

**\$145,3 miljard**

Dat is de merkwaarde van Apple, waarmee het technologiebedrijf met afstand het meest waardevolle merk ter wereld is.

**Golf aan boetieks verslindt marges topkantoren**

# Splitsing advocaten

door Sonny Duijn

**AMSTERDAM • De grote advocatenkantoren hebben last van de explosie aan kleine nichekantoren. De fragmentering zet door en daarmee de druk op de tarieven, terwijl een aantal boetieks kan profiteren. „De orders stromen hier binnen.”**

Grote advocatenkantoren hebben flink gereorganiseerd, vanwege de druk op de tarieven sinds de crisis. In het afgelopen jaar daalde het aantal banen bij de top 50-advocatenkantoren met zo'n 5%.

De kantoren moeten kleur bekennen nu de tarieven onder druk staan. Door de crisis zijn klanten bovendien kritischer geworden en maken zij steeds vaker vaste prijsafspraken per opdracht. Dat zet druk op de inkomsten.

De echte luis in de pels voor de grotere kantoren is echter de groei aan nichepraktijken. Ervaren advocaten starten met slechts enkele werknemers een kantoor, gespecialiseerd in één rechtsgebied. Eind jaren 90 begon al een fragmentatiegolf, toen met name advocaten die zich bezighielden met intellectueel eigendom voor zichzelf begonnen.

Na het uitbreken van de crisis volgde een nieuwe golf. Sinds 2007 groeide het aantal advocatenkantoren met hooguit vijf medewerkers in dienst, van 2424 naar 4484. Zij kunnen scherpere prijzen bieden door lage overhead en kapen vaak orders weg voor de neus van grote jongens.

De concurrentie is toegenomen. Neem het Amsterdamse Maverick Advocaten. Drie partners, afkomstig van topkantoren, begonnen de praktijk anderhalf jaar terug, gefocust op het me-



Advocatenkantoren, ook op de Zuidas, kampen met prijsdruk.

FOTO LEX VAN LIESHOUT

dedingsrecht.

„Vanwege ons grote netwerk stroomden de orders meteen binnen en na twee maanden maakten we al winst”, zegt partner Martijn van de Hel, in het verleden partner bij Boekel de Nerée.

Inmiddels heeft Maverick

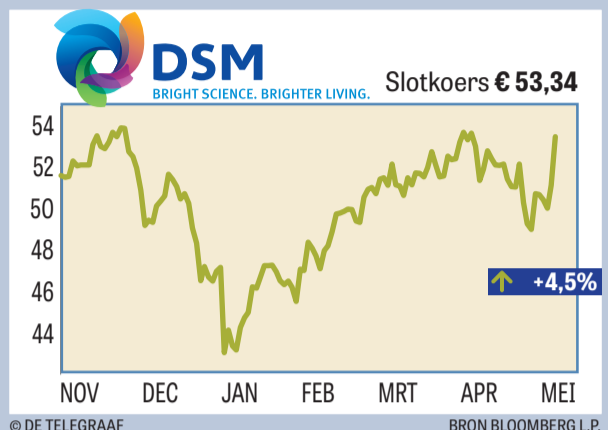
al een jaarmzet van meer dan €1 miljoen en maakt het, naar eigen zeggen winst. Het kantoor is onder andere actief in de voedingssector, zorg en de telecomsector. Grote bedrijven als Unilever en T-Mobile zijn klant.

„Dankzij de focus weten

potentiële klanten je snel te vinden”, zegt een andere partner, Bas Braeken. De advocaat, met een verleden bij Stibbe en Allen & Overy, wijst ook op de goede zichtbaarheid bij een boetiek.

Beide advocaten wijzen wel op het belang van het zorgvuldig opzetten van de onderneming. Dat gaat lang niet altijd goed, bijvoorbeeld bij het bepalen van de partnersalarissen.

„De sector zit in een overgang. De kritiek is te algemeen, maar begrijpelijk. Een zorgvuldig opgezet nichekantoor scoort, juist nu klanten kritischer zijn geworden over kwaliteit en prijs en meer behoefte hebben aan een persoonlijke benadering”, zegt Braeken. „Maar we moeten bescheiden blijven: je bent zo goed als je laatste zaak.”



## Overnamehonger

De koers van DSM spoot gisteren omhoog. Volgens de blog Betaville staat het Nederlandse speciaalchemiebedrijf in de belangstelling van Evonik Industries. In maart meldde de *Financial Times* al dat de Duitse branchegenoot een overnameprooi met een marktwaarde van ongeveer €20 miljard zocht. Toen dook eveneens de naam van Clariant op. Het Zwitserse bedrijf

heeft echter duidelijk gemaakt niet met Evonik in zee te willen. DSM kwam toen nadrukkelijker in beeld. Evonik zou zelfs al met een indicatief bod van ongeveer €60 per aandeel zou gekomen. Analist Patrick Roquas van de Rabobank ziet wat voedingsingrediënten betreft de logica in een eventueel samengaan. Een vijandige overname is in zijn ogen echter niet realistisch.



## Goed verwerkt

Beleggers toonden zich gisteren tevreden over de update van Inverko over het eerste kwartaal. De financiële herstructurering die bij een vooraanstaand onderdeel is doorgevoerd, pakte negatief uit voor de liquidi-

teit en de omzet. Gestemd door het inmiddels ingetreden herstel voorziet het recyclingbedrijf voor de komende kwartalen evenwel groei. Het kleine beursfonds denkt op termijn winstgevend te kunnen worden.

## Unibail verkoopt deel belang MFI

**PARIJS • Unibail-Rodamco verkoopt een belang van 46,1% in zijn Duitse dochteronderneming MFI aan de Canadese pensioeninvesteerder CPPIB, waarmee een joint venture zal worden opgezet. Die betaalt daarvoor €394 miljoen, maakte het Frans-Nederlandse vastgoedbedrijf gisteren bekend. CPPIB investeert daarnaast nog eens €366 miljoen in MFI, dat daardoor schulden kan aflossen.**

## Netflix wil naar China toe

**LOS GATOS • Netflix probeert toegang te krijgen tot de Chinese markt. De Amerikaanse aanbieder van internettelevisie praat daarvoor met meerdere partijen in het Aziatische land, meldde persbureau Bloomberg gisteren op basis van ingewijden. Netflix zou onder meer in gesprek zijn met Wasu Media, een bedrijf dat wordt ondersteund door de bekende miljardair en zakenman Jack Ma.**

## Bank of Japan blijft stimuleren

**TOKIO • Het stimuleringsbeleid van de Japanse centrale bank werkt en zal de inflatie in Japan volgend jaar op het gewenste peil brengen. Dat stelde de president van de Bank of Japan, Haruhiko Kuroda, gisteren in een toespraak Kuroda voert sinds 2013 met de regering van Shinzo Abe een stimuleringsbeleid, dat de economische groei moet aanjagen en ervoor moet zorgen dat de inflatie op 2% komt.**

**BELJON**
**WESTERTERP**
**25 JAAR**




recruitment  
interim  
development

**Countus** accountants • adviseurs

**directievoorzitter**

Countus is een sterke accountant en brede adviespartner voor ondernemers in de agrarische sector, het midden- en kleinbedrijf en vrije beroepen. Vanuit 20 vestigingen leveren ruim 500 enthousiaste en professionele medewerkers vanuit verschillende disciplines hieraan hun bijdrage. Countus streeft naar duurzame relaties met de klanten in combinatie met een gezonde winstgevendheid. De organisatie kent een informele en mensgerichte werksfeer en wil een klantgerichte adviesorganisatie zijn, waarbij kennis, visie, netwerk en ideeën met de klant worden gedeeld. Daarom Countus: sterk door te delen. Zie ook: [www.countusgroep.nl](http://www.countusgroep.nl)

U bent verantwoordelijk voor de strategie en het centrale beleid van Countus en het realiseren van de korte- en langetermijndoelstellingen van de totale organisatie. U bent statutair directeur en geeft leiding aan de centrale directie en de vier regiodirecteuren van Countus. U rapporteert aan de RvC. U heeft een academisch werk- en denkniveau en ervaring als eindverantwoordelijke bestuurder en ondernemer in een grote, complexe commerciële onderneming. U heeft ervaring en/of affiniteit met de accountancy en als boegbeeld van de organisatie bent u strategisch sterk en mensgericht, verbindend en vertrouwenwekkend.

Om te solliciteren reageert u via onze website met behulp van referentienummer R1506. Voor meer informatie neemt u contact op met kantoor Zwolle, dhr. mr. J.W. Hein, 06 - 51 81 71 54. Het functieprofiel en de tijdsplanning vindt u op onze website.

**www.beljon.westerterp.nl**

Amsterdam
Eindhoven
Groningen
Heerenveen
Hengelo
Zwolle