

‘Als notariaat fungeer je als een soort smeermiddel te midden van andere teams’

Beursgang Adyen

‘Voor de beste service moet je met je cliënt mee veranderen’

Met ‘Groeibriljant naar de beurs’, ‘Uitslaande brand’ en meer bewonderende woorden werd de beursgang van het Nederlandse fintechbedrijf Adyen in de media bejubeld. Een gesprek met het notariële team van Clifford Chance dat de beursintroductie mede faciliteerde.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

De Amsterdamse beurs was 13 juni amper geopend of het aandeel Adyen – waarvan de koers was vastgesteld op 240 euro – steeg tot boven de 500 euro om aan het eind van de dag te stabiliseren op meer dan 450 euro, een winst van 90 procent. Dankzij deze beursexplosie – de hoogste notering sinds 2015 – werd het twaalf jaar jonge fintechbedrijf met wereldwijd nog geen duizend medewerkers ineens gewaardeerd op ruim 13 miljard en daarmee groter dan KPN, Nationale Nederlanden en zelfs de Duitse Commerzbank met 50.000 werknemers.

SNEL, FOUTLOOS EN GOEDKOOP

Spectaculair, zegt notaris en partner Mark-Jan Arends bij Clifford Chance, dat de beursgang begeleidde. ‘Adyen behoort hiermee tot de zogeheten decacorns, een start-up die meer dan tien miljard waard is.’ Ook twee maanden na dato doet het aandeel het uitstekend op de beurs, waar het schommelt rond de 550 euro. Betaalplatform Adyen regelt snel, foutloos en goedkoop online betalingen voor grote webwinkels, zoals die van de Bijenkorf en Coolblue en voor technologiebedrijven zoals

Facebook, Netflix, Spotify, Uber, Airbnb en binnenkort eBay. Het wordt beschouwd als een van de meest veelbelovende techbedrijven van Europa. In het Surinaams betekent de bedrijfsnaam ‘opnieuw beginnen’. Adyen is dan ook het tweede fintechbedrijf van onder andere Arnout Schuijff en Pieter van der Does, die het in 2006 startten. Dankzij de onlineservice die zij bouwen en steeds verder optimaliseren, kunnen consumenten wereldwijd met zeer uiteenlopende betaalmiddelen hun online-aankopen financieren. Of dat nou traditionele bank- en creditcardnetwerken zijn of nieuwe betaalmethoden zoals WePay, AliPay en Apple Pay. Vorig jaar boekte Adyen, waarvan het hoofdkantoor in Amsterdam is gehuisvest, 71 miljoen winst op een omzet van 1 miljard euro. In 2017 verkreeg het bedrijf een Europese bankvergunning. Omdat de vaste lasten laag zijn (weinig medewerkers, geen eigen vastgoed) en de winst hoog, gaat het bedrijf haar liquiditeit inzetten door klanten kortlopende kredieten te verlenen. Daarnaast wil het onder andere ook betalingen regelen voor middelgrote en kleinere bedrijven.

OP DE FIETS

Arends werkt sinds tweeënhalfjaar voor Adyen, samen met Tjerk de Jonge en Kyra



Kyra Geerts, Mark-Jan Arends en Tjerk de Jonge

Geerts, twee van de acht kandidaat-notarissen uit zijn team. Toen hij drie jaar geleden tijdens een diner naast de bedrijfsjuriste van Adyen zat, vertelde zij dat kantoren veelal geneigd waren om seniorpartners te sturen met weinig besef van hoe een jonge techstart-up werkt. Adyen is een jong bedrijf dat ongelooflijk hard groeit en wars is van formalistische benaderingen, bevestigt kandidaat-notaris De Jonge: ‘De vaak jonge werknemers zijn eraan gewend snel te schakelen. Hun werkmotto is: het team is belangrijker dan het individu.’ Ook het notariële team bij Clifford Chance is jong en hecht aan samenwerking. Geerts: ‘Qua bedrijfsvoering lijken we op elkaar, waardoor we elkaar wisten te vinden. Als zij ons nodig hebben, springen we op de fiets.’ Arends, De Jonge en Geerts werkten eerder



al nauw samen aan de herstructurering van ABN-AMRO Lease and Commercial Finance in Asset Based Finance. Ze waren goed op elkaar ingespeeld toen zij door Adyen werden ingeschakeld voor het verkrijgen van een Europese bankvergunning. Arends: 'Zij vonden dat hun afhankelijkheid van banken te veel verwerkingstijd kostte. Door zelf bank te worden, haalden ze een tijdrovende schakel uit het proces en verloopt het betalingsproces sneller.' Voorafgaand aan de afgifte van de bankvergunning moest het bedrijf worden geherstructureerd om aan de voorgeschreven eisen van De Nederlandsche Bank te voldoen. Deze samenwerking vormde het begin van de uiteindelijke cliëntrelatie die ertoe leidde dat Clifford Chance als kantoor de introductie op de beurs voor Adyen mocht begeleiden.

Hieraan werkten 21 medewerkers van verschillende – internationale – afdelingen van Clifford Chance mee.

PRESSURE COOKER

Het traject voorafgaand aan de beursgang verliep zo gestroomlijnd dat het vastgestelde tijdspad ruim twee weken werd vervroegd, zegt Arends. 'Dat zegt voldoende over de snelheid van besluitvorming en handelen bij Adyen. Het is een ambitieuze en enthousiaste club.' In 2011 verbleef Arends een jaar in Silicon Valley. 'De mindset daar zie ik terug bij Adyen en zou ik bijna on-Nederlands noemen.' Toen het bedrijf hem benaderde voor de governance-bespreking, belandden Geerts en hij in een drie uur durende *pressure cooker* met alle relevante partijen en stelden ter plekke

conceptstatuten op. In een recordtijd van enkele weken zetten Geerts, De Jonge en Arends de governance in de steigers, waarna alle documenten – dat waren er behoorlijk wat – stónden. Arends: 'Als ze bij Adyen een besluit nemen, wordt er geen weken over gebakkeleid. Vrijwel wekelijks organiseerde het bedrijf een stand-up meeting van pakweg een kwartier waarin de stappen voor die week werden besproken en waarvoor ook medewerkers van Clifford Chance werden uitgenodigd. Een van de werkregels van het bedrijf is ook: *don't hide behind emails*, pak liever de telefoon.'

SMEERMIDDEL

De bankvergunning was niet rondgekomen zónder onze notariële inspanningen, zegt Arends. 'Ook bij zo'n beursgang denk je: dat is een advocatuurlijk feestje, maar het notariaat heeft daarin een geheel eigen rol te spelen, want je hebt een specialist nodig op governancegebied. Als notaris kun je zeggen: ik werk het uit, dan mag de advocatuur het verder nemen, maar ik haal de meeste voldoening uit mijn werk als ik samen met mijn team in de frontlinie sta. Dat wij daarbij samen met de advocatuur als team opereren, is heel belangrijk. Maar als je de taken rondom de governance verdeelt, valt er veel werk in de basket van het notariaat. Wie daar goed werk levert, bouwt direct een relatie op met het hoogste orgaan van de vennootschap. Dan zit je op boardroomniveau aan tafel. Je fungeert al snel als smeermiddel tussen alle andere teams die daar opereren.'

VOORLOPERS IN INNOVATIE

Clifford Chance hanteert het principe: wij volgen onze cliënt en passen ons aan. Daarom moeten de medewerkers begrijpen wat er in de technische wereld gebeurt. Ze worden *techsavvy* gemaakt en begrijpen hoe blockchain en smartcontracting werkt. 'Los van alles wat in Boek 2 Burgerlijk Wetboek en alle andere relevante literatuur staat, moet wie hier werkt de taal spreken en begrijpen van onze techcliënten. Omdat wij de beste service willen bieden, zullen wij als een kameleon met onze cliënt mee veranderen, anders kun je geen zinvolle bijdragen leveren.' Lokaal is Arends de verantwoordelijke partner voor innovatie. Hij verdiept zich onder meer in artificial intelligence en andere technische innovaties en wat dat kan betekenen voor de praktijk. De Jonge: 'Wij onderzoeken met welke nieuwe middelen en software wij onze service kunnen verbeteren en proberen daar als kantoor, maar ook zeker als notariaat, een voorloper in te zijn.' ■