

‘Wij zijn praktisch en betrokken’

DVAN wil ondernemers tijdens een overnameproces zoveel mogelijk ontzorgen, want volgens het advocatenkantoor is het een intensief traject. ‘Dan is het belangrijk dat er een klik is.’

Ondernemers zijn soms eigenwijze mensen. Dan zijn ze zo enthousiast over een bedrijf dat ze willen overnemen, dat ze de risico's voor lief nemen. Of ze worden zo boos over de eisen van een koper, dat ze de deal het liefst meteen aflazen. Fusie- en overnameadvocaten *Stijn van der Stap* en *Tom van Dijk* van DVAN hebben het allemaal al eens meegemaakt. ‘Soms moet je iemand tegen zichzelf in bescherming nemen’, zegt Van Dijk. ‘Een ondernemer ziet naar zijn aard alleen kansen. Wij denken ook in risico's en risicoverdeling.’

Trusted advisor

Het Rotterdamse DVAN is een multi-service kantoor voor ondernemers en ondernemingen met een M&A-team bestaande uit in totaal vier equity-partners en twaalf advocaten. Het kantoor heeft family offices en investeerders als klant, maar ook veel DGA's. Van der Stap en Van Dijk laten zich voorstaan op hun ‘pragmatische en praktische aanpak’.

‘We proberen het proces zo efficiënt mogelijk in te richten’, vertelt Van der Stap. ‘We werken met aandachtswijzen. Daarop staan de hoofdpunten die we bespreken met onze klant en met de advocaten van de andere kant. Pas als die zijn doorgesproken, maken we een eerste versie van een LOI of een koopovereenkomst. Dat scheelt een heleboel *markups*.’ Van Dijk: ‘We ontzorgen zo niet alleen de klant, maar ook de corporate finance-adviseur.’

De meerwaarde van een fusie- en overnameadvocaat ligt niet enkel op juridisch vlak. Soms kun je klanten ook tactisch



Stijn van der Stap

Tom van Dijk

adviseren, stelt Van Dijk. ‘Door onze rol als *trusted advisor* spreken wij regelmatig ondernemers over hun toekomstplannen. Als iemand over een jaar of zeven wil stoppen met zijn bedrijf, adviseren we om al een paar jaar daarvoor de onderneming te verkopen. Dan kun je na de verkoop nog een tijdje aanblijven, iets wat veel kopers willen.’

Amerikaans jargon

De fusie- en overnamepraktijk van DVAN is behoorlijk veelzijdig, vertellen Van Dijk en Van der Stap. Zo zorgt de grote herstructurerings- en insolventietak van DVAN regelmatig voor kruisbestuiving. Daarnaast zien de advocaten ondernemers die hun bedrijf hebben verkocht

vaak terug als investeerders in een *start-up* of *scale-up*. ‘De regelingen bij investeringen in dit soort innovatieve bedrijven zijn vaak anders dan we in bij de gewone transacties gewend zijn, met veel Amerikaanse jargon’, vertelt Van Dijk. ‘Denk aan afspraken over *‘hurdles’* die een *‘founder’* moet nemen om nieuwe investeringen binnen te halen.’

Om wat voor deal het ook gaat, de gemeenschappelijke noemer is wat betreft Van Dijk en Van der Stap dat er ruimte blijft om lol te maken met elkaar. ‘Een overnameproces is intensief’, zegt Van Dijk. ‘Dan is het belangrijk dat er een klik is.’

Meer informatie www.dvan.nl