

BEDRIJFSREPORTAGE

Tekst: Jerry Helmers
Fotografie: Jur Engelchor

Juridische zaken zijn vaak het stiefkindje van de ondernemer. Althans, dat stelt Ernst van Win, advocaat-partner arbeids- en ondernemingsrecht bij het Leidse advocatenkantoor De Clercq. "Zo is er vaak niet goed nagedacht over de inhoud van een contract," zegt hij. "Maar dat realiseert men zich pas achteraf. En dan is het vaak te laat." Volgens Van Win is een abonnement 'eerstelijns rechtshulp' bij De Clercq daarom een serieuze optie.

Ondernemer moet anticiperen op toekomstige geschillen



Daarbij functioneren we in wezen als de huisadvocaat van de klant," zegt Van Win. "Voor een vast bedrag – bijvoorbeeld per kwartaal – kan de ondernemer ons op elk gewenst moment met diverse vragen benaderen en snel een antwoord krijgen." Van Win denkt daarbij onder andere aan situaties waarin een werkgever overweegt een medewerker op staande voet te ontslaan. "In dat geval is het altijd verstandig om vóóraf even met ons te bellen hoe dat het beste kan worden aangepakt. Maar ook bij minder acute vraagstukken kan er op de 'eerstelijns rechtshulp' een beroep worden gedaan. Als de ondernemer bijvoorbeeld van plan is om een belangrijke brief te versturen, dan kan deze door ons worden nagekeken op juridische houdbaarheid. Waar nodig punten we de tekst aan."

Volgens collega Per van der Kooi, gespecialiseerd in arbeids-, bouw- en huurrecht, moet men proberen om toekomstige escalaties te voorkomen. "Het is dan ook niet altijd zinvol om te gaan procederen," zegt hij. "We beginnen er sowieso niet aan als we het gevoel hebben dat een proces niet is te winnen." Toch valt niet altijd te ontkomen aan een rechtsgang, zo erkennen Van der Kooi en Van Win. "Je blijft immers afhankelijk van de wederpartij en de wijze waarop deze een oplossing voor het geschil probeert te vinden. In dat geval hebben we het over de 'tweedelijns rechtshulp'; het inzetten van zwaarder geschut. Toch blijven we er bij dat we willen voorkomen dat we de scherven van ingegooiden ruiten moeten gaan opruimen. De eerste lijn heeft als doel om niet bij die tweede lijn uit te komen." Het zal de ondernemer bekend in de oren klinken, dat het recht

soms moeilijk is te halen. "Juist dáár vind je óók een argument om een gang naar de rechter te vermijden," zegt Van Win. "Je weet namelijk nooit wat zijn uitspraak zal zijn. Sterker nog; die kan verschillen per rechter. Deze beoordeelt steeds meer op basis van redelijkheid en billijkheid, maar normen en waarden verschillen per persoon. Het vervelende is dat je het initiatief uit handen geeft. Wij proberen voor onze cliënten de regie te behouden en er rechtstreeks met de wederpartij uit te komen. Dat is bovendien goedkoper."

Het uitbrengen van een Volstrekt Onafhankelijk Procesadvies (VOP) is ook een optie bij De Clercq. "De cliënt levert de casus aan en wij bestuderen deze objectief," zegt hij. "We vertellen dan op hooguit twee A4-tjes in hoeverre we een succesvolle kans van slaan zien in eventuele juridische

Ernst van Win en Per van der Kooi van De Clercq Advocaten Notaris Belastingadviseurs.

procedures. Het advies is onafhankelijk omdat we als advocaat geen belang in de zaak hebben." Maar toch blijft voorkomen altijd beter dan genezen. "De ondernemer moet zich concentreren op datgene waarom hij ondernemer is geworden," besluiten Van der Kooi en Van Win. "Zijn core business dus. Maar men moet wel anticiperen op mogelijke knelpunten en geschillen in de toekomst. En wij ondersteunen daarbij."

De Clercq Advocaten Notaris
Belastingadviseurs
Hoge Rijndijk 306
2314 AM Leiden
Telefoon 071 - 581 53 00
info@declercq.com
www.declercq.com