

# HOLLA LEGAL & TAX IS OP WEG NAAR DE NEDERLANDSE TOP, MAAR BLIJFT ZICHZELF

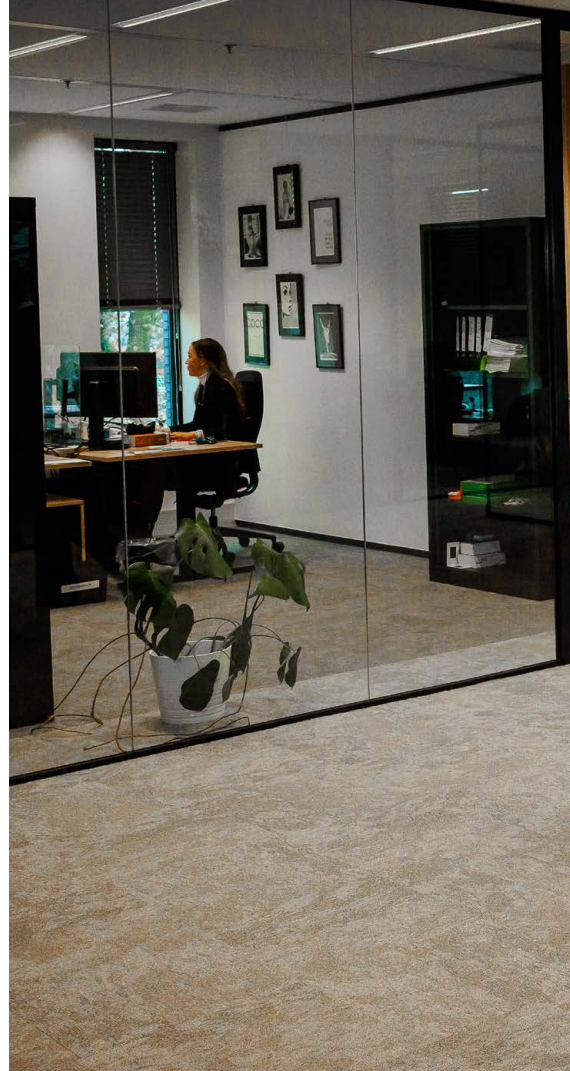
Holla legal & tax groeide hard de afgelopen jaren, niet in de laatste plaats omdat de overnamemarkt in de lift zit. Het fullservice advocatenkantoor behaalde er zelfs een plek mee in de top 25 advocatenkantoren in Nederland. Dat betekent niet dat de nadruk op toegankelijkheid en het delen van het netwerk verandert. Holla blijft uitgaan van haar eigen kracht.

Wie in Eindhoven bij Holla legal & tax binnenkomt, loopt in de centrale hal meteen tegen een tafel aan die oogt als een bar. "Ja, zo zou je het inderdaad kunnen zien. Dat past ook uitstekend bij de informele sfeer van Holla. We zijn van oorsprong een Brabantse organisatie, bourgondisch en toegankelijk. Het is nu rustig in onze kantoren in Eindhoven, Den Bosch en Utrecht, maar daar komt binnenkort gelukkig weer verandering in. Mooi om iedereen terug te zien keren en dat teams weer een fles champagne kunnen opentrekken als er een deal gesloten is."

Aan het woord is Remie Huijs, partner bij Holla legal & tax en gespecialiseerd in fusies en overnames. Hij is blij dat zijn team straks weer fysiek met cliënten om de tafel kan. "Vertrouwen bouw je sneller op als je iemand fysiek kunt ontmoeten. Veel overleg kan weliswaar online en het gemak waarmee je internationale afspraken maakt, is zeker een eyeopener. Maar we willen onze cliënten graag weer persoonlijk ontmoeten."

## RECORDAANTAL FUSIES EN OVERNAMES

Holla behoort inmiddels tot de top 25 advocatenkantoren van Nederland met ruim 125 medewerkers die werken in Utrecht, Den Bosch en Eindhoven. Holla levert juridisch en fiscaal advies aan (internationale) klanten in het midden- en grootzakelijk segment en (semi) publieke instellingen. Het jaar 2021 was een recordjaar op het gebied van fusies en overnames. Niet alleen in absolute aantallen overnamedeals, maar ook op het gebied van de waarde van de transacties. De overnamemarkt maakt een stormachtige groei door, beaamt Huijs: "De rente is historisch laag, waardoor er veel geld in de markt beschikbaar is. Beleggers en investeerders zoeken dus actief naar manieren om hun geld te laten renderen. Dat biedt kansen voor ondernemingen die openstaan voor een overname of naar een fusiepartner zoeken."





De afgelopen twee jaar was er weliswaar een mondiale crisis door corona, maar een groot aantal bedrijfstakken heeft daar helemaal geen last van gehad. Sterker nog, voor sommige diensten is de markt alleen maar aantrekkelijker geworden. Voor IT-bedrijven bijvoorbeeld. Huijs: "IT is booming. De vraag naar slimme oplossingen wordt alleen maar groter, dus er is veel bereidheid om daarin te investeren."

### GROEIENDE BEHOEFTE AAN ONDERSTEUNING

Holla is in de afgelopen jaren stevig gegroeid. Er zijn maar liefst dertig advocaten bijgekomen. Naast de groei van de overnamemarkt, zijn er twee trends die een belangrijke rol spelen. Huijs legt uit: "De samenleving juridiseert. Steeds meer zaken worden in wetteksten vastgelegd. Wij merken daarvan dat er bij onze cliënte een groeiende behoefte is aan ondersteuning. Bovendien vervagen grenzen, waardoor er in veel

overeenkomsten een internationale component opduikt. Daardoor wordt kennis van buitenlandse regels steeds belangrijker. Daar komt ook nog bij dat veel documenten in het Engels worden opgesteld." Holla investeert om die reden al jaren in een internationaal netwerk. "Door een strategische alliantie met het Britse TLT en het Belgische GSJ advocaten kunnen we onze klanten naadloos grensoverschrijdende dienstverlening bieden."

Zo stond Holla OTTO Holding bij in de overname van het zorguitzendbureau Back To Care, waarmee OTTO haar strategische ambitie versnelt om internationaal zorgpersoneel in te zetten om de tekorten in de zorg op te lossen. Dat klinkt als een lokale deal, maar aangezien OTTO inmiddels deel uitmaakt van een Japans moederbedrijf, speelde er meer dan de Nederlandse wetgeving. "Mede dankzij ons netwerk konden we die overname volledig faciliteren", aldus Huijs.

### NETWERK DELEN

Holla mag de wind dan wel stevig in de rug hebben, de cultuur verandert niet. Huijs: "Wij zijn mensen die lokaal geworteld zijn, doe maar normaal dan doe je gek genoeg. Gezellig informeel, maar serieus voor de cliënt aan het werk. Tegelijk zien we wat er speelt in de wereld, ook op maatschappelijk vlak en hoe dat invloed kan hebben op de organisaties van onze cliënten. We combineren aandacht voor de lokale sfeer met onze expertise en internationale netwerk."

### THUIS TUSSEN DE STARTUPS IN UTRECHT

De nieuwste vestiging van Holla heeft een onderkomen in Creative Valley in Utrecht. Het is een ontmoetingsplaats van startups, waar Hester Derkx, advocaat Ondernemingsrecht en onderdeel van het team van Huijs, zich uitstekend thuis voelt. Derkx: "We groeien mee met alle startups en gaan mee in de dynamiek. De informele sfeer past bovendien goed bij ons. De startups weten ons daardoor ook goed te vinden. Vorig jaar hebben we bijvoorbeeld de meerderheidsaandeelhouders van FinTech startup 'Spense' bijgestaan dat werd overgenomen door Blue10. Dat was natuurlijk een geweldige deal voor een startup en voor ons een hele mooie overeenkomst om te faciliteren. Bij een startup is er minder gedocumenteerd, dat werkt wel heel anders dan bij een onderneming die al jaren draait."

### LADIES IN LEGAL

Ladies in Legal, het mede door Derkx opgerichte netwerk van vrouwelijke juristen is ook een uitstekend voorbeeld van de manier waarop Holla inzet op het delen van netwerken. Derkx: "Bedrijfsjuristen hebben in hun eigen organisatie vaak weinig sparringpartners. Bovendien is de top van het bedrijfsleven nog steeds een mannenbolwerk. We hebben Ladies in Legal opgericht om verbinding te maken en vrouwelijke juristen met elkaar te laten sparren. Het is illustratief voor de wijze waarop Holla werkt en dat wordt gewaardeerd door onze cliënten en partners."



**“EÉN OP DE DRIE HUWELIJKEN STRANDT. HET ZOU ME NIET VERBAZEN ALS DAT OOK VOOR ZAKELIJKE PARTNERSHIPS GELDT. OOK DAN IS HET DE VRAAG HOE JE OP EEN NETTE MANIER MET ELKAAR VERDER KUNT.”**

men zien, dan dan lossen we die op. Anders kan een overnameproces niet van start. Dat kan betekenen dat we wel eens binnen een bedrijf overeenstemming over doelstellingen moeten bereiken.” Huijs maakt graag de vergelijking met persoonlijke relaties: “Eén op de drie huwelijken strandt. Het zou me niet verbazen als dat ook voor zakelijke partnerships geldt. Ook dan is de vraag hoe je op een nette manier met elkaar verder kunt.”

### DOORDRINGEN TOT DE KERN VAN DE DEAL

Remie Huijs is naast zijn werk als partner bij Holla gastdocent aan verschillende opleidingsinstituten en leidt daarmee advocaten op. Hij merkt dat veel juristen zich focussen op de verkeerde zaken. “Advocaten zijn getraind om zich te richten op het beperken van risico’s. Maar als je niet snapt wat de essentie is van een deal en ook niet thuis bent in de financiële aspecten daarvan, dan ben je bezig met de verkeerde dingen. Advocaten moeten snappen dat juridische zaken belangrijk zijn, maar tegelijkertijd ook hoe een verkoopprijs tot stand komt.” Hij legt het zijn studenten uit door ze te vragen of een ondernemer na een deal te hebben gesloten ’s avonds aan zijn of haar partner een dikke ordner laat zien met juridische documenten of gewoon de overeengekomen prijs noemt. Derkx vult aan: “Een juridisch contract is noodzakelijk, maar niet de deal zelf.”

### FUSIES EN RUZIES

Alles staat dus in dienst van het sluiten van de overeenkomst. Daarbij spelen soms ook andere zaken dan zakelijke belangen een rol. Derkx geeft aan dat Holla steeds vaker ingeschakeld wordt om onenigheid aan de voorkant glad te strijken. “Wij werken zeer oplossingsgericht, dus als we proble-



### ERVARING EN FOCUS ZIJN ONMISBAAR

Ervaring en focus zijn onmisbaar om snel door te dringen tot de kern van een overnamevraagstuk, denken beide advocaten. “Het tempo ligt hoog in overnameprocessen, zeker in de afrondende fase. Dan kun je je het niet permitteren om dan nog eens rustig te reflecteren”, aldus Huijs. “Alleen als je meteen herkent wat echt relevant is, ben je van toegevoegde waarde. Dat kan alleen als je er dagelijks mee bezig bent en werkt met een team specialisten. Zoals ons team bij Holla legal & tax.”

[www.holla.nl](http://www.holla.nl)