

# ‘Wij zien onszelf vooral als dealmakers, niet als dealbreakers’

Voor een ondernemer is een overname een intensieve periode, wat vaak naast het runnen van zijn bedrijf gebeurt. Daarom ontlasten Tom Overboom en Jeroen Schras van Yur Advocaten & Consultants ondernemers zoveel mogelijk. ‘Probeer als ondernemer áán de deal te werken, niet er ín.’

**J**uristen hebben helaas wel eens de naam *dealbreakers* te zijn, maar wij zien onszelf vooral als *dealmakers*’, stelt *Tom Overboom* van Yur Advocaten & Consultants. Collega *Jeroen Schras* beaamt dat volmondig: ‘Je moet als advocaat je eigen rol niet overschatten. De belangrijkste personen aan tafel zijn gewoon de ondernemers. Aan het eind van de rit moet er voor beide partijen reden zijn om de champagne open te trekken.’

Overboom en Schras kunnen putten uit vele jaren ervaring met fusies en overnames. Overboom werkte na een start in de advocatuur jarenlang als jurist in het bedrijfsleven, onder meer bij Fokker en ASML. Bij ASML introduceerde hij in 2009 software die automatisch contracten genereert, op dat moment een unicum in Nederland. Innovatie van juridische dienstverlening door de inzet van technologie (‘legal tech’) is, naast het M&A-werk waarvoor hij ook in zijn periode als bedrijfsjurist verantwoordelijk was, één van zijn specialisaties. Schras geeft al jaren leiding aan de M&A-sectie van Yur, die binnenkort versterkt wordt met een vijfde advocaat, en heeft in de afgelopen jaren vele succesvolle deals begeleid.

## Rolverdeling

Yur Advocaten is een middelgroot kantoor dat de afgelopen jaren hard is ge-

groeid. Klanten zijn vooral afkomstig uit het MKB+ segment, transacties variëren van één tot zestig miljoen euro. Overboom: ‘Vooral veel plat georganiseerde bedrijven. Dat vinden wij prettig, want het betekent dat we snel kunnen schakelen met de kopende of verkopende ondernemer en dicht op de business zitten.’ Het M&A-team van Yur Advocaten heeft bewust geen sectorspecialisatie. ‘Waar het om gaat is dat je de ondernemer, het bedrijf en haar processen begrijpt’, stelt Schras. ‘Als dat nodig is halen we er een sectorspecialist bij, maar in de meeste gevallen is het juridische werk hetzelfde, ongeacht de sector. Bovendien willen wij geen ondernemingen uitsluiten.’

Yur Advocaten maakt, waar dat winst in efficiency en kwaliteit oplevert, gebruik van software waarmee documenten zoals een LOI, de SPA of een aandeelhoudersovereenkomst snel kunnen worden gegenereerd. ‘Meteen in het begin van het proces verhogen wij daarmee onze kwaliteitsstandaard’, zegt Overboom. ‘Onze grootste meerwaarde zit uiteraard in het adviseren van klanten en in onze rol aan de onderhandelingstafel, niet in het opstellen van standaardcontracten. Door waar mogelijk gebruik te maken van slimme oplossingen zoals *document generation*, is daarvoor dan ook meer tijd.’

Overboom en Schras benadrukken het belang van een goede rolverdeling tussen

advocaat, overname-adviseur en ondernemer. Schras: ‘We vallen de klant niet lastig met wissewasjes. Het is vooral belangrijk dat de communicatie en relatie tussen verkoper en koper goed is en blijft, zodat zij waar dat nodig is de belangrijke beslissingen kunnen nemen. De minder belangrijke aspecten, zoals sommige juridische details, stemmen we zoveel mogelijk af met de adviseurs van de andere partij. We willen de klanten waar mogelijk ontlasten, zeker in de beginfase van het proces. De hardste noten worden pas aan het eind gekraakt, als het gaat over zaken als het concurrentiebeding, de hoogte van de beperking van de aansprakelijkheid en specifieke risico’s en vrijwaringen.’

‘We proberen bewust ook het vertrouwen van de andere partij in het tot stand komen van een faire deal te winnen’, stelt Schras. ‘We zien overnames te vaak misgaan door de manier van onderhandelen, of doordat advocaten stellingnames niet goed kunnen uitleggen aan de andere partij. Bij een onderhandelingsstrategie hoort bovendien ook dat je soms tegen je eigen klant durft te zeggen dat een bepaalde eis niet reëel is. Dat past bij de Rotterdamse aanpak: indien nodig onderhandelen we op het scherpst van de snede, maar de partijen moeten na de deal altijd met elkaar verder kunnen. Je mag die relatie als advocaat nooit schade aan doen.’



Tom Overboom

Jeroen Schras

## ‘Je moet je eigen rol niet overschatten, de belangrijkste personen aan tafel zijn de ondernemers’

### Emoties

Bij overnames werken Schras en Overboom vaak samen met overnameadviseurs. De adviseur heeft in het overnameproces vaak de rol van ‘oliermanneling’, vertellen de advocaten, maar ook de eigen rolverdeling wordt scherp in de gaten gehouden. ‘We spreken van tevoren af wie welke boodschap het beste kan brengen, dat is onderdeel van de strategie.’

Voor een ondernemer is een overname hoe dan ook een intensieve periode. ‘Wij werken soms met twee of drie man aan

een deal, terwijl een ondernemer het doet naast het runnen van zijn bedrijf’, zegt Overboom. ‘We adviseren ondernemers daarom altijd om niet alles alleen te doen. Betrek er mensen bij uit je bedrijf die je vertrouwt en die je kunnen bijstaan. Durf te delegeren, zodat jij je ogen op de onderneming kunt houden.’ Schras: ‘Probeer als ondernemers áán de deal te werken, niet er ín. Ofwel: ga niet vanaf dag één zelf in de uitvoering zitten. Voorkom dat je wordt opgeslokt door het proces, waardoor de emoties snel hoog oplopen

en je focus niet meer op de deal en de eigen business ligt.’

Want het moet ook gewoon leuk blijven, vinden Schras en Overboom. Voor hen zitten de mooiste momenten niet alleen aan het eind van het proces, als de laatste handtekeningen onder het koopcontract worden gezet, maar ook helemaal aan het begin: ‘Iedere nieuwe opdracht vinden we geweldig, want het betekent dat wij het vertrouwen krijgen van de ondernemer.’

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