeven weken in de rechtbank een zaak bepleitte. Een kantoorgenoot van een andere sectie had op hetzelfde tijdstip twee zittingen. Ze had mij gevraagd of ik mee wilde gaan om haar eventueel te vervangen. En ja hoor, net in het uurtje dat zij weg moest, waren wij aan de beurt. ‘Mr. Verheijen, aan u het woord’. Dat vond ik wel een speciaal moment. Het ging overigens prima.

Steef over 10 jaar?

Dan ben ik advocaat met een leuke praktijk en een mooi netwerk. Cliënten weten me te vinden. Ik hoop dat ik dan ook zelf stagiairs kan opleiden, mensen kan coachen. Ik zou daarnaast graag wat met mijn passie voor lesgeven doen. Docent binnen onze Dirkszwaiger Academy bijvoorbeeld of gastdocent op een universiteit of hogeschool. Ik houd ervan om veel balletjes in de lucht te houden. Er moet dynamiek in het werk zitten; daar krijg ik energie van.

Wat heeft je achteraf verrast?

Dat Koen soms heel verrassend uit de hoek kan komen. Ik herinner me een zitting waar we ieder apart met de trein naartoe reisden. Koen sms'te me: ‘Tot zo. Jij hebt de pleitnota’s?’ Ik wist zeker dat hij die zou meenemen. Koen zou zoiets nooit vergeten. Voor de zekerheid belde ik hem toch maar even. Zijn reactie: ‘Grapje, even kijken of je wel wakker was.’ Ik kon er wel om lachen. ■



Junior:

Steef Verheijen studeerde Bedrijfscommunicatie en Rechten. Beide studies rondde hij cum laude af, in respectievelijk 2010 en 2013. Tijdens zijn studie werkte hij onder meer als griffier bij de strafkamer van het Gerechtshof Den Bosch en als docent op een middelbare school. In januari 2014 begon Steef bij de sectie Gezondheidszorg van Dirkszwaiger. “In de vacature kwamen verschillende lijntjes samen: mijn juridische voorkeuren - aansprakelijkheidsrecht en contractenrecht - en mijn maatschappelijke en politieke interesse. In de zorgwereld gebeurt politiek heel veel.”

“Hij heeft aan enkele instructies al voldoende”



Senior:

Koen Mous kwam in 2002 bij de sectie Gezondheidsrecht als advocaat-stagiair bij Louis Houwen. Inmiddels is hij senior medewerker. Koen specialiseerde zich onder meer in medische aansprakelijkheid, ondernemingsrecht in de zorg, zorginkoop en zorgcontractering. “Ik ben veel bezig met de relatie tussen zorgaanbieder en zorgverzekeraar, bijvoorbeeld in het kader van de zorginkoop en de contractering tussen die partijen, maar ook met de conflicten die daarbij optreden.”

Je eerste indruk?

Een ondernemend type, heel actief en ambitieus. Hij wist precies wat hij wilde, had een duidelijk verhaal te vertellen en kwam heel goed uit zijn woorden. Zeker voor iemand van zijn leeftijd. Ik had geen enkele twijfel over zijn geschiktheid, zowel voor de advocatuur, voor dit kantoor, als voor deze sectie. Het was meteen raak.

Waarom herken je een talent?

Steef kan zaken goed analyseren en op basis daarvan een duidelijke argumentatie opzetten. Dat zie je ook in zijn stukken terug. Van begin af aan had hij aan enkele instructies al voldoende. Dan ging hij met het dossier aan de slag en leverde producten af die opvallend goed waren voor een stagiair. Zo iemand geef je al snel vertrouwen. Hij is zeer nauwgezet, een echte perfectionist. Dat ben ik zelf ook en dat werkt heel goed samen. Je weet dat hij alleen iets opschrijft als hij er 100% zeker van is.

Profijt van zijn communicatiestudie?

Hij is communicatief sterk, zowel verbaal als schriftelijk. Maar of dat door die studie komt of dat hij dat al in zich had, dat durf ik niet te zeggen. Hij vindt communicatie duidelijk interessant en geeft aan dat hij graag presentaties wil geven en wil publiceren. Hij schrijft heel vlot en besteedt daar veel aandacht aan. Deze kwaliteiten helpen hem een goede advocaat te worden.

Minpuntjes?

Die weet ik – in alle eerlijkheid – niet te noemen. Misschien moet ik er nog achter komen? Tot nu toe zie ik Steef als een voorbeeldstagiair. Inhoudelijk heb ik nu al veel aan hem in lopende zaken. Hij is ook iemand die je zo op pad stuurt om een presentatie te houden. Hij is het type dat het hele pakket in zich heeft. Hij heeft de inhoudelijke kwaliteiten om een goed advocaat te worden en is bovendien een prima vertegenwoordiger van kantoor.

Hoe haal je het beste uit iemand?

Door je stagiair vaak mee te nemen naar zittingen en besprekingen en mee te laten kijken met alles wat je doet, ook met het schrijven van eenvoudige briefjes. Ik betrek hem in zoveel mogelijk zaken, zodat hij verschillende kwesties voorbij ziet komen. Als ik hem vraag iets uit te zoeken, geef ik bij voorkeur zo min mogelijk instructies. Dat stimuleert hem om zelf een oplossing te bedenken.

Jouw stijl van opleiden?

Ik zoek de samenwerking op. Als Steef een stuk heeft opgesteld, loop ik samen met hem het hele document door. We corrigeren samen en bedenken oplossingen.

Als je niet uitlegt waarom je iets anders zou doen, leert je stagiair er niets van. Die aanpak heb ik van mijn eigen opleider, Louis Houwen, overgenomen. Die manier van begeleiden kost tijd, maar bij een goede stagiair geeft je dat zelf ook ruimte. Steef neemt me nu al veel werk uit handen.

Steef over 10 jaar

Tegen die tijd is hij een hele goede advocaat. Ik hoop dat hij dan nog steeds aan dit kantoor verbonden is en aan onze sectie. Ik denk dat Steef zich thuis voelt in de zorgsector. Hij zal tegen die tijd zeker enkele specialismen hebben ontwikkeld, maar welke? Dat is even afwachten. Ik denk dat hij stagiairs gaat opleiden en ook daar dan goed in is. Mensen begeleiden, daar beleeft hij plezier aan.

Wat heeft je achteraf verrast?

Dat hij vrijwilliger is bij de IMC weekenschool, een school voor kinderen uit sociaal-economische achterstandswijken. Dat zie je niet vaak, dat jonge en ambitieuze advocaten dit soort sociale nevenactiviteiten hebben. Ik vind het bijzonder dat hij op zijn leeftijd zo maatschappelijk bewust bezig is. En dat naast een drukke baan als advocaat-stagiaire. Verrassend, maar toch ook weer typisch Steef. ■

De notaris als regisseur bij bedrijfsoverdrachten

“Ik kan ondernemers ontzorgen”

Wie meer wil weten over bedrijfsoverdracht, ziet al snel door de bomen het bos niet meer. “Op internet word je bestookt door adviseurs die zeggen er verstand van te hebben,” constateert notaris Ton Lekkerkerker. “Maar dat is dan van hooguit één deelgebied. Bedrijfsoverdracht is echter een complex proces waaraan allerlei facetten kleven. Onmisbaar daarbij is één aanspreekpunt; iemand die het hele scala aan problemen kent.”



Steeds meer ondernemers ‘op leeftijd’ willen hun bedrijf over laten nemen. Binnen of buiten de familie. Tijdens hun oriëntatie daarop, worden ze zich al snel bewust van de vele lastige financiële, fiscale en notariële vraagstukken. “Zo’n ondernemer krijgt vervolgens met tal van gespecialiseerde partijen te maken die zich tot elkaar verhouden als los zand,” vervolgt Lekkerkerker. “Daardoor ontbreekt vaak het overzicht. Dat maakt een op zich al ingewikkeld en veelomvattend verkoopproces nog moeilijker te doorgronden. Temeer omdat allerlei zakelijke en familiale aspecten, rationele en emotionele onderwerpen door elkaar lopen. Ondernemers hebben dan ook behoefte aan iemand die het gehele spectrum overziet. Als notaris heb ik dat overzicht. Daardoor kan ik ondernemers ontzorgen.” Met zijn notariële en fiscale achtergrond heeft Lekkerkerker een omvangrijke staat van dienst opgebouwd in bedrijfsopvolging, vooral bij direc-

teur-groootaandeelhouders (DGA’s) en familiebedrijven. “Ik ben niet op alle terreinen de topspecialist, maar ik begriep die specialist wel. Ik ga zeker niet op de stoel zitten van bijvoorbeeld de belastingadviseur, maar spreek wél zijn taal. Zodoende werk ik als een regisseur. Ik bezit een uitgebreid netwerk van onder meer accountants en bankiers. Ik ken hun kwaliteiten en kan ze aan het juiste deelvraagstuk koppelen.”

Notariële huisarts

Een bevredigende bedrijfs-overdracht begint met een gedegen voorbereiding. Minimaal drie tot zes jaar van tevoren moet de ondernemer al maatregelen treffen. Zoals de juiste juridische structuur van de onderneming, een die past bij de overdracht. En een bedrijfsboekhouding die dusdanig op orde is dat de onderneming verkoopklaar is. Arbeidscontracten, statuten, huurovereenkomsten, alles dient in orde te zijn. Naast al deze formele kanten moet het ook bekend zijn

“Een bevredigende bedrijfsoverdracht begint met een gedegen voorbereiding. Minimaal drie tot zes jaar van tevoren moet de ondernemer al maatregelen treffen.”

wie de DGA gaat opvolgen. Iemand uit de eigen omgeving of daarbuiten?

Lekkerkerker: “Wil je jouw bedrijf overdoen aan één van je kinderen? Dan moet je aan de overige erfgenamen, die op dat moment niets in handen krijgen, duidelijk uitleggen dat hun aandeel op termijn komt. Als je geen aandacht besteedt aan dergelijke zaken kun je erop wachten dat, als de ouders zijn overleden, de nabestaanden met een ruzieboedel zitten. Een en ander dien je dus testamentair dicht te timmeren. Daarbij komt estate planning om de hoek kijken: het opgebouwde vermogen fiscaal zo voordelig mogelijk overdragen aan de erfgenamen.

Tijdens zo'n proces van bedrijfsopvolging komen ook allerlei andersoortige problemen aan de orde, zoals een echtscheiding, huwelijken en familieconflicten die invloed kunnen hebben op het bedrijf. Hoe bescherm je bijvoorbeeld het familiekapitaal tegen verbrassende kinderen? En wat doe je met het bedrijf als de DGA plotseling overlijdt? Dat kun je allemaal notarieel oplossen. Het maakt de notaris tot een vertrouwenspersoon, tot een notariële huisarts.”

Minderjarig

De op zich al ingewikkelde overnamepraktijk is de laatste zes jaar nog complexer geworden door de bankencrisis, die nog steeds een negatieve invloed heeft op de kredietverlening aan ondernemingen en aan bedrijfsopvolgers in het bijzonder. Lekkerkerker: “Een koper moet tegenwoordig veel eigen geld meenemen. Als hij dat onvoldoende bezit, zie je dat de verkoper nog met risicodragend vermogen moet blijven meedoen. Daar wil de

verkoper vanzelfsprekend controle op uitoefenen. Anderzijds moet hij het los durven laten en de nieuwe directie niet voor de voeten lopen. Zeker niet als het zijn kinderen betreft. Daarom adviseer ik vaak extern toezicht, bijvoorbeeld door een commissaris of stichting. Dat is altijd beter dan dat de zoon of dochter iedere vrijdag bij zijn ouder met de billen bloot moet. Een nieuwe trend in de overdracht van familiebedrijven is dat jonge, veelal minderjarige kinderen participeren in het bedrijf van hun ouders. Ze doen verder niets in de onderneming, hebben geen zeggenschap, maar krijgen er wel een belang in. Op die manier bouwen ze vermogen op. Daardoor hoeft dat in de toekomst niet te vererven van ouder naar kind. De kinderen betalen daar geen belasting over als hun ouder-DGA komt te overlijden. In deze constructie begint de bedrijfsoverdracht als het ware al twintig jaar tevoren.”

“Ik adviseer vaak **extern toezicht**, bijvoorbeeld door een **commissaris of stichting**. Dat is altijd beter dan dat de zoon of dochter iedere vrijdag bij zijn ouder met de billen bloot moet.”

Ton Lekkerkerker heeft notarieel recht en daarna fiscaal recht gestudeerd. Vervolgens was hij respectievelijk belastinginspecteur en belastingadviseur. Sinds 1995 werkt hij bij Dirkzwager, de laatste dertien jaar als notaris. Zijn specialisaties zijn onder meer ondernemingsrecht en estate planning.



“Fijn om vertrouwenspersoon te hebben”

“Ik durf best te stellen dat Tons rol fenomenaal was,” zegt Bernhard ten Brinke. Hij is directeur-eigenaar van Bribus (1929), dé keukenfabrikant voor de zakelijke markt: voor woningcorporaties, aannemers, de zorg, vastgoedbeleggers en wederverkopers. Met 190 medewerkers produceert Bribus 45.000 keukens per jaar.

“Als 25-jarige had ik in 2005 de ambitie om de zaak van mijn vader over te nemen. Dan krijg je met een hoop uiteenlopende zaken te maken, zoals de fiscus, schenkings- en ondernemingsrecht, maar ook met de begeleiding van vader en zoon. Daarin hadden we iemand nodig die dit regisseerde. Via via kwamen we uit bij Ton Lekkerkerker. De klik was er snel. Met zijn fiscale achtergrond konden we direct schakelen over de bedrijfsoverdracht. Daarin moest alles kloppen. Ton heeft dat perfect volbracht. Dankzij zijn open houding en professionaliteit hebben we in korte tijd een vertrouwensband opgebouwd. Ton is onze huisnotaris met wie we alles bespreken, van testamenten tot nieuwe structuren. Ik heb een gezin met jonge kinderen, ben ondernemer en eigenaar van een middelgrote onderneming. Dan is het van groot belang dat je je testament en overige juridische zaken goed op orde hebt. Het is dan fijn dat we daarvoor een vertrouwenspersoon hebben die het ook nog allemaal voor je vastlegt.”



De kwetsbaarheid van de 'Cloud'

“Oude wetten **creatief** toepassen bij **moderne IT-oplossingen**”

Ernst-Jan van de Pas en Mark Jansen, advocaten van de sectie IE/IT, hebben veel te maken met de nieuwe juridische vraagstukken rondom Cloud- of SaaS-services. “Prachtig werk,” zegt Jansen, “want we lopen in de voorhoede van allerlei nieuwe ontwikkelingen.” Van de Pas: “Voor deze specifieke vraagstukken moeten we oude wetten creatief toepassen om tot een praktische oplossing te komen.”

Kritische meelezer

De sectie IE/IT wordt steeds vaker ingezet als kritische meelezer door bedrijven die een Cloud- of SaaS-contract willen aangaan. Waar hebben we het dan over? Cloud computing betekent dat software, hardware en data via het internet beschikbaar zijn, net als elektriciteit uit het lichtnet. Groot voordeel daarvan is dat je geen servers in huis hoeft te hebben of te onderhouden. Datzelfde voordeel biedt SaaS, wat ‘Software as a Service’ betekent. De software die een bedrijf voorheen op de harde schijf installeerde, wordt in dit geval als een online dienst aangeboden. “Die ontwikkelingen gaan razendsnel,” aldus Van de Pas. “We kunnen inmiddels al niet meer zonder, maar er zijn wel enkele belangrijke aandachtspunten. Het ongrijpbare ervan is dat vaak niemand weet waar de data zich nu eigenlijk bevinden. Het officepakket dat je ‘s morgens aan je bureau opstart lijkt lokaal te staan, maar kan zich net zo goed in India bevinden. Dat maakt het direct ook zo kwetsbaar, want wat doe je als je Clouदानbieter bijvoorbeeld failliet gaat of de diensten vaak offline zijn? En hoe ga je om met een lek, hackers of gegevens van klanten met een beroepsgeheim?”

Veel bedrijven bewaren hun software of data niet meer in huis maar in de ‘Cloud’. Daardoor worden we steeds afhankelijker van de dienstverlening van Cloud of SaaS-aanbieders. Maar wat gebeurt er als deze dienstverlening niet beschikbaar is of de aanbieder failliet gaat?

Wildgroei

SaaS- en Cloud-oplossingen zijn sinds ongeveer acht jaar op de markt en vooral de grotere bedrijven maken er gebruik van. Het MKB volgt schoorvoetend, maar ziet ook de voordelen. Mark Jansen: “Er zijn grote leveranciers als Microsoft of Google; deze gevestigde orde heeft goed nagedacht wat te doen bij calamiteiten en beschikt over een goede back-up. Alleen zijn hun contracten soms erg eenzijdig. Er springen steeds meer aanbieders in op deze groeiende markt waardoor er wildgroei ontstaat. Zo kreeg ik laatst een contract onder ogen waarbij de overmachtbepaling zo ruim was dat de niet-beschikbaarheid van de Cloud-dienstverlening voor risico kwam van de afnemer. Dit kan uiteraard niet de bedoeling zijn.” Gelet op de grote gevolgen als het niet goed gaat met dergelijke dienstverlening, is het verstandig om een contract vooraf aan een juridisch adviseur voor te leggen, vindt Ernst-Jan van de Pas: “Wij kijken naar hiaten in de dienstverlening en leggen verantwoordelijkheden daar neer waar ze thuishoren. Ook kijken we naar andere belangrijke punten. Welke mate van beschikbaarheid wordt gegarandeerd? Welke (praktische) oplossingen zijn er in het contract opgenomen voor

het veiligstellen van de continuïteit van de dienstverlening en de beschikbaarheid van de data? Is er een goede backup-regeling? Het gaat ons daarbij om zo praktisch mogelijke oplossingen die uiteraard goed verankerd moeten worden in het contract. Soms kan dit heel simpel zijn, bijvoorbeeld door af te spreken om een backup in huis te houden of dat data niet buiten Nederland mogen worden opgeslagen in verband met privacyregeling. We stellen kritische vragen. Ook aan cliënten: willen zij wel al hun data outsourcen of houden ze bijvoorbeeld gegevens over Research & Development

“Als je onvoorbereid in het **Cloudtraject** stapt, kunnen de nadelige gevolgen erg groot zijn. Want één ding is inmiddels duidelijk: de **privacyregels** worden strenger en er zijn **forse boetes** in aantocht.”

of andere bedrijfsgeheimen liever in eigen beheer? Wie kan er precies bij de data? Is de internetverbinding wel snel genoeg of moet er een straalverbinding worden ingezet? Hierbij geldt doorgaans: hoe verstrekkender de voorwaarden, hoe kostbaarder de dienst wordt. Het is dus van belang om hier een goed evenwicht in te vinden. Gelukkig zien wij in de markt ook dat afnemers zelf vaker kieskeuriger zijn. Dit is goed, want het zorgt ervoor dat de aanbiedingen en services steeds volwassen en beter worden.”

Geen juridisch geneuzel

Dat volwassen worden gaat volgens Van de Pas met horten en stoten: “Met name op het gebied van privacy en de verwerking van persoonsgegevens was lange tijd veel onduidelijk, maar langzamerhand is steeds duidelijker geworden hoe de toezichthouders kijken naar deze vorm van dienstverlening.” Mark Jansen vult aan: “De klant dient zich te realiseren dat hij op grond van de privacyregelgeving altijd zelf verantwoordelijk blijft voor de persoonsgegevens van werknemers en klanten. Ook als zij de opslag van die gegevens in de Cloud brengt die wordt beheerd door een ander. Van belang is dat contractueel wordt geborgd dat de klant controle houdt over de persoonsgegevens. De meeste standaardcontracten voor Clouddiensten voldoen daar niet aan.”

“De EU probeert de wetten onafhankelijk te maken van de veranderende **technologie**, maar dat gaat moeizaam. Moet je de regelgeving bij iedere **nieuwe ontwikkeling** **strak** interpreteren of er juist **flexibel** mee omgaan?”

Van de Pas: “Er is nog niet veel over dit soort zaken geprocedeerd, dus we weten nog niet goed hoe de rechter hiernaar kijkt.” Jansen: “De EU probeert de wetten onafhankelijk te maken van de veranderende technologie, maar dat gaat moeizaam. Moet je de regelgeving bij iedere nieuwe ontwikkeling strak interpreteren of er juist flexibel mee omgaan? Dat is waar wij om de hoek komen kijken, want als je overstapt naar een Cloud-oplossing dan moet je de impact daarvan goed in beeld brengen. Als je onvoorbereid in zo’n traject stapt, kunnen de nadelige gevolgen erg groot zijn. Want één ding is in ieder geval wel duidelijk: de privacyregels worden strenger en er zijn forse boetes in aantocht.”

“We treden daarbij niet op als politieagent,” besluit Van de Pas, “maar we wijzen wel op de risico’s en proberen zo praktisch mogelijke oplossingen te verzinnen om die risico’s te verdelen tussen partijen. Dat lijkt juridisch geneuzel, maar dat is het niet! De focus moet daarbij liggen op het waarborgen van de continuïteit, zodat de dagelijkse praktijk van de klant gewoon door kan blijven gaan - ook bij calamiteiten bij de leverancier.” ■



Meer informatie over regelgeving op het gebied van onder andere eigentijdse IT-oplossingen vindt u op www.dirkzwagerieit.nl

Nijmeegse Kunstnacht

Stichting Kunstvat organiseert op 27 september de vijfde editie van de Kunstnacht. In deze nacht vol unieke belevingen laten Nijmeegse kunstinstellingen zien wat ze in huis hebben: beeldende kunst, muziek, film, theater, literatuur, dans en multimedia op diverse culturele locaties in de stad. De Kunstnacht is de aftrap van het nieuwe kunstseizoen. Zo kunt u dit jaar het Honigcomplex ontdekken, waar veel culturele partijen hun creatieve vleugels hebben uitgespreid. Of koop echte kunst in het muZIEum bij een kunstveiling in het donker. Op allerlei originele plekken zijn interactieve installaties en kunstige acts te zien en staan er cateraars met koffie of een heerlijk hapje. Het geheel speelt zich af op diverse locaties in Nijmegen van 20.00 tot 01.00 uur. Aansluitend is er een groot Nachtfest in De Lindenberg met visueel plezier en theatraal vertier. Bestel tijdig uw Kunstnacht passe-partout.

Kijk voor meer informatie op: www.nijmeegsekunstnacht.nl of download gratis de Kunstnacht-app in de App Store/Play Store.



Misleidend

‘We hebben nog 1 kamer vrij!’ of ‘Nog maar 1 kamer beschikbaar voor €100,-!’. Dergelijke uitingen van de boekingsite Booking.com zijn “misleidend, en in strijd met de Nederlandse Reclame Code” oordeelde het College van Beroep van de Reclame Code Commissie op 4 juli 2014. Voor klanten is het onduidelijk dat het hier niet alleen om kamers van Booking.com gaat en dat andere aanbieders, of het hotel zelf, mogelijk nog wel kamers vrij hebben. Hierdoor worden zij misleid snel te boeken. Dirkwager-advocaten Joost Becker en Eric Janssen wonnen deze zaak in hoger beroep voor de indiener van de klacht, marketingdeskundige Max Kohnstamm. “Belangrijke jurisprudentie voor volgende zaken,” zo verwachten beide advocaten. Lees meer op: www.dirkwagerams.nl (onder College van Beroep RCC).

Zie ook Samenspraak nummer 1, pag. 11.

Uitbreiding internationaal netwerk

Het Europese netwerk van advocaten- en notarissenkantoren, TELFA (Trans European Law Firms Alliance), is weer uitgebreid. Drie nieuwe kantoren in grootte vergelijkbaar met Dirkwager hebben zich in het voorjaar aangesloten. Het gaat om kantoren in Oostenrijk (Wenen), Frankrijk en Duitsland. Het kantoor in Frankrijk heeft een vestiging in Parijs en een in Lyon (zie pag. 28). En het advocaten- en

notarissenkantoor bij de oosterburen bedekt met vestigingen in Berlijn, München, Essen, Düsseldorf, Hamburg en Frankfurt een groot deel van Duitsland. Dankzij deze uitbreiding kunnen advocaten en notarissen van Dirkwager (en van de German Desk) cliënten die in deze landen juridische bijstand vragen, nog betere service bieden.



Marcel Hielkema en Bart van Meer

Marcel Hielkema en Bart van Meer

“Voorzitters op de zeepkist”

Netwerken hoeft geen werk op te leveren. Het gaat erom dat je je maatschappelijke verantwoordelijkheid neemt. Vanuit je positie als ondernemer, maar ook vanuit je beroep als advocaat: noblesse oblige. Marcel Hielkema en Bart van Meer, twee mensen van Dirkzwager op belangrijke voorzitterszetels. Twee zeer toegewijde netwerkers over hun nevenfunctie.

“Dit is mijn zesde jaar als OKA-voorzitter,” vertelt Bart Van Meer. “En ik doe het nog steeds met veel plezier.

Als voorzitter sta je in principe altijd op de zeepkist; jij mag het woord voeren. Dat vind ik leuk.” Richting Marcel Hielkema: “Dat vind jij ook leuk, toch? Misschien is dat de ijdelheid van mannen, haha!”

Vastgoedadvocaat Bart van Meer is voorzitter van Ondernemers Kontakt Arnhem (OKA). Marcel Hielkema, bestuurder-directeur van Dirkzwager, is sinds februari voorzitter van de werkgeversorganisatie

gen in de stad, en ook door de gemeente. Je bent elkaars natuurlijke partners en als je als ondernemingsvereniging iets wil bereiken, moet je dat samen met de lokale politiek doen.”

Hielkema: “Ik heb weer meer te maken met regionale gesprekspartners, zoals de verschillende burgemeesters, wethouders en ondernemers in de regio. Voordeel van een landelijke club als VNO-NCW is dat we ook nationaal lijntjes hebben. Ik heb veel één op één gesprekken met ondernemers: mensen die weten bij wie je moet zijn of ingangen hebben in Den Haag. Die

“Wij willen de **juridische talenten** van Nederland aan ons kantoor verbinden. Dan moeten ze wel hierheen willen komen. Dat lukt alleen als Arnhem en Nijmegen levendige steden zijn met **culturele en andere activiteiten.**”

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen. Beide organisaties (zie kader) liggen in elkaars verlengde. Daar waar OKA bij de lokale grenzen stopt, gaat VNO-NCW verder. Maar er is ook overlap. “Ideaal dat we op hetzelfde kantoor werken; nu kunnen we snel schakelen.”

Lijntjes

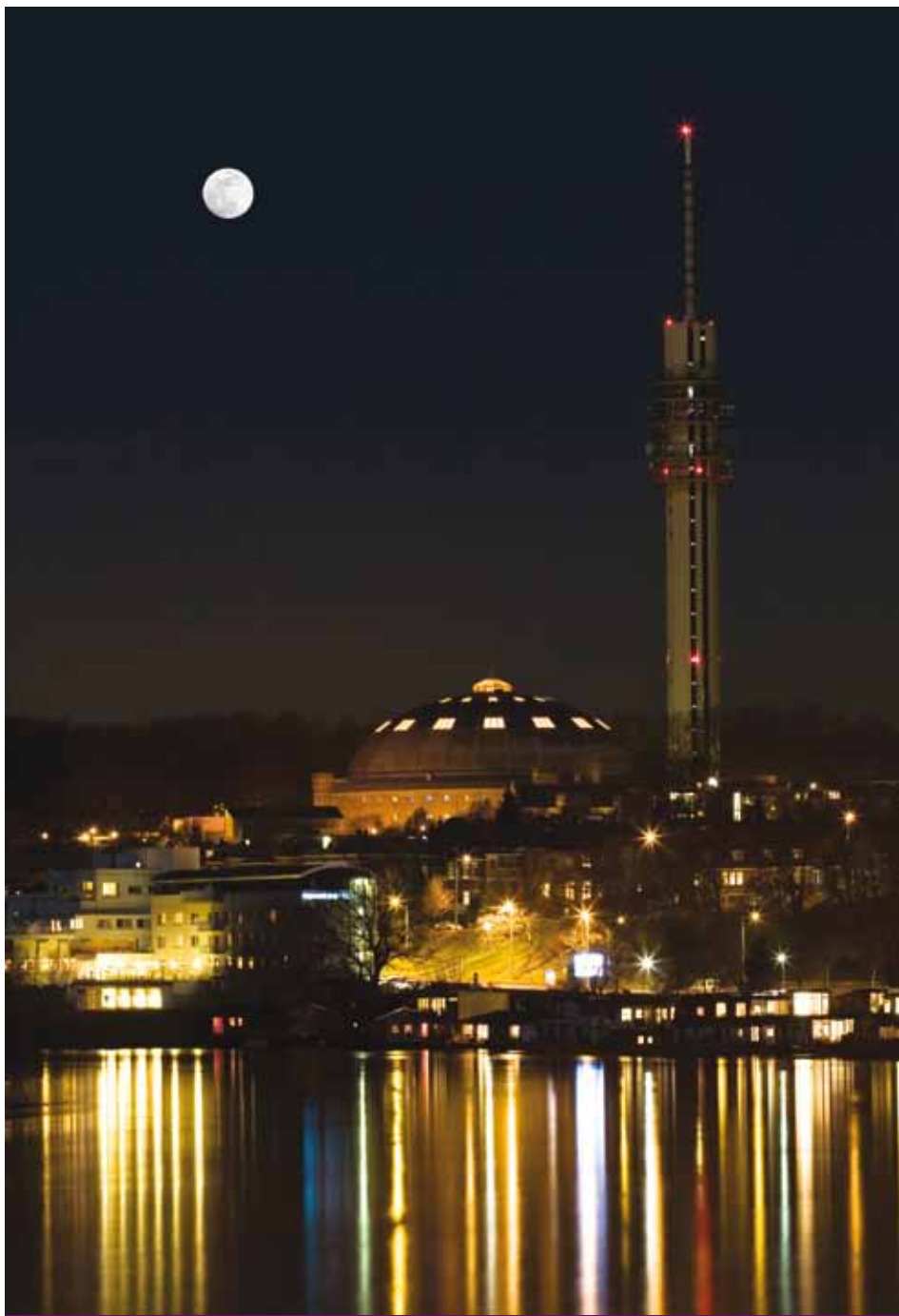
Het voorzitterschap betekent vooral veel lobbyen. Proberen invloed uit te oefenen op de politiek om een gunstig economisch ondernemersklimaat én een aantrekkelijk vestigingsklimaat te bereiken. Van Meer: “OKA is een serieuze club die ook als zodanig wordt aangemerkt door andere organisaties en onderwijsinstellingen

contacten kunnen wij weer inzetten voor de lokale ondernemingsverenigingen. Zo versterken we elkaar.”

Kort geleden ontvingen beide voorzitters de Duitse ambassadeur. “In deze regio kan veel meer bedrijfsactiviteit zijn tussen Duitsland en Nederland. De ambassadeur wilde bespreken hoe we dit gezamenlijk kunnen aanpakken. Wij zitten daar als voorzitter, maar als ondernemers van een kantoor met een German Desk weten we ook waarover we praten.”

Ondernemersbril

OKA behaalde al vele successen. “Onlangs kregen we het met een aantal politieke partijen en collega ondernemersver-



Ondernemers Kontakt Arnhem (OKA) is de grootste ondernemingsvereniging van Arnhem en behartigt de belangen van circa 400 aangesloten bedrijven uit Arnhem en omgeving. OKA richt zich op verbetering van het economische klimaat in de gemeente Arnhem. Andere speerpunten zijn: promotie Arnhem, onderwijs en arbeidsmarkt, bereikbaarheid en ruimte om te ondernemen, samenwerking met overige partijen. www.oka.nl



enigingen voor elkaar dat de gemeente de koopzondagen heeft vrijgegeven. Zeer belangrijk om het weekendtoerisme een boost te geven.” Van Meer wil ook een mislukt project noemen, om aan te tonen hoe frustrerend het kan zijn om elke vier jaar een nieuw college tegenover je te hebben. “Het idee was een groot cultureel centrum in de binnenstad te bouwen, het Kunstencluster, met daarin het Arnhems Museum en het Focus Filmtheater. Dat zou honderdduizenden extra bezoekers trekken. Maar het hele plan is na vier jaar voorbereiding alsnog door de politiek afgeschoten.”

Volgens de OKA-voorzitter mag Arnhem veel meer vanuit een ondernemersbril bestuurd worden: “Een toekomstvisie voor nieuwe ruimtelijke ontwikkeling ontbreekt. Daarnaast wordt er veel te weinig gedaan met de unieke positie van Arnhem als culturele hoofdstad van Oost-Nederland. Zonde!”

Health&Food

Stilstand is achteruitgang, zeker in de ogen van ondernemers. Die willen de economie aanzwengelen met nieuwe plannen en innovatieve projecten. Dat versterkt de aantrekkingskracht van stad en regio, voor toeristen, maar vooral ook voor bedrijven én personeel. Hielkema: “We hebben gelukkig de internationale school voor de regio kunnen behouden, want dat is erg belangrijk voor de vestiging van multinationals. Bedrijven vinden hier veel goed opgeleide mensen, dankzij alle grote kennisinstellingen in de regio. Met VNO-NCW willen we meer stageplekken gaan creëren voor die opleidingen, met name in de zorgsector. Zorg en voeding zijn hier hot topic. Toch gebeurt er op het raakvlak, Health&Food, nog veel te weinig. Daarin willen we ook een rol gaan spelen. Een ander aandachtspunt is de Participatiewet. Afspraak is dat ondernemers in 2026 in totaal 100.000 banen hebben gecreëerd voor mensen met een arbeidsbeperking. Dat moeten we samen met de gemeenten gaan invullen. Daarvoor zullen we zeker ook OKA benaderen.”

Aantrekkelijk

Bestuursvergaderingen, netwerkbijeenkomsten, persoonlijke gesprekken; deze nevenfunctie kost heel wat tijd, geven beide voorzitters openlijk toe. Maar niets doen is voor hen geen optie. Hielkema: “We zijn hiernaast alle twee actief in allerlei andere besturen. Dat doe je vanuit je maatschappelijke betrokkenheid, maar het hoort ook bij het ondernemerschap. Wij zijn ondernemers in Arnhem en Nijmegen en daar moet je je verantwoordelijkheid in nemen. Het werkt overigens naar twee kanten: als je een stad of regio aantrekkelijker maakt voor bedrijven, is die ook aantrekkelijker voor advocaten van ons kantoor.”

Van Meer: “Wij willen de juridische talenten van Nederland aan ons kantoor verbinden. Dan moeten ze wel hierheen willen komen. Dat lukt alleen als Arnhem en Nijmegen levendige steden zijn met culturele en andere activiteiten.”

Hielkema: “Maar we hebben ook bestuursfuncties die helemaal niets met kantoor van doen hebben. Bart zet zich bijvoorbeeld in voor Stichting Samenleven Doe je Zo en ikzelf zit in de raad van toezicht van het Nationaal Fonds Kinderhulp.”

Kennis delen

De actieve externe betrokkenheid van bestuurder-directeur Hielkema oogst veel bewondering bij advocaat Van Meer. “Wat Marcel doet is heel bijzonder. Het is vrij uniek dat een directeur van een advocaten- en notarissenkantoor op deze manier naar buiten treedt. De meeste directeuren zijn vooral intern gericht.” Het zijn meestal advocaten en notarissen die dergelijke nevenfuncties vervullen. Vanwege hun juridische kennis zijn zij graag geziene bestuursleden. Ook veel Dirkzwagercollega's delen hun kennis met allerlei verenigingen en stichtingen in Arnhem en Nijmegen. Van Meer vindt dat je die taak niet uit de weg mag gaan. “Vanuit je belang als ondernemer, maar ook uit loyaliteit. Noblesse oblige. Als advocaten en notarissen van Dirkzwager hebben we het hartstikke goed, en daar

werken we hard voor, maar je mag wel iets terugdoen voor de samenleving.” Dat klinkt uit zijn mond als een understatement: Van Meer heeft minstens veertien nevenfuncties om ‘iets’ terug te doen.

“We zijn alle twee actief in allerlei besturen. Dat doe je vanuit je maatschappelijke betrokkenheid, maar het hoort ook bij het ondernemerschap. Wij zijn ondernemers in Arnhem en Nijmegen en daar moet je je verantwoordelijkheid in nemen.”

Het hoeven er niet zoveel te zijn, maar het kantoor stimuleert wel dat jongere medewerkers zich bij een netwerk aansluiten. Bij een traditioneel orgaan, zoals een ronde tafel of juniorkamer, maar het kan ook een virtueel netwerk zijn. Uitgangspunt is het contact met de buitenwereld. Hielkema: “Door andere mensen te spreken, weet je wat er in de politiek en bij bedrijven speelt. Bart weet bijvoorbeeld vanuit OKA wat er bij bouwondernemers gaande is. Zo kun je de branche beter bedienen. Netwerken is voor je dienstverlening heel wat beter dan in je ivoren toren blijven zitten.”

Voor beide heren is netwerken duidelijk geen straf. Van Meer klinkt steeds gepassioneerder als hij over de nog onbenutte kansen van zijn stad Arnhem praat. Hielkema vertelt vol enthousiasme over zijn bedrijfsbezoeken: “Netwerken kost tijd, maar als je er lol in hebt is het heel leuk en leerzaam. Ik mag binnenkijken bij de meest interessante ondernemingen: in het lab van Varilux brillenglazen, bij de beste telers van graszaden of bij een machinebouwer. Daar leer je ongelooflijk veel van. Elke keer als ik zo'n bedrijf uitloop, denk ik: “Hier kan ik iets mee voor onze eigen onderneming.” ■

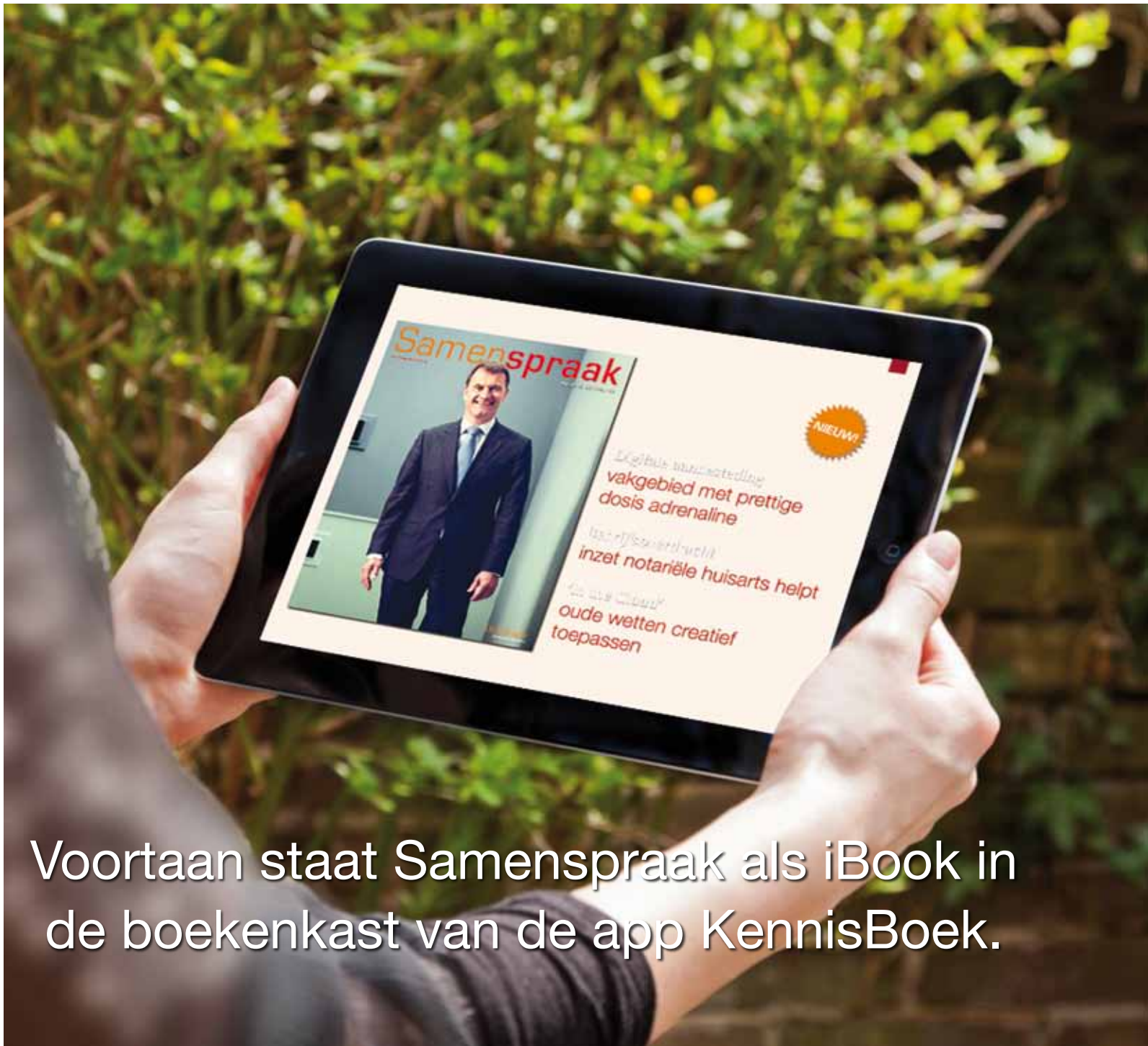


VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen is een grote werkgeversvereniging die opkomt voor de belangen van regionale ondernemers. Speerpunten zijn een goede afstemming van het onderwijs op de arbeidsmarkt, regiomarketing, goede fysieke bereikbaarheid, verminderen van administratieve lasten en regels, ondersteunen en stimuleren van kennisclusters.

www.vno-ncwmidden.nl/arnhemnijmegen



Nieuwe Dirkzwager Mediatheek **Met één klik naar uitgebreide, digitale boekenkast**



Voortaan staat Samenspraak als iBook in de boekenkast van de app KennisBoek.

Meer content, meer functionaliteiten, meer variatie; Dirkzwager geeft de digitale boekenkast in de app KennisBoek een volledige upgrade. Online seminars terugkijken? Samenspraak als iBook lezen? Het kan voortaan allemaal in de Dirkzwager Mediatheek.

De oplettende lezer heeft misschien al opgemerkt dat er iets ontbreekt in dit nummer van Samenspraak: de Layar-icoontjes. Dirkzwager stopt met de toevoeging van Layar-mogelijkheden in het magazine. Hiervoor komt iets geheel nieuws in de plaats: Samenspraak als iBook. Naast het gedrukte exemplaar van dit relatie-magazine, verschijnt er vanaf dit nummer ook een digitale variant. Een iBook dat de belangrijkste content uit het magazine bevat, verrijkt met diverse digitale mogelijkheden.

De video's bijvoorbeeld die u voorheen met Layar opende, kunt u nu als embedded video in het iBook van Samenspraak bekijken. Daarnaast vindt u in deze

website www.dirkzwagerbibliotheek.nl, de Dirkzwager Mediatheek. De digitale mogelijkheden op de site zijn flink uitgebreid. Voorheen kon de websitebezoeker hier de digitale boekenkast openen, die was gevuld met enerzijds alle publicaties van Samenspraak - vanaf het eerste nummer van november 2009 - en anderzijds met e-books zoals 'Bestuursaansprakelijkheid in Duitsland', 'Flexweettes' en andere juridische publicaties van Dirkzwager. Die boekenkast krijgt nu meer inhoud en functie.

Allereerst staan er naast de e-books ook white papers op de boekenplank. De white papers zijn geschreven door Dirkzwagerjuristen die daarmee collega's of vakgenoten een naslagwerk bieden over een specialistisch onderwerp. Een voorbeeld is de white paper over pensioenen: 'Daar denken we later wel aan? Pensioen bij fusie of overname', over de impact van lopende verplichtingen.

Videocontent

Vervolgens zijn er aan de bestaande categorieën in de digitale boekenkast (e-books en Samenspraak) twee nieuwe categorieën toegevoegd. Om te beginnen de wetenschappelijke artikelen: diepgavende en leerzame publicaties van universitair (hoofd)docenten en hoogleraren. Interessant voor juristen die zich in een

vinden, de video's waarin u kennismaakt met bestuursleden, vennoten en andere juristen. Verder zijn alle nieuwsitems of andere tv-uitzendingen waarbij een Dirkzwager-collega aan het woord is, op deze plek in de boekenkast verzameld.

Kennis delen

Naast deze Mediatheek blijven natuurlijk de Kennispagina's bestaan: www.partnerinkennis.nl met alle publicaties en actualiteiten van de diverse secties van Dirkzwager. Met de uitbreiding van de Mediatheek is Dirkzwager weer een stapje verder in het actief delen van kennis. Cliënten, maar ook bedrijfsjuristen en studenten krijgen nog gemakkelijker toegang tot de kennis die het kantoor met anderen wil delen. Het is en blijft een uitdaging om hierin steeds verder te gaan, want de (digitale) mogelijkheden zijn nog lang niet uitgeput.

Hoe nu Samenspraak te lezen? Lees in alle rust de gedrukte versie. Is uw interesse gewekt in een bepaald artikel? Wilt u dat liken of sharen, achtergrondinformatie lezen, cv's inzien, video's bekijken of meer weten over geïnterviewde partijen? Open de website www.dirkzwagerbibliotheek.nl of de KennisBoek app en met één klik zit u direct in de Mediatheek. ■

“Cliënten, maar ook **bedrijfsjuristen en studenten** krijgen nog **gemakkelijker toegang** tot de kennis die het kantoor met anderen wil delen.

digitale versie koppelingen naar social media. U kunt liken, sharen, via twitter reageren of websites uit het magazine via een snelle link openen. Waar u dit iBook kunt vinden? In de nieuwe Mediatheek van de Dirkzwager app KennisBoek en op www.dirkzwagerbibliotheek.nl.

White papers

Het multifunctionele iBook van Samenspraak maakt namelijk deel uit van de vernieuwde digitale bibliotheek op de

bepaald onderwerp willen verdiepen of actuele ontwikkelingen willen volgen. De tweede uitbreiding betreft videocontent. Dirkzwager organiseerde de laatste jaren regelmatig live KennisHangouts: online uitzendingen van bijvoorbeeld seminars of van juristen die voor de kijker een nieuwe wet- of regelgeving toelichten. U heeft nu de mogelijkheid elke uitzending op uw gemak terug te kijken in de Dirkzwager Mediatheek. Ook de personal branding-films zijn hier te

Overal en altijd toegang tot de Dirkzwager Mediatheek?

Ga naar de website www.dirkzwagerbibliotheek.nl of download de KennisBoek app. Deze is te vinden in de App Store onder de naam 'KennisBoek'. Er is een versie voor de iPhone en een voor de iPad of ga naar www.dirkzwagerbibliotheek.nl.

Van onze partner in Lyon **Emmanuel Kaepelin van Delsol Avocats**

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



‘La qualité de la relation’ staat er met prominente letters op de website van Delsol Avocats. De kwaliteit van de relatie met de klanten staat bij ons centraal, willen ze maar zeggen bij het Franse advocatenkantoor. Volgens Emmanuel Kaepelin, co-hoofd van de afdeling Fusies en Overnames in Lyon, gaat de slogan ook op voor de medewerkers: “Het is een heel open, jonge organisatie. Een groot deel van de partners is jonger dan 45 jaar. Natuurlijk streven we naar een goede relatie met onze cliënten, maar minstens zo belangrijk is de relatie onderling.”

Delsol Avocats werd ongeveer dertig jaar geleden opgezet door de gebroeders Jean-Philippe en Xavier Delsol en hun zwagers. Inmiddels is het familiebedrijf uitgegroeid tot een organisatie met 150 medewerkers, waarvan 85 advocaten en 20 partners. Er zijn twee vestigingen in Lyon, één in Parijs en nog een piepkleine in Marseille.

Landsgrenzen

Delsol Avocats richt zich op middelgrote bedrijven in de regio zonder eigen juridische afdeling. Daarnaast behandelen ze specialistische zaken, zoals fusies en herstructureringen voor organisaties die hier niet dagelijks mee te maken krijgen. Zelf houdt Kaepelin zich vooral bezig met internationale contracten, zoals distributiecontracten, franchise-overeenkomsten en transacties of overnames over de landsgrenzen heen.

“Het leukste aan mijn werk vind ik het onderhandelen,” zegt hij. “Ons doel is het opzetten van de juiste voorwaarden om tot een overeenkomst te komen. We moeten ervoor zorgen dat de deal plaatsvindt, dat de klant over alle open-

staande onderwerpen overeenstemming bereikt en dat waar mogelijk toekomstige potentiële problemen worden afgedekt. Ik houd ervan om alles voor elkaar te krijgen.”

Goede doelen

Opvallend in het lijstje afdelingen van Delsol Avocats is de afdeling non-gouvernementele organisaties. Een van de gebroeders Delsol creëerde dit specialisme omdat hij zich interesseerde voor de sector en al vroeg begreep dat niet-gouvernementele organisaties (ngo's) behoefte hebben aan juridisch advies. Niet alleen grote organisaties als Unicef en

Frans blijven

Delsol Avocats heeft geen interesse om internationaal uit te breiden. “Onze wens is om Frans te blijven en hier zo goed mogelijk te presteren,” aldus Kaepelin. Het recente lidmaatschap van TELFA is voor Delsol Avocats een handige manier om toch aan de internationale wensen van de cliënten tegemoet te komen.

Kaepelin: “De meeste kantoren die lid zijn van TELFA zijn ongeveer zo groot als wij. Voor ons is dat belangrijk. Hele grote en bekende kantoren zijn vaak duur en het is moeilijk om er je weg te vinden. Wij zoeken partners waar goede en makkelijk bereikbare mensen werken die onze cli-

“Online loopt de Franse advocatuur tien jaar achter op de Nederlandse, Delsol nog maar drie jaar.”

Greenpeace, maar ook kerken en kleine stichtingen kunnen voor specialistische advies terecht bij het kantoor.

“Tegenwoordig is het zo dat ngo's hun winstgevende onderdelen moeten afsplitsen,” vertelt Kaepelin. “Als je bijvoorbeeld een trainingsrestaurant opent voor leerlingen en je maakt daarmee winst, dan moet je zorgen dat het je niet-winstgevende activiteiten niet vervuult. Hier komt mijn afdeling soms om de hoek kijken.”

Een ander specialisme van Kaepelin is duurzaamheid. De suggestie dat Delsol Avocats een idealistische organisatie zou zijn, wuift hij echter resoluut weg. “In de praktijk heeft duurzame energie veel te maken met vastgoed. Als je een zonne-energiecentrale of een windmolenpark wil opzetten, moet je je ergens vestigen. Je schaft grond aan, je maakt afspraken met bouwbedrijven... Dat is allemaal mijn terrein.”

Evenmin was het vanwege het grote hart van meneer Delsol dat hij besloot om van ngo's zijn doelgroep te maken, meent Kaepelin. “Hij zag gewoon een gat in de markt.”

enten kunnen bijstaan in het buitenland.” Dirkzwager en Delsol Avocats hebben inmiddels een paar keer samengewerkt, onder andere voor een cliënt van Dirkzwager die een licentieovereenkomst voor een patent wilde afsluiten met een Frans industrieel bedrijf.


Inhaalslag

Kaepelin is onder de indruk van de online activiteiten van Dirkzwager, zoals de Legal Knowledge Portal. “Tot een paar jaar geleden was het in Frankrijk verboden voor advocatenkantoren om publiciteit te genereren,” vertelt hij. “Binnen Delsol Avocats zijn we inmiddels bezig met een inhaalslag. Online lopen we misschien nog achter op Nederland, maar als de Franse advocatuur als geheel tien jaar achterloopt, dan loopt Delsol Avocats nog maar drie jaar achter.” ■

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



Meer informatie: www.delsolavocats.com



Dirkzwager stelde kantoor Bordelaise ter beschikking als filmlocatie. Christien Beernink, Maud van Lent, Claudia van der Most en Annemarie Wiersma werkten als model mee aan de clip.

“**De samenwerking** met Dirkzwager, Mirte Engelhard en Media Markt leek in de **voorbereiding** en uitvoering een heel logische en natuurlijke. Pas achteraf beseft ik hoe **bijzonder** het was om met deze totaal verschillende partijen één duidelijk product te maken.”

Karst Grit, regisseur en producer van Karst Grit Media

Young Designer presenteert collectie in Bordelaise

Fashion on/off=

Vier vrouwelijke medewerkers van Dirkszager traden – naast twee professionals – op als model in de fashionclip van modeontwerpster Mirte Engelhard: Fashion on/off= (lees: office). De regisseur koos kantoor Bordelaise als locatie, en van het één kwam het ander.

“Voor de dames van Dirkszager heb ik de kleding op maat gemaakt. Ze waren erg enthousiast over de ontwerpen. En dat zeiden ze ook als ik er niet bij was...,” lacht Mirte Engelhard. De Arnhemse modeontwerpster werkte dit voorjaar aan een kledinglijn voor de zakenvrouw die de zachte kanten naar voren laat komen. “De lieve zakelijke vrouw en niet de harde mannelijke vrouw. Hiermee richt ik me op de vrouwen die mijn winkel in Modekwartier Klarendal bezoeken.” In deze collectie krijgt de binnenkant van de stof een belangrijke rol, als ‘het innerlijk dat naar buiten komt’. “Maar,” vervolgt Engelhard. “Ik ben geen conceptueel ontwerper; het concept moet me vooral technisch uitdagen. En kleding moet vooral lekker zitten. Toch heb ik in deze collectie kokerrokjes en colberts verwerkt, maar daarbij wel gelet op het draagcomfort.”

Kantoorruimte

Engelhard wilde geen modeshow voor de presentatie van haar nieuwe collectie. Ze dacht eerder aan een videoclip, bij voorkeur geschoten in een kantoorruimte. Regisseur Karst Grit (Karst Grit Media) zag als filmlocatie meteen het nieuwe pand van Dirkszager voor zich. Engelhard was direct overtuigd: “Een te gek pand, supermooi en het paste heel goed bij mijn verhaal.” Gaandeweg ontstond het idee om dames van Dirkszager aan de video te laten meewerken. “Vrouwen die de collectie ook in werkelijkheid zouden dragen. Voor vorige collecties fotografeerde ik mijn kleding meestal op jonge

meiden van 14-16 jaar. Daarvan zeggen mijn klanten: zoiets kan ik niet aan.” De samenwerking met Karst Grit was nieuw, maar zeer succesvol. “Ik ben van de spontane samenwerkingen en dan geef ik iemand graag de vrijheid. Karst begreep mij en ik begreep hem. Alle kleding komt goed en duidelijk in beeld.” Begin juni waren de opnamen, die liepen gesmeerd. “De dames van Dirkszager deden het echt goed. Waar nodig hielpen de twee professionele modellen met een klein lesje. En, het is geen live performance: een video kun je even stopzetten.”

Shop in shop

Die live performance volgde overigens toch nog, tijdens de lancering van de videoclip in de Media Markt (“waar vind je in Arnhem een plek met meer beeldschermen!”).

Hier vond in het kader van het Fashion Festival Arnhem een hele happening plaats, met een tv-show met gasten die over mode in Arnhem spraken. En de modellen die de kleding toch nog live moesten showen.

De officiële presentatie van de ‘Fashion on/off=’ collectie van Mirte Engelhard vond overigens pas onlangs plaats: van 1 t/m 14 september lag haar nieuwe kledinglijn in de Bijenkorf van Maastricht te koop. De ontwerpster won deze shop in shop-locatie met een wedstrijd voor Young Designers van de FEE Academy in Sittard. Onderdeel van de prijs was ook een aantal workshops PR voor designers. Zo kwam zij op het idee van de videoclip en andere marketingactiviteiten waarmee



Mirte Engelhard (1981), studeerde in 2009 af aan de Kunstacademie ArtEZ. Haar collectie ‘Sindh’ werd verkozen tot ‘Arnhemse Nieuwe 2009’.

www.mirte-engelhard.nl

Claudia van der Most



Videoclip: <http://tuq.in/mirte>

zij haar doelgroep beter hoopt te bereiken. De fashionclip is op YouTube te bekijken en Engelhard heeft deze verspreid onder haar netwerk, in de hoop dat die zich als een olievlek gaat uitbreiden. ■

Wij pleiten
voor handelen
met
voorkennis.



Download de Dirkzwager KennisBoek App.

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

Maak kennis met **Dirkzwager**
advocaten & notarissen