

‘Als ondernemer moet je begrijpen wat er staat’

LEXSIGMA Advocaten is een Amsterdams advocatenkantoor gevestigd in het Museumkwartier. Het M&A-team richt zich vooral op ondernemers, ondernemingen en instellingen die op zoek zijn naar gespecialiseerd juridisch advies. Als het moet wordt er geprocedeerd, maar bemiddelen is vaak beter. ‘Principes kunnen heel duur zijn.’

LEXSIGMA Advocaten is een middelgroot advocatenkantoor dat gespecialiseerde juridische diensten verleent aan (internationale) bedrijven, instellingen en particulieren. Het kantoor van LEXSIGMA bevindt zich letterlijk naast het Concertgebouw. Een zeer herkenbare plek, met aan de achterkant een mooie open tuin waar de burens van Concertgebouwplein 10 ook regelmatig aan de lunchtafel te vinden zijn. ‘Tot vorig jaar augustus zaten we nog op de Zuidas’, vertelt *Monique Aykaz*, advocaat en partner bij LEXSIGMA. ‘Maar we vonden het daar nogal steriel en zakelijk. Hier voelen we ons beter thuis.’

Pragmatisch

Binnen LEXSIGMA vormt de fusie & overnamepraktijk met vijf advocaten een belangrijke pijler van het kantoor. Naast *Monique Aykaz* maken ook *Paul Hendriks*, *Suzanne Pesak* en *Henk Brat*, deel uit van het M&A-team van LEXSIGMA. Brat en Aykaz werken al ruim tien jaar samen. Deels hebben ze allebei hun eigen cliënten, maar bij grotere transacties trekken ze ook vaak gezamenlijk op. Aykaz heeft daarbij ruime ervaring in ondernemingsrecht, fusies & overnames en algemeen contractenrecht en adviseert bij voorkeur aan de voorkant van het

transactieproces. Aykaz: ‘Ik vind het leuk om aan het begin van het proces te zitten. Daarbij draait het om het structureren van de deal en de vastlegging in overzichtelijke, juridische afspraken.’ Aykaz is naar eigen zeggen pragmatisch ingesteld: Ondernemers zitten niet te wachten op ingewikkelde formuleringen, die willen een duidelijke advies waar ze mee verder kunnen.’

Collega Brat doet ook contractenwerk maar houdt zich in de praktijk wat meer bezig met het bewaken en verdedigen van de afspraken. Hij is als partner ondernemingsrecht gespecialiseerd in corporate litigation en onderhandelen. Brat: ‘Ik treed wat vaker op in conflictsituaties, waarbij een van de partijen vindt dat de gemaakte afspraken niet worden nagekomen of geschonden.’ Als het moet wordt er dan door Brat geprocedeerd, maar dat probeert hij bij voorkeur te voorkomen. ‘Ik denk dat in negentig procent van de situaties onderhandelen beter is dan procederen. Dat is ook altijd mijn eerste insteek. Met een gerechtelijke procedure ben je minimaal twee jaar verder, de uitkomst is onzeker en het gaat je onvermijdelijk geld kosten. Principes kunnen heel duur zijn.’ Daarnaast onderschatten ondernemers volgens Brat vaak de mentale impact van zo’n procedure. ‘Het kan je

enorm afleiden van je business en levert vaak veel negatieve energie op. Daar zit je echt niet op te wachten.’

Juridische gevolgen

Door de digitalisering is er in de advocatuur de laatste jaren veel veranderd. Veel standaardcontracten zijn gratis van internet af te halen, waardoor ondernemers en hun adviseurs steeds vaker zelf aan het knutselen slaan. Aykaz ziet regelmatig documenten voorbijkomen waarbij ze haar ogen niet kan geloven. ‘Dan zie ik dat teksten zomaar zijn aangepast, of dat formuleringen zijn toegevoegd die helemaal niet kunnen. Daarvan weet je nu al met zekerheid dat dit tot toekomstige conflicten gaat leiden.’

Veel ondernemers onderschatten volgens Aykaz de juridische gevolgen die het kan hebben als je zaken ‘even op papier’ zet. Aykaz: ‘Dat begint al bij de eerste emailwisselingen. Maar ik zie het ook bij een Letter of Intent waar soms een hele set van garanties wordt weggegeven, terwijl het boekenonderzoek nog moet plaatsvinden. Of dat er wordt gesproken over ‘cash & debt free opleveren’, terwijl niemand mij kan vertellen wat dat dan precies inhoudt. Je moet als ondernemer wel begrijpen wat er staat en wat je weggeeft.’



Henk Brat

Monique Aykaz

Paul Hendriks

Suzanne Pesak

‘Wij hebben honderden transacties en onderhandelingsituaties meegemaakt, weten waar de discussiepunten zitten en kennen dus ook de verschillende oplossingen’

Regisseursrol

Daarnaast is het volgens Brat belangrijk om te weten in welk stadium je welke informatie geeft, en wat voor soort afspraken daarbij horen. In die regierol zit volgens hem ook bij uitstek de toegevoegde waarde van een goede advocaat. Brat: ‘Het maken van heldere en sluitende contracten is de basis. En bij fusies en overnames praat je dan altijd over maatwerk. Maar daarnaast zijn wij vooral procesregisseur en onderhandelaar. Wij hebben honderden transacties en onderhandelingsituaties meegemaakt, weten waar de discussiepunten zitten en kennen dus ook de verschillende oplossingen. Daar-

bij streven wij ook altijd naar een goed contact met de wederpartij en hanteren wederkerige contracten. Want ik geloof niet zo in het conflictmodel. De andere partij moet zich ook kunnen herkennen in de afspraken. Daarmee kweek je goodwill en voorkom je al een hoop discussie.’

Proactief adviseren

Een grote mate van betrokkenheid bij de cliënten staat volgens Aykaz voor alle elf advocaten van LEXSIGMA Advocaten voorop. Aykaz: ‘Groeit is voor ons geen ambitie op zich, we willen gewoon goed werk afleveren. Daarbij is LEXSIGMA weliswaar een advocatenkantoor, maar

niet in de traditionele zin. Ons doel is bij voorkeur niet reactief juridisch te adviseren, maar preventief en proactief. Als strategisch partner zijn wij ook daadwerkelijk betrokken bij onze cliënten. Die kunnen ons – als het moet – zeven dagen in de week bellen.’

Belangrijk onderdeel van die vertrouwensrelatie is dat er in het geval van een fusie of overname al in een vroeg stadium met elkaar wordt overlegd. Brat: ‘Hoe eerder wij in dat proces betrokken worden, hoe beter het resultaat. En daar gaat het om.’

Meer informatie www.lexsigma.nl