



"Wat ik iedere ondernemer met internationale ambities wil meegeven: probeer een thuiswedstrijd te spelen. Dat vergroot de kans op succes bij conflicten, net als in het voetbal", zegt mr. Kees van Dijk.

50

MR. KEES VAN DIJK, VAN VEEN ADVOCATEN, OVER RECHT BIJ INTERNATIONAAL ZAKENDOEN:

'PROBEER EEN THUISWEDSTRIJD TE SPELEN'

Als bedrijf de internationale markt verkennen, opent nieuwe werelden. Het kan ook onaangename verrassingen opleveren, zaken die zelfs de pet van je juridisch adviseur te boven gaan. Van Veen Advocaten in Ede neemt deel aan een internationaal netwerk van onafhankelijke advocatenkantoren en mr. Kees van Dijk vertelt uit die ervaring welke valkuilen een ondernemer moet zien te voorkomen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: VAN VEEN ADVOCATEN

Hoewel Nederland er met zijn V.O.C.-verleden vroeg bij was met internationaal zakendoen, nam het grensoverschrijdend handelsverkeer voor de meeste ondernemers pas echt grote vormen aan vanaf de jaren negentig van de vorige eeuw. "Europa schiep een vrij verkeer van goederen en diensten en in het daaropvolgende decennium werd China ontsloten," geeft Van Dijk enkele verklaringen voor deze internationalisering. "Daarmee nam ook het aantal grensoverschrijdende juridische kwesties fors toe. Dat vertaalde zich in een overnameslag binnen de advocatuur, waarbij vooral veel Amsterdamse kantoren opgingen in grote, vaak Amerikaanse spelers. Wij wilden onze zelfstandigheid behouden en zochten daarom de samenwerking op met een aantal onafhankelijke kantoren in het buitenland. Vanuit een Engels initiatief ontstond in 1992 het netwerk Unilex, gebaseerd op een ad-hoc-samenwerking. Dat wil zeggen dat we bij grensoverschrijdende advisering en geschillen cliënten naar elkaar doorverwijzen."

VOORRANG

25 jaar na de oprichting dekt Unilex, waarbij Van Veen Advocaten van meet af aan aangesloten was, een flink aantal landen af. "Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Polen, Zwitserland, Italië, Spanje, het Verenigd Koninkrijk, Denemarken, Noorwegen, de Verenigde Staten, Australië, Singapore en Zuid-Afrika. Mocht een kwestie elders spelen, dan bestaan daar altijd wel weer ingangen via dit netwerk. Elk land wordt vertegenwoordigd door één gerenommeerd kantoor. Relaties van Unilex-partners worden direct bediend, dat is de commitment die we doen. Zodra een advocaat uit het netwerk een buitenlandse collega benadert, staat deze hem bij voorrang te woord, om een cliënt zo snel mogelijk verder te helpen of door te verwijzen. Het heeft ons zaken voor heel interessante klanten opgeleverd, bijvoorbeeld Playboy vanuit Duitsland en Puma in een conflict met Nike. Dat had betrekking op het leveren van kleding aan een buitenlands nationaal voetbalteam."

LASTIGE SITUATIE

Volgens Van Dijk kun je qua juridische ondersteuning op internationaal vlak drie categorieën onderscheiden. "Allereerst kennen we de situatie dat we een Nederlandse klant adviseren omtrent een buitenlandse operatie. Blijkt het Nederlands recht niet van toepassing, dan verwijzen we hem al gauw door naar een kantoor in het andere land. Vaak ontwikkelt zich een lastige situatie wanneer er een conflict ontstaat tussen twee partijen - bijvoor-



beeld een fabrikant en een distributeur - die geen schriftelijk contract met elkaar hebben opgesteld, waarin het toepasselijk recht en de bevoegde rechter zijn vastgelegd. Soms geldt dan het recht van het ene land, maar ligt de bevoegdheid om de zaak te behandelen bij een rechter in het andere land. Dat zijn dus twee verschillende dingen. Dan moet bijvoorbeeld een Nederlands rechter volgens het Duitse recht oordelen, wat de zaak erg ingewikkeld maakt."

GROTE BROKKEN

"De tweede categorie betreft buitenlandse klanten die bij een conflict met een Nederlandse partij hier een advocaat zoeken. Dat verloopt vaak via relaties in Nederland, maar ook een advocaat in eigen land kan hen doorverwijzen naar ons kantoor. Het gebeurt wel eens dat hun eigen lokale advocaat de kwestie in Nederland probeert op te pakken, maar die is bij procedures boven de 25.000 euro niet bevoegd en daarnaast bestaat een zeer serieus risico dat hij grote brokken maakt door de verschillen in cultuur en rechtspraak. Een rechter bij ons heeft veelal geen boodschap aan de juridische situatie in een ander land. Het Nederlandse bedrijf zal via zijn advocaat proberen de kwestie naar ons land te trekken, met behandeling volgens onze rechtspraak, terwijl de tegenpartij alles in het werk zal stellen om in eigen land te procederen. Stel dat een Chinese fabrikant accu's levert aan een Nederlandse klant, die niet betaalt omdat de producten niet deugen. In principe geldt op dat moment het Chinees recht, maar vraagt de wederpartij aan de rechter om de accu's hier door een deskundige te laten onderzoeken, dan staat de deur al op een kier om in Nederland te procederen en het bijbehorende recht toe te passen."

VAN DE MARKT GEDRUKT

Vanuit het bovenstaande komen we bij de derde categorie: een goed contract voor de klant opstellen. Mr. Van Dijk: "Doe dat in alle gevallen waarin je met het buitenland te maken krijgt. Ontwikkel je aanvankelijk een product voor de Benelux en vraag je een merk aan, blij je bij expansie in Duitsland ineens van de markt geweerd te worden door een concurrent die de naam daar al als merk heeft ingeschreven. Probeer vooral te laten vastleggen dat geschillen beslecht mogen worden volgens het heel moderne, in vergelijking met veel landen goed functionerende Nederlands rechtssysteem. Lukt dat niet, zorg er dan voor dat je bij levering van goederen kunt terugvallen op het internationaal aanvaarde Weens Koopverdrag. In veel gevallen doe je er verstandig aan om te laten vastleggen dat niet een rechtbank, maar een overheidsafhankelijke arbitragecommissie conflicten behandelt, bijvoorbeeld de Internationale Kamer van Koophandel (ICC) of het CIETAC in China. Bij het aangaan van een contract dient een leverancier zich goed te laten adviseren over hoe hij aan zijn geld komt. Een letter of credit en exportverzekeringen zijn daarbij gangbaar, maar dat luistert nauw. Als er iets wijzigt in de uitvoering, zit je mogelijk al met een probleem. Wat ik iedere ondernemer met internationale ambities wil meegeven: probeer een thuiswedstrijd te spelen. Dat vergroot de kans op succes bij conflicten, net als in het voetbal. Voor de advocaat in kwestie geldt: ken je grenzen, brand je vingers niet aan onbekend recht in het buitenland, durf het uit handen te geven aan je collega daar. Vandaar onze samenwerking binnen Unilex."

www.vanveen.com