

NNI 201112
NYSINGH
NIEUWS

Het resultaat van jarenlange toewijding.

NYSINGH IS DOOR INCOMPANY **UITGEROEPEN**
TOT BESTE ADVIESKANTOOR VAN NEDERLAND!



OP ONZE PLEK GEZET | ZOWEL IN DE EIGEN CATEGORIE ALS OVER ALL | NYSINGH WEET ER MEER VAN | JURIDISCHE MARKT IS NIET ÉÉN MARKT | FAIRE PRIJS EN
CLIENTEN SLIMMER MAKEN | WERKEN IN CLIENTTEAMS | ELKE SPECIALIST ZIJN EIGEN INBRENG | PRACHTIGE STIMULANS OM OP DE HUIDIGE WEG VERDER TE GAAN

NYSINGH BESTE ADVIESKANTOOR VAN NEDERLAND!

‘We voelen ons best prettig op onze plek gezet nu cliënten ons tot het beste advieskantoor ‘bombarderen’, zegt Wilma van Ingen, bestuurder van Nysingh advocaten-notarissen. ‘We zijn een nuchtere club en zo bekijken we lijstjes en rankings ook. We werken voortdurend aan de kwaliteit van ons kantoor en worden daar graag op afgerekend. Dat we er dan nu ook een prijs als beste advieskantoor in Incompany 2011 voor krijgen is voor ons wat onwennig. Maar natuurlijk een prachtige stimulans om op de huidige weg verder te gaan’.

Incompany doet jaarlijks onderzoek naar de beste advieskantoren van Nederland. Nysingh is dit jaar zowel in de categorie advocatuur/notariaat als ‘over all’ gekozen tot beste kantoor van Nederland met een totaalscore van 7,67. Op de tweede en derde plaats staan respectievelijk Booz & Company en Hekkelman Advocaten & Notarissen.

Nysingh weet er meer van

Op de vraag wat Nysingh doet om de kwaliteit te verbeteren, antwoordt Van Ingen resoluut: ‘Know how, dat zit in onze genen. Onze drive ligt echt op het gebied van kennis, zowel in de breedte als in de diepte. Onze cliënten willen partners van ons zijn. En wij van hen. Dat betekent dat je dan wel het totale juridische spectrum moet kunnen bedienen. Van het rechttoe rechtaan contractenwerk tot aan Europese regelgeving op het gebied van bijvoorbeeld staatssteun. Wat dat betreft zijn we misschien wel een beetje tegendraads; we kiezen niet voor focus op één of meer deelmarkten of expertises, maar investeren continu in de volle breedte. Op full service. Daarom gebruiken wij de slogan: Nysingh weet er meer van.’

Faire prijs en cliënten slimmer maken

Van Ingen ziet de juridische markt niet als één markt. ‘Veel juridische diensten worden gezien als ‘commodity’ en vertegenwoordigen minder

waarde voor onze cliënt. Andere diensten, of het nu gaat om procederen of adviseren, hebben betrekking op grote belangen of grote risico’s. Waar soms ook de factor tijd, en dus onmiddellijke beschikbaarheid van de juiste specialisten, van doorslaggevende betekenis kan zijn. De uurtarieven in onze sector worden soms als hoog ervaren. Daarom doen wij er veel aan om maximale helderheid te geven bij onze declaraties. Cliënten kunnen exact nagaan waar ze voor betalen. Vaak geven wij vooraf prognoses af over het verwachte budget. Wij zorgen er bijvoorbeeld ook voor dat het werk op het juiste niveau, junior of senior, en dus tegen de laagst mogelijke kosten wordt uitgevoerd. Tot slot geven wij opleidingen voor onze cliënten. Ook nieuwsbrieven, studiemiddagen en lezingen zorgen er voor dat cliënten steeds meer eenvoudige zaken zelf kunnen oppakken. En dat men vooral voor het meer complexe en waardevolle werk bij ons aanklopt.’

‘OP ONZE PLEK GEZET’

Dicht bij de cliënt

‘In onze visie wordt de samenleving almaar complexer, zelfs ondanks overheidsinitiatieven op bijvoorbeeld het gebied van terugdringen van regelgeving. Ondernemers en bestuurders zijn bezig met het realiseren van hun strategie, en hebben behoefte aan partners die met hun diensten naadloos aansluiten bij het te voeren beleid. Banken, accountants, organisatieadviseurs en ook advocaten en notarissen. Steeds meer leeft het besef dat degelijk juridisch voorwerk en advies werkt als katalysator voor succes. Als partner investeren wij nadrukkelijk in de relatie met onze cliënten en zorgen we ervoor de wereld van de cliënt en de sector goed te kennen. Hierdoor zijn we in staat om niet alleen de evidente behoefte aan juridische bijstand te leveren, maar ook op langere termijn de juridische uitdagingen in kaart te brengen. En daarop te anticiperen. Dit kan alleen maar doordat we veel werken in cliëntteams, waarbij elke specialist zijn eigen inbreng heeft.’

NNI 201112
NYSINGH
NIEUWS

ZAKEN DOEN OVER DE GRENS.

DE KANSEN EN VALKUILEN VAN
INTERNATIONAAL ZAKENDOEN

TAGLAW: QUALITY WORLDWIDE | CONTRACTEREN IN HET BUITENLAND | AGENT OF DISTRIBUTEUR?
HOKOFARM GROUP OVER INTERNATIONALE FOCUS | PUBLIEK ALS INSPIRATIE | WAAR HAALT U UW RECHT?

Firmando qui rinunciate a qualsiasi vostro diritto.



Buitenlandse kleine lettertjes. Nysingh weet er meer van.

Als u internationaal zaken doet, krijgt u te maken met afwijkende rechtsregels en culturele verschillen. Dat kan voor onaangename verrassingen zorgen. Daarom staan wij u graag terzijde in het buitenland, via ons TAGLaw-netwerk. Een wereldwijd samenwerkingsverband van honderden onafhankelijke kantoren. Die vergelijkbaar zijn met ons. Qua

expertise, kwaliteit én tarieven. Via ons wordt u altijd binnen enkele uren geholpen door een gespecialiseerde lokale jurist. Snel, slagvaardig en in vloeiend Engels. Als u ons kent, kent u in elk land de juiste advocaat of notaris. U hoeft nooit te zoeken. Dat hebben wij al gedaan. En daardoor weten we er meer van.



GRENZELOOS VERTROUWEN

WILMA VAN INGEN
IS LID VAN DE RAAD
VAN BESTUUR
VAN NYSINGH.

Nederland Handelsland. Dat is ons met de paplepel ingegoten. Wij handelen al eeuwenlang over de hele wereld. En dat legt ons geen windeieren.

Het CBS stelt dat exporterende bedrijven efficiënter, productiever en innovatiever zijn dan andere bedrijven. Omdat de verhouding tussen rendement en risico van buitenlandse activiteiten nog altijd positief is, wagen steeds meer bedrijven de stap over de grens, met een soms letterlijk grenzeloos vertrouwen.

Het inschatten van de risico's wordt daarbij wel steeds belangrijker. Onze advocaten en notarissen helpen daarbij op vele fronten.

Of het nu gaat om inkoop, verkoop of samenwerkingsverbanden. Wij kennen de internationale regels en procederen en adviseren op tal van terreinen. Maar dat kunnen we niet alleen.

Onze buitenlandse partners via het TAGLaw® netwerk zijn daarin cruciaal. Via TAGLaw staan zo'n 8000 advocaten van 154 kantoren in 88 landen voor ons, en dus voor u, klaar. Dit zijn veelal kantoren met een vergelijkbare signatuur als de onze. Wij investeren veel in dit netwerk en zorgen er zo voor dat we altijd en overal de juiste mensen kennen, die niet alleen juridisch de weg kennen maar ook vertrouwd zijn met lokale gewoontes. Vaak is dan één telefoontje genoeg om onze cliënten verder te helpen. Hoe wij dat doen, leest u in deze special over internationaal zaken doen.

Kortom, in deze NysinghNieuws praten wij u graag bij als u internationaal zaken doet of gaat doen. Zodat u vol vertrouwen de grens over gaat.

UITGELICHT	04
WAAR HAALT U UW RECHT?	06
NYSINGH: QUALITY WORLDWIDE	08
CLIENT AAN HET WOORD	12
7 AANDACHTSGEBIEDEN	16
DE MARKT VEROVEREN	18
NYSINGH MAATSCHAPPIJ	20
NYSINGH ACTUEEL	23
NYSINGHER	24
NAGERECHT	25



Jan v.d. Burg
advocaat Contractenrecht,
Aansprakelijkheidsrecht
en Verzekeringsrecht

HET KAN NIET VAAK GENOEG GEZEGD: **STUUR DE ALGEMENE VOORWAARDEN TIJDIG TOE!**

Met regelmaat maak ik algemene voorwaarden voor bedrijven. Daarin staan allerlei bepalingen die nuttig zijn als tussen partijen geschillen ontstaan. Prima zou je zeggen. Toch gaat er nog te vaak wat mis en blijken van toepassing verklaarde algemene voorwaarden toch niet te gelden. De reden: de gebruiker heeft vergeten een exemplaar van de voorwaarden tijdig, dus vóór of bij het sluiten van de overeenkomst, aan zijn contractspartij ter hand te stellen. Of erger nog, de gebruiker kan niet aantonen dat hij zijn voorwaarden tijdig ter hand heeft gesteld. De rechter kan de voorwaarden dan vernietigen en buiten beschouwing laten. Alles is dan voor niets geweest!

DUS: stel de voorwaarden op tijd ter hand of stuur die op tijd toe en bewaar een bewijs van verzending. Maar hoe moet dat als de overeenkomst niet op schrift staat maar elektronisch/via internet tot stand komt? In dat geval mag en moet de gebruiker zijn voorwaarden tijdig langs elektronische weg ter beschikking stellen. Hoe gaat dat? Door een duidelijk herkenbare hyperlink op te nemen die direct leidt naar de toepasselijke algemene voorwaarden en het bieden van de mogelijkheid om deze voorwaarden op te slaan zodat daar later kennis van kan worden genomen. Dit is een minimumvereiste. De contractspartij zal daarbij moeten aangeven (door het aanklikken van de link) dat hij akkoord gaat met de toepasselijkheid van de algemene voorwaarden.

'DE SOEP WORDT GELUKKIG NIET ALTIJD ZO HEET GEGETEN ALS ZIJ WORDT OPGEDIEND'

Gelukkig wordt de soep niet altijd zo heet gegeten als zij wordt opgediend. Zo kan de contractspartij niet met succes stellen dat hem de voorwaarden niet ter hand zijn gesteld, als hij regelmatig soortgelijke overeenkomsten met de gebruiker heeft gesloten en de gebruiker hem de algemene voorwaarden bij een eerdere overeenkomst wél ter hand heeft gesteld. Maar kan de gebruiker ook met succes verdedigen dat de contractspartij zijn algemene voorwaarden, die hem niet ter hand zijn gesteld, (via een zoekmachine) op internet had kunnen vinden? Het antwoord luidt nee. We gaan ervan uit dat een enkele verwijzing in een offerte/overeenkomst naar de website van de gebruiker, waar zijn algemene voorwaarden te vinden zijn, onvoldoende is om als ter hand gesteld te gelden.

WWW.NYSINGH.NL

Nysingh.nl is vernieuwd. Lees er meer over onze expertises, advocaten en notarissen. Vind publicaties en download praktische adviezen in één van onze whitepapers. Abonneer u op onze nieuwsbrieven of Nysingh Nieuws, schrijf u in voor evenementen en lees het laatste nieuws.



NIEUWE ADVOCATEN

Per 14 juni 2011

- **Maaïke Bekooy,**
advocaat Vastgoed en Overheid (locatie Zwolle)

Per 1 juli 2011

- **Heleen van Griensven,**
advocaat Vastgoed en Overheid (locatie Arnhem)

Per 1 augustus 2011

- **Pim-André van Egmond,**
advocaat IE/ICT (locatie Arnhem)

Per 15 augustus 2011

- **Peter Klootwijk,**
advocaat Vennootschap & Transacties (locatie Arnhem)

Per 1 september 2011

- **Paul Frerichs,**
advocaat Insolventies (locatie Arnhem)
- **Jasper Scholtens,**
advocaat Vennootschap & Transacties (locatie Zwolle)



Marleen Holthuis
advocaat Contractenrecht

WAAR HAALT U UW RECHT?

OVER DE GRENS

Internationale handel, open grenzen, één Europa. Menig ondernemer wordt er vroeg of laat mee geconfronteerd dat hij bepaalde diensten of producten van over de grens moet betrekken of dat hij zijn afzetgebied wenst te vergroten tot buiten Nederland.

Zodra u als ondernemer over de grens gaat, al was het alleen maar omdat uw vrachtwagen zich van het ene naar het andere land verplaatst, krijgt u te maken met wat ik noem internationaal recht. Dat is niet het internationale recht zoals dat is neergelegd in het Europees verdrag voor de Rechten van de Mens of het recht van het Internationaal Strafhof in Den Haag. Nee, u als ondernemer krijgt te maken met internationaal privaatrecht.

Welk recht?

Het internationale privaatrecht houdt zich (in de eerste plaats) bezig met de vraag welk recht van toepassing is indien er sprake is van rechtsverhoudingen met een internationale dimensie. In beginsel is de hoofdregel hierbij dat het recht van het land waarmee de overeenkomst het nauwst verbonden is, dat wil zeggen het recht van het land van de debiteur die de (voor de overeenkomst) kenmerkende prestatie verricht, van toepassing is. Bij een koopovereenkomst tussen een Nederlander en een Duitser, waarbij de Nederlander van de Duitser een machine koopt, bestaat er voor de Nederlander de verplichting om de koopsom te betalen en voor de Duitser de verplichting om de machine te leveren. Wat is dan de kenmerkende prestatie? Betaling van de koopsom of de levering van de machine? Omdat het in zijn algemeenheid zo is dat bij een dergelijke overeenkomst één partij eensom moet betalen, wordt niet het betalen van de eensom aangemerkt als de karakteristieke prestatie, maar het leveren van de machine. Het recht van de Duitse machinebouwer is dus van toepassing op deze overeenkomst. Het Duitse recht bepaalt hoe de overeenkomst moet worden uitgelegd, of de overeenkomst juist is nagekomen en wat de gevolgen zijn als dit onverhoopt niet zo mocht blijken te zijn, etc.

Welke rechter?

Niet alleen de vraag welk recht van toepassing is op de overeenkomst is relevant, zeker zo relevant is de vraag welke rechter er bevoegd is om van eventuele geschillen kennis te nemen. In beginsel luidt de hoofdregel dat een gedaagde gedagvaard dient te worden voor de rechter van zijn woonplaats. In het hiervoor genoemde geval betekent deze regel dat de Duitse machinebouwer, indien hij de Nederlandse afnemer wenst te dagvaarden, dat in Nederland dient te doen. Indien de Nederlander de Duitser wenst te dagvaarden, dient hij dat in Duitsland te doen. Zowel de Nederlandse als de Duitse rechter hebben te oordelen naar Duits recht; het Duitse recht was immers van toepassing op de overeenkomst.

Keuzevrijheid

Alhoewel het internationale privaatrecht, zoals hiervoor uiteengezet, regels geeft voor de vraag welk recht er op een overeenkomst met een internationale dimensie van toepassing is en welke rechter bevoegd is om van een eventueel geschil kennis te nemen, hebben partijen de vrijheid zelf het toepasselijke recht en de bevoegde rechter aan te wijzen. Partijen kunnen in hun contract een rechtskeuze opnemen én de rechter aanwijzen die bevoegd is van eventuele geschillen kennis te nemen. Het maken van deze keuzes valt bijzonder aan te bevelen. In het hiervoor genoemde geval lijkt het allemaal niet zoveel uit maken: Nederlands of Duits recht of een Nederlandse of een Duitse rechter. Maar wat nu als u rotanmeubels laat fabriceren in Indonesië, zaden importeert vanuit Ecuador of hout uit Kameroen? Waar u wellicht bij het Duitse recht nog wel het vertrouwen heeft dat dit niet zo veel zal afwijken van het Nederlandse en dat de Duitse rechter zijn werk wel goed zal doen, zal dit ten aanzien van het Indonesische, Ecuadoraans of Kameroense recht en rechters misschien enigszins anders zijn.

Zoals gezegd valt het dus bijzonder aan te bevelen gebruik te maken van de mogelijkheid om het op uw overeenkomst toepasselijke recht te kiezen én de rechter aan te wijzen die bevoegd is van eventuele geschillen kennis te nemen. De volgende (eenvoudige) tekst in het contract zou al afdoende moeten zijn: **“Applicable Law, Jurisdiction. This Agreement shall be governed by and construed in accordance with the laws of The Netherlands and parties submit to the exclusive jurisdiction of the Court of Arnhem [of een andere rechtbank], the Netherlands.”**

‘WAT NU ALS U ROTANMEUBELS LAAT FABRICEREN IN INDONESIA, ZADEN IMPORTEERT VANUIT ECUADOR OF HOUT UIT KAMEROEN?’



NYSINGH: QUALITY WORLDWIDE

En u maar denken dat Nysingh bestaat uit 3 vestigingen in Nederland van waaruit wij u kunnen bijstaan. Sommige van onze cliënten weten (gelukkig!) al beter. U kunt op Nysingh rekenen in 88 landen, 154 kantoren op 320 locaties, waar ca. 8000 advocaten voor u klaarstaan:

4200 in Canada en de Verenigde Staten

1900 in Europa

600 in Zuid - en Midden Amerika

800 in Azië

170 in Afrika / het Midden Oosten.

Gedrevenheid en professionaliteit

Nysingh is al jarenlang onderdeel van TAGLaw® en één van de oudste leden. TAGLaw is één van de drie grootste netwerken van advocaten ter wereld. Alleen kantoren die daartoe worden



New York: adviseren Nederlandse cliënt bij geschil met Amerikaanse distributeur

Colombia: begeleiden Nederlandse onderneming bij aanbesteding

Duitsland: adviseren Nederlandse ondernemer bij opzetten Duitse joint venture

Zuid-Korea: adviseren Nederlandse onderneming bij betalingsproblemen Zuid-Koreaanse afnemer

Hongkong: adviseren Nederlandse directeur van Chinese joint venture over management overeenkomst

uitgenodigd zijn lid. Ze zijn geselecteerd en worden continue beoordeeld op basis van professionele kwaliteiten en gedrevenheid voor dienstverlening aan cliënten. We praten hier dan ook over op dit moment 154 gelijkgestemde kantoren.

Goede persoonlijke contacten

Wij kennen die andere kantoren (enige daarvan hebben wij zelf voorgedragen voor lidmaatschap) evenals een belangrijk deel van de aldaar werkzame advocaten dan ook persoonlijk. Niet enkel via de gebruikelijke zakelijke contacten in persoon of op afstand, maar tevens omdat advocaten van alle 154 kantoren elkaar enige keren per jaar gedurende een aantal dagen ontmoeten. Die bijeenkomsten zijn de ene keer in Nederland, dan weer in Canada of China. En hoewel niet vrijblijvend, zoals u zult begrijpen,

is het wel een “gezellige club” waar het nuttige ook zeker met het aangename wordt verenigd. Het doel van de ontmoetingen is elkaar (nog) beter te leren kennen om cliënten (nog) beter te kunnen bedienen. Vele van onze cliënten hebben al van de voordelen van deze investeringen kunnen profiteren en ik durf met enige trots te zeggen dat het –zonder uitzondering- hun stoutste verwachtingen heeft overtroffen.

Snel bediend, goed resultaat

Via een TAGLaw-advocaat bent u gegarandeerd binnen 1 dag (maar vaak al binnen 1 uur) in handen van een bewezen deskundige en betrouwbare advocaat. Overal ter wereld. En in de Engelse taal. Of u nu (als sponsor) betrokken bent (of wilt worden) bij de Olympische Spelen of een WK Voetbal, samenwerking in

India overweegt, over 2 dagen moet heronderhandelen over een aflopende licentie in de Verenigde Staten, een distributiesysteem wilt opzetten in Spanje of Australië, een overname op 4 continenten gaat doen, productie wilt opstarten in het Midden Oosten of projectontwikkeling van de grond tilt in Turkije. Of als u problemen heeft met een incasso in België of Duitsland of uw jacht aan de ketting wordt gelegd in Trinidad. En dan heb ik het over belangen die wij in het recente verleden in korte tijd hebben kunnen veiligstellen voor onze cliënten.

Uit de praktijk

Een staking in Ierland is te mooi om u te onthouden.

Dag 1: cliënt belt Nysingh in paniek over een wilde staking bij zijn bedrijf in Ierland;

Dag 1: cliënt en Nysingh bellen samen Ierse TAGLaw advocaat;

Dag 1: Ierse advocaat rijdt – al bellend, hopelijk handsfree- naar het bedrijf een paar kilometers van zijn kantoor gelegen;

Dag 1: Ierse advocaat overlegt met stakingsleider;

Dag 1: Ierse advocaat belt cliënt terug;

Dag 1: cliënt en Ierse advocaat praten samen – telefonisch – met stakingsleider;

Dag 1: staking wordt beëindigd;

Dag 1: cliënt belt Nysingh over goede afloop.

De kwestie was in 2 uur geregeld en bleek door cultuurverschillen ontstaan. Het hele bedrijf wilde de volgende week een middag vrij omdat Ierland een rugbywedstrijd zou spelen. Dat had de lokale Nederlandse bedrijfsleiding geweigerd. Die wist niet dat heel Ierland die middag “plat” lag. Op voorstel van de Ierse advocaat had men zich bereid verklaard die dag dan eerder te beginnen.

Dag 9: Ierse advocaat belt Nysingh met bericht: Ierland heeft wedstrijd verloren; de cliënt krijgt daarom geen rekening.

Dat is het TAGLaw netwerk ten voeten uit.

Vanuit 17 specialismes (van M&A tot sport en entertainment, van manufacturing tot offshore, van verzekeringen tot technologie) een bundeling van snelle en persoonlijke aandacht, duidelijke communicatie en lokale kennis en ervaring voor een redelijke prijs. Overal ter wereld. Ook daar weet Nysingh meer van.

Praktijk is ook dat wij gezamenlijk bijspringen als er een overstroming is in Pakistan, een aardbeving in Nieuw Zeeland of een tsunami in Japan. En het mooie is dan dat onze collega's in Nieuw Zeeland alle bijdragen voor de opbouw na de aardbevingen in Christchurch ter beschikking stellen aan Japan omdat de gevolgen van de tsunami erger zijn.

Met gepaste trots hebben wij ook kunnen constateren dat onze gezamenlijke druk op de Russische regering ertoe heeft bijgedragen dat de verantwoordelijken voor de mysterieuze dood van onze Russische TAGLaw vriend Sergei Magnitsky in een gevangenis in Moskou nu worden vervolgd. Sergei trad op voor zijn cliënten tegen corruptie.

Contact

Voor nadere inlichtingen kunt u contact met mij opnemen. Dat kan ook via uw vaste contactpersoon bij Nysingh. Vergeet u ook niet de site www.taglaw.com te bezoeken.



Alex Lever,
advocaat Contractenrecht,
Vennootschapsrecht en Ondernemingsrecht

DE MARSROUTE VANUIT MARKNESSE

INTERNATIONAAL ZAKENDOEN
IN DE AGRI- EN NUTRISECTOR

‘Je ziet het er aan de buitenkant vaak niet vanaf, maar in de intensieve veehouderij wordt heel veel technologie gebruikt.’ Edwin Kolsteeg is CEO van Hokofarm Group. Stevig geworteld in de Nederlandse polder heeft de onderneming de afgelopen vijf jaren met succes voet aan de grond gekregen over de grens. ‘De mogelijkheden zijn er, maar je moet je vooral goed voorbereiden. Je staat zo met 4-0 achter in het buitenland.’

Groter dan een konijn

De Nederlandse onderneming, met inmiddels ruim 110 enthousiaste medewerkers, ontwikkelt en fabriceert technologische oplossingen voor de agri- en nutrisector. Kolsteeg: ‘Met onze systemen kunnen bijvoorbeeld volledig automatisch koeien worden gemolken, varkens worden gevoerd of boerderijen gemanaged. Dat levert niet alleen



een arbeidsbesparing op, maar het draagt ook bij aan de kwaliteit van de producten en de duurzaamheid van produceren. In een gecontroleerd proces wordt bijvoorbeeld melk van mindere kwaliteit direct gesignaleerd en gescheiden van de goede melk.' Toen Kolsteeg in 2006 bij Hokofarm Group begon, was er enorm veel goodwill bij de

'EEN AANTAL ZAKEN KAN IK PRIMA ZELF REGELEN, MAAR OP ANDERE MOMENTEN IS HET WIJS DE JUISTE EXPERTISE IN TE SCHAKELEN.'

medewerkers. Maar een duidelijke visie en focus op de koers ontbrak. Daarom lanceerde hij een heldere missie. Kolsteeg: 'Het verhaal moest een goed kader bieden, maar niet te krap zijn. We hadden kunnen stellen dat we geïnteresseerd zijn in dierhuishoudingen, zolang het maar meer dan drie poten heeft en groter is dan een konijn. Maar daarmee zouden we onszelf allerlei mogelijkheden ontzeggen. Je moet wel kansen creëren om naast autonome groei ook additionele groei te kunnen realiseren.'

Innovatief en internationaal

Dat Hokofarm groeit moge duidelijk zijn. Kolsteeg: 'De omzet steeg van 5 miljoen in 2005 naar meer dan 22 miljoen in dit jaar. En dat in een moeilijke markt.' Hij doelt niet op de financiële crisis. 'Ik heb het over de onbalans in de hoeveelheid melk op het wereldtoneel door bijvoorbeeld de 'melamine-zaak' in China en de toenmalige daling van de mondiale melkprijs als gevolg daarvan.' Groeien onder die omstandigheden heeft volgens Kolsteeg veel met innovatie te maken. 'Juist in mindere tijden moet je innoveren om je te blijven onderscheiden in de markt.' De verschuiving naar een marktgerichte en internationale focus heeft Hokofarm ook geen windeieren gelegd. 'Het grootste deel van onze omzet komt tegenwoordig uit het buitenland'. Hokofarm is actief in West-Europa, Noord-Amerika, Azië en in de Oostblokregio's. 'Ik weet altijd graag wat ik kan verwachten, dus ook over de grens gaan we goed voorbereid de markt op. In het buitenland gelden gewoon andere regels. En dan heb je een adviseur nodig die niet alleen regionaal denkt en werkt, maar ook die internationale invulling kan geven. Dat is waarom wij destijds voor Nysingh hebben gekozen.'



'JUIST IN MINDERE TIJDEN MOET JE INNOVEREN.'



Zakelijke overwegingen

‘De keuze voor een kantoor heb ik heel zakelijk genomen, niet omdat er toevallig iemand in mijn netwerk zat. Ik heb om me heen gevraagd naar ervaringen van anderen en heb vervolgens een aantal kantoren uitgenodigd voor een kennismaking. Tijdens die gesprekken wilde ik meer horen dan de tarieven. Ik wilde ook ontdekken of de expertise van deze kantoren aansloot op onze ambities. Met name op internationaal gebied. De keuze is dus heel rationeel tot stand gekomen. En dat je er in de samenwerking ook nog goede persoonlijke contacten aan overhoudt, is mooi meegenomen.’

Professioneel

De samenwerking is sindsdien alleen maar verstevigd. Zowel bij het opstellen van voorwaarden en contracten, bij strategische vraagstukken of bij bijvoorbeeld disputen met klanten of leveranciers. ‘Nog niet zolang geleden gebeurde ons dat in Spanje. Via het internationale netwerk van Nysingh zijn we toen gekoppeld aan de juiste advocaat daar. Deze contactpersoon werd in een half uur bijgepraat op de relevante punten en ik kon de zaak vanaf daar meteen weer oppakken. Dat maakt het heel toegankelijk en bijzonder efficiënt.’

Kern

Kolsteeg vindt het vooral belangrijk dat er vlot gehandeld wordt wanneer hij dat nodig heeft. ‘Een aantal zaken kan ik prima zelf regelen, dus dan spreken we elkaar wat minder vaak. Maar op andere momenten is het verstandig de juiste expertise in te schakelen. En omdat je elkaar goed kent kom je altijd weer heel snel tot de kern.’ Die samenwerking gaat voor Kolsteeg verder dan het ondernemingsrecht. Ook voor arbeidsrecht, leveringsvoorwaarden en contracten, doet hij regelmatig een beroep op Nysingh. ‘Het is gewoon een professionele en zakelijke club.’

Spagaat

Kolsteeg is van plan de komende vijf jaren gewoon koers te houden, ook al wordt het een hele interessante periode. ‘Wij acteren in de primaire sector en daarin gaat een heleboel gebeuren. De aarde en haar resources zijn te klein. De uitdaging is dus om met minder resources meer en beter te presteren. En dat is natuurlijk een enorme spagaat. Maar als wij onze marsroute blijven lopen, verwacht ik zeker groei in de buitenlandse regio’s. Daar waar we nu al succesvol zijn, maar ook in de nieuwe markten zoals Australië en Nieuw Zeeland waar we nog niet zo lang geleden gestart zijn.’ En de expertise van Nysingh draagt daar wat Kolsteeg betreft zeker aan bij. ‘Internationaal zakendoen is echt een vak. Ervaring is de beste leerstoel, maar je zaken goed geregeld hebben is en blijft de basis.’



Hokofarm ontwikkelt en fabriceert hard- en software, mechanica, optica, managementsystemen en robotica voor de internationale agri- en nutrisector.



Rob Klein
advocaat Contractenrecht
en Insolventierecht

TM



1. Het contract

Het is raadzaam de afspraken die u maakt schriftelijk vast te leggen. De onderhandelingen die daarvoor nodig zijn, scheppen duidelijkheid. Partijen zijn zich beter bewust van de details van hun samenwerking. Voor handelscontracten gelden in de meeste landen algemene rechtsregels. Deze zijn onder te verdelen in regels van 'dwingend recht' en regels van 'regelend recht'. Van regels van regelend recht mag u afwijken, van regels van dwingend recht niet. Spreekt u niets af, dan geldt de wet.

2. Wettelijke eisen en productaansprakelijkheid

Elk product dat op de Nederlandse markt wordt verkocht, moet voldoen aan bepaalde wettelijke eisen. Een importeur heeft veel meer verplichtingen dan gedacht door de richtlijnen productveiligheid en -aansprakelijkheid.

CONTRACTEREN IN HET BUITENLAND

7 AANDACHTSGEBIEDEN BIJ ZAKENDOEN OVER DE GRENS.



• CE-markering

Technische producten moeten veelal zijn voorzien van een zogenoemde CE-markering. CE (Conformité Européenne) is geen kwaliteitskeurmerk, maar geeft aan dat een product voldoet aan bepaalde minimumeisen op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu. De importeur heeft een eigen verantwoordelijkheid voor het correct aanbrengen van de CE-markering. Hij moet hiervoor de fabrikant in het buitenland aansturen, bijvoorbeeld bij het productieproces. Dit regelt u contractueel. Producten met CE-markering hebben vrij toegang tot alle landen in de Europese Economische Ruimte.



- *Warenwet*

De Warenwet stelt diverse eisen aan producten om consumenten te behoeden voor bijvoorbeeld voedselvergiftiging, letsel en materiële schade. Voor elke productgroep zijn er aparte eisen, zoals voor voedingsmiddelen, speelgoed, kleurstoffen en wasmiddelen. De Voedsel en Waren Autoriteit controleert aan de hand van steekproeven of producten aan de eisen voldoen. Contractueel kan worden vastgelegd wie waarvoor verantwoordelijk is.

3. Productaansprakelijkheid

Een fabrikant is aansprakelijk als een door hem geproduceerd product schade veroorzaakt. Als u producten van buiten de Europese Unie importeert, wordt u juridisch als de fabrikant gezien. Dat is ook het geval als u zich presenteert als de producent, bijvoorbeeld door uw eigen logo op de verpakking aan te brengen. Als een door u van buiten de Europese Unie geïmporteerd product schade veroorzaakt, bent u aansprakelijk.

Een producent (of in sommige gevallen de importeur) kan zijn aansprakelijkheid niet uitsluiten of beperken. Het is dus van belang goede controle- en inspectiemogelijkheden overeen te komen in het contract en een goede product- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten.

4. Intellectueel eigendom

Als u elders goederen volgens eigen ontwerp laat produceren (en die vervolgens importeert), zorg dan dat uw ontwerpen goed beschermd zijn en leg contractueel vast bij wie de (huidige en toekomstige) intellectuele eigendomsrechten liggen.

5. Manieren van vervoer, risico-overgang

Als u zaken over de grens laat produceren en/of inkoop, is het belangrijk afspraken te maken omtrent het vervoer van de producten. Om

misverstanden over wederzijdse verplichtingen te voorkomen, wordt veel gebruik gemaakt van de Incoterms 2010 (die per 1 januari 2011 zijn ingegaan) van de Internationale Chamber of Commerce. In contracten van voor 1 januari 2011 zal nog verwezen worden naar de Incoterms 2000. Dit zijn wereldwijde afspraken over leveringsvoorwaarden. Door naar deze voorwaarden te verwijzen, weten beide partijen waar zij aan toe zijn. De Incoterms regelen namelijk de rechten en verplichtingen van koper en verkoper. Dat gaat over belangrijke dingen zoals:

- wie zorgt er voor de verzekeringen, de vergunningen, de machtigingen en andere (douane) formaliteiten?
- wie verzorgt het transport en tot waar?
- wanneer gaan de risico's en de kosten van levering van de verkoper over op de koper?

LET OP! INCOTERMS 2010 REGELEN NIET DE EIGENDOMSOVERDRACHT, DE AFSPRAKEN TUSSEN KOPER/VERKOPER EN DE VERVOERDER EN DE BETALINGS-VOORWAARDEN, GARANTIE EN AFHANDELING VAN WANPRESTATIE.

6. Betalingsmethoden

Boter bij de vis is zeer gebruikelijk in de internationale handel. Vaak moet er vooraf betaald worden. Contractueel dient vastgelegd te worden hoe en wanneer betaald wordt. Vaak wordt er met bankgaranties (letters of credit, L/C) gewerkt, dat is de zekerste (maar vaak ook de duurste) manier om de transactie af te handelen. De voorwaarden waaronder de verkoper onder de L/C kan claimen, moeten duidelijk zijn.

7. Conflicten en arbitrage

In het contract dat u sluit zal opgenomen dienen te worden aan welke rechter een eventueel geschil zal worden voorgelegd en welk recht op het contract van toepassing is. Eventueel kan er voor arbitrage worden gekozen. Voor bepaalde sectoren zijn er specifieke arbitrage-instituten.



DE MARKT VEROVEREN: VIA AGENT OF DISTRIBUTEUR?

Heerlijke Hollandse
Stroopwafels
美味的 荷蘭
糖漿鬆餅

Bijna elke onderneming die (internationaal) producten of diensten aanbiedt, heeft tenminste enkele distributeurs (dealers), dan wel buitenlandse agenten aangesteld. Maar wanneer stelt u nu een agent aan en wanneer een distributeur? Wat zijn daarbij de afwegingen? Het is van belang het onderscheid tussen agenten en distributeurs te onderkennen. Dit niet in de laatste plaats vanwege de aanzienlijke verschillende (financiële) consequenties bij beëindiging daarvan. Agentuur- en distributieovereenkomsten hebben beide zo hun voor- en nadelen. Dit geldt voor zowel de agenten/distributeurs als de leverancier.

De agent

Een agent verleent bemiddeling bij het tot stand komen van overeenkomsten tussen afnemers en de leverancier. De agent gaat op naam van en voor rekening en risico van de leverancier overeenkomsten aan met de afnemer. De agent is zelf geen partij. De positie van een agent is specifiek in de wet geregeld. De agent neemt een beschermde positie in.

De distributeur

De distributeur (weder)verkoopt de producten van de leverancier aan de afnemers. De distributeur sluit de overeenkomsten met de afnemers op eigen naam en voor eigen rekening en risico. Zijn positie is niet wettelijk geregeld. Voor zowel de agentuurovereenkomst als de distributieovereenkomst zal telkens nagegaan moeten worden of deze in overeenstemming zijn met het geldende mededingingsrecht.

Buitenland

Als u een buitenlandse agent of distributeur aanstelt, moet u eveneens rekening houden met mogelijk buitenlands dwingend recht. Zo ontstaat er naar Duits recht bijvoorbeeld een verplichting voor de leverancier om een goodwillvergoeding te betalen als hij in de distributieovereenkomst de distributeur verplicht de namen van zijn afnemers bekend te maken.

	Agent	Distributeur
Kenmerken	<ul style="list-style-type: none"> • Vrij in bepalen duur overeenkomst • Beëindiging overeenkomst is aan regels gebonden • Ondernemersrisico bij de principaal • Wettelijke minimum opzegtermijn 	<ul style="list-style-type: none"> • Vrij in bepalen duur overeenkomst • Ondernemersrisico bij de distributeur • Geen wettelijke regels m.b.t. opzegtermijn, wel redelijke opzegtermijn in acht nemen
Voordeel	<ul style="list-style-type: none"> • Leverancier bekend met klanten • Leverancier houdt grip op markt 	<ul style="list-style-type: none"> • Distributeur niet verantwoordelijk voor innen debiteuren
Nadeel	<ul style="list-style-type: none"> • Verplichting tot betalen goodwillvergoeding door principaal bij beëindiging overeenkomst • Verantwoordelijk voor innen debiteuren bij principaal 	<ul style="list-style-type: none"> • Leverancier is niet bekend met afnemers producten • Risico voor leverancier bij beëindiging overeenkomst klanten kwijt te raken, waardoor weinig grip op de markt • Geen recht op goodwillvergoeding bij beëindiging overeenkomst



INTERVIEW MET
GERDA KROEZE, VOORMALIG
DIRECTEUR **SCHOUWBURG &
CONGRESCENTRUM ORPHEUS**

PUBLIEK ALS INSPIRATIE

Het vijfde theater van Nederland wordt jaarlijks bezocht door zo'n 300.000 gasten. Zij bezoeken 350 voorstellingen, 300 congressen, talloze concerten tijdens de jaarlijkse muziekzomer en drinken samen vele koppen koffie. Gerda Kroeze was 14 jaar lang directeur van Schouwburg & Congrescentrum Orpheus.

Beste theater

Was, want sinds 1 september heeft zij Rob Wiegman opgevolgd als directeur van het Luxor Theater in Rotterdam. Maar in één van de laatste interviews voor haar vertrek wil ze het vooral over Orpheus en Apeldoorn hebben. 'Ik heb ooit gezegd dat Orpheus het beste

theater van Nederland moet worden. En als ik terug kijk zijn we met z'n allen heel hard op weg. De combinatie van theater, congressen en evenementen en de ervaring daaromheen wordt heel erg gewaardeerd. Als mensen uitgaan in Orpheus start of eindigt die avond uit niet met de voorstelling. Natuurlijk gaat het om een goede programmering of een strak georganiseerd congres. Maar het gaat ook om eten en drinken, om de hele ervaring.'

'ALS IK HOOR HOE SPONTAAN EN ENTHOUSIAST EEN PUBLIEK REAGEERT, ERVAAR IK EIGENLIJK DEZELFDE EUFORIE ALS DE ARTIESTEN.'

Leren waarderen

Kroeze heeft er al heel wat jaren opzitten in de theaterwereld. Bij de Stadsgehoorzaal in Kampen en bij Orpheus. En nu dus de derde in rij: het Luxor in Rotterdam. 'Wat ik het leuke vind aan werken in deze wereld is dat je altijd bezig bent met mensen die uitgaan, of ze nou een voorstelling bezoeken of een congres bijwonen. Onze klantgerichtheid is één op één van invloed op het plezier van de mensen. 'Ook het culturele aspect speelt een grote rol. 'Sommige genres trekken minder publiek dan andere, maar juist dit soort voorstellingen verdienen aandacht. Je moet het alleen leren zien. Ik heb zelf de kans gehad heel vaak te gaan luisteren naar bijvoorbeeld opera en heb dat zo ook leren waarderen. En ik hoop te bereiken dat steeds meer mensen ook dit soort voorstellingen uitproberen en de pracht ervan leren kennen.'

Kiezen voor cultuur

Ook al scheiden hun wegen, Kroeze voorziet een grandioze toekomst voor Orpheus. 'Het is geen gemakkelijke tijd, maar we hebben de mogelijkheden. Bezoekers zijn bijna altijd heel aangenaam verrast als ze Orpheus leren kennen. Ze vinden dat er veel kan en zijn onder



de indruk van een dergelijke locatie in Apeldoorn.' Dat geldt volgens Kroeze niet alleen voor mensen van buiten de regio, maar ook voor de inwoners van Apeldoorn. 'Ik merk vaak dat ze Orheus bijna niet Apeldoorns vinden. Het hoorde altijd al bij de stad, maar door de nieuwbouw in 2004 is het veel meer ván de stad geworden. 'Je kunt je een stad als Apeldoorn, met 160.000 inwoners, niet voorstellen zonder theater en congrescentrum. Ook niet zonder Paleis Het Loo en De Apenheul.' Volgens Kroeze geeft het de stad aanzien. 'En dan bedoel ik aanzien in de vorm van inhoud, het laat zien dat Apeldoorn voor cultuur kiest.'

Meer kwaliteit

Tegelijkertijd zijn de uitdagingen voor theaters als Orpheus groot. Kroeze vindt dat vooral het consumentengedrag veranderd is. 'Ik denk niet zozeer dat mensen minder naar theater gaan als gevolg van



onzekerheid over de economie. Mensen hebben tegenwoordig hele volle agenda's. Zowel zakelijk als privé. Dat betekent dat je nog meer je best moet doen om bezoekers nieuwe dingen te laten zien, te verrassen.' Ze denkt dat dat ook precies is wat theaters zouden moeten doen. Op zoek naar manieren om het leuker te maken, meer kwaliteit te bieden, zowel in service als in programmering. 'Je moet ervoor zorgen dat je als één van de grote vijf, of misschien wel juist met z'n vijven bijzondere voorstellingen uit binnen- en buitenland naar je theater haalt.' Dat dat geen instant oplossing is, realiseert Kroeze zich. 'Maar het zorgt er wel voor dat er weer frisse adem door een theater blaast.'

Bewijzen

'Bovendien denk ik dat we moeten werken aan het imago van theaters in Nederland. Het sentiment is momenteel niet zo

positief en ik vind dat wij zelf het gesprek moeten aangaan met de buitenwereld. Bewijzen dat we een professioneel en gezond bedrijf zijn. Dat naar het theater gaan een leuke avond uit is en dat het niet duur is. Gewoon, door het te laten zien.'

Balans

'Gelukkig is er veel vertrouwen bij de gemeente en het bedrijfsleven in Apeldoorn.' Kroeze vindt vooral het evenwicht belangrijk. 'Dat je het als gemeente en bedrijfsleven samen van belang vindt dat de stad deze vorm van cultuur kan bieden. De gemeente zet de toon, maar als bedrijven zoals Nysingh daarbij aanhaken zet je cultuur echt samen op de kaart.' Voor de sponsors kan Orpheus ook een heleboel terug doen. Kroeze: 'Wat Orpheus op haar beurt voor bedrijven kan betekenen wordt wel eens onderbelicht. We hebben een prachtige locatie met heel veel mogelijkheden. In combinatie met onze kennis kan dat hele bijzondere manieren opleveren om gasten te ontvangen. Of een congres te organiseren. We kunnen dat heel specifiek en bijzonder maken. En dat moet het ook zijn, want ook deze klanten en medewerkers van onze sponsors moeten die speciale dag of avond ervaren.'

'ALS JAAP VAN ZWEDEN OP DE BOK STAAT BIJVOORBEELD, DAT IS PRACHTIG. DAT ZOU EIGENLIJK NIEMAND MOGEN MISSEN.'

Euforie

Gevraagd naar de mooiste herinnering aan Orpheus denkt Kroeze lang na. 'In veertien jaar maak je zo veel mooie momenten mee. Ik kan ontzettend genieten van de klank van klassieke muziek

of een mooie opera in de Koninklijke Wegener zaal. En wat me altijd bij zal blijven is het gevoel dat ik krijg als ik aan het einde van een voorstelling om de zaal heen loop, vlak voor ik bloemen uitreik en dan hoor hoe spontaan en uitzinnig het publiek is. Dat is al heel vaak gebeurd, maar het blijft geweldig. Dat geeft echt het gevoel van succes, dat we het toch weer gedaan hebben met z'n allen. Eigenlijk ervaar ik dan dezelfde euforie als de artiesten die op het podium staan. Je zou kunnen zeggen dat we beide inspiratie halen uit het publiek, op onze eigen manier.'

Uitdaging

De laatste voorstelling die Kroeze als directeur van Orpheus bijwoont zal één van de concerten van de masterclasses van de internationale muziekszomer of van het NJO zijn. 'Maar ik kom zeker terug. Als Jaap van Zweden op de bok staat bijvoorbeeld, dat is prachtig. Ik daag iedereen uit om dat te gaan zien. Dat is echt fantastisch.'



Roel Laumans,
Hoofd marketing &
communicatie bij Nysingh:

'Nysingh sponsort Theater en Congrescentrum Orpheus al vele jaren. Met het Nysingh café in het theater zijn we prachtig zichtbaar bij het Apeldoornse culturele uitgaanspubliek. Ook organiseren we zelf veel cursussen en bijeenkomsten in Orpheus. Als sponsor vinden we het belangrijk dat cultuur op de kaart blijft en dat we van de faciliteiten gebruik kunnen maken. Een echte win-win situatie dus wat ons betreft.'

NYSINGH VERLOOT 5 PASSE-PARTOUT KAARTEN VOOR CONGRES "DE TOEKOMST VAN ONDERNEMEND NEDERLAND" OP 30 NOVEMBER IN ZUTPHEN!



Het Inspiriment is een congresprogramma voor innovatieve ondernemers en actiegerichte leiders en bestuurders en wordt jaarlijks door steden3hoek.net georganiseerd. Deze keer zijn VNO-NCW Stedendriehoek, MKB Zutphen, MKB Deventer en KvK supporting partners.

Centraal staat het thema 'de Toekomst van Ondernemend Nederland'. Dit thema zal met name worden toegelicht vanuit het oogpunt van onze economie en de noodzakelijke sociale innovaties binnen het bedrijfsleven.

Dit betekent dat u in één dag wordt geïnformeerd over uw en onze toekomst. Waar liggen mijn kansen en wat zijn de reële bedreigingen voor mijn organisatie?

Het Inspiriment biedt u:

- Kennis - de nieuwste ontwikkelingen, visies en inzichten op belangrijke thema's
- Inspiratie - succes stories, impulsen en motivatie door topsprekers en ondernemers
- Netwerk - hoogwaardig ondernemersnetwerk met waardevolle contacten

Voor dit uitdagende congres verloot Nysingh 5 passe-partout kaarten! **Reageer snel naar redactie@nysingh.nl!**

YANA LEVIN

advocaat Vennootschapsrecht en Ondernemingsrecht

Geld: Niet het belangrijkste dat er is maar ik kan niet zeggen dat het er voor mij totaal niet toe doet. Het maakt het leven nou eenmaal een stuk makkelijker en aangenamer.

Kippenvel: Kamperen in 'the middle of nowhere', bijvoorbeeld in Afrika of Australië.

Dooddoener: Hoewel een waarheid als een koe maar "als we maar gezond zijn" vind ik een uitdrukking om te gebruiken als er weinig zinnigs te zeggen valt. Probeer daarna maar het gesprek voort te zetten.

Recht: Het is een mooi instrument om mee te werken en er vooral creatief mee te zijn.

Balans: Het bewaken van de balans tussen de ratio en het gevoel is onder omstandigheden een uitdaging, met name bij het maken van keuzes. Overigens schijnt het, naar ik begrijp, vooral een vrouwenkwaaltje te zijn.

Allergisch: Voor achterbaksheid, verborgen agenda's. In de wat meer letterlijke zin van het woord: voor stuifmeelpollen (oftewel: hooikoorts).

Uit je dak: Op een goed feestje, met vrienden en vriendinnen los gaan op de dansvloer en even alles om je heen vergeten.

Muziek: Klassieke muziek ontroert altijd, ook omdat ik ermee ben grootgebracht. Maar ik word ook heel vrolijk

van een fout jaren '80 nummer, een zwoel soulgeluid of een goede dance plaat.

Boek: Anna Karenina van Lev Tolstoj (hoe dan ook verplichte kost voor een Russin). Het taalgebruik van Tolstoj en zijn vermogen om menselijke zielenroerselen en worstelingen weer te geven zijn werkelijk geniaal.

Stripboek: Geen want ik ben geen liefhebber van stripboeken. Misschien word ik het gedwongen alsnog als mijn zoontje (nu 2.5) iets ouder is.

Goed doel: Kids Rights. Deze organisatie zet zich in voor de belangen van kwetsbare kinderen wereldwijd.

Werk versus privé: Ik stel mezelf niet langer de vraag wat voor mij belangrijker is. Het een kan in mijn beleving niet zonder het ander. Al ben ik het werk meer gaan relativeren sinds ik moeder ben. Daarvoor had ik de neiging om in mijn werk te vluchten en het de hoogste prioriteit te geven. Na de komst van mijn kind ben ik gaan beseffen hoe betrekkelijk het belang van je werk is in het leven.

Reizen: Vind ik prachtig en ik kan er niet zonder. Er staan nog heel veel bestemmingen op mijn verlanglijstje. De wereld is zo groot, divers en boeiend.

Lijspreuk: The sky is the limit.



NAGERECHT

MOODY'S MOOD

Illustratief voor het drama dat Gabrielle Giffords overkwam, is dat zij pas nadat zij haar rentree in het Congres had gemaakt te horen kreeg dat zij door een gek in haar hoofd was geschoten. De doktoren waren bang dat zij, in haar fragiele conditie, deze boodschap niet aankon. Hou haar dan nu voorlopig ook maar weg bij de televisie. Een bulletin van CNN zou haar fataal kunnen worden. De Finnen eisen Griekse eilanden op, Kaddafi zit trillend in een verpleegtehuis te roepen om chemische wapens en DSK is in de race voor het Franse presidentschap. Bovendien laat Berlusconi kantoren van kredietbeoordelaars S&P en Moody's binnenvallen. Daarin wordt hij gesteund door president Obama, die de downgrading van AAA naar AAA- als een militaire aanval lijkt te behandelen.

Het is opmerkelijk hoe groot de rol is die de kredietbeoordelaars opeens wordt toegedicht. Zij geven al ruim honderd jaar een beeld over de kans dat u uw geld terugkrijgt als u dat stopt in bepaalde bedrijven of overheden. Als zij vinden dat het financiële beleid van een land niet deugt, moet dat land direct meer rente betalen op hun staatsleningen. Dat is natuurlijk nogal een verantwoordelijkheid voor een ratingbureau als Moody's die met 4500 medewerkers alle landen en ondernemingen van enige betekenis beoordeelt.

Kredietbeoordelaars worden kortzichtig gestraft als de boodschapper van het slechte nieuws. Feit is echter dat zij enorme invloed hebben op het sentiment op de financiële markten. Dus ook op het sentiment bij u thuis. Als S&P zegt dat zij "ook maar een mening geven" is dat

een enorm understatement. Ze zijn als een rookmelder die brand veroorzaakt. Kern van de zaak is echter dat de VS en de helft van de Europese landen veel te veel schulden hebben. Als deze gang van zaken iets blootlegt is het de onmacht van Europa en de VS die zich als stoute jongens, rokend in het fietsenhok, laten betrappen door een paar overwerkte analisten van Moody's en S&P.

Nu is de financiële wereld nogal nerveus van aard, dus beleggers, rijke Aziaten en oliesjeiks stellen vragen over de houdbaarheid van

'DE FINNEN EISEN GRIEKSE EILANDEN OP, KADDAFI ZIT TRILLEND IN EEN VERPLEEGTEHUIS TE ROEPEN OM CHEMISCHE WAPENS EN DSK IS IN DE RACE VOOR HET FRANSE PRESIDENTSCHAP.'

de dollar als reservemunt. Het is wel heel gemakkelijk om te roepen dat de dollar niet deugt, maar er is momenteel geen enkele serieuze munteenheid waarvan de uitgever verantwoordelijkheid kan en wil dragen. Het is niet eens zeker dat de euro nog bestaat als u dit leest. En het wordt erg lastig om een steekhoudende reden te vinden om het voortaan maar aan de Chinese Centrale Bank over te laten, als er überhaupt zo'n instituut bestaat. De VS zijn nog steeds het belangrijkste anker van de financiële markten. De helft van al het AAA-papier ter wereld is uitgegeven door de VS.

En zoals het hier gedrukt staat maakt zo'n minnetje niets uit.



VAN PLANTSOEN NAAR PENSIOEN.

OP 1 JULI 2011 HEEFT HYLKE BRANDSMA NA ACHTENDERTIG JAAR EEN PUNT GEZET ACHTER ZIJN LOOPBAAN ALS ADVOCaat EN CURATOR. HET IS WELLETJES GEWEEST.

Drie jaar na zijn beëdiging in 1973 trad hij in dienst bij één van de kantoren die aan de basis stonden van het huidige Nysingh. Al die jaren, sinds 1979 als compagnon, toonde hij een enorme betrokkenheid en een niet te stuiten energie. Niet alleen op het gebied van het ondernemings- en insolventierecht, maar ook daarbuiten als rechter-plaatsvervanger en met lidmaatschappen van het College van Afgevaardigden en de Raad van Discipline.

Wij zullen hem missen (in ons plantsoentje).

Colofon

Nysingh Nieuws 2011 | 2
dertiende jaargang

Uitgave

Nysingh
advocaten-notarissen N.V.

Redactie

Stefan Bakkerus
Caroline Hartogh Heys
Roel Laumans
Bram Mulder ten Kate

Ontwerp en vormgeving

For Sale Amsterdam

Drukwerk

VDA-groep

Apeldoorn

Vosselmanstraat 260
7311 CL Apeldoorn
t. 055 527 12 71

Arnhem

Velperweg 10
6824 BH Arnhem
t. 026 357 57 57

Zwolle

Burg. Roelenweg 11
8021 EV Zwolle
t. 038 425 92 00

www.nysingh.nl

redactie@nysingh.nl