

# Rijnlandse raadslieden in gesprek

Van de Nederlands-Duitse handelsrelaties profiteert ook de juridische sector. Advocaten en Rechtsanwältinnen wisselen van gedachten over de culturele verschillen en hun ambities als grensoverschrijdende praktijken. 'We komen elkaar zelden tegen. Deze markt biedt nog voldoende kansen.'

Wel 165 miljard euro aan goederen en diensten: de Duits-Nederlandse handelsrelaties zijn de innigste ter wereld na die tussen de Verenigde Staten en Canada. Dat vergt contracten en juridische adviezen – en op zijn tijd de bijstand van een pleiter in toga. Op het Amsterdamse kantoor van Van Diepen Van der Kroef Advocaten kwamen tien op Duitsland georiënteerde juristen bijeen om van gedachten te wisselen over hun expertise. Die is voor een groot deel cultureel bepaald. Een Rechtsanwalt heeft kennis van het Duitse recht, maar moet ook de finesses van beider culturen begrijpen. Gastheer prof. mr. dr. Axel Hagedorn (62), een van de twee Duitse partners van het Amsterdamse kantoor en bijzonder hoogleraar Duits-Nederlandse rechtsbetrekkingen aan de Universiteit van Amsterdam, leidde het gesprek in. Hij verwelkomde de genodigden als 'ambassadeurs van de Nederlands-Duitse rechtsbetrekkingen' en stelde twee discussiepunten centraal. Hoe kunnen Duits-Nederlandse kantoren profiteren van cultuurverschillen? En wat is een passende ambitie voor de Duits-Nederlandse as in een door Angelsaksische kantoren gedomineerd internationaal speelveld?

## Verschillen en overeenkomsten

De Duitse en de Nederlandse zakelijke cultuur lijken op elkaar. Toch zijn de verschillen groot. Hagedorn gaf als voorbeeld de onderhandelingen over vliegtuigbouwer Fokker. De Nederlandse staat onderhandelde in de jaren negentig met industrieel conglomeraat DASA om Fokker een doorstart te laten maken. 'De Duitsers hadden berekend wat dat zou kosten. Nadat de Nederlandse delegatie haar eerste, zeer lage bod had verhoogd, braken de Duitsers de gesprekken af. Immers: 'Das ist ja kein Pferdemarkt!'

Duitsers houden van *Gründlichkeit*, weet Susanne Hermesen-Pfeiffer (46), die zelf Duitse is en als Rechtsanwalt de German Desk van het Arnheems-Nijmeegse Dirkzwager leidt, uit de praktijk. De bijbehorende onderhandelingsstijl is stapsgewijs, inhoudelijk. Daardoor in de regel langzamer, stelt Kai Guldmond (47), advocaat en Rechtsanwalt bij het Amsterdamse Blenheim Advocaten. 'Je kunt als Nederlander beter in die stijl meegaan. Geef je op bepaalde punten toe aan een Duitse gesprekspartner, dan word je daarvoor in de regel niet beloond.' Vaak waagt een Duitser het niet om zich buiten zijn mandaat te bewegen. Wat helpt: als je een zaak in vloeiend Duits kunt toelichten. Veel van de genodigden zijn zelf Duits, hebben een Duitse ouder of een Duitse partner. Ook kennis van de cultuur, de manier van spreken en begrip van wat er tussen de regels door gezegd wordt, zijn vaardigheden waarmee advocaten hun Duitse of Nederlandse cliënten nuttig bijstaan. Mink Severiens (52), advocaat bij het in Enschede gevestigde Dijks Leijssen, waaraan ook Rechtsanwältinnen zijn verbonden, werkt veel voor familiebedrijven over de oostgrens. Duits is er vaak de enige gesproken taal. Geen probleem, stelt hij: 'Op de markt in Enschede is ook de helft van de mensen Duits.' Opvallend genoeg denken Nederlanders vaak voldoende Duits te spreken om onderhandelingen te voeren. Een misvatting, stelt Arjen Westerdijk (48), advocaat bij KienhuisHoving uit Enschede en zelf woonachtig in Münster. 'Als een Duitser aan tafel eenmaal Duits begint te spreken, houdt hij niet meer op. De Nederlander hoort dat dan aan, al begrijpt hij er niets van, en durft vaak niet meer in te grijpen.' Andersom werkt het goed als een Duitse cliënt op zakenbezoek in Neder-



Susanne Hermesen-Pfeiffer



Axel Hagedorn

land in een advocaat een landgenoot treft. Het zijn de redenen waarom cliënten de bij dit gesprek aanwezige pleiters weten te vinden. Nichekantoren baten onze gesprekspartners uit, maar ze concurreren geregeld met de Duitse desks van Zuidasfirma's. Robert Kütemann (54) van het Haagse Ekelmans & Meijer, merkt dat vooral Duitse familiebedrijven hun heil bij op Duitsland gerichte boutiques zoeken. 'Enkele jaren geleden werd ik gevraagd door zo'n grote *Mittelstandsunternehmen* uit Frankfurt. Ik vloog erheen, sprak met de *Vorstand* en die gaven aan liever met ons samen te werken dan met grote Angelsaksische kantoren.' Lang niet altijd is rechtstreeks contact met de directie gebruikelijk. Voor de aanwezige advocaten zijn Nederlandse beslissers beter bereikbaar en meer betrokken in het contact met hun raadslieden dan hun Duitse collega's. Guldmond: 'De Duitse *Syndikus* >



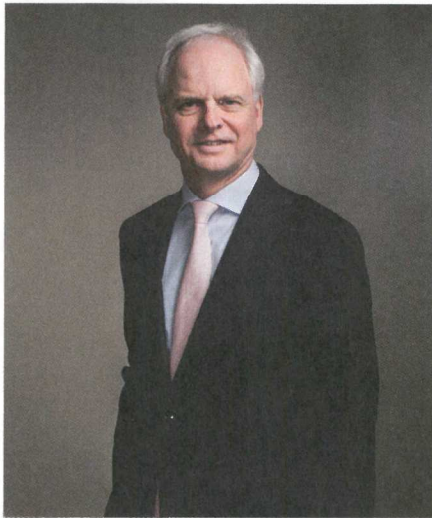
Kai Guldemond



Mink Severiens



Arjen Westerdijk



Robert Kütemann

(bedrijfsjurist, *red.*) zal je niet zonder meer de benodigde informatie geven. Die komt met zijn visie op de wereld en vraagt een advies. Je instructie sijpelt geregeld drie of vier lagen naar beneden door in een organisatie.' Enkele aanwezigen benadrukken dat vertrouwen in de relatie met de cliënt belangrijk is. Hermsen: 'Dat moet je zien te verdienen als advocaat.'

Dat het vertrouwen te verspelen is, illustreert Paul Bavelaar (55) van Bavelaar & Bavelaar uit Amsterdam. 'In de jaren negentig tuigde elk groot kantoor een Duitse desk op. Daar zat dan iemand die een keer in het Zwarte Woud op vakantie was geweest en vaak nagenoeg geen Duits sprak. Ze verwijzen zaken naar Duitsland door en krijgen zaken terug, maar er zit geen capabel team.' Rob Klein (38), compagnon bij het in Zwolle, Apeldoorn en Arnhem gevestigde kantoor Nysingh, werkt voor Duitse cliënten daarom samen in een internationaal

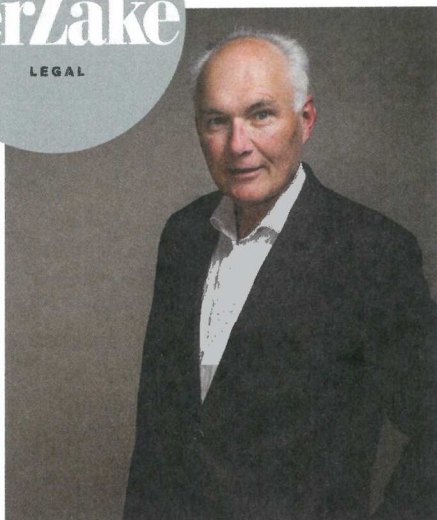
### **Vertrouwen moet je zien te verdienen als advocaat'**

juridisch netwerk, genaamd TAGLaw. 'Capabele Duitse kantoren verwijzen cliënten naar ons door, wij onze cliënten naar hen. Omdat we niet ver bij elkaar vandaan zitten, kennen wij de Duitse advocaten goed.' Sandy van der Schaaf (35), die als advocaat en Rechtsanwältin aan de Amsterdamse vestiging van HEUSSEN verbonden is, herkent deze werkwijze. 'In ons netwerk werken we intensief samen met de Duitse vestigingen van HEUSSEN. Toch zijn wij niet gebonden aan exclusiviteit.'

Wat de kerncapaciteiten zijn voor capabele op Duitsland gerichte advocaten? Gerard Tanja (59), consultant van het op de juridische markt gerichte adviesbureau Venturis Consulting, vraagt zich af waarin de dienstverlening voor Duitse cliënten zich onderscheidt. Kütemann: 'Duitse cliënten zijn dwingend in hun vraagstelling.' Hagedorn beaamt dat. Westerdijk concludeert: 'Naast snelheid is empathie belangrijk in ons vak. Duitsers stappen de grens over en verwachten dan dat hier alles net zo gaat als in Duitsland. Daar moet je begrip voor hebben.'

### **Angelsaksische kantoren**

Aan de Amsterdamse Zuidas spelen Angelsaksische advocatenkantoren een steeds grotere rol. Onder die kantoren zijn geen van oorsprong Duitse firma's te vinden. Zouden de innige Nederlands-Duitse handelsrelaties de vestiging van een van oorsprong Duitse advocatenfirma niet rechtvaardigen? Hagedorn – zelf werkzaam bij een kantoor met vijf dubbel beëdigde advocaten – stipte deze vraag in zijn inleiding aan. Van der Schaaf werkt als in de finance-sector gespecialiseerde advocate vanuit Amsterdam intensief samen met Duitse collega's: 'De focus van kantoren in Duitsland is sterk verbonden met de vakgebieden waarin een kantoor actief is. Zaken rond financiering spelen zich voornamelijk in Frankfurt af. Cliënten in *private equity* zijn vaker gevestigd in München, en alles wat met scheepsfinanciering en scheepsbouw te maken heeft in Hamburg.' Bavelaar voegt daaraan toe: 'Duitsland kent geen juridische hoofdstad zoals Amsterdam dat is voor Nederland.' Grenskantoor Dijks Leijssen werkte ooit nauw samen met een Duits kantoor in het even verderop gelegen Gronau, maar is inmiddels een Nederlands-Duits kantoor, met Rechtsanwälte in Enschede. Severiens sluit een Duitse dependance in de toekomst niet uit. Andere aanwezigen zien nadelen bij oostwaartse expansie. Guldemond: 'De meeste advocaten hebben een groot netwerk met collega's over de grens, die cliënten naar je doorverwijzen. Zodra je een eigen vestiging in Duitsland start, word je een rechtstreekse concurrent. De voordelen daarvan moeten het verlies van door-



Paul Bavelaar



Rob Klein



Sandy van der Schaaf



Gerard Tanja

verwijzingen overstijgen.' Klein beaamt dat: 'Zo'n netwerk wordt alleen succesvol als je er tijd in steekt. Dat doen wij met ons netwerk. Met onze Duitse collega-kantoren organiseren wij bijeenkomsten en lezingen voor cliënten. In verband met het onderhouden van de goede relaties zoeken wij elkaar ook regelmatig op als dat zo uitkomt en we in de buurt zijn. Zelf uitbreiden voegt niets toe.' Ook Dirkzwager zal geen dochter in Duitsland starten. Hermsen: 'Met de ICE ben je in drie uur in Frankfurt.' Bavelaar heeft een vestiging, een *Kanzlei*, in Hamburg. Nuttig voor een op de Duitse markt gericht bedrijf, zo legt hij uit: 'Een aanmaning naar een wederpartij verstuurd uit een grote Duitse stad wordt net iets serieuzer genomen dan een buitenlandse brief. Met drie dubbel beëdigde advocaten, waarvan twee geboren Duitsers, bedient Bavelaar beide markten. Volgens Tanja liggen de grootste kansen

### **Talent is lastig te vinden, zeker als je eist dat ze perfect Duits moeten spreken'**

voor Nederlandse advocatenkantoren in het financieel centrum Frankfurt. 'Niet voor niets zit daar de grootste concentratie van Anglo-Amerikaanse advocatenfirma's. Door de brexit verwacht ik daar meer juridische activiteit.' Angelsaksische kantoren domineren de internationale juridische markt. Dat is opmerkelijk, vinden Hagedorn en Tanja. Immers, net als het Zwitserse Egon Zehnder in executive-search en het Duitse Roland Berger in de consultancy, zou er

voor een continentale juridische dienstverlener plaats moeten zijn in de wereldwijde markt. Hagedorn: 'Een groot Nederlands kantoor dat besluit zich volledig op Duitsland te richten, is direct succesvol.' En Kütemann: 'Het feit dat wij elkaar als vakgenoten kennen, maar bij klanten elkaar zelden tegenkomen, zegt genoeg. De markt is enorm.'

Waarom dat kantoor er toch niet is? Bavelaar heeft een verklaring uit eigen ervaring. Toen hij nog partner bij VMW Taxand was, bereidde hij een overname van die firma door een Duitse concurrent voor. 'Met de Duitsers had ik het voor elkaar. Maar toen ik terugkwam bij de Nederlandse partners zeiden ze: *Moeten we nou echt met een Duits kantoor fuseren?* Ze lieten de deal klappen.' Te veel schroom. Bavelaar verbaast zich erover: 'Er is meer reden voor een Duits kantoor zich in Amsterdam te vestigen dan voor Britten.' Als advocaat bij Stibbe, waar hij in de eindfase als advocaat van DASA optrad, maakte hij ook het omgekeerde mee: dat de Duitse compagnons een fusie met een Nederlandse firma blokkeerden.

### **Uitdaging**

Voor een Duits-Nederlandse firma zijn Rechtsanwältin nodig. Die zijn schaars in Nederland. Severiens vraagt zich af hoeveel Duitse advocaten bereid zijn een maatschap in Amsterdam te vormen. Weinig, verwacht Hermsen, die zelf voor haar huwelijk naar Nederland is verhuisd. Zij merkt in haar praktijk dat het aantrekken van Duitse Rechtsanwältin een uitdaging is. Westerdijk beaamt dat. 'Talent is lastig te vinden. Zeker als je eist dat ze perfect Duits moeten spreken.' Klein merkt op dat de kennis van het Duits van Nederlanders te wensen overlaat. Bavelaar stuurde één Nederlandse advocate tot 2000 'naar de nonnen' voor Duitse taalverwerving, maar zonder succes. Guldemond beaamt: 'Het loont om te investeren in een Duitse secretaresse of goede *paralegal*.'

### **Kansen in niches**

Toch kiezen de kantoren Bavelaar & Bavelaar en Dijks Leijssen voor een bewuste verduitsing. Kansen zien de aanwezigen in het segment van grote Duitse mkb-ondernemingen en in de vastgoedmarkt. Andere topsectoren zijn de automotive-branche, de scheepsbouw en de zware industrie. Hagedorn: 'Overnames, joint-ventures, nieuwe vennootschappen, uiteindelijk zijn overall advocaten voor nodig.' **[WG]**