

‘De beste manier om Oost-Europa binnen te komen is meeliften met iemand uit je klantenkring’

Zeger Luyendijk
journalist

Murk Muller (1960) trok bijna tien jaar geleden naar Berlijn. Hij ontdekte er ‘Midden-Europa’ zoals hij het nu definieert, een verloren gebied dat langzaam weer tevoorschijn komt, maar waar structuren nog ontbreken.



Berlijn, Potsdamer Platz. In dit spiksplinternieuwe winkel-, uitgaans- en kantoorcomplex zitten megabioscopen, restaurants, cafés, winkels en het Sony Center

In 1992 dacht Murk Muller, als jong en enthousiast advocaat werkzaam bij een groot Nederlands advocatenkantoor, een grote sprong naar het Oosten te maken. Hij had een voorstel ingediend voor een kantoor in Praag, in het middelpunt van het ‘nieuwe’ Europa dat zichzelf net bevrijd had van 40 jaar Russische overheersing. Muller had de internationale partners van het Nederlandse kantoor zo ver gekregen om ermee in te stemmen, het enige wat nog ontbrak was de zegening uit Rotterdam. Maar de Nederlandse partners zagen geen brood in Praag en veegden Mullers voorstel van tafel.

‘Dat was een enorme klap voor me’, blikt Muller over de Wannsee, in de buurt waarvan hij kantoor houdt. ‘Een oudere collega vroeg me indringend wat ik zelf van plan was nu mijn ‘droom’ vervlogen was. Hij had goed begrepen dat ik mijn toekomst aan het hele plan opgehangen had. Voor mij was het toen duidelijk dat ik bij dat kantoor weg moest’.

Mullers interesse in Oost-Europa was een aantal jaren daarvoor gewekt, toen hij als jong advocaat een rondreis door het gebied maakte met Amerikaanse collega’s. Hij greep de kans Oost-Europa, waarover hij in zijn diensttijd al zoveel te weten was gekomen (hij zat bij de inlichtingendienst) beter te leren kennen en hij raakte, zoals hij zelf zegt, ‘volledig verliefd’ op Oost-Europa.

‘Ik weet niet precies wat me zo aantrok’, zegt hij. ‘Natuurlijk had ik in dienst Russisch gedaan en misschien speelt het feit dat ik een Russische zwager heb ook wel een rol. Zeker is dat het gebied me mateloos fascineerde’.



In Oost-Europa worden goederen gewoon gepikt, maar in het Westen worden Oost-Europeanen met valse BV's en waardeloze aandelenruilen veel geraffineerder bedrogen

GING DE FASCINATIE ZO VER DAT U ZICH ER OOK WILDE VESTIGEN?

'Ik wilde toen de ontwikkelingen in Oost-Europa slapend aan mij voorbij laten gaan. Toen ik er niet direct naar toe kon, dacht ik een tussenstap te moeten maken in Duitsland, want dat is een belangrijk land voor Oost-Europa. Vele lijnen vanuit het Oosten naar het Westen lopen via Duitsland. Eind 1992 hoorde ik via-via dat Derks Star Busman een kantoor in Berlijn had en ik wist onmiddellijk dat ik daar wilde werken. Berlijn is waar Oost en West samenkomen, een zich ontlukende wereldstad met een veelbelovende toekomst. Ik belde het kantoor in Berlijn op en vroeg op de man af of er plaats voor me was en kreeg tot mijn niet-geringe verbazing het antwoord dat dat misschien wel mogelijk was. Ruim een jaar later trok ik met mijn vrouw en één kind naar Berlijn.

Ik heb uiteindelijk twee jaar bij dat kantoor gewerkt. Het was de tijd dat elk zichzelf respecterend bouwbedrijf in Nederland naar het oosten van Duitsland kwam in de verwachting er goud te vinden. Niets bleek minder waar en op een enkeling na zijn ze allemaal met bloedende neuzen weer vertrokken. Die bouwbedrijven leverden veel werk op, maar ik heb me vooral toegelegd op het transportrecht. Aan het einde van de twee jaar heb ik Derks voorgesteld een kantoor in Düsseldorf te openen, maar daar wilden ze niet aan. Toen besloot ik voor mezelf te beginnen, in Berlijn.'

KON DAT ZOMAAR IN HET VAAK OVERGEREGULEERDE DUITSLAND, WAAR MENIG BEROEPSGROEP MET ZWARE BESCHERMINGSWALLEN ZIJN MARKT PROBEERT AF TE SCHERMEN?

'Ik was intussen naast Nederlands advocaat ook Duitse *Rechtsanwalt* geworden. Ik heb daar

voor de "Eignungsprüfung", een soort vaardigheidstest voor het Duitse recht moeten afleggen, schriftelijk en mondeling. Als je die test hebt gehaald word je als volwaardig Duitse advocaat bij de plaatselijke balie ingeschreven. Tegenwoordig moet je drie jaar in het buitenland als Nederlandse advocaat gevestigd zijn en krijg je de papieren als je kunt bewijzen dat je voldoende gevallen in het daar geldend recht hebt gedaan.

Ik heb dat Duitse examen met nog 30 andere Nederlanders gedaan. Alleen mijn collega bij Derks en ik waren in Duitsland gevestigd. Gezien het belang van Duitsland voor Nederland is dat opmerkelijk. Nederlandse advocaten waaieren wel allemaal uit naar Tokio, New York of Chicago en dat toont aan dat Nederland op het Westen is gericht, op de Angelsaksische wereld, en niet op Duitsland. Berlijn spreekt wel tot de verbeelding in Nederland, maar ook weer niet tot in het oneindige.

Het is als jurist heel prettig om in Duitsland te werken, omdat het hier veel systematischer toegaat. Zodoende is het makkelijker je cliënt een inschatting van zijn kansen te geven. Negentig procent van mijn zaken spelen zich af in het Duits recht, onder andere voor Nederlandse investeerders, maar steeds vaker heb ik ook zaken elders, zoals bijvoorbeeld een kwestie voor een Nederlandse cliënt, die zich afspeelt in de VS met arbitrage in Londen, iets wat niets met Duitsland te maken heeft. Een vaste inkomstenpost hier in Duitsland blijft incasso voor Nederlandse en Belgische exporteurs, maar het belangrijkste 'Standbein' is toch wel transport. Dat heeft in belangrijke mate te maken met het feit dat Duitsland in het oosten een lange buitengrens heeft van de Europese Unie en die geeft telkens weer aanleiding voor grote problemen. Als advocaat heb ik me laten zetten op een lijst van de International Road Transport Union met achter mijn naam de toevoeging dat ik Russisch spreek, en dat levert nog wel eens een telefoontje op, bijvoorbeeld van een Litouws transportbedrijf toen de douane enkele miljoenen gesmokkelde sigaretten vond in de pakken havermost die het bedrijf vervoerde. Ik heb ook eens voor een Frans bedrijf een mobiele ijsbaan opgesnord die tijdelijk in Polen was, maar waarvan de eigenaar informatie had ontvangen

dat hij gestolen zou worden.

Mijn aanvankelijk plan was me in Hamburg te vestigen of een ander belangrijk economisch centrum in Duitsland, maar veel Duitsers maanden me juist wel in Berlijn te blijven omdat daar alles nog open lag. Maar Berlijn moet economisch nog opgebouwd worden. Ik had en heb weinig cliënten direct in Berlijn.'

HEEFT U VEEL OOST-EUROPESE CLIËNTEN?

'Zaker, met name onder de vele Oost-Europese bedrijven die handelen met westerlingen. In Duitsland zitten bijvoorbeeld veel Russische handelsondernemingen die van alles en nog wat naar het oosten exporteren. Op mijn bureau kwamen de problemen die zij in het westen hadden. Daar zaten veel gevallen van bedrog bij door westerlingen. In Oost-Europa worden goederen gewoon gepikt, ergens onderweg of in een of ander pakhuis. In het Westen worden Oost-Europeanen op een veel geraffineerder manier bedrogen, met valse BV's, waardeloze aandelenruilen en andere financiële trucs. Ik heb altijd veel Oost-Europese cliënten gehad en daar ook uitstekende relaties mee onderhouden.'

HEEFT U OOK VEEL WERK IN HET VOORMALIGE OOSTBLOK ZELF GEHAD?

'In het Oosten heb ik getracht een netwerk op te zetten van advocaten die me zouden kunnen bijstaan in transportkwesties. Het is niet gelukt. Oost-Europese advocaten zijn nog niet aan specialiseren toe. En verder heb ik me verkeken op het gebrek aan structuren in het oosten. Ik dacht dat die er wel zouden zijn, gemeten aan mijn ervaringen in Nederland en Duitsland, waar het vol zit met allerhande – vaak onzichtbare – netwerken. Maar in Oost-Europa zijn de oude structuren weggevallen en de nieuwe structuren moeten nog opgebouwd worden. Op een aantal gebieden was meer mogelijk toen Polen toetrad tot het EEX-verdrag. Maar waar je het in het Oosten vooral van moet hebben, zijn de persoonlijke contacten. En daar heb ik er vele van die ik nooit meer kwijt zal raken, zelfs met mensen die ik meer dan tien jaar geleden heb ontmoet. Het is vooral ook dat menselijk contact dat mij naar Oost-Europa heeft gedreven. Oké, je moet er veel tijd en moeite in stoppen, maar je krijgt er ook veel voor terug, vooral op

Oost-Europese advocaten zijn nog niet aan specialiseren toe en er is daar een gebrek aan structuren, na het wegvallen van de oude

het menselijke vlak. Financieel heeft het niet bijzonder veel opgeleverd.’

HEEFT DAT UW HOUDING VERANDERD TEN OPZICHTE VAN OOST-EUROPA? RICHT U ZICH NOG OP HET GEBIED?

‘Nee, tenminste niet strategisch. De pioniers-tijd in Oost-Europa is voorbij. Die jaren waren moeilijk, maar ook erg spannend. Ik had alleen de verwachting dat er sneller structuren opgebouwd zouden worden. Maar dat zal nog heel veel tijd in beslag nemen. Ik sluit niet uit dat

stellen van de soms enorme wonden uit de geschiedenis. En wat ik de afgelopen jaren vanuit mijn standplaats in Berlijn ontdekt heb, is vooral Midden-Europa, een goeddeels verloren gebied. Mijn ‘leitmotiv’ om in Berlijn te zijn en te blijven de afgelopen jaren was de idee dat de historische wond in Europa zich het eerst in Berlijn zou helen en zich daarna over Europa zou uitbreiden.’



Vernieuwing aan de Spree in Berlijn, met linksachter de Rijksdag

de komende jaren de ontwikkelingen in een stroomversnelling komen, als veel Oost-Europese landen lid worden van de Europese Unie. Want nu is de tijd aangebroken van de institutionalisering. In elk geval is het te hopen dat het economische leven efficiënter zal worden.

Achteraf gezien hadden we beter degenen kunnen steunen die de omwenteling voor elkaar hebben gekregen, die zich er werkelijk voor ingezet hebben. Zij hebben maar in geringe mate de vruchten kunnen plukken van de veranderingen. Nu zijn vooral de opportunistische jongens, die het onder het vorige regime ook al niet slecht hadden, er de afgelopen jaren beter op geworden. Wij in het Westen hadden minder moeten denken in termen van exportmarkten. Maar goed, iedereen heeft een steentje bijgedragen en ik dus ik ook. En dat idee vind ik een mooie afsluiting van deze periode.’

U KLINT EEN BEETJE SOMBER OVER DE TOEKOMST VAN OOST-EUROPA

‘Misschien, maar dat is niet mijn bedoeling en ook niet nodig. Europa heeft tijd nodig te her-

WAT RAADT U EEN NEDERLANDSE ADVOCAAAT AAN DIE NU IETS ZOU WILLEN ONDERNEMEN IN OOST-EUROPA?

‘Les één is: schoenmaker blijf bij je leest, anders maak je brokken. Net als de bouwbedrijven tien jaar geleden in Berlijn, hebben in Oost-Europa al tientallen bedrijven vele honderd-duizenden, soms miljoenen, guldens verspeeld. Ze zijn slachtoffers van een hype. Dat wil niet zeggen dat er geen Nederlanders meer zijn, integendeel. In Poznan in Polen bijvoorbeeld, wonen en werken honderden Nederlanders voor Nederlandse bedrijven die wekelijks met elkaar borrelen. Bij de grensovergang van Frankfurt Oder ziet het nog altijd geel van de Nederlandse nummerborden. En daar liggen meteen de beste kansen voor advocaten die iets zouden willen doen. Want de beste manier om binnen te komen is meeliften met iemand uit je klantenkring. Een buitenlandse advocaat is op zichzelf allang geen novum meer. Britten en Amerikanen zitten gebeiteld in Oost-Europa.

Belangrijk is te beseffen dat mensen hun succes te danken hebben aan een duidelijk

vraag naar bepaalde diensten of bepaalde specialisaties. Doe dus ook vooral waar je goed in bent. En begin rustig, verwacht niet te veel in een korte tijd; ergens heel veel geld in steken is zelden verstandig. Het belangrijkste is contacten leggen. Als Nederlandse advocaat werkelijk een voet aan de grond krijgen in Tsjechië of Polen is moeilijk. Maar op een gegeven moment komen de Tsjechen of de Polen naar het Westen en dan wordt het voor de Nederlandse advocaat werkelijk interessant. Alles wat je doet in Oost-Europa is op die manier een langetermijninvestering. En kijk naar waar zaken zich verzamelen, bij banken, verzekeringsmaatschappijen, bij andere advocaten. Ten slotte is het zeer aanbevelenswaardig jonge Oost-Europese advocaten uit te nodigen voor stages in Nederland of elders in Europa.’

EN NU VERDER?

‘Na negen jaar in Berlijn en een zich maar langzaam ontwikkelend Oost-Europa wil ik weer wat anders. Ik wend mij van het Oosten af, en richt mijn blik, vanuit Berlijn, weer op het westen. Ik wil in het westen doen waar ik als ervaren procesadvocaat goed in ben: complexe internationale geschillen. Misschien zelfs met een kantoor in Rotterdam – en daarmee terug naar mijn ‘roots’. Ik weet het nog niet. In Berlijn zal in elk geval altijd een koffer van mij blijven staan.’

In het vorige nummer zijn bij het interview met Ewout Wierda op Malta de foto's van hem weggefallen. Bij deze, al is het wat laat, hersteld.

QRATI
TAL-
GUSTIZZIA

