



(Salary) Partner  
Ondernemingsrecht/  
M&A



TK streeft er continu naar om op de markt vooruit te lopen door middel van innovatieve initiatieven (zoals real-time managementinformatie en klantportals).

### TK

TK is een ondernemend advocaten- en notariskantoor met circa 120 medewerkers. Het kantoor heeft vestigingen in Leiden, Amsterdam en Alphen aan den Rijn. TK ontwikkelt zichzelf voortdurend en staat bekend om haar expertise, marktkennis, begrip en concrete aanpak. TK levert juridische ondersteuning op hoog niveau en bedient haar klanten op het gebied van ondernemen, vastgoed en notariaat.

TK kenmerkt zich door de informele sfeer, platte organisatie en korte lijntjes tussen collega's en met klanten. Er heerst een sterke cultuur van samenwerking en 'wij-gevoel'. TK stimuleert haar mensen niet alleen om initiatieven te ontplooiën en verantwoordelijkheden te nemen, maar biedt hen ook daadwerkelijk de middelen om dat waar te maken.

De werkwijze van TK is hands-on, no-nonsense en down-to-earth. De advocaten en (kandidaat-)notarissen denken proactief mee met klanten en voorzien hen van pragmatische en concrete adviezen waar zij daadwerkelijk iets aan hebben. TK streeft er continu naar om op de markt vooruit te lopen door middel van innovatieve initiatieven (zoals real-time (management) informatie voor cliënten en klantportals).

### Ondernemingsrecht

De ondernemingsrechtexperts van TK zijn verdeeld over de expertiseteams fusies & overnames, ondernemingsrecht en arbeidsrecht. Het is een harmonieus, professioneel team en bestaat uit zowel advocaten als (kandidaat-)notaris(sen). Er wordt multidisciplinair samengewerkt, hetgeen inhoudt dat ook met juristen uit andere expertise teams binnen TK veel wordt opgetrokken in de verschillende zaken waaraan gewerkt wordt. De advocaten zijn gespecialiseerd in ondernemingsrecht in brede zin. Ze begeleiden fusies en overnames van verschillende omvang en hebben daarnaast ervaring met commerciële overeenkomsten, zoals franchise- en distributieovereenkomsten, financiering en zekerheden, insolventierecht en het arbeidsrecht. Het klantenbestand wordt onder meer gevormd door diverse (middelgrote) ondernemingen, familiebedrijven en startups uit o.a. Leiden, Den Haag, Alphen aan den Rijn en de Duin- en Bollenstreek.

De klanten zijn actief in onder meer retail en hospitality, onderwijs, zorg, handel en industrie en tech. Gezien de ambities van TK wordt voor het kantoor in Leiden gezocht naar een ondernemende en toekomstgerichte/vernieuwende (salary) partner die verantwoordelijk wordt voor het uitbouwen



van de ondernemingsrecht praktijk met een nadruk op fusies & overnames. De (salary) partner heeft het perspectief zijn eigen praktijk verder vorm te geven, uit te bouwen en – bij succes – uiteindelijk toe te treden tot de groep van aandeelhouders. Het meenemen van advocaten behoort tot de mogelijkheid.

### **Wat ga je doen?**

Als (salary) partner ondernemingsrecht ontwikkel jij je tot een van de boegbeelden van het expertiseteam. Jij weet de mogelijkheden en kansen op M&A- en breder ondernemingsrechtelijk vlak te herkennen en te benutten. Je hebt diepgaande ondernemingsrechtelijke kennis en bent in staat buiten het juridische om proactief met die klant mee te denken. Als (salary) partner ondernemingsrecht ben je verantwoordelijk voor onder andere:

- Het begeleiden van fusies en overnames;
- Het adviseren op het vlak van ondernemingsrecht en (commerciële) contracten;
- Het opstellen van diverse (commerciële) overeenkomsten;
- Het (mede)aansturen van medewerkers;
- Het genereren van business bij bestaande en nieuwe klanten, onder meer door middel van cross-sell en upsell;

- Het onderhouden van langdurige relaties en fungeren als boardroom advisor;
- Het benutten van interne en externe kansen en daardoor uitbouwen van de ondernemingsrechtpraktijk.

### **Voor wie is dit interessant?**

Je hebt een (gedeeltelijk) portable praktijk en een bewezen track record van geacquireerde zaken en klanten met ondernemingsrechtelijke zaken (herstructureringswerkzaamheden en algemeen corporate advies) en fusies & overnames. Je gaat er graag op uit om business en andere kansen te genereren en bent sterk in het bouwen en onderhouden van (persoonlijke) relaties met je klanten. Hiervoor ontplooi je activiteiten waaronder bijvoorbeeld publicaties, het benaderen van het TK-netwerk en nieuwe klanten en het organiseren van seminars. Je zorgt ervoor dat de diensten van het team op een gerichte en doeltreffende manier in de markt worden gezet en brengt daarnaast ook andere rechtsgebieden van TK bij je klanten onder de aandacht.

Je hebt een no-nonsense-mentaliteit, bent communicatief en weet met humor te relativeren en anderen mee te krijgen. Je bent een inspirator, hebt een hoog energie-niveau en bent een teamplayer pur sang.



Je leidt en begeleidt anderen bij de dagelijkse werkzaamheden, neemt de lead op de juiste momenten en je advisering en formulering zijn bondig en sterk toegespitst op de klant. Je doorziet en begrijpt de wensen van de klanten en vertaalt deze inzichten naar praktische oplossingen. Deze positie is bij uitstek interessant voor iemand die wil werken in een professionele

omgeving, binnen een platte organisatie met goede werksfeer, onderlinge cohesie en een op persoonlijke ontwikkeling gerichte cultuur.

Bij TK wordt er hard gewerkt, maar is er nadrukkelijk ruimte voor een (privé)leven naast het werk. Er worden regelmatig uitjes, borrels en sportieve evenementen, waaronder de TK Challenge, georganiseerd.

### Contact:

De search en selectie voor deze functie is exclusief uitbesteed aan DRB. Voor meer informatie over de functie en TK kun je contact opnemen met Robert Dicke of Tobias Veldkamp. Richt je reactie, bij voorkeur per e-mail, aan [info@drbgroep.nl](mailto:info@drbgroep.nl).



**Robert Dicke**

+31 6 14 88 46 26



**Tobias Veldkamp**

+31 6 30 00 82 02

### DRB

Burgemeester van Karnebeeklaan 17 • 2585 BA Den Haag • +31 70 361 70 09  
[info@drbgroep.nl](mailto:info@drbgroep.nl) • [drbgroep.nl](http://drbgroep.nl)



search & selectie strategie coaching