

Overname  
Fred de la Bretonière

# Misschien een nulletje minder,

# maar wél veel lol

Schoenen- en tassenontwerper Fred de la Bretonière verkocht zijn bedrijf vorig jaar aan investeringsfonds Karmijn Kapitaal. Nichenotariskantoor Schut van de Ven begeleidde de transactie, samen met nicheadvocatenkantoren. Voor kandidaat-notaris Thijs Olthoff ging een nieuwe wereld open: 'In de nichewereld ben je als notaris écht onafhankelijk.'

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Op 21 november vorig jaar werd bij notariskantoor Schut van de Ven in Amsterdam een enorme doos bezorgd. In de doos zat een taart met daarop een foto van Fred de la Bretonière, de oprichter van het gelijknamige schoenen- en tassenbedrijf. De taart was besteld door de dames van investeringsfonds Karmijn Kapitaal, om de overdracht van De la Bretonières bedrijf, later die dag, luister bij te zetten.

## HANDGESCHREVEN BRIEF

Aan de overdracht was een onderhandelings-traject van twee jaar voorafgegaan. Al in 2012 hadden Désiree van Boxel, Hadewych Cels en Cilian Jansen Verplanke, oprichters van Karmijn Kapitaal, De la Bretonière benaderd met de vraag of hij zijn bedrijf aan hen wilde verkopen. Dat ging op een onorthodoxe manier: ze stuurden hem een handgeschreven brief, waarin ze De la Bretonière en zijn bedrijf de hemel inprezen en appelleerden aan zijn gevoel voor vakmanschap en authenticiteit. 'De brief was één en al slijm, slijm, slijm', zei De la Bretonière er later over tegen *NRC Handelsblad*. 'Mijn bedrijf was "een pareltje



voor de Nederlandse schoenenindustrie", dat soort teksten. Allemaal schouderklopjes. Vrouwelijk geslijm, daar hou ik van. Dat was een goede zet.'

Toch duurde het nog bijna twee jaar voordat de ontwerper overstag ging. 'Ik begrijp dat ook wel', zegt kandidaat-notaris Thijs Olthoff van Schut van de Ven. 'Het was zijn kindje, een prachtig bedrijf dat hij van de grond had opgebouwd. Dat moest hij toch loslaten. Maar in de nazomer van 2014 kwamen ze tot een vergelijk. Toen wilde men het momentum pakken en werden wij erbij betrokken.'

## JOINT VENTURE

Schut van de Ven werd benaderd door Mariëlle Broekhuysen van JanssenBroekhuysen, het advocatenkantoor van Karmijn Kapitaal. 'Zij vroeg ons ervoor te zorgen dat alles

uiteindelijk werd geëffectueerd, conform de afspraken tussen partijen. Als notaris ga je dan kijken naar de verschillende overeenkomsten inzake de transactie: de koopovereenkomst, de aandeelhoudersovereenkomst, de kredietovereenkomst vanuit de bank; allemaal overeenkomsten waaruit de transactie blijkt en waarin voorwaarden zijn opgenomen. Op basis daarvan maken we de verschillende stukken. In dit geval nam Karmijn Kapitaal een meerderheidsbelang en behield Fred zelf een percentage in het bedrijf. Karmijn Kapitaal en De la Bretonière zijn een joint venture aangegaan waar beide partijen in participeren. Op dat niveau moesten er dus ook afspraken worden gemaakt tussen de aandeelhouders in die gezamenlijke holding: wie de bestuurders benoemt, in welke gevallen bepaalde aandeelhouders aandelen moeten overdragen, hoe



## ‘Een schoolvoorbeeld van een private equity participatie in een bedrijf’

*closing* denk je als notaris dan erg in stapjes: op dit moment zijn de aandeelhouders x en y, dus dan kan die geldstroom alleen maar vanuit die aandeelhouders komen, bijvoorbeeld als het gaat om stortingen. Maar als iets vanuit de vennootschap naar de koper gaat, kan dat pas na de levering, niet eerder. Dan wordt een notarisbrief opgesteld, waarin uiteengezet wordt welke geldstromen er zijn, hoe die uiteindelijk worden verdeeld en waarvoor ze worden gebruikt. Dat was in dit geval wel een behoorlijk gepuzzel, maar erg leuk om te doen.’

### NIEUW

*So far, so good.* Met dit soort transacties, waarbij meerdere partijen betrokken waren, had Olthoff veel ervaring. Wél nieuw voor hem was de manier waarop de verschillende partijen met elkaar samenwerkten. ‘Het leuke was dat het allemaal nichekantoren waren: superspecialisten die dezelfde expertise hebben als mensen bij een groot kantoor, maar de sfeer is informeler. Er ging een wereld voor me open. Mijn rol was om met alle partijen te communiceren en iedereen samen te brengen om tot die *closing* te kunnen komen. Vanaf het moment van overeenstemming was er een enorm goede verstandhouding tussen alle partijen.’

### GROEIMOGLIJKHEDEN

Olthoff werkte voorheen jarenlang – en ook met veel plezier – bij Zuidaskantoor NautaDutilh. Maar hij hoort tot de generatie kandidaat-notarissen bij wie de weg naar het partnerschap, mede door de economische crisis, hobbeliger bleek dan verwacht. ‘Bij andere kantoren was dat overigens niet anders. Dus ik stelde me de vraag: “Blijf ik hier zitten, met leuke mensen, leuke zaken en een mooi salaris, of ga ik kijken naar groeimogelijkheden?” Toevallig had ik een “biertje” staan met Paul Schut, oprichter van Schut van de Ven, en zelf ook afkomstig van Nauta, hij heeft mij in het begin van mijn carrière zelfs opgeleid. Hij zei: “We zoeken nog



iemand, heb je zin?” Wat voor mij de doorslag gaf, was dat het werk inhoudelijk even interessant was als bij Nauta. De transacties hebben alleen een nulletje minder.’

### NICHEWERELD

Misschien is het werk inhoudelijk zelfs wel interessanter, zegt Olthoff. ‘Bij grote kantoren gaat het meestal om grote bedrijven die transacties doen onder elkaar. Maar in de nichewereld, en bij een zaak als deze, heb je veel meer met emoties te maken. Voor iemand als De la Bretonière is het moeilijk loslaten, of alleen onder bepaalde voorwaarden. Dat vraagt dat je als notaris creatieve oplossingen bedenkt, en dat maakt het erg leuk. Alles gaat ook in overleg, dus je hebt veel meer contact met mensen. Ik heb nog nooit zo veel besprekingen gehad als in de negen maanden dat ik hier nu zit.’

Bovendien neem je als (kandidaat-)notaris in de nichewereld een veel onafhankelijker positie in – anders dan op de grote kantoren, waar iedere partij toch meestal zijn eigen notaris meebrengt. Ook dat is Olthoff bijzonder goed bevallen. ‘Je werkt nauw samen met de cliënt en andere nichekantoren, maar bent niet gelieerd aan een interne advocaat. Die onpartijdigheid komt dus veel meer aan de orde. Uiteindelijk is dat ook je rol als notaris: dat je iedereen in overeenstemming brengt, alle kanten bekijkt, en ook ieders belangen behartigt.’

### ONDERNEMER

Misschien wel het leukst van werken bij een nichekantoor is dat je ook écht ondernemer bent. ‘Een groot kantoor is dat natuurlijk ook, maar daar merk je er niet zoveel van. Hier moet je écht alles zelf doen. Neem onze vindbaarheid op Google. Als je “Nauta” intikt, kom je keurig uit bij dat kantoor. Wij zijn minder goed vindbaar, hoor ik weleens. Daar moet je als ondernemer dus zélf achteraan.’ ■

wordt een mogelijke *exit* geregeld. Ook togen de kopers naar de bank, om de koop (deels) te financieren. ‘De bank vraagt vaak om zekerheden in de vorm van pandrechten. Ook dat moet worden geregeld.’

### STAPJES

Juridisch-inhoudelijk was de transactie een kolfje naar Olthoffs hand – een ‘schoolvoorbeeld van een *private equity* participatie in een bedrijf’. ‘Het meest spannende en het meest ingewikkeld vanuit ons bezien, waren de verschillende betalingen, want die liepen allemaal via de kwaliteitsrekening van de notaris. Uiteraard moet de uiteindelijke koper wel genoeg geld hebben om de koopprijs te betalen. Er liepen dus verschillende geldstromen: vanuit Karmijn, vanuit de bank, en vanuit de vennootschap. In het kader van een