

‘We verkopen niet snel nee’

Full-service kantoor Nysingh werkt het liefst met een geïntegreerd, maar compact M&A-team. De notaris zit vanaf de *kick-off* van het transactietraject aan tafel. ‘Daardoor kunnen we het proces meteen strak regisseren.’

Op de bovenste, negentiende, verdieping van het Zwolle Trade Center zijn veel dozen nog niet uitgepakt. Het is even zoeken naar de juiste vergaderruimte. Advocaten- en notaris-kantoor Nysingh is hier nog maar net ingetrokken, zeggen *Risto Larsson*, *Bart Terhorst* en *Joris de Leur* verontschuldigd. Volgens de website van de gebouwbeheerder is de toren ‘een plek die uitnodigt om te ondernemen’.

De Leur: ‘Een overnametransactie is voor een gemiddelde ondernemer een belangrijke gebeurtenis, iets wat veel mensen maar eens in hun leven doen. Het gaat om het verkrijgen van financiële onafhankelijkheid of om het veiligstellen van de toekomst van een bedrijf. Terecht willen ondernemers de aandacht en ondersteuning die daarbij hoort.’

Strategische keuzes

Nysingh is een full-service kantoor met meer dan 110 advocaten en notarissen. De firma had al langer vestigingen in Apeldoorn, Arnhem en Zwolle, en zette in 2017 de stap naar Utrecht, met de opening van een kantoor aan de Maliebaan. De ondernemingsrechtsectie, waar het M&A-team onderdeel van uitmaakt, is onlangs sterk uitgebreid, onder meer door de komst van Larsson, zijn collega Marco Balhuizen en

een team van tien collega's, allen afkomstig van DVAN Advocaten. Deze stap past bij de groeiambitie van Nysingh, dat tot de top van juridische dienstverleners van Nederland wil gaan horen.

De gemiddelde dealwaarde ligt bij Nysingh tussen de 5 en 50 miljoen euro, met uitschieters naar boven. Cliënten zijn doorgaans verkopende ondernemers, al weten ook steeds meer *corporates* en investeringsmaatschappijen Nysingh te vinden. ‘Dat is onder meer te danken aan onze full-service propositie’, stelt Larsson. ‘Ze zoeken een vaste partner voor de juridische ondersteuning van hun portfoliobedrijven. Na een overname vinden er vaak nog allerlei transacties plaats, zoals het samenvoegen van entiteiten. Cliënten vinden het prettig als ze voor al die zaken bij één partij terecht kunnen. Maar ook voor mededingings- of kartelkwesties kunnen ze bij ons terecht.’ Het kantoor heeft veel familiebedrijven als klant, waarvoor het vaak de rol vervult van een ‘trusted advisor’, aldus Terhorst. ‘Ik begeleid hen bij het maken van strategische keuzes bij de overdracht van het bedrijf aan de volgende generatie.’

Eigenlijk wordt hun werk steeds leuker, vinden Larsson, Terhorst en De Leur. ‘Doordat er steeds meer *private equity*-partijen actief zijn in de markt, worden

transactiestructuren gevarieerder. Vaak wordt eigenaren gevraagd om na een overname te herinvesteren in de nieuwe onderneming of, al dan niet in combinatie met een *earn-out*-regeling, nog een aantal jaar betrokken te blijven. Daar moet je natuurlijk zeer goede afspraken over maken, met name om vervelende discussies achteraf te voorkomen.’

Compact multidisciplinair team

Larsson, verantwoordelijk voor het Utrechtse M&A-team, vertelt over een recente transactie die door Nysingh is begeleid. Een Nederlandse ondernemer verkocht zijn bedrijf aan een Amerikaanse koper. De koper had een groot team opgetuigd, met een groot advocatenkantoor, een accountantskantoor en fiscalisten. In de mailwisseling stonden binnen de kortste keren tientallen namen in de cc. Daar tegenover stelde Nysingh een team van vier mensen - twee advocaten, een notaris en een externe fiscalist. Een bewuste keuze, zegt Larsson: ‘Angelsaksische kantoren betrekken al snel specialisten uit alle terreinen bij een overnameproces, zeker als het gaat om het boekenonderzoek. Wij weten uit ervaring dat een compact team het beste is voor de klant. Natuurlijk is het soms aanpoten voor ons, maar het voordeel is dat de klant door



‘Je moet als overnameadvocaat gevoel hebben voor waarderingen en financiële kanten van de transactie’

minder mensen wordt lastiggevalen. En inhoudelijke discussies kunnen we met ons kleine team prima overzien. Alleen als het écht nodig is schakelen we andere specialisten bij. Daarbij is het natuurlijk ook een stuk goedkoper. Je ziet toch vaak dat er een onnodige *overkill* is bij grotere kantoren.’

Het werken met een compact, multidisciplinair team past bij de cultuur van Nysingh, vinden ook notaris Bart Terhorst en ondernemingsrechtadvocaat Joris de Leur. ‘Misschien komt het door onze

roots in Oost-Nederland waardoor wij pragmatisch te werk gaan’, zegt Terhorst. ‘Tegelijkertijd verkopen we niet snel ‘nee’, want we hebben de meeste expertise zelf in huis.’ Bij de geïntegreerde werkwijze van Nysingh hoort ook dat er vanaf de *kick-off* een notaris in het team zit. Terhorst: ‘Daardoor kunnen we het proces meteen strak regisseren. Ik kijk vanuit notarieel perspectief naar de manier waarop de deal wordt gestructureerd. Tijdens de due diligence leg ik andere accenten dan advocaten of andere adviseurs. Als het no-

dig is, kan ik tijdig bijsturen.’

Tegelijkertijd heeft het M&A-team van Nysingh niet alleen oog voor de juridische en fiscale aspecten van een deal, maar ook voor de financiële verhoudingen. ‘Je moet als overnameadvocaat gevoel hebben voor waarderingen en andere financiële kanten van de transactie’, vindt Larsson. ‘We werken vanuit verschillende disciplines immers allemaal aan hetzelfde project, dat komt het eindresultaat beslist ten goede.’

Meer informatie www.nysingh.nl