

Werken in het buitenland

'Een onredelijk eenzijdig eerste concept voor een overeenkomst opsturen: dat is een vorm van marketing naar de cliënt'

Zinloos en tijdrovend schaakspel

Zijn eerste zaak onder eigen vlag was typerend voor het verschil tussen de Nederlandse en Amerikaanse aanpak. 'Het ging om een merkenrechtelijke kwestie. Mijn Nederlandse cliënt werd hier gedagvaard door een Amerikaanse wederpartij. Deze had namelijk toestemming van mijn cliënt nodig om het merk hier te kunnen registreren. Met andere woorden: zij wilden graag iets gedaan krijgen van mijn cliënt. Als Nederlander zou je denken: dan vraag je dat toch gewoon eerst even aardig? Maar wij kregen direct een vrij agressieve brief dat

het stom en onverstandig zou zijn als we niet meewerkten. Daarop volgde onmiddellijk een dagvaarding. Mijn gedachte was dat partijen er met een snelle schikking vanaf zouden moeten komen, maar dat bleek door die dagvaarding een gepasseerd station. Er volgde een eindeloze procedure waar de tegenpartij meer van te lijden had dan mijn cliënt. Toen ik aan een collega-advocaat mijn ongenoegen uitte over het zinloze en tijdrovende schaakspel waarin ik beland was, zag die het probleem niet. Je kunt toch gewoon je tijd schrijven op die zaak en je verdient er toch je geld mee? Dat was zijn redenering.'

'Amerikanen zijn handiger in het managen van hun klanten, dat is hier echt het halve werk'

Carl van der Zandt (44) is Nederlander, voormalig advocaat bij Nederlandse advocatenkantoren als Van Doorne en Holland Van Gijzen en nu sinds kort voor zichzelf begonnen op Manhattan. Hij vertelt over de cultuurverschillen, New Yorkse praktijken en je eigen advocatenkantoor beginnen in The Big Apple.

.....
Barbara Schneemann
journaliste
.....

100.000 advocaten

Van der Zandt woont al negen jaar in New York, is getrouwd met een Amerikaanse en begon in september 2008 zijn eigen advocatenkantoor. *Van der Zandt PLLC* bezet een driekamersuite op de veertiende verdieping van een chic art-decogebouw naast de monumentale New York Public Library. Het kantoor is nog wat kaal, ergens in een kast staat een koffiezetapparaatje waar ook nog wel een beetje kokend water voor thee uit kan worden gehaald. Toch is Van der Zandt apetrots op zijn eigen kantoor, want hij heeft er hard voor moeten werken.

'Manhattan is de juridische hoofdstad van de wereld. Er gebeurt hier zo ontzettend veel. Dat trekt advocaten aan, zeker jonge advocaten die *on the top of the world* willen zitten'. Alleen al in New York City zijn

bijna 100.000 advocaten. Dat is 10% van het totaal aantal in de VS en bijna zeven keer zoveel als in heel Nederland. Daar komen jaarlijks zo'n 10.000 nieuwe advocaten bij die geslaagd zijn voor de New York *Bar Exam*, het toelatingsexamen voor de advocatuur waarin het hele juridische palet van de staat waarin je dat examen doet, de revue passeert. Van der Zandt: 'De meeste jonge advocaten hebben grote studieschulden en willen bij een van de grote kantoren terechtkomen. Die betalen namelijk een startsalaris van 150.000 tot 180.000 dollar per jaar. Plus bonus, maar die viel afgelopen jaar wat tegen, zoals bekend. Bij kleine kantoren verdient een beginnend advocaat tegen de 40.000 dollar per jaar en daar kun je hier op Manhattan niet van leven, zeker niet als je ook die studieschuld moet afbetalen.'

Behoorlijk hiërarchisch systeem

Bij grote kantoren als *Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Gar-*

rierson LLP en Cravath, Swaine & Moore LLP kom je zonder een titel van Columbia University, New York University, Yale of Harvard niet binnen. Althans, niet als advocaat. Wel als *document reviewer* of *staff attorney*: juridisch medewerker. Van der Zandt: 'Voor veel mensen is dat hun eerste baan in de advocatuur. Je moet ervoor beëdigd zijn, maar het werk is gruwelijk saai en je moet rekenen op werkdagen van minimaal twaalf uur, vaak zes dagen per week. Slavenarbeid. Bovendien zit je op een zijspoor, want als je eenmaal in dit traject zit maak je heel moeilijk de overgang naar een normale bevredigende advocatenbaan. Het is een schaduwwereld van duizenden advocaten die allemaal min of meer administratief werk doen. Voor een redelijk salaris, dat wel, want zo'n *staff attorney* kan al snel een ton verdienen. Omdat deze juristen meestal op een eigen verdieping zitten, afgescheiden van de rest van het kantoor en ver weg van de gewone advocaten, wordt ook wel gezegd dat ze in *The Dungeons* zitten. Een behoorlijk hiërarchisch systeem. Daar is New York heel extreem in.'

Ook Van der Zandt was een tijdje *staff attorney*. Toen zijn contract bij Holland Van Gijzen erop zat en hij terug moest naar Nederland, besloot hij in New York te blijven (hij was inmiddels getrouwd met een New Yorkse architecte), een LLM-opleiding te volgen en de Bar Exam te halen. Nadat hij dat had afgerond, ging hij op zoek naar een baan in de New Yorkse advocatuur. Wat hij dacht dat zijn pluspunt zou zijn – een dubbele opleiding en ervaring in Europese advocatuur – bleek zijn valkuil. Zo kreeg hij tijdens een sollicitatiegesprek bij een kantoor op Wall Street te horen: 'Meneer Van der Zandt, u zult begrijpen dat uw Nederlandse ervaring irrelevant is voor ons.'

Een startpunt

Hij besloot een tijdje als *staff attorney* te werken: 'Het was ontzettend leerzaam, ik kreeg er een kijkje in de keuken van een van de topkantoren en ik had het geluk dat ik wel regelmatig met partners kon samenwerken omdat er een grote zaak speelde waarbij Nederlandse bedrijven betrokken waren. Ik leerde veel over processtactiek en met name over een typisch Amerikaans procesonderdeel, de *'discovery procedure'*, waarin procespartijen elkaar over en weer bestoken met verzoeken om extra informatie en documenten. Maar je moet op een ge-

geven moment wel een beslissing nemen: regulier advocaat worden of daar blijven hangen. Toen besloot ik dat de tijd rijp was voor mijn eigen kantoor.' Aangezien Van der Zandt door de jaren heen een aantal Nederlandse cliënten in zijn avonduren juridisch was blijven adviseren, had hij een startpunt. Langzaam maar zeker bouwde hij een cliëntenbestand op dat groot genoeg was om de stap te wagen.

Van der Zandt richt zich op het Nederlandse midden- en kleinbedrijf dat zaken doet in de VS. Hij bedient bedrijven die technologisch hoogwaardige producten aanbieden als zonne-energie en led-technologie, maar geeft ook veel algemene en praktische begeleiding aan cliënten die voet aan de grond willen krijgen in de VS.

'Op vakgebieden waar ik minder verstand van heb, zoals immigratie of belastingrecht, werk ik samen met een vaste kring externe advocaten, maar ik blijf wel de projectmanager voor mijn cliënt.'

Eerst het mes op tafel

Over tarieven en betalingsstructuren is veel te doen in de VS. Zo gaat de behandeling van de faillissementen van grote banken doorgaans naar grote kantoren die daarvoor een *fee schedule* in moeten vullen dat door de rechter moet worden goedgekeurd. Er gaan stemmen op voor andere betalingsstructuren en lagere tarieven. Van der Zandt: 'In Chicago is onlangs een advocatenkantoor opgericht door voormalig advocaten van grote kantoren, die hoofdzakelijk vaste prijzen, *flat fees*, gaan rekenen voor hun diensten. En in het Amerikaanse advocatenblad, de *ABA Journal*, stond laatst een interview met een aantal zwaargewichten in de advocatuur die aangaven dat de hoge uurtarieven ook een verkeerde *trigger* kunnen geven. Advocaten werken vaak langer dan nodig is op een zaak.'

Ook de onderlinge omgang tussen advocaten is in New York wezenlijk verschillend van Nederland, vindt Van der Zandt: 'Het is hier echt lastiger om goed en constructief samen te werken. Advocaten zijn doorgaans agressief en aanvallend, ook om hun cliënt te laten zien dat ze boven op de zaak zitten. Wij vinden agressie niet altijd in het belang van de zaak, maar hier wordt dat anders gezien. Eerst het mes op tafel, in onderhandelingen extra laag inzetten of een onredelijk eenzijdig eerste concept voor een overeenkomst opsturen. Dat is een

.....
'Je moet hier de klant meteen bellen, regelmatig follow-ups geven, erbovenop zitten en af en toe uit jezelf bellen, zelfs als er niet veel te melden valt'
.....

vorm van marketing naar de cliënt. Verzoening komt later wel.'

Direct deliverables

De klant is koning en dat moet een advocaat op alle mogelijke manieren tonen. Niet alleen door de zaak agressief aan te pakken, maar ook door veel feedback en aandacht te geven aan cliënten en altijd onmiddellijk te reageren. Dat is volgens Van der Zandt een van de belangrijkste verschillen: 'Toen ik net in New York werkte, moest ik eens een leenovereenkomst opstellen. Ik kreeg de opdracht op dinsdag, werkte er de hele woensdag aan en kwam op donderdagmorgen met een eerste concept. Dat bleek te laat. Ze hadden al een ander gevraagd. Wat ik ervan leerde, is dat het in eerste instantie niet om een compleet antwoord hoeft te gaan. Amerikaanse cliënten willen gewoon *direct deliverables* zien. Een tastbaar resultaat, een heel ruw concept, zodat ze weten dat je ermee bezig bent en ook alvast een klein beetje weten waar ze aan toe zijn. Amerikanen zijn handiger in het managen van hun klanten. Dat is hier echt het halve werk. Meteen bellen, regelmatig *follow-ups* geven, erbovenop zitten en af en toe uit jezelf bellen om de status even door te geven, zelfs als er niet veel te melden valt. Zonder daar overigens meteen voor te factureren. Het is de *TLC-factor*: *tender love and care*.' Anderzijds is de advocatuur in de VS wel meer een *business* dan een beroep. Van der Zandt: 'Het gaat puur om productievolume en winst. Alles wordt gefactureerd, zelfs om een fax te sturen of een kopie te maken moet je een klantnummer invoeren. Hoezeer ze ook *gepamperd* worden, cliënten blijven gewoon *business*.'

Zakelijk ondervindt Van der Zandt weinig last van de kredietcrisis. 'Bedrijven blijken nu meer bereid om ook naar kleinere advocatenkantoren te kijken. Dat is in mijn voordeel.' Van der Zandts tarief ligt rond de 350 dollar per uur. Hij houdt het aantal cliënten beperkt. 'Ik wil bereikbaar kunnen blijven en persoonlijk contact kunnen houden. Zo hou ik de kwaliteit hoog. En de *TLC*.'