

# Meewerken aan urgent maatschappelijk thema

**Dit jaar begint de bouw van het offshore windpark Borssele III/IV, dat in 2021 jaarlijks voldoende energie moet leveren voor 825.000 huishoudens. Notaris Martijn van der Bie was betrokken bij dit project met vele internationale aspecten. 'Wie begrijpt wat er over de hele linie speelt, kan ook adviseren bij niet-notariële zaken.'**

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

**H**et gesprek vindt plaats op de bovenste verdieping van CMS aan de Zuidas. Op deze zonnige dag bieden de glaswanden rondom een adembenemend uitzicht over de stad en de wijde omgeving. Als notaris in de sectie Corporate/M&A was Martijn van der Bie betrokken bij het offshore windpark Borssele III/IV. De bouw van dit windpark op zee – 22 km uit de kust van Zeeland – begint eind 2019. Hier worden 77 windturbines geplaatst, de grootste en sterkste die er momenteel zijn. Naar verwachting zal het park begin 2021 volop draaien en dan elk jaar ongeveer het jaarlijkse elektriciteitsverbruik van 825.000 huishoudens leveren.

## AANKOOPSTRUCTUUR

Het Nederlandse consortium dat dit zeepark bouwt en exploiteert is Blauwwind II. Dit bestond aanvankelijk uit Shell, Mitsubishi-dochter DGE, Eneco en Van Oord. Zij wilden hun financiële risico's verkleinen en zochten nog een investeerder. De Zwitserse investeringsmaatschappij Partners Group had hiervoor belangstelling en schakelde CMS

in om de acquisitie te begeleiden. Juristen van verschillende (inter)nationale CMS-kantoren adviseerden de investeerder omtrent de onderhandeling van de koopcontracten, het opzetten van de aankoopstructuur en de due diligence. Halverwege 2018 droegen Shell, DGE en Eneco de helft van hun aandelen over aan Partners Group, nu met 45 procent de grootste aandeelhouder van Blauwwind II. Shell bezit 20 procent van de aandelen, DGE 15 procent, Eneco en Van Oord beide 10 procent. Afgesproken is dat Shell en Eneco elk gedurende 15 jaar 50 procent van de geproduceerde energie afnemen.

## IN DE VOORHOEDE

Nationaal en internationaal heeft CMS een goede staat van dienst als het gaat om juridisch werk voor solar- en windparken op land, windturbineparken op zee, biomassa, biogas en energieopslag. Ook Van der Bie en zijn team zijn daarbij vaak betrokken. Dat die megaturbinen ons straks voorzien van energie spreekt tot de verbeelding, zegt hij. 'Het is interessant om mee te werken aan zo'n urgent maatschappelijk thema als duurzame energie.' Bij project Borssele III/IV kon hij zijn juridische kennis kwijt in de structurering van de samenwerking met de bijbehorende governance. Vrijwel onmiddellijk voegt hij daaraan toe dat hij het van groot belang vindt om in deze tijd als notaris minder traditioneel werkzaam te zijn. 'Bij CMS streven we na dat je tot ver in de voorhoede in projecten betrokken bent en niet alleen daar waar het notariële werkzaamheden betreft. Zo krijg je ervaring op het gebied van het begeleiden van transacties. Als je begrijpt wat er over de hele linie speelt, kun je op alle



vlakken adviseren en niet alleen bij notariële onderwerpen. Als notaris heb je dat ook nodig, zeker bij een groot kantoor als het onze. Wie te veel terug duikt in de oude traditionele rol mist de afslag zich te ontwikkelen als consultant.' Van der Bie begon in 1999 bij CMS en zag zijn kantoor de ontwikkeling doormaken van nationaal en regionaal georiënteerd werk naar internationaal transactiewerk. 'Door het wegvallen van de grenzen is ons werk sterk veranderd. Neem het vennootschapsrecht, alles was ingebed in een Nederlandse rechts-sfeer. Maar een Nederlandse bv kan ook in Duitsland failliet worden verklaard en de consequenties zijn daar anders dan als dat hier gebeurt. Je moet meer nadenken over hoe het recht van land tot land en wereldwijd in elkaar steekt, omdat er meer internationale investeerders zijn. Je redt het niet meer met alleen Nederlandse concepten.'

## EXTRA'S

De vier notarissen bij CMS werken met hun eigen team van kandidaat-notarissen in twee sterk verschillende secties: corporate en vastgoed. Het notariële team van Van der Bie en zijn partner Erik Vorst vormt samen met advocaten van CMS de sectie Corporate/M&A.



*‘Je moet meer nadenken over hoe het recht van land tot land en wereldwijd in elkaar steekt’*

Zij zijn er voorstanders van dat hun medewerkers zich daarnaast ontwikkelen in algemene zin. ‘Feitelijk kun je als notaris hetzelfde werk doen als een advocaat, met dien verstande dat je onpartijdig blijft en je niet bevoegd bent een cliënt bij te staan in de rechtszaal. Maar het corporate gebied is groot en je kunt ver gaan in bijvoorbeeld transactiewerk.’

Als notaris ben je bekwaam in bepaalde onderdelen van het vennootschapsrecht die aan het notariaat zijn toegekend, en dus heb je wat extra's te bieden, is zijn opvatting. Rondom de investering van Partners Group in Blauwwind II speelden notariële afwikkelingen, waarbij vennootschappen en aandelen werden overgedragen en er gefinancierd werd. Van der Bie: ‘Dát spel is voornamelijk notarieel, dát onderdeel beheers je al. Als je jezelf nou ook in de andere zaken verdiept, raak je verregaand

betrokken bij transacties. Bij de grote kantoren zie ik dat steeds meer gebeuren.’

#### **DEAL DYNAMICS**

Voor zichzelf beschouwt hij het als een persoonlijke uitdaging om elke laag van een project te doorgronden, om over elk onderdeel mee te denken, zodat hij toegevoegde waarde kan leveren. In ieder project legt hij zichzelf op dat hij zijn grens verlegt en iets nieuws leert. In dit geval was dat onder meer de wijze waarop Borssele III/IV werd gestructureerd. Voor Partners Group was het vriendelijk opgebouwd, wat de toetreding aanzienlijk vergemakkelijkte. Ook de internationale samenwerking vindt hij buitengewoon aantrekkelijk en ziet hij als een asset van CMS. Regelmatig werkt hij samen met Engelsen en Duitsers, waarbij hij veel opsteekt van hun *deal dynamics* en conventies.

‘Er is altijd wel een nieuw leerzaam element waarmee ik word geconfronteerd. Een bepaalde wijze van opschrijven, een manier van benaderen, andere markten leren kennen, zien in welk tempo een land werkt of welke ontwikkeling het doormaakt. Alles kan van toegevoegde waarde zijn voor je eigen ontwikkeling.’

#### **VUISTDIKKE CONTRACTEN**

Voor Borssele III/IV werkte CMS in Nederland nauw samen met CMS-kantoren in Duitsland en Luxemburg. ‘Het scheelt dat je onder één dak werkt. Zo'n project vergt een behoorlijke inspanning, niet alleen van negen tot vijf, ook ver daarbuiten en in het weekend, zeker als de *closing* nadert. Toch verliep dit project redelijk overzichtelijk omdat het aantal deelnemers beperkt bleef.’

Naarmate hij verder in internationale transacties wordt meegenomen, ziet hij ook het aantal ellenlange contracten toenemen. ‘Engelsen bijvoorbeeld schrijven alles uit, wat vuistdikke contracten oplevert. Of dat wenselijk is, is een ander verhaal. In Nederland is men geneigd het korter te houden, maar hier kun je onder omstandigheden zaken ondervangen met “redelijkheid en billijkheid”, een vangnet dat andere landen niet kennen. Bij de Engelsen geldt wat je opschrijft als richtlijn: staat het er niet, dan geldt het niet. Als het Nederlandse onderdelen betreft, is het soms goed om op de rem te trappen en te stellen: jongens, dit is ook afdoende.’ ■