

the  
**ROOM**



WHITEPAPER

# **AI driven** legal due diligence



## Waarom deze whitepaper?

*'Kunnen jullie even zorgen voor een goed gevulde dataroom?'*

*'Kunnen jullie even een juridische due diligence uitvoeren?'*

Dit lijken op het eerste gezicht eenvoudige verzoeken, maar de realiteit is veel complexer. Het opzetten van een virtuele dataroom (VDR) en het uitvoeren van een juridische due diligence zijn geen simpele klusjes die je even snel afrondt.

De wereld van fusies en overnames (M&A) is dynamisch en veeleisend. Het uitvoeren van een grondige juridische due diligence is een cruciale stap in het transactieproces. Een essentieel onderdeel hiervan is het opzetten van een goed gevulde en gestructureerde VDR. Echter, de realiteit is dat het inrichten van een VDR en het uitvoeren van een juridische due diligence veel complexer en tijdrovender zijn dan velen zich in eerste instantie realiseren.

Met deze whitepaper bieden we een duidelijk overzicht van alle aspecten waarbij je moet stilstaan wanneer een VDR nodig is en hoe je de bijbehorende uitdagingen kunt overwinnen. We helpen je de volgende vragen te beantwoorden:

- ✓ Wat komt er allemaal op me af als een VDR nodig is?
- ✓ Hoe voorkom ik dat het inrichten van een VDR een slopend, kostbaar, negatief avondurenproces wordt?
- ✓ Als de VDR eenmaal gereed is, hoeveel tijd – en kosten – neemt het beoordelen daarvan dan nog in beslag?
- ✓ Als de transactie is afgerond, eindigt de VDR dan eenzaam op een usb-stick in een kluis?

Als pionier en marktaanjager in de legal tech-sector met meer dan twintig jaar ervaring in M&A, begrijpen we de complexiteit en de impact van een goed ingerichte VDR en doeltreffende due diligence. Dit whitepaper dient als een kennisbron voor professionals die betrokken zijn bij fusies, overnames en andere transacties waarbij een VDR en juridische due diligence een rol spelen.

In deze whitepaper delen we niet alleen onze inzichten als thought leader in de markt, maar bieden we ook praktische handvatten en waardevolle informatie om je te helpen de uitdagingen van een VDR en due diligence effectief aan te pakken.

Daarnaast schetsen we de bredere context waarin deze processen plaatsvinden. We kijken naar de ontwikkelingen in de branche, economische factoren en eventuele veranderingen in wet- en regelgeving die relevant zijn voor het begrijpen van de noodzaak van een goed ingerichte VDR en doeltreffende due diligence.

Ons doel is om je te helpen een dieper inzicht te krijgen in de cruciale rol van een VDR en juridische due diligence bij het M&A-proces. Door de uitdagingen, best practices en mogelijke oplossingen te bespreken, streven we ernaar om professionals zoals jij in staat te stellen efficiënter, nauwkeuriger en kosteneffectiever te werken.

# De uitdagingen van het opzetten van een VDR

Laten we eens kijken naar de uitdagingen en problemen waar je bij het opzetten van een VDR mee te maken kunt krijgen. Deze problemen kunnen resulteren in een ongestructureerde en onvolledige VDR, met aanzienlijke gevolgen voor het M&A-proces.

## UITDAGING 1

### Ongeordende stapel papier

Een veelvoorkomend probleem is dat de VDR lijkt op een ongeordende stapel papier, zonder duidelijke structuur of organisatie. Documenten worden willekeurig toegevoegd zonder overzicht, waardoor het moeilijk wordt om relevante informatie te vinden.

Behalve categoriseren op onderwerp, zoals HR, fiscale en vennootschappelijke aangelegenheden, kan een additionele onderverdeling per entiteit, op jaartal, of sub-onderwerp zorgen voor snellere inzichtelijkheid.

## UITDAGING 2

### Ontbrekende of onvolledige documenten

Een andere uitdaging is het ontbreken van volledige documenten. Dubbelzijdige documenten worden enkelzijdig gescand, bijlagen ontbreken en conceptversies en getekende versies zijn beide aanwezig. Dat gebrek aan consistentie en volledigheid kan leiden tot verwarring en onnauwkeurige beoordelingen.

## UITDAGING 3

### Versnipperde documentatie

Vaak bevindt relevante informatie zich op verschillende plaatsen, zoals in verschillende documentmanagementsystemen, bureaulades of papieren en digitale archieven. Zo kunnen bijvoorbeeld arbeidsovereenkomsten ontbreken, 'want die liggen nog bij HR op de plank'. Het verzamelen van al deze informatie kan een tijdrovend proces zijn dat nauwkeurigheid en efficiëntie in gevaar brengt. En wat als je bepaalde informatie nodig hebt van medewerkers die – met opzet – nog niet zijn geïnformeerd zijn over de voorgenomen transactie?

## UITDAGING 4

### Onvoldoende aandacht voor AVG-wetgeving

De bescherming van persoonsgegevens is van het grootste belang in de huidige juridische omgeving. Een onjuiste omgang met persoonsgegevens in de VDR kan leiden tot schendingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) en dat kan de nodige juridische gevolgen hebben.

De gevolgen van een ongestructureerde, onvolledige en niet conform AVG ingerichte VDR zijn aanzienlijk. Voor verkopers kan dit leiden tot een langduriger M&A-traject, met meer vragen en expert-sessies, met een uitgesteld due diligence omdat pas wordt gestart als de VDR volledig en juist is. Voor kopers kan het resulteren in een gevoel van onzekerheid en twijfel over de integriteit van de te verwerven entiteit. Het kan de vraag oproepen of de problemen met de VDR een voorbode zijn van bredere administratieve tekortkomingen en verborgen risico's.

Het is duidelijk dat het opzetten van een goed gevulde, gestructureerde en volledige VDR van essentieel belang is voor een soepel verloop van het M&A-proces. Het voorkomt onnodige vertragingen, vermindert het aantal vragen en biedt sneller inzicht in de relevante documentatie. Bovendien minimaliseert het de risico's en onzekerheden voor alle betrokken partijen.





# Een goede voorbereiding is het halve werk

Het opzetten van een effectieve VDR begint bij goede voorbereiding. Het is essentieel om te weten welke stappen er moeten worden genomen en welke vragen beantwoord moeten worden voordat de VDR kan worden opgezet. Hierbij is het belangrijk om de nodige tijd en middelen toe te wijzen aan dit proces en het niet te onderschatten.

## STAP 1

### De selectie van de juiste dataroomprovider

Een van de eerste stappen bij het opzetten van een effectieve VDR is het selecteren van de juiste dataroomprovider die past bij jouw specifieke behoeften en budget. Er zijn verschillende aanbieders op de markt, en het is belangrijk om de voor- en nadelen van elke optie te begrijpen. Het is essentieel om een partner te kiezen die niet alleen voldoet aan technische vereisten, maar daarnaast ook een partner die ondersteuning biedt bij het opzetten en beheren van de VDR. Bij het vergelijken van verschillende aanbieders en het beoordelen van de kostenaspecten, zijn er een aantal aspecten om rekening mee te houden.

### Vergelijking van verschillende aanbieders

Het aanbod van dataroomproviders op de markt is divers en het is essentieel om de juiste partner te kiezen die voldoet aan jouw specifieke behoeften. Die behoeften bepaal je door na te denken over vragen als:

- ✓ Gaat het om een transactie met een nu al bekende koper, of vindt de verkoop plaats middels een veiling met potentieel tien geïnteresseerden?
- ✓ Verwacht je een langdurig due diligence-traject, inclusief veel expert-sessies en Q&A-rondes?
- ✓ Hoeveel documentatie kun je verwachten, bestaat de target uit één vennootschap en twintig medewerkers, of is het een wereldwijd concern met duizenden medewerkers?
- ✓ Moet je rekening houden met branchespecifieke aspecten die invloed hebben op de aard en omvang van de documentatie? Gaat het om veel tekst of misschien juist veel beeldmateriaal – waardoor de omvang toeneemt?

Bij het vergelijken van aanbieders moet je letten op factoren zoals de reputatie en ervaring van de provider, de functionaliteit van het platform, de gebruiksvriendelijkheid en het niveau van beveiliging dat wordt geboden. Het is ook belangrijk om te kijken naar de mogelijkheden voor technische ondersteuning en klantenservice voor derden, zoals potentiële kopers en hun adviseurs.



## Kostenaspecten

Het gebruik van een dataroomprovider brengt kosten met zich mee, en het is van belang om deze kostenaspecten zorgvuldig te evalueren. Enkele belangrijke vragen om te overwegen zijn:

### 1. Wat zijn de kostenstructuur en het prijsmodel van de provider?

Wordt er gewerkt met een abonnement of betaal je op basis van het aantal gebruikers of MB's. Ben je al kosten verschuldigd tijdens de verzamelfase of pas als de VDR opengesteld voor derden, zoals potentiële kopers en adviseurs?

### 2. Wat heb je nodig om te starten?

Is er sprake van opstartkosten of training die nodig is om het platform te gebruiken?

### 3. Zijn er verborgen kosten?

Zorg dat je niet achteraf verrast wordt door eventuele verborgen kosten, zoals extra kosten voor dataverkeer, het aantal gebruikers, aanvullende functies of die ene maand extra dat de VDR toegankelijk blijft.

### 4. Hoe flexibel is de aanbieder?

Biedt de provider flexibiliteit in pakketopties, zodat je kunt kiezen voor de functionaliteiten die passen bij jouw specifieke behoeften?

### 5. Hoe schaalbaar is de VDR?

Zijn er mogelijkheden voor schaalbaarheid, zodat de VDR kan worden aangepast aan de omvang, duur en complexiteit van de transactie?

#### Kosten op basis van gebruiker

<b>0-5</b> unieke gebruikers	<b>5 - 10</b> unieke gebruikers	<b>Extra gebruiker</b>  <b>+ € *</b>
<b>€ *</b>	<b>€ **</b>	
<b>10 - 15</b> unieke gebruikers	<b>15 +</b> unieke gebruikers	
<b>€ ***</b>	<b>€ ****</b>	

#### Variabele looptijd



## STAP 2

## Verzamelen en lokaliseren van de benodigde informatie

Wij vervullen hier vaak rol van spin in het web. We hebben contact met HR en zorgen dat diegene die toegang heeft tot relevante informatie alleen vragen naar die informatie krijgt. En we zitten zo'n persoon dus achter de vordes om aan te leveren. Datzelfde voor diegene met toegang tot commerciële overeenkomsten, fiscale aangelegenheden, intellectuele eigendomszaken, vennootschapsrechtelijke dingen, privacy, verzekeringen, onroerend goed etc. Misschien kan die hulp visueel worden gemaakt?

Het verzamelen van de benodigde informatie is een andere cruciale stap. Het is belangrijk om te bepalen wie verantwoordelijk is voor het bepalen van de benodigde informatie en het doel van de VDR. Is het voor een overname, het ophalen van financiering, het informeren van aandeelhouders, of voor een andere reden? Een duidelijk gedefinieerd doel zal helpen bij het structureren van de VDR en het verzamelen van relevante documenten.

Deze stap begint met de 'information request list' (IRL), een vragenlijst dus. Daarin komen alle facetten van een onderneming naar voren. Wie stelt deze op? Heeft iedere expert een eigen IRL of kan worden gewerkt met één IRL? Een goede partner kan helpen bij het vergelijken van de diverse IRL's om er vervolgens een enkele van te maken die als uitgangspunt dient bij het verzamelen van de benodigde informatie.

Vervolgens is het lokaliseren van de informatie een belangrijk aspect. Vaak bevinden de benodigde documenten zich in verschillende documentmanagementsystemen, bureaulades, papieren archieven of digitale archieven. Het is essentieel om te weten waar de informatie zich bevindt en ervoor te zorgen dat alle relevante bronnen worden meegenomen. Daarbij is het belangrijk dat alle informatie toegankelijk is en kan worden opgehaald bij mensen die op de hoogte zijn van de voorgenomen transactie.





STAP 3

## Documenten structureren

Een overzichtelijke VDR is een van de belangrijkste doelstellingen. Dit omvat het toevoegen van alle verzamelde documenten aan de VDR en het creëren van een duidelijke folderstructuur. Deze folderstructuur is maatwerk, afhankelijk van de aard van de transactie, de diverse gebruikte IRL's, de beoogde derden die toegang krijgen, de hoeveelheid documenten en de aard ervan.

### Heldere bestandsnamen

Bestandsnamen die door het scanapparaat zijn gegenereerd, zorgen voor tijdverlies. Heldere namen zorgen voor overzicht en snel inzicht en zorgen ervoor dat informatie die nodig is voor de analyse eenvoudig vindbaar is. Zo hoeven dure adviseurs zich niet eerst door twintig bestanden te worstelen voor ze dat ene document hebben gevonden waar hun expertise voor nodig is.

### Goede kleine VDR inrichten kost al snel 10u, een keuze:

**1 uur** alles uit handen geven aan the ROOM & **9 uur** inhoudelijk leuk werk doen

### Versus

**10 uur** saai werk doen

STAP 4

## Waarborgen privacy en commercieel gevoelige data

Het waarborgen van de privacy is ook cruciaal. Met de komst van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) moeten persoonsgegevens zorgvuldig worden behandeld. Behalve het beschermen van persoonsgegevens, leeft vaak ook nadrukkelijk de wens om geen commercieel gevoelige data prijs te geven, bijvoorbeeld als een concurrent mogelijk één van de kopers is. Het naleven van wet- en regelgeving is van essentieel belang om juridische risico's te minimaliseren.

### De juiste combinatie van menselijke ogen en technologie

Het is belangrijk om gevoelige data zwart te maken en ervoor te zorgen dat alleen geautoriseerde personen toegang hebben tot de vertrouwelijke informatie. Dat betekent dat elke pagina zorgvuldig moet worden bekeken. Dat is monnikenwerk. Artificial Intelligence (AI) kan hierbij helpen, maar kan het werk niet – altijd – alleen. Bij bijvoorbeeld Duitse documenten weet AI niet of Apfelbaum verwijst naar een daadwerkelijke appelboom of naar een persoon die in de documentatie is gedefinieerd als Apfelbaum. Zwartmaken vraagt dus meestal om de juiste combinatie van menselijke ogen en technologie.

Ook kan worden besloten geen commerciële overeenkomsten toe te voegen aan VDR, maar slechts een – met behulp van AI gerealiseerd – overzicht van de meest essentiële elementen uit die overeenkomsten. Zo kun je voorkomen dat commercieel gevoelige informatie in het beginstadium van het due diligence-proces via de VDR wordt gedeeld. Als deze vier stappen zijn doorlopen, is de VDR gereed derden.

**Stel: VDR bevat 500 documenten van gemiddeld 12 blz, dus 6.000 bladzijden, een keuze:**

Zelf blacklinen: maximaal 50 blz p/u dus:

**120 uur**

### Versus

**1 uur**

blacklinen uitbesteden aan the ROOM en 119 uur inhoudelijk leuk werk doen

*(en the ROOM heeft minder dan de helft van de tijd nodig door combinatie van mens & software voor het blacklinen)*

## STAP 5

### Toegangsbeheer en Q&A

Het beheer van toegang tot de VDR is een ander aandachtspunt. Wie krijgt toegang en welke rechten krijgen zij? Moeten ze alleen kunnen lezen of ook documenten kunnen downloaden? Krijgt iedereen direct toegang tot de gehele VDR, of in eerste instantie slechts tot een beperkter deel? Zijn er regels over het gebruik van de VDR opgesteld en overeengekomen? Is iedereen die toegang krijgt gebonden aan een toereikende geheimhoudingsverplichting? Het is belangrijk om deze aspecten te definiëren en ervoor te zorgen dat de juiste mensen toegang hebben tot de juiste informatie.

Denk ook na of en hoe er vragen kunnen worden gesteld via de VDR. Mag iedereen een ongelimiteerd aantal vragen stellen? Of gelden er bepaalde regels, waardoor slechts enkele personen vragen kunnen stellen? Geef je aan binnen welke termijn antwoorden worden verstrekt? Wie is in eerste instantie verantwoordelijk voor het beantwoorden van de gestelde vragen? Een partner kan daar zeker bij helpen, een Q&A kan zeer belastend zijn voor bijvoorbeeld het management van de target. Het beantwoorden van vragen door een partner kan veel tijd schelen.

## STAP 6

### Beoordelen documentatie

Naast het opzetten van een gestructureerde en veilige VDR, is het beoordelen van de documentatie een belangrijk aspect van het M&A-proces. Het is van belang om te bepalen wie verantwoordelijk is voor de analyse en welke experts en adviseurs moeten worden betrokken. De reikwijdte van het due diligence-onderzoek kan variëren, maar het is belangrijk om een grondige beoordeling uit te voeren om potentiële risico's te identificeren.

#### Versnelling van risico- en kans-identificatie

Een eerste analyse door middel van AI, waarbij alle essentiële elementen uit de documentatie overzichtelijk op een rijtje worden gezet, versnelt het proces van risico- en kans-identificatie aanzienlijk. Experts kunnen direct aan de slag, er is geen noodzaak om stapels papier – of duizenden mb's – door te worstelen op zoek naar aan- of afwezigheid van wenselijke of juist onwenselijke bepalingen. Een AI-analyse geeft die inzage en zo kun je als adviseur of expert direct nadenken (of door bijvoorbeeld koper worden gevraagd na te denken) over de consequenties en adviseren over mogelijke oplossingen.

**VDR bevat 500 documenten.**  
**Advocaten gaan vaak uit van een gemiddelde van 1 document per uur voor analyse/due diligence doeleinden.**  
**Een client wil niet meer dan EUR 75.000 besteden, een keuze:**



DD door experts beperken tot standaard documentatie en top 10-klanten & leveranciers lijstjes.



Volledig DD eerst door AI daarna hulp van experts.

## STAP 7

## Afronden transactie

Zodra de transactie is afgerond, moet de toegang tot de VDR op het juiste moment worden ontzegd. Het is ook belangrijk om een USB- of digitaal archief van de VDR te maken, zodat de documentatie veilig wordt opgeslagen voor toekomstig gebruik. Het kan zelfs overwogen worden om relevante delen van de VDR direct op te nemen in een document management systeem van de koper, zodat de informatie gemakkelijk toegankelijk is voor post-transactie activiteiten.

In het kader van financieringen kan de VDR ook worden omgezet naar een permanente VDR. Deze

kan worden bijgehouden, zodat bij een volgende financieringsronde de nieuwe VDR vrij snel gereed is. Zo vermijd je dubbel werk.

### Samenvatting

De oplossing voor een effectieve VDR en juridische due diligence ligt in een goede voorbereiding, het begrijpen van de stappen en uitdagingen, en het toewijzen van de juiste middelen en expertise. Door een gestructureerde en volledige VDR op te zetten, kunnen professionals in staat worden gesteld om transacties efficiënter en met meer vertrouwen te voltooien.



# Wat kunnen wij voor je doen?

## Diensten van the ROOM voor VDR en due diligence

Bij the ROOM begrijpen we de complexiteit en uitdagingen die gepaard gaan met het opzetten van een effectieve virtuele dataroom (VDR) en het uitvoeren van juridische due diligence. We bieden een uitgebreide oplossing die bestaat uit zowel technologie als expertise, om jou te helpen bij elke stap van het proces.

Onze oplossing is speciaal ontworpen om een gestructureerde, overzichtelijke en volledige VDR te creëren. Daarnaast bieden we ook ondersteuning en begeleiding bij het verzamelen en organiseren van de benodigde documentatie, het waarborgen van de naleving van privacywetgeving en het beheren van de toegangsrechten.

Voor juridische due diligence bieden we een team van ervaren professionals die experts zijn in hun vakgebied. Zij zullen met behulp van AI zorgvuldig de documentatie analyseren en rapporten opstellen. Onze aanpak combineert technologie en menselijke expertise om zo een grondige en nauwkeurige eerstelijnsanalyse uit te voeren.

Daarbij beperken we ons nooit tot bijvoorbeeld de top 10-klanten of een standaard arbeidsovereenkomst, maar analyseren we alle juridische documentatie in de VDR. Want misschien is die vervelende change of control opgenomen in de overeenkomst met klant nummer elf. En wellicht wijkt de helft van de arbeidsovereenkomsten op cruciale onderdelen af van de standaard. Heel vervelend als dat wordt gemist omdat slechts een beperkt due diligence wordt uitgevoerd.





## Voordelen van de aanpak van the ROOM

Wanneer je kiest voor the ROOM als jouw partner voor VDR en due diligence, profiteer je van verschillende voordelen:

### TIJDBESPARING:

Onze oplossing en expertise stellen jou in staat om tijd te besparen bij het opzetten van een VDR en het uitvoeren van due diligence. Wij nemen het repetitieve, saaie en tijdrovende werk uit handen, zodat jij je kunt blijven richten op jouw kernverantwoordelijkheden. Voor een target is het tenslotte het meest belangrijk dat de aandacht voor de onderneming niet verslapt en er meer focus ligt op het verzamelen van informatie dan op sales, marketing of financiële taken.

### EFFICIËNTIE:

Door gebruik te maken van een gestructureerde VDR en het uitvoeren van een deels AI gedreven due diligence, kun je het M&A-proces versnellen. Dit resulteert in een snellere transactie, minder vragen en sneller inzicht in de relevante documentatie. Wij werken met deadlines en houden ons daaraan.

### EXPERTISE:

Ons team van ervaren professionals biedt diepgaande kennis en expertise op verschillende vakgebieden. Wij zorgen voor een inzichtelijke en volledige VDR én een grondige eerstelijns analyse van de documentatie, waardoor je met vertrouwen beslissingen kunt nemen tijdens het transactieproces.

### BETROUWBAARHEID EN VEILIGHEID:

Bij the ROOM nemen we de vertrouwelijkheid van informatie uiterst serieus. We werken alleen met betrouwbare VDR-partners, en onze strikte naleving van de privacywetgeving zorgt ervoor dat jouw gegevens veilig en beschermd blijven. Een overzichtelijke en volledige VDR biedt vertrouwen en zorgt voor geloofwaardigheid.

### FLEXIBILITEIT:

We begrijpen dat elke transactie uniek is en zijn eigen specifieke behoeften heeft. Daarom bieden we flexibele oplossingen die kunnen worden afgestemd op jouw specifieke vereisten. Of het nu gaat om een kleine transactie of een complexe deal, wij passen onze diensten aan om aan jouw behoeften te voldoen.

### KOSTENBESPARING:

Door het uitbesteden van VDR en due diligence aan the ROOM, kun je kosten besparen. Onze efficiënte aanpak en gebruik van technologie helpen om het proces te stroomlijnen en onnodige uitgaven te verminderen. Bovendien minimaliseert onze grondige due diligence aanpak het risico op toekomstige juridische complicaties, wat kan leiden tot aanzienlijke kostenbesparingen op lange termijn.

### MEDEWERKERSTEVREDENHEID:

Niemand vindt het leuk om hele dagen informatie te verzamelen, persoonsgegevens zwart te maken of honderden documenten te lezen op zoek naar die ene niet wenselijke bepaling. Dat is niet waarom iemand die baan heeft nagejaagd. Uit handen geven van het saaie repetitieve werk aan the ROOM helpt om alle betrokken medewerkers enthousiast te houden.

Bij the ROOM streven we ernaar om jou te ontzorgen en een naadloze ervaring te bieden bij het opzetten van een effectieve VDR en het uitvoeren van juridische due diligence. Ons team van experts staat klaar om jou te ondersteunen en te begeleiden gedurende het gehele proces, zodat jij met vertrouwen jouw M&A-transactie kunt doorlopen.



## Over the ROOM

The ROOM streeft naar efficiëntie door de krachtige combinatie van innovatieve technologieën, juridische kennis en jarenlange M&A-ervaring. Het één kan niet zonder het ander, en verbeteren ligt in de juiste combinatie van deze middelen. Door mensenhanden op routinewerkzaamheden te vervangen door software wordt een proces zoals het verzamelen van data, of uitvoeren van due diligence aanzienlijk versneld. Dit heeft een aantal grote voordelen. Je hoeft minder medewerkers te betrekken bij het transactieproces, wat in verband met de gevoeligheid en vertrouwelijkheid geen overbodige luxe is. Bovendien geeft deze oplossing je handvatten om externe adviseurs zoals advocaten en corporate finance-partijen efficiënt in te zetten: precies daar waar nodig en daar waar hun expertise de grootste toegevoegde waarde heeft.

### Snelheid, kostenreductie, accuratesse en vertrouwen

Als ervaren projectmanagers coördineren wij het gehele transactieproces op de meest doelgerichte wijze, waarbij snelheid, kostenreductie, accuratesse en vertrouwen hoog in het vaandel staan.

### Inzet legal tech

Bij elke transactie zetten wij onze slimme legal-tech-oplossingen in, om zo ieder specifiek onderdeel van een M&A-traject te verbeteren.

### Ons team

Naast de software-component, dat inmiddels ons bestaansrecht vormt, is ons team van ervaren juristen en projectmanagers onmisbaar. Wij grijpen elke uitdaging vol energie met beide handen aan. Innovatie en efficiëntie zitten in ons bloed. Essentieel in deze dynamische markt. Wars van formeel gedrag, maar juist down-to-earth en gefocust op het overbrengen van al onze kennis, ervaring en energie. Wij zien onszelf dan ook niet graag als 'een adviseur', maar als een verlengstuk van een managementteam of transactieteam, dat op elk moment de kennis en controle biedt die nodig is. Een volwaardige sparringpartner, met de nodige extra – virtuele – handjes.

## Nieuwsgierig?

Door de juiste software en menselijke professionals slim te combineren, is het vandaag de dag mogelijk om bij een M&A-traject een aanzienlijke kostenreductie te realiseren. Wil je daar graag meer over weten? Neem dan contact met ons op. We kijken ernaar uit om met je in gesprek te gaan.

## Contactgegevens

[marije@theroom.nl](mailto:marije@theroom.nl)  
+31 (0)20 3053810