

Project Ingersoll Rand

‘De combinatie van het notariële en het projectmatige werken is ontzettend leuk’



Een duizelingwekkend grote klus kwam vorig jaar op het pad van Laura Rietvelt: het ontvlechten van het Amerikaanse concern Ingersoll Rand in twee nieuwe, beursgenoteerde bedrijven. ‘We werkten soms 24 uur per dag, van rechts naar links de wereldkaart rond.’

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

In juli 2013 werd Laura Rietvelt gebeld door haar collega's van Baker & McKenzie Washington. Het Amerikaanse kantoor had net een grote opdracht gekregen: de voorbereiding van de mondiale spin-off van Allegion, de veiligheidstak van het wereldwijd opererende industriële concern Ingersoll Rand. In december moest de klus zijn geklaard, dan zou Allegion als zelfstandig bedrijf naar de beurs worden gebracht. Het Europese hoofdkantoor van Ingersoll Rand was in Brussel, waar een eerste bespreking over de ontvlechting van het Europese gedeelte van het bedrijf was gepland. Of Rietvelt even een ochtend op en neer wilde naar Brussel om waar te nemen voor haar Amerikaanse collega's? Dat was toch praktischer dan iemand invliegen uit Washington.

DAG EN DAUW

En zo begon een van de grootste opdrachten van Laura Rietvelt in haar tienjarige carrière als kandidaat-notaris bij Baker & McKenzie Amsterdam. ‘Ik ben voor dag en dauw op de trein gestapt, maar ik wist toen eigenlijk nog niets. Ik had alleen een voorbereidend gesprek met mijn collega's in Washington gevoerd. Ze zeiden: “Ga erheen, ga luisteren, en vooral ook kijken wat er moet gebeuren.” Ik zou er twee uur bij zijn, maar er waren veel vragen, en uiteindelijk heb ik toch al heel goed kunnen adviseren. Ik ging pas om half acht 's avonds weer weg.’

EERDERE ERVARINGEN

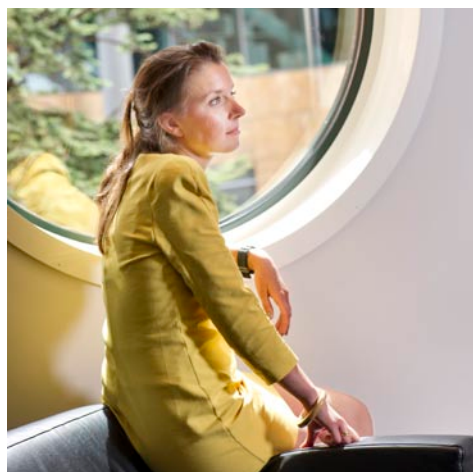
Rietvelt kon putten uit eerdere ervaringen met het herstructureren van grote bedrijven. ‘Ik wist al hoe je dat in bepaalde landen moest aanpakken, waar het moeilijk is en waar niet.

Een conversie, het overdragen van aandelen of het doen van uitkeringen is bijvoorbeeld gemakkelijker te regelen in Scandinavische landen dan in mediterrane landen als Turkije, Spanje of Italië. Alleen al omdat de documenten in die zuidelijke landen in de eigen taal moeten worden opgesteld. Dus dat soort praktische informatie kon ik al geven, en ik kon ook uitleggen hoe we dit soort projecten bij Baker & McKenzie aanvielen.’

HOUSEHOLD NAME

In Nederland geniet Ingersoll Rand onder golfspelers wellicht enige bekendheid als de producent van de Club Car-golfkarretjes, maar in Amerika is het bedrijf en de merken die het voert – waaronder Thermo King, American Standard, Aro – een *household name* voor robuust gereedschap en apparatuur: compressoren, hefsystemen en verwarmings-

‘De grootste uitdaging was het coördineren van alle handelingen in de verschillende landen’



en airconditioninginstallaties. Het bedrijf werd in 1871 opgericht en groeide sindsdien gestaag, vooral door overnames van andere bedrijven. In 2012 haalde het bedrijf volgens het Amerikaanse weekblad *Forbes* nog een omzet van 14 miljard dollar. Met het afsplitsen van Allegion, een cluster van bedrijven variërend van producenten van sloten tot surveillancesystemen, zou de waarde van de afzonderlijke bedrijven worden vergroot.

EEN AANSPREEKPUNT

Eenmaal terug in Amsterdam schreef Rietvelt een samenvatting voor haar collega's in Washington en een *to do*-lijst voor de cliënt. 'Het leek me nogal een klus om voor december gedaan te krijgen. Maar ik was alleen afgevaardigde, dus ik stuurde mijn bevindingen naar Washington en dacht: succes ermee.' Daar dachten de collega's in Washington anders over. 'Europa' was toch wel veel werk, en bovendien vond de klant het bijzonder prettig om in Europa een aanspreekpunt te hebben. 'Je zit toch met het tijdsverschil. Er was ook het besef dat je in Europa voor dit soort zaken naar de notaris moet. Voor een aandelenoverdracht of de oprichting van een vennootschap heb je in een aantal Europese landen nu eenmaal een notariële akte nodig – de Amerikaanse *notary* heeft toch een andere functie.'

Rietvelt en haar collega Eline van Fulpen werden verantwoordelijk voor het Europese gedeelte van de herstructurering die voorafging aan de spin-off. 'We zijn heel nauw gaan samenwerken met Washington en kregen toegang tot hun computersysteem. We hadden twee keer per week een *conference call* zodat we steeds van elkaar wisten waar we mee bezig waren. Elke week maakten we voor de cliënt een lijst van de onderwerpen die actueel

waren, zodat we de benodigde informatie op tijd binnen kregen. Daarnaast was er een aparte site opgezet waarop we alle documenten konden uploaden en waar de cliënt ook kon zien welke stappen er al waren genomen, of welke eraan zaten te komen.' Die manier van werken was nodig om de communicatie te beperken en de lijnen zo kort mogelijk te houden, aldus Rietvelt. 'Je wilt de cliënt niet voor ieder wisewasje mailen, maar je wilt toch dat de gewenste informatie op het juiste moment op de juiste plek is. Ingersoll Rand had zo niet met tachtig mensen wereldwijd, maar alleen met Eline en mij in Europa en twee contactpersonen in Washington te maken.'

JUISTE VOLGORDE

Er was voor 43 landen bekeken welke verschillende transacties moesten worden uitgevoerd om de Allegion-groep los te trekken van Ingersoll Rand. 'Wij stuurden dat aan. Dan zeiden we bijvoorbeeld tegen een team in een bepaald land: "Over twee weken moet er bij jullie een aandelenoverdracht en een uitkering plaatsvinden, of een bijkantoor worden geopend." Wij vertrouwden er dan op dat zij de juiste documenten maakten en die aan ons terugstuurden. Vervolgens keken wij dat na, en stuurden het naar de cliënt: één keer om na te kijken, één keer om te tekenen.' De grootste uitdaging van het project was dan ook het coördineren van alle handelingen in de verschillende landen, vertelt Rietvelt. 'Veel van de stappen die je neemt, hangen met elkaar samen en het werkt alleen als je de juiste volgorde aanhoudt. Als je bijvoorbeeld na een aandelenoverdracht een uitkering doet, is het moment waarop je dat doet wel relevant, want na de aandelenoverdracht heb je te maken met een andere aandeelhouder. Ook is

het na een conversie of naamswijziging dan zaak dat de documenten voor de volgende stap naar de juiste rechtsvorm of naam verwijzen. Als stap 1 niet goed is geïmplementeerd, kan de rest ook niet doorgaan.' Het verschil met de M&A-praktijk is, dat bij een operatie als deze 'alle neuzen dezelfde kant opstaan', zegt Rietvelt. 'We hadden natuurlijk met allerlei partijen te maken: fiscalisten, of directies in de verschillende landen, soms ook een ondernemingsraad. Maar je werkt allemaal toe naar die afsplitsing, echte tegenpartijen waarmee we moesten onderhandelen waren er niet. Dat werkte heel prettig.'

PROJECTMATIG WERKEN

Het Amsterdamse team leverde niet zelden een race tegen de klok, zeker toen het werk niet tot Europa beperkt bleef. Gaandeweg het project kregen Rietvelt en Van Fulpen ook met verder gelegen landen en steden te maken: Australië, Nieuw-Zeeland, Singapore, Hong Kong en Rusland bijvoorbeeld. 'Dan is het heel handig als je volgens de wereldklok gaat werken, van rechts naar links op de wereldkaart. Ook gebeurde het wel dat wij pas om twaalf uur 's nachts stopten, dat Washington het dan overnam, en dat wij om zeven uur 's ochtends weer doorgingen. Zo werk je samen 24 uur door.' Zo'n project tot een goed einde brengen geeft een enorme kick en Rietvelt heeft de smaak behoorlijk te pakken. 'Ik had nooit gedacht dat dit soort werk ook tot de notariële praktijk hoorde. De combinatie van het notariële en het projectmatige werken is ontzettend leuk. Zo internationaal, op hoog niveau, zulke belangrijke transacties. Inmiddels zijn we er erg goed in, dus doen we nu vaker dit soort een-tweetjes met de VS. Dan verdelen we de wereld: wij doen Europa, het Midden-Oosten, Afrika, Azië en Australië, en zij doen de rest.' ■