

# ‘Wij zijn hét alternatief voor de kantoren aan de Zuid-as’

Mede door de opkomst van private equity in de MKB-markt wordt volgens Risto Larsson en Jaromir Bugter van DVAN Advocaten ook het juridische spel in transacties steeds professioneler en scherper gespeeld. Hun advies? ‘Neem tijdig een ervaren overname-advocaat in de arm.’

**D**VAN Advocaten is in twintig jaar uitgegroeid tot een middelgroot multi-service advocatenkantoor met ruim dertig medewerkers, verdeeld over vestigingen in Utrecht en Rotterdam. Het kantoor richt zich vooral op ondernemingen en investeerders in het MKB. Klanten worden op alle specialismen binnen het ondernemingsrecht bediend: fusies & overnames, commerciële contracten, arbeidsrecht & medezeggenschap, mededingingsrecht, intellectueel eigendom, ict & privacy, insolventierecht en (corporate) litigation.

Hiermee onderscheidt DVAN Advocaten zich van de meeste andere spelers in de M&A markt, verklaart *Risto Larsson*, advocaat partner en specialist ondernemingsrecht bij DVAN Advocaten. ‘Waar de grote (inter)nationale kantoren van de Zuid-as volledig full-service zijn en de kleine M&A boutiques zich profileren als pure transactiespecialisten, bieden wij *the best of both worlds*: ruime M&A ervaring, kwaliteit en capaciteit tegen een concurrerend tarief, aangevuld met specialistische kennis op de aanpalende rechtsgebieden. Kortom: wij zijn hét alternatief voor de kantoren aan de Zuid-as.’

## Professionelere M&A markt

Binnen DVAN Advocaten zijn fusies, overnames en herstructurerings een belangrijk aandachtsgebied. Deze sectie bestaat op dit moment uit ruim 10 advocaten, die jaarlijks – zowel aan de *sell side* als aan de *buy side* - bij tientallen transacties betrokken zijn. Het team in Utrecht wordt aangevoerd door de per 1 maart jongstleden aangetreden *Jaromir Bugter* en in Rotterdam wordt het team aangevoerd door *Risto Larsson*. *Bugter* werkte voor zijn overstap naar DVAN jarenlang bij gespecialiseerde advocatenkantoren in Amsterdam. De afgelopen jaren hebben de beide advocaten de overnamemarkt wel zien veranderen. *Larsson*: ‘We zien bijvoorbeeld steeds vaker dat buitenlandse kopers en private equity partijen betrokken zijn bij transacties in het MKB. Dat zijn over het algemeen professionele partijen die scherp aan de wind varen op het gebied van juridische contracten. Daar moet je als verkopende ondernemer wel wat tegenover stellen.’

*Bugter* vult aan: ‘Investeringsmaatschappijen zien meestal graag dat de zittende eigenaren nog een paar jaar doorgaan om de continuïteit te waarborgen.

Om de ondernemers te motiveren wordt vaak gebruik gemaakt van een *earnout*-regeling, al dan niet in combinatie met (gedeeltelijke) voortzetting van het aandeelhouderschap. Dan is het van het grootste belang dat wij als advocaat goed kunnen meedenken over hoe zoiets vorm te geven en daarnaast heldere afspraken te maken over aflossing, zeggenschap en definitieve aandelenoverdracht. Anders ontstaan er geheide problemen.’

## Vroegtijdig advocaat inschakelen

Om deze problemen te voorkomen is het volgens beide specialisten verstandig om al in een vroegtijdig stadium van een transactie een gespecialiseerde overnameadvocaat in te schakelen. *Larsson*: ‘Als overname advocaat kennen wij de aandachtspunten en valkuilen. Daarmee kun je al veel potentiële discussiepunten op voorhand in kaart brengen en, samen met je klant en betrokken adviseurs, afstemmen welke daarvan in de gesprekken tussen de betrokken partijen aan de orde moeten komen. Dat gaat dan niet alleen over geld, maar ook over zaken als het vasthouden van sleutelfunctionarissen en de mate waarin een verkopende



Jaromir Bugter

Risto Larsson

## ‘Onze toegevoegde waarde zit vooral in het leveren van maatwerk. Wij focussen ons op de bijzondere elementen die niet in de contracten staan. Daarmee maken we het verschil’

ondernemer nog betrokken wil blijven bij het bedrijf.’ Collega Bugter vult aan: ‘Wij hechten veel waarde aan persoonlijke betrokkenheid. Daarom werken wij bijna altijd met een vast koppel van twee advocaten aan een deal. We zijn heel praktisch in onze aanpak en kunnen snel schakelen, dat vinden onze klanten belangrijk en stellen ze erg op prijs in onze propositie.’

### **Andere aanpak van contractonderhandelingen**

Volgens Bugter vraagt de huidige klant vooral om een pragmatische aanpak en

meer snelheid, maar het blijft wel van belang om alles goed te regelen. Bugter: ‘In het onderhandelingsproces kiezen wij als het even kan voor een zo compact mogelijk proces, waarin niet veelvuldig mark-up versies tussen advocaten worden uitgewisseld, maar de echte issues juist zo snel mogelijk plenair op tafel komen. Als partijen en hun adviseurs daar eerst uitkomen, leert de ervaring dat de uitwerking en afronding van de contracten vervolgens snel geregeld is. En dat is natuurlijk pure winst voor alle betrokkenen!’

Larsson vult aan: ‘Tachtig procent van wat in de meeste contracten staat is min of meer hetzelfde, maar toch is iedere deal weer anders. Onze toegevoegde waarde zit vooral in het leveren van een stuk maatwerk, vooral door het tijdig signaleren van (en anticiperen op) aandachtspunten, maar ook door actieve ondersteuning bij het onderhandelingsproces. Wij focussen ons op de bijzondere elementen die niet in de contracten staan. Daarmee maken we het verschil.’

Meer informatie [www.dvan.nl](http://www.dvan.nl)