



German desk heeft groeikansen te over

Met Duitsland als belangrijkste handelspartner ligt er een enorme markt voor Nederlandse advocaten naast de deur. Diverse kantoren hebben dan ook een zogeheten 'German desk'.

DOOR / SABINE DROOGLEEVER FORTUYN

Axel Hagedorn (63) kwam ruim twintig jaar geleden als Duitse 'Rechtsanwalt' naar Nederland. In 1997 richtte hij bij de Amsterdamse vestiging van Van Diepen Van der Kroef een German desk op waar hij zowel als Duits alsook als Nederlands advocaat aan de slag ging. 'De tijden waren toen anders. De Nederlandse advocatuur was nog niet gericht op Duitsland, veel meer op Amerika. Terwijl Duitsland Nederlands grootste handelspartner was.' Anno 2017 is Duitsland dat nog altijd, zowel qua uitvoer als qua invoer. Het handelsvolume bedroeg in 2016 volgens het federale Duitse bureau voor het samenstellen en verspreiden van statistieken Destatis 162,7 miljard euro. Volgens het Duitse 'Auswärtiges Amt' is alleen de economische verwevenheid tussen de Verenigde Staten en Canada sterker. Uit Duitsland worden vooral machines, chemische en farmaceutische

producten en voedingsmiddelen geïmporteerd. De belangrijkste Nederlandse exportproducten voor de Duitse markt zijn machines, chemische producten, aardolie en aardgas en voedingsmiddelen. De behoefte aan juridische bijstand neemt alleen maar toe, meldt een woordvoerder van de Duits-Nederlandse Handelskamer. Bijvoorbeeld door toenemende handel en veranderde regels voor het detacheren van werknemers. Daarbij vragen de verschillen tussen Nederland en Duitsland in regelgeving en rechtspraak op het gebied van contracten vaak om rechtshulp. 'Verbazingwekkend,' noemt Hagedorn het dat Nederlandse advocatenkantoren zich niet veel sterker op Duitsland richten. Hagedorn is sinds 2014 bijzonder hoogleraar Duits-Nederlandse rechtsbetrekkingen aan de Universiteit van Amsterdam. 'Het is de enige leerstoel in Nederland op dit gebied, ondanks de economi-

sche waarde van de handelsrelatie tussen beide landen.'

Volgende maand verschijnt het Duitstalige boek 'Niederländisches Wirtschaftsrecht' dat Hagedorn met coauteur Arie Tervoort heeft geschreven. De afgelopen twintig jaar is de belangstelling binnen de advocatuur voor de oosterburen wel geleidelijk aan toegenomen. Toen Hagedorn in 2004 voorzitter werd van de Duits-Nederlandse Advocatenvereniging telde de vereniging honderdvijftig leden. Inmiddels is dat aantal bijna verdubbeld. Daarbij richten steeds meer advocatenkantoren een 'German desk' op.

AMBITIE

Susanne Hermsen-Pfeiffer (46) bijvoorbeeld, begon in 2012 een Duitse afdeling bij Dirkszager advocaten & notarissen met vestigingen in Arnhem en Nijmegen. Inmiddels

Susanne Hermsen-Pfeiffer



werken er zeven advocaten, waarvan Hermsen-Pfeiffer en een collega ook regelmatig in Duitse rechtbanken procederen. Hermsen-Pfeiffer heeft de ambitie om de afdeling uit te breiden. 'We zijn op zoek naar een derde collega die Nederlanders naar Duits recht kan adviseren. Het is moeilijk om mensen te vinden die beide talen goed beheersen en ook advocaat zijn naar Duits recht.' Ook het Rotterdamse kantoor Kneppelhout & Korthals Advocaten heeft sinds augustus vorig jaar een German desk, opgezet door de 38-jarige Niko Oertel. Naast hem werken er zes Nederlandse advocaten van verschillende secties die ook Duits spreken. Oertel: 'Ik ben met name gespecialiseerd in grensoverschrijdende geschillen tussen Duitsland en Nederland en advies in het handels- en ondernemingsrecht. Daarbij heeft Kneppelhout een uitgebreide Azië praktijk. Ik heb een tijdje in Singapore gezeten en heb dus in deze regio veel ervaring opgedaan. Duitsers met vragen over zaken doen in Azië, kunnen daarom ook bij de German desk van Kneppelhout terecht.' De Duitse afdeling van KienhuisHoving advocaten en notarissen in Enschede bestaat al tien jaar. Inmiddels werken er ongeveer twaalf advocaten en notarissen, zegt de 48-jarige partner Arjen Westerdijk. 'Wij zoeken steeds naar mogelijkheden om een zo breed mogelijk aanbod aan rechtsgebieden te kunnen aanbieden. En we zien zeker ruimte voor verdere groei.' Waar sommige kantoren alleen Duitse cliënten naar Neder-

lands recht bijstaan, werken andere kantoren ook andersom. Arbeidsrechtadvocaat Itse Gerrits (36) van Kennedy Van der Laan is vijf jaar betrokken bij de German desk van zijn kantoor die zeven jaar geleden werd opgericht en zich uitsluitend bezighoudt met issues naar Nederlands recht. 'We krijgen voornamelijk Duitse cliënten doorgespeeld vanuit Duitse kantoren. Er zijn vervolgens twee smaken: of de Duitse kantoren blijven ertussen zitten of ze vallen er tussenuit.' Ann Kathrin Oberbremer (34), advocaat en 'Rechtsanwältin' bij het Haagse DVDW Advocaten staat zowel Nederlandse als Duitse cliënten bij, maar procedeert niet in Duitsland. 'Over het algemeen vinden wij het te duur om een advocaat vanuit Nederland naar Duitsland te laten afreizen. Het hangt uiteraard van de zaak af, maar vaak is het voor de cliënt financieel voordeliger om ter plekke een advocaat in te schakelen.' Bij de German desk van Van Diepen Van der Kroef werken vijf advocaten van wie er vier zowel in Nederland als in Duitsland bijvoorbeeld als procesadvocaat mogen optreden in procedures. 'We gaan niet voor een zaak van duizend euro naar Duitsland,' zegt Axel Hagedorn. 'Maar in grote zaken wegen de reiskosten niet op tegen het voordeel van een advocaat die met zijn cliënten in het Nederlands kan communiceren. Hij of zij kan controleren of de tolk een getuigenverhoor helemaal kloppend vertaalt, kan de cliënt ter plekke uitleggen hoe de dag zal verlopen en hoe de rechter zal reageren. Dat geeft vertrouwen en zorgt ervoor dat de cliënt rustiger in de rechtszaal zit.'

DIRECTHEID

Veel German desks opereren op het gebied van M&A, ondernemingsrecht, vastgoed, vennootschapsrecht, distributierecht, insolventierecht, arbeidsrecht, intellectueel eigen-

domsrecht, mediarecht, informatietechnologie en *litigation*. Het beheersen van zowel de Nederlandse als de Duitse taal is een *must* om een German desk succesvol te runnen. Veel advocaten die werkzaam zijn bij een Duitse afdeling hebben

'Duitsers willen een betrouwbare onderhandelingspartner'

enige tijd in Duitsland gestudeerd en/of gewerkt. Een deel van hen is van oorsprong Duits. Een relevant netwerk is eveneens onmisbaar. Bovendien moeten advocaten weten om te gaan met de cultuurverschillen in omgangsvormen. 'Nederlanders staan bekend als flexibel en sympathiek. Duitsers staan bekend om hun grondigheid. Daarin vullen ze elkaar goed aan,' zegt Hermsen-Pfeiffer. 'Duitsers zijn wat formeler dan Nederlanders,' zegt Hagedorn. Het zomaar tutoyeren is volgens hem dan ook erg ongepast. 'Sie' is ook niet zo formeel als het Nederlandse 'u'. Ook hebben Duitsers volgens Hagedorn een directere onderhandelingsstijl. 'Duitsers willen een betrouwbare onderhandelingspartner, die van het begin af aan duidelijk maakt wat hij of zij wil en waarom. Dat creëert vertrouwen. Nederlanders houden vaak toch nog dingen achter om ze later na te kaarten. Dat wekt irritatie op bij de andere partij. Dat raad ik mijn cliënten daarom ook af. *Pacta sunt servanda* geldt voor Duitsers nog meer dan voor Nederlanders.'



Axel Hagedorn