

Dierickx Leys Journal

Trimestriële nieuwsbrief van
Dierickx Leys Private Bank
Jaargang 9, nummer 4
Oktober 2023

Dierickx Leys Journal is een uitgave van Dierickx Leys Private Bank
Kasteelpleinstraat 44-46, 2000 Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteurs: Willem De Meulenaer, Ethel Puncher, Werner Wuyts

Opmaak en druk: JEdesign.be

DIERICKX LEYS
P R I V A T E B A N K

Raissa de Haas, Double Dutch: “De investering van de familie Heineken, dat was een erkenning én een mooi compliment.”

Als kleine meisjes bouwde de tweeling Raissa en Joyce de Haas al bloemenwinkels en brouwden ze eigen drankjes. Nu leiden ze hun bedrijf Double Dutch Ltd. gespecialiseerd in premium mixers en tonics, steeds verder de competitieve wereldmarkt op. Na Europa en USA is het nu ook apero time in Azië. Smaak en karakter: twee trefwoorden waarmee Double Dutch Ltd. de feeststemming erin brengt sinds 2016. Dat doen ze met typische smaken zoals komkommer & watermeloen en granaatappel & basilicum. Vanuit een sterke visie én met een flexibele strategie. Dat rendeert, zo blijkt. Daarover getuigden ze tijdens de Next Gen Bar Talks van Dierickx Leys Private Bank. Een sprankelende babbel.

De Tonic Twins. Double Dutch. Alleen al het feit dat de ondernemende zussen de Haas een tweeling uit Nederland zijn en dat ook doortrekken in hun merknaam, maakte hen al snel bekend. Van kleinsaf altijd samen op stap en in de weer voor een of ander project(je). De ondernemersgenen kregen ze van thuis mee. Hoewel hun ouders vonden dat de twee beter eerst wat ervaring zouden opdoen vóór ze voor zichzelf zouden beginnen, ging de tweeling al snel voor hun zaak.

Raissa de Haas: “Studeren deden we samen. Eerst TEW in Antwerpen. Daarna ging Joyce aan de slag bij BNP Paribas, ik bij Merit Capital. Toen verhuisden we naar London voor onze Master Entrepreneurship. Het businessplan voor Double Dutch ontstond eigenlijk bij het schrijven van onze thesis. In kwaliteitsvolle mixers voor de horeca zagen we veel opportuniteiten. Die aandacht hadden we ook van thuis meegekregen. Ma en pa organiseerden elke laatste vrijdag van de maand feestjes waar kwaliteitsvolle gins en vodka's werden gemixt. Daar konden we wel wat mee.”

Succesvolle duo's vullen elkaar aan. Zijn jullie erg gelijkend of heb je elk andere sterktes?

Raissa: “In algemene lijnen zijn we gelijkend. Maar we zijn ook erg verschillend. We hebben dan ook aparte rollen in het bedrijf: Joyce is verantwoordelijk voor finance, operations en export, ik voor het merk, marketing en sales. Dat is mooi afgelijnd. Natuurlijk vraagt dat veel praten. Minstens één keer per week hebben we ook een grote ruzie, zo'n typische zussen-ruzie. Daardoor is het makkelijk samenwerken: onze communicatie is eerlijk, zonder een blad voor de mond en direct. Alles wordt snel uitgepraat.”

Ook de naam Double Dutch ontstond bij het schrijven van hun thesis, tijdens een avond op café waarin wat gebrainstormd werd. “Toen zei een vriend: ‘Double Dutch, dat klinkt wel goed.’ De (wazige) ochtend erna klonk het nog altijd goed. En die naam is blijven stáán.”



Hadden jullie voor hetzelfde geld een totaal ander product op de markt kunnen brengen?

Raissa: “Eigenlijk is de keuze voor premium mixers een combinatie van gelukkig toeval én onze achtergrond. Het had alles kunnen zijn waar we een passie voor hebben, eventueel ook een andere soort drank (lacht). Maar in premium mixers zagen we een gat in de markt. De mixers en tonics liepen duidelijk achter op de evolutie van gin en vodka. Daarin had je quasi geen smaakinnovatie. Wat dat betreft stond gin 5 à 6 jaar verder. We waren zelf gefrustreerd dat er geen lekkere mixers op de markt waren en namen vaak onze eigen mixers mee naar feestjes. Dat we daarin verder zouden gaan, lag voor de hand.”

Waren jullie nooit bang om je kans te wagen in de toch wel erg concurrentiële drankenmarkt?

Raissa: “Die markt is inderdaad erg competitief en gedomineerd door grote bedrijven. Eerlijk gezegd hebben we daar niet diep genoeg over nagedacht om bang te zijn. We hebben gewoon doorgezet. Noem het naïviteit, maar soms is ondernemen een kwestie van gewoon doén.”

Hoe moeilijk was het om kapitaal te vinden voor de opstart?

Raissa: “Dat was best moeilijk. We moesten snel geld ophalen, want we hadden niet echt startkapitaal en de geldprijs voor seed funding van onze universiteit in London die we hadden gewonnen, was snel op. Dus zijn we op zoek gegaan naar mensen uit de voedings- en drankensector, velen onder hen hebben we via LinkedIn opgezocht. Zo legden we de basis voor ons huidige netwerk.”

Wat we wel hebben onderschat, is de rol van de groot-distributeur in het horecaverhaal. Horeca kiest vaak niet rechtstreeks voor merk X of Y, maar koopt aan via de groothandelaar. Dat is dan de partij die je mee aan boord moet krijgen. In het begin hielden we daar onvoldoende rekening mee.”

Vandaag is Double Dutch vooral present in de horeca, in supermarkten en online. Er wordt geëxporteerd naar 45 landen, vooral in Europa, maar ook in tien staten van Amerika. De opmars in Azië is net gestart, eerst in Hongkong maar de plannen reiken verder. Het internationale verkoopteam werkt vanuit de UK, daarnaast zijn er ook de importeurs in de landen die hun eigen team inzetten.

“De kern van de zaak ligt in het ontwikkelen van nieuwe smaken en smaakcombinaties, het selecteren van de ingrediënten, en uiteraard in marketing en verkoop. Het mengen van de ingrediënten en afvullen besteden we uit bij gespecialiseerde partners.”

Waar ligt voor jullie de focus?

Raissa: “Voor ons staat productontwikkeling voorop. Wij testen veel met klanten en consumenten, dat doen we constant, het hele jaar door. Niet alles komt op de markt. We overleggen vaak met onze klanten, ook rond de nieuwste trends. In sommige landen en vooral in de USA zien we een tequila boom, wat kunnen we daar-

mee doen? Ook de gezondheidsmarkt groeit, vooral sinds corona. Waar trends precies ontstaan, wisselt nogal. Tequila boomt nog niet in België en Nederland, maar die trend komt er wel aan. Leuk marktonderzoek is dat (lacht).”

Hoe pak je de marketing aan?

Raissa: “Vooral via social media en online. Voor ons is de Instagram-pagina dé etalage om verbinding te vinden met onze community. Daarnaast zetten we campagnes op samen met sterke-drankenpartners. Ook op evenementen & festivals zijn we vaak present. We pakken graag kansen aan om ons product aan mensen in handen te geven om te proeven.”

In de zeven jaar sinds de start in 2016 is Double Dutch sterk gegroeid. Maar het duo ziet nog veel groeimogelijkheden, zowel in de thuismarkten als in de export. Hoe is Double Dutch zo gegroeid ondanks de coronacrisis die stevig heeft ingehakt op de horecasector?

Raissa: “Bij het begin van corona verliep zo'n 80% van onze business via horeca. Maar uiteindelijk zijn we erin geslaagd om het omzetverlies in de horeca te compenseren met verkoop via supermarkten en online. Op dat moment moesten we flexibel zijn - en dat is gelukt. In de nabije toekomst willen we ook verder inzetten op groei via die kanalen.”



Tequila boomt nog niet in België en Nederland, maar die trend komt er wel aan.



Waar ben je toch wel trots op?

Raissa: “Op veel grote en kleine dingen. Maar als ik dan toch moet kiezen: de investering in ons bedrijf door de familie Heineken in 2020. Dat was een erkenning én een mooi compliment van een familie waar we altijd super hard hebben naar opgekeken, ja.”

Hoe zou je jullie visie omschrijven? Is die dezelfde gebleven of geëvolueerd?

Raissa: “Onze visie is dezelfde gebleven. Het element unexpected (onverwacht) nemen we altijd mee. Alles wat we doen, moet verrassend en innoverend zijn. Daarnaast willen we ook duurzaam ondernemen. Duurzaamheid is altijd een belangrijk ingrediënt in onze drankjes. Een sterke visie is belangrijk, maar je moet ook flexibel zijn. Dat hebben we zelf ervaren bij het begin van corona toen we een strategische ommezwaai moesten maken.”

Jouw advies voor startende ondernemers?

Raissa: “Een businessplan op papier is nodig en nuttig, maar het is de praktijk die beslissend is. Wacht niet tot je product en service helemaal perfect zijn, begin er gewoon aan. Just do it. Daarna kan je altijd bijsturen op basis van concrete feedback in de markt.”

Daar klinken we op!

Meer op <https://doubledutchdrinks.com>

Joyce en Raissa de Haas waren gastsprekers op het eerste Next Gen-evenement midden september.

Met de **Next Gen Community** willen we jonge ondernemers en opkomende professionals tussen 25 en 45 jaar waardevolle kennis en ervaringen aanbieden. Iets voor jou? Schrijf je in via de QR-code hieronder en je ontvangt onze maandelijkse nieuwsbrief en exclusieve uitnodigingen voor evenementen. Tot gauw!



Assa Abloy

Dit is een samenvatting van de conclusies uit de studie. De volledige studie is te raadplegen via <https://www.dierickxleys.be/nl/studies/assa-abloy>



Willem De Meulenaer

Toegangsbeheer is een cruciaal aspect van veiligheid en gemak in onze moderne wereld. Of het nu gaat om het ontgrendelen van onze voordeuren, het beheren van toegang tot bedrijfspanden of het beveiligen van gevoelige informatie in datacenters, de juiste technologie kan een wereld van verschil maken. Een bedrijf dat al jaren voorop loopt in de ontwikkeling van toegangsbeheeroplossingen, is Assa Abloy. Het bedrijf Assa werd in 1994 afgesplitst van het Zweedse veiligheidsbedrijf Securitas. Kort daarna fuseerde Assa met de Finse slotenproducent Abloy, een dochtervennootschap van Wärsilä (in laatstgenoemd bedrijf participeert de Zweedse holding Investor nog steeds). Het bedrijf ging datzelfde jaar nog naar de beurs. Het bedrijf groeide, mede door acquisities, uit tot 's werelds grootste leverancier van deur- en toegangsoplossingen. Het bedrijf is wereldwijd actief en bedient diverse markten, waaronder de commerciële, industriële, residentiële, educatieve, gezondheidszorg- en overheidssectoren.

Troeven

Wereldwijd is er een toenemende vraag naar beveiliging. Vooral in Azië is er op dat vlak nog ruimte voor groei van meer gesofisticeerde oplossingen. Een van de grootste troeven van Assa Abloy is dat het een zeer sterke speler is met weinig concurrenten. Of misschien iets genuanceerder: er zijn wereldwijd weliswaar heel wat concurrenten, maar dat zijn doorgaans spelers die een pak kleiner zijn en lokaal werken. Op wereldvlak zijn er dus amper een handvol bedrijven die Assa Abloy het vuur aan de schenen kunnen leggen.

Onder andere door overnames heeft het bedrijf bovendien een portefeuille opgebouwd met merken die synoniem zijn geworden met kwaliteit en beveiliging in de industrie (vb. Yale, Litto, Keso).

Intussen is toegangscontrole veel verder geëvolueerd dan louter mechanische sloten en daarom heeft het bedrijf geïnvesteerd in slimme technologieën en innovatieve oplossingen, zoals elektronische sleutels en IoT-gebaseerde producten. Toegangscontrole wordt in toenemende mate een technologische aangelegenheid en voor kleinere spelers is het minder evident om daarin te volgen.

“ **Toegangscontrole wordt in toenemende mate een technologische aangelegenheid.** ”



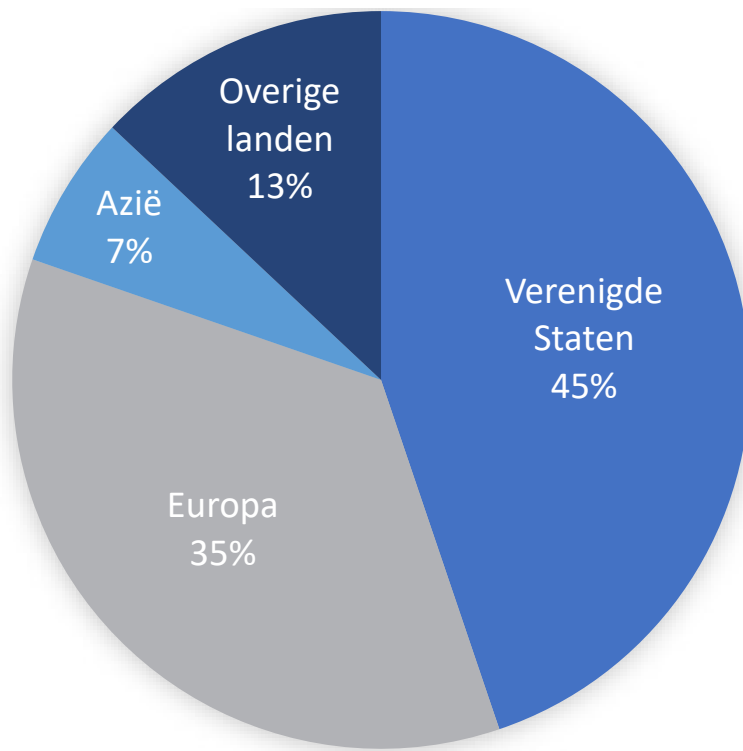
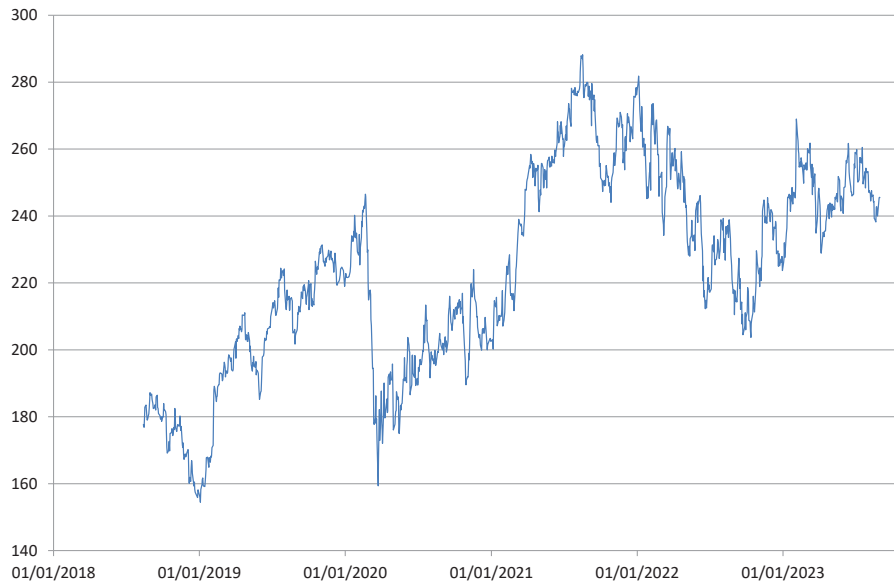
Bron : Assa Abloy

Assa Abloy opereert ook wereldwijd met een uitgebreid netwerk van dochterondernemingen en distributiekanalen. Grotere bedrijven verkiezen daarom wellicht Assa Abloy boven lokale leveranciers.

Opmerkelijk is ook dat twee derde van de omzet uit naverkopen bestaat. Dat kunnen onder andere upgrades, herstellingen (na slijtage of inbraak), software-upgrades en nieuwe keycards zijn. Dat type verkopen is doorgaans stabiel en voorspelbaarder. Nog slechts één derde van de omzet bestaat uit de verkoop van klassieke sloten (daar zitten ook naverkopen in vervat). Die mechanische sloten zijn eenvoudiger en de concurrentie is dus hoger in dat segment. De andere toepassingen zijn complexer en daarom is de concurrentie ook minder hevig in dat andere segment. De complexe toepassingen zijn ook iets schadegevoeliger, wat aanleiding geeft tot meer herstel- en vervangingsaankopen.

Ups en downs in de bouwsector

De verkoop van bouwgerelateerde producten, zoals deur- en toegangsooplossingen, kan stevig worden beïnvloed door economische schommelingen, al houdt Assa Abloy desondanks meestal relatief goed stand als het economisch minder goed gaat. Door de gestegen rente en stevige inflatie is er een duidelijke vertraging in de bouwsector merkbaar, en dat zowel in de VS als in Europa. In China zijn de problemen met de vastgoedmarkt zelfs nog een stuk uitdagender. De grootste bouwbedrijven zijn daar in de problemen geraakt na jaren van ongelimiteerde bouwprojecten, die dan nog eens gefinancierd waren met (veel te) grote hefboomen. En aangezien de bouwsector goed is voor zowat een vierde van de Chinese economie, is het duidelijk dat de problemen in China nog niet van de baan zijn. Het is wel zo dat China, en bij uitbreiding Azië, nog geen belangrijk deel uitmaken van de omzet van Assa Abloy, maar het is wel een regio waar toekomstpotentieel is. In die zin zijn de huidige problemen in China een tegenvaller.



Omzetverdeling Assa Abloy

Overnames

Assa Abloy is in het verleden deels gegroeid door mooie overnames aaneen te rijgen. Anderzijds kan dat ook wel leiden tot uitdagingen bij het integreren van verschillende bedrijfsculturen en systemen. Ook bestaat telkens het risico dat er te veel betaald wordt voor een overname. Bovendien zal de weerstand van overheden groeien naarmate Assa Abloy zijn leiderschap uitbouwt (en verder overnames verricht). Door de historische groei (en dus de intussen aanzienlijke omvang van het bedrijf) wordt het ten slotte ook steeds moeilijker om nog een significant deel van de groei uit overnames te halen.

Resultaten

Assa Abloy's meest recente kwartaalresultaten waren degelijk, al hadden sommige beleggers op een iets hogere organische groei gerekend (die klokte af op 3%). Het is duidelijk dat de vertraging in de bouwsector niet zonder gevolgen blijft voor het bedrijf. De marges bleven anderzijds wel op een hoog niveau. Door de cyclus heen, dus op langere termijn, mikt het management op circa 5% organische groei, aangevuld met nog eens 5% groei door acquisities.

Conclusie

Assa Abloy is actief in een interessante niche en is met voorsprong de belangrijkste speler in de sector. Vandaar ook onze interesse in het bedrijf. Toch vielen de resultaten over het tweede kwartaal wat licht uit. De economische vertraging en de vertraging in de bouwsector begint het bedrijf wat parten te spelen, vooral in Europa. Het bedrijf komt op onze radar maar wellicht is het nog iets te vroeg om voluit te gaan.

Uw jaarlijks overzicht effectentaks: 10 vragen en antwoorden



Ethel Puncher

Heeft u bij Dierickx Leys Private Bank een effectenportefeuille met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro? Dan ontvangt u voor eind oktober opnieuw uw jaarlijks gepersonaliseerd overzicht met betrekking tot de jaarlijkse taks op effectenrekeningen. Hieronder lichten we een aantal punten toe die u in staat zullen stellen uw overzicht met kennis van zaken te kunnen doornemen.

1. Wie ontvangt een overzicht?

Enkel cliënten die een effectenportefeuille aanhouden met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro, ontvangen een overzicht. Dat geldt zowel voor particulieren als voor entiteiten (zoals een nv, bv of een vzw).

Overschrijdt uw effectenportefeuille bij Dierickx Leys Private Bank die drempel van 1 miljoen euro niet? Dan bent u voor die rekening geen taks verschuldigd en ontvangt u geen overzicht van Dierickx Leys Private Bank.

2. Op welke periode heeft uw overzicht betrekking?

Het overzicht dat u eind oktober ontvangt, heeft betrekking op de derde referentieperiode sinds de inwerkingtreding van de taks in februari 2021. Die derde referentieperiode liep van 1 oktober 2022 tot en met 30 september 2023.

3. Wat staat er op uw overzicht?

Op uw overzicht wordt de referentieperiode, het rekeningnummer en de identiteit van de titularis(sen) van de effectenrekening vermeld.

Daarnaast vindt u op uw overzicht de berekening van de gemiddelde waarde. Die waarde wordt berekend door op vaste tijdstippen, met name op 31 december, 31 maart, 30 juni en 30 september waardebepalingen op te maken en daarvan het gemiddelde te nemen.

Ook het bedrag van de verschuldigde taks en de rekening waarop de taks wordt ingehouden, wordt op uw overzicht vermeld.

“ De gemiddelde waarde wordt berekend door op vaste tijdstippen waardebepalingen op te maken en daarvan het gemiddelde te nemen. ”

4. Wat bij een rekening in onverdeeldheid of een rekening met gesplitste eigendom?

De taks is verschuldigd wanneer de gemiddelde belastbare waarde van een effectenrekening meer dan 1 miljoen euro bedraagt, ongeacht het aantal titularissen en ongeacht de aard van de juridische rechten op de effectenrekening. De taks viseert immers de effectenrekeningen zelf, en niet de achterliggende titularissen.

Wanneer bijvoorbeeld 5 personen titularis zijn van een effectenrekening met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro, zal de taks verschuldigd zijn. Wanneer bijvoorbeeld een rekening met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro wordt aangehouden door twee vruchtgebruikers en twee blote eigenaars, zal de taks ook verschuldigd zijn.

Per rekening wordt er één overzicht verstuurd. Bij een gemeenschappelijke rekening of een rekening met gesplitste eigendom, wordt de correspondentie verstuurd naar de persoon die als contactpersoon in de rekening geregistreerd werd.

5. Wat als u meerdere effectenrekeningen hebt?

Als u titularis bent van meerdere effectenrekeningen, zal er per rekening een berekening van de gemiddelde waarde worden gemaakt. Wanneer u meerdere rekeningen heeft die elk individueel de drempel van 1 miljoen euro overschrijden, zal u meerdere overzichten ontvangen. Meerdere rekeningen van eenzelfde titularis moeten in principe niet samengeteld worden (tenzij u binnen het toepassingsgebied van de anti-misbruikbepaling valt).

6. Hoe zit het met buitenlandse titularissen van een Belgische effectenrekening?

Belgische effectenrekeningen die worden aangehouden door niet-rijksinwoners, vallen in principe onder de effectentaks.

Daarop is een uitzondering voorzien wanneer er een gunstig dubbelbelastingverdrag bestaat tussen België en het andere land (zijnde een dubbelbelastingverdrag dat de heffingsbevoegdheid over het vermogen op een effectenrekening uitsluitend toekent aan de woonstaat) en u de nodige attestaties aan uw bank aflevert.

De fiscus heeft een lijst opgesteld van dubbelbelastingverdragen waaronder de jaarlijkse taks op effectenrekeningen al dan niet toegepast kan worden. Als u fiscaal inwoner bent van landen zoals Nederland, Spanje, Duitsland en Zwitserland, dan valt u onder een gunstig dubbelbelastingverdrag. Fiscaal inwoners van bijvoorbeeld Luxemburg, Oostenrijk en Zweden zullen echter niet van een vrijstelling kunnen genieten.

Zelfs wanneer u fiscaal inwoner bent van een land met een gunstig dubbelbelastingverdrag, is het nog steeds opletten geblazen: de vrijstelling geldt immers enkel wanneer u de enige titularis bent van de rekening, of wanneer alle andere titularissen van de rekening ook onder een gunstig dubbelbelastingverdrag vallen. Als dat niet het geval is, en u als niet-rijksinwoner met een gunstig dubbelbelastingverdrag een Belgische effectenrekening in onverdeeldheid aanhoudt met een Belgisch rijksinwoner of niet-rijksinwoner met ongunstig dubbelbelastingverdrag, is de ganse rekening besmet en valt de ganse rekening onder de effectentaks.

Om de vrijstelling te kunnen genieten, zal u als fiscaal inwoner van een land met een gunstig dubbelbelastingverdrag bovendien verplicht zijn aan de bank onder andere een woonplaatsattest van de buitenlandse fiscus te bezorgen. Dat attest moet jaarlijks hernieuwd worden.

Wanneer een Nederlands rijksinwoner een Belgische effectenrekening met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro aanhoudt, valt hij niet onder de effectentaks. Hij zal vrijgesteld worden als hij aan de bank de nodige attestaties bezorgt.

Wanneer een Belgische effectenrekening met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro in onverdeeldheid wordt aangehouden door een Belgisch rijksinwoner en een Nederlands rijksinwoner, zal op de ganse waarde effectentaks verschuldigd zijn.

Wanneer een Belgische effectenrekening met een gemiddelde belastbare waarde van meer dan 1 miljoen euro wordt aangehouden op naam van een Belgisch rijksinwoner voor de blote eigendom en Nederlands rijksinwoner voor het vruchtgebruik, zal op de ganse waarde effectentaks verschuldigd zijn.

7. Wat is het tarief van de taks?

Het tarief bedraagt 0,15%.

Als de gemiddelde waarde van uw rekening tussen 1.000.000 euro en 1.015.228,43 euro bedraagt, zal u op uw overzicht zien dat de verschuldigde taks verminderd wordt. Om te vermijden dat u bij een bedrag net boven 1 miljoen euro het volledige bedrag aan taks zou moeten betalen, voorziet de wetgever in een bijzondere regeling waarbij het bedrag van de taks wordt beperkt tot 10% van het verschil tussen de belastbare grondslag en het drempelbedrag van 1 miljoen euro. Dat is de zogenaamde 'cap'.

Een voorbeeld: de gemiddelde waarde op uw overzicht bedraagt 1.010.500 euro. Normaal gezien is er 1.515,75 euro aan taks verschuldigd. Door de toepassing van de 'cap' bedraagt de verschuldigde taks 1.050 euro, zijnde $10\% \times (1.010.500 - 1.000.000)$.

8. Wat met een geldrekening gekoppeld aan uw effectenrekening?

De taks is een abonnementstaks waarbij het bestaan van de effectenrekening wordt geïndiceerd. Het begrip effectenrekening wordt gedefinieerd als een rekening waarop financiële instrumenten mogen worden gecrediteerd of gedebiteerd. Om te bepalen of de drempel van 1 miljoen euro wordt overschreden, wordt in principe rekening gehouden met alle belastbare financiële instrumenten aangehouden op de rekening. Onder andere aandelen, obligaties, structured notes, vastgoedcertificaten, warrants, turbo's, speeders, trackers en opties worden meegenomen in de berekening.

In de FAQ van de fiscus wordt verduidelijkt dat een geldrekening die gekoppeld is aan een effectenrekening, of een zogenaamde geldsubrekening die afzonderlijk werkt en die enkel met een effectenrekening wordt geïntegreerd in het kader van de rapportering aan klanten, niet wordt geïndiceerd door de taks. In de berekening van de gemiddelde belastbare waarde op uw overzicht, worden de geldmiddelen dus niet meegenomen.

9. Hoe wordt de taks ingehouden?

Het bedrag van de verschuldigde taks wordt automatisch ingehouden op uw rekening. Het betreft een bevrijdende inhouding, u moet voor dat bedrag geen bijkomende aangifte indienen. Dierickx Leys Private Bank verzorgt de (anonieme) aangifte, inhouding en doorstorting naar de Belgische Staat.

10. Waar kan u terecht met verdere vragen?

Als u vragen heeft over uw overzicht of over de toepassing van de jaarlijkse taks op effectenrekeningen, mag u uiteraard steeds contact opnemen met uw beheerder of contactpersoon, of met de juridische dienst op het nummer 03 241 09 99.