

De opkomst van de buitenlanddesks

‘Wij behoeden cliënten voor internationale valkuilen’

Globalisering, buitenlandse collega's en interessante cliënten overzee zorgen voor een hausse aan buitenlanddesks. Maar alleen wie zijn talen spreekt en connecties aangaat met lokale kantoren kan succesvol zijn. 'Met een landendesk kun je je expertise binnen het kantoor verder uitbouwen.'

Tekst: Michel Knapen



Illustratie: Flos Vingerhoets

Er was een behoefte, er zat geen strategie achter. Zo omschrijft Karin Figel de oprichting van de Poolse desk bij Dorhout Advocaten (Groningen). Figel, geboren in Polen, ging er als 'gewone' advocaat werken en kreeg door haar achtergrond steeds meer opdrachten van Poolse en Nederlandse burgers, ondernemers en instellingen. Maar pas toen een zaak over de cao naar Pools recht voor Poolse werknemers in de Groningse Eemshaven zich aandiende, ontstond het idee om een Poolse desk op te richten. Die desk is een samenwerking van Dorhout Advocaten met het Poolse advocatenkantoor Warecka in Warschau, waar Figel vanwege haar afkomst als contactpersoon fungeert.

Talen zijn een *must*

Zo zette Dorhout Advocaten een stap die elders al eerder was gezet en die steeds meer navolging krijgt. Populair was al de Duitslanddesk, maar ook andere Europese landen zoals België, Frankrijk, Spanje en Italië zijn in opkomst; enkele kantoren hebben een Turkijedesk of Braziliëdesk terwijl andere zich richten op Rusland, China en India. Maar wie een buitenlanddesk wil opzetten omdat hij een markt ziet, doet er goed aan om eerst de interne organisatie rond te krijgen. Advocaten die de taal van het betreffende land vloeiend spreken, is een *must*, zo bewijst Figel die inmiddels ook ingeschreven is als *advokat* bij de Poolse balie. Kijk bijvoorbeeld ook naar Marcel Willems, hoofd van de Germandesk van Kennedy Van der Laan – hij studeerde en werkte jarenlang in Duitsland. Of kijk naar Adam Diels, advocaat en sinoloog bij de China Desk van Everaert Advocaten (Amsterdam).

Of neem Ricardo Catalan uit Chili, verbonden aan de Latijns-Amerika desk van Buren van Velzen Guelen (Den Haag). Hij werd geboren in de Chileense hoofdstad Santiago en emigreerde als kind naar Nederland. Hij begon als junior belastingadviseur bij Buren van Velzen Guelen en kon onmiddellijk aan de slag met de cliënten uit Latijns-Amerika. 'Het bestaande cliëntenbestand groeide stap-

je voor stapje en zo besloot onze fiscale partner enkele jaren geleden de specialisatie nog duidelijker op de kaart te zetten.' Catalan, die naar eigen zeggen het recht van Latijns-Amerikaanse landen op hoofdlijnen kent, blijft op de hoogte via partnerkantoren in Argentinië, Chili en Mexico die hem regelmatig memoranda met nieuwe wet- en regelgeving sturen. 'Ik spreek de taal en ken de omgangsvormen. Daardoor heb ik een alarmeringsvermogen ontwikkeld. Ik voel direct aan als er iets aan de hand is.'

De desk wordt sinds twee jaar op de website vermeld en omvat nu twee mensen die er bijna fulltime voor werken. 'De rest van het kantoor wordt via deze desk in contact gebracht met de cliënten.'

'Zelf ben ik jarenlang tolk geweest bij handelsmissies'

Adam Diels

Komt er een vraag over een concurrentiebeding, dan weet ik wie ik moet hebben. Het hele kantoor, inclusief onze andere landendesks – China, Japan, Rusland en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten – kan op deze manier efficiënt worden ingeschakeld voor de cliënt.'

Flaters...of erger

'En andersom,' vult Marcel Willems van Kennedy Van der Laan aan, die in Nederland, Osnabrück en Berlijn studeerde. 'Net als bij onze Frankrijk- en Italiëdesk is de Germandesk ontstaan doordat advocaten die taal spreken. Omdat we binnen onze grootste handelspartner al contacten hadden en de juridische taal beheersen, hebben we twee jaar geleden de desk opgericht.' Nu werken daar drie advocaten en daar komt binnenkort een vierde, een Duitse advocaat, bij.

'Ik voel direct aan als er iets aan de hand is'

Ricardo Catalan

Ook Willems benadrukt het belang van de taal en de kennis van lokale culturen. 'Steeds meer Duitse advocaten spreken Engels maar vinden het toch plezierig om in het Duits te praten. Besprekingen gaan vaak in het Engels maar in de pauze spreek je Duits met elkaar. Voor een goed contact zijn ook de omgangsvormen van belang. In het Engels spreek je iemand snel met de voornaam aan, in het Duits blijft dat lange tijd de achternaam. Het is veel formeler. Dat moet je wel weten want anders kun je enorme flaters slaan.'

Of erger, weet Adam Diels van het Amsterdamse immigratiekantoor Everaert. Ken je de weg in de lokale bureaucratie niet, dan kun je het zakendoen wel schudden. 'Onze Chinadesk is er niet alleen vanwege de taal – zelf ben ik jarenlang tolk geweest bij handelsmissies en voor Justitie – we hebben ook kennis in huis van Chinese procedures en documenten. Een Nederlandse cliënt wilde eens afval exporteren naar China maar de Chinese autoriteiten wilden alleen een vergunning afgeven als de Nederlandse ondernemer een *business license* kon overhandigen. Zoiets kennen wij in Nederland echter niet. Juist vanwege onze kennis van de Chinese bureaucratie konden we de ambtenaren in China overtuigen deze ondernemer toch een vergunning te geven.'

Everaert Advocaten heeft naast de Chinadesk nog landendesks voor Japan en India, aldus advocaat Nina Matt. 'We hebben gemerkt dat groepen cliënten elk een eigen aanpak nodig hebben en dan is het beter ze in een landendesk te clusteren. Chinezen vinden het prettiger om hun eigen taal te spreken in tegenstelling tot de meeste Japanners en Indiërs die goed met Engels overweg kunnen.'

‘In de pauze spreek je Duits met elkaar’

Marcel Willems

Met zo’n desk kun je je expertise binnen het kantoor verder uitbouwen. Landendesks zijn dus meer dan een acquisitie-tool waarmee je naamsbekendheid verwerft.’

Veelvoorkomende vragen

De Indiadesk van Everaert bedient veel Indiase IT’ers en IT-bedrijven die zich in Nederland willen vestigen en Japanse kunstenaars, studenten en ondernemingen die hierheen willen komen. Everaert regelt voor hen verblijfs- en werkvergunningen en adviseert over nationaliteitsrecht, gezinshereniging en bedrijfsvestigingen. ‘Een veelvoorkomende vraag is: “Hoe moet ik in Nederland een bv oprichten?”’ zegt Matt. ‘Wij concentreren ons op verblijfstitels, voor het ondernemingsrechtelijke deel werken wij samen andere advocatenkantoren. Zo werkt onze Chinadesk bijvoorbeeld met het advocatenkantoor Heussen.’

Ook de buitenlanddesks van Kennedy Van der Laan richt zich vooral op buitenlandse cliënten, zegt Willems. ‘Die komen vaak bij ons omdat hun advocaat in eigen land hen naar ons doorverwijst of omdat ze vragen hebben over overnames of procedures. Zo kregen we onlangs

een spoedklus. We moesten een Nederlands onroerendgoedcontract voor een Duitse cliënt beoordelen en in het Duits adviseren – en dat op stel en sprong. Een kantoorgenoot deed het OG-deel en ik schreef het advies in het Duits.’

De cliënten van Buren van Velzen Guelen komen juist van beide zijden van de Atlantische Oceaan, zegt Catalan. De *in bound* investeerders zijn bijvoorbeeld Nederlandse fruitimporteurs die in Latijns-Amerika een eigen plantage willen kopen. ‘Voor zo iemand zoeken we een lokaal advieskantoor. Dat kun je niet altijd overlaten aan de Peruaanse of Colombiaanse handelspartner. Het is voorgekomen dat een Nederlander een joint venture wilde oprichten met een Argentijn. Die laatste zei: “Ik regel wel een advocaat voor je.” Dat is niet altijd verstandig want die advocaat moet wel jouw belangen behartigen en niet die van je Argentijnse wederpartij. Dat zijn voor veel Nederlandse investeerders valkuilen en wij behoeden hen daarvoor.’

Zijn Latijns-Amerikaanse cliënten ‘zijn ondernemers die naar Nederland of Europa willen exporteren of buiten Latijns-Amerika willen investeren’, aldus Catalan. ‘Denk aan vleesexporteurs en ondernemers uit de olie-industrie die

zich op Rotterdam richten vanwege de fantastische haven en logistiek. Sommigen doen dat eenmalig, anderen willen hier vaste voet aan de grond krijgen. De meesten hebben vragen op het gebied van arbeidsrecht, bestuurdersaansprakelijkheid en fiscale kwesties: “hoe moet ik mijn zaken regelen met de Belastingdienst,” en de tweede vraag is altijd of ze minder belasting kunnen betalen. Maar dat wil natuurlijk elke cliënt.’

Intensievere samenwerking

De buitenlanddesks zijn ambitieus: overall wordt, zowel in menskracht als in clientèle, uitbreiding gezocht. De Chinadesk van Everaert is sinds vorig jaar exclusief partner van het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering. Figel van de Poolse desk van Dohout: ‘We willen méér zijn dan een tussenpersoon. De samenwerking met ons Poolse partnerkantoor Warecka wordt nog intensiever. Volgend jaar ga ik in Warschau een LL.M. Pools recht volgen. Ook doen we samen met Saxion Hogeschool in Enschede onderzoek naar de Poolse-Nederlandse handelspartners en hun juridische behoeftes.’

Dat wil niet zeggen dat Nederlandse kantoren ook buitenlands recht gaan aanbieden. Willems (Kennedy Van der Laan): ‘We weten hoe het Duitse recht eruitziet maar het is bij ons geen specialisme. We doen Nederlands recht. De desk is vooral service, we blijven een Nederlands kantoor met internationale contacten.’

‘We willen méér zijn dan een tussenpersoon’

Karin Figel

(advertenties)

ALT KAM BOER ADVOCATEN

CIVIELE CASSATIE?

- prijsafspraken mogelijk
- ook op basis van toevoeging
- zie onze website voor voorbeeldzaken

Info: mr H.J.W. Alt, Pb. 82228, 2508 EE Den Haag
Tel.: 070 - 358 94 79, fax: 070 - 358 51 97
alt@altkamboer.com, www.altkamboer.com

Procederen in Duitsland?

**Duitse advocaten, vloeiend tweetalig,
gespecialiseerd in Nederlands-Duitse rechtszaken**

Blankestijn & Oortman Advocaten en Rechtsanwältinnen L.L.P.
Postbus 619, 7550 AP HENGELO

Telefoon 074 - 259 38 67

Fax 074 - 259 38 68

www.blankestijnoortman.nl

