



Remie Huijs en Hubert Savelkoul

MEER DAN EEN JURIDISCHE ZAAK

Veel ondernemers zitten pas met hun advocaat om de tafel op het moment dat een juridische zaak uit de hand dreigt te lopen. De advocaten van Adelmeijer Hoyng prefereren een andere aanpak. "Potentiële problemen kun je beter in de kiem smoren door in de voorfase al een passende oplossing te bedenken", aldus Hubert Savelkoul.

FOTOGRAFIE: ARJEN SCHMITZ

Binnen het kantoor van Adelmeijer Hoyng Advocaten vormt 'trusted advisorship' de basis. Dit houdt in dat de advocaten van dit kantoor, met vestigingen in Roermond en Maastricht, nauw contact houden met hun cliënten. Zij dienen als vraagbaak wanneer een ondernemer ergens tegenaan loopt. Bovendien worden de problemen die hun cliënten op tafel leggen niet alleen maar vanuit een juridisch oogpunt bekeken. Volgens advocaten Remie Huijs en Hubert Savelkoul, die zich buigen over ondernemingsrechtelijke problematiek in de ruimste zin van het woord, zijn de cliënten erg te spreken over deze werkwijze. "Achter de problemen waar een cliënt tegenaan loopt, zit vaak een dieper gelegen oorzaak", vertelt Huijs. "Je kunt er een juridische kwestie van maken, maar vaak kom je tot een betere oplossing door naast de juridische kant ook naar andere aspecten te kijken. Neem bijvoorbeeld twee partijen die samenwerken op basis van gemaakte afspraken. Wanneer er een discussie ontstaat, kun je eindeloos procederen over wat er in het contract staat. Maar in plaats daarvan kun je ook de samenwerking nogmaals onder de loep nemen en bijvoorbeeld een commerciële of bedrijfseconomische oplossing onderzoeken. Vaak leidt dat voor alle betrokkenen tot een win-win situatie." Als advocaat heb je dus een rol als conflictoplosser én -vermijder", voegt Savelkoul toe. "Vooral binnen de klassieke advocatuur heerst een modus operandi waarbij het lijkt of de juristerij een doel op zich is, terwijl dit slechts één van de middelen is. Dat proberen wij te doorbreken, want door out-of-the-box te denken krijg je vaak de beste oplossing. Dit neemt overigens niet weg dat we zo nodig ook juridisch stevig uitpakken om een doorbraak te forceren."

STERK IN BEDRIJVEN

Voor de werkwijze van Adelmeijer Hoyng Advocaten is inzicht in de bedrijfsprocessen van ondernemingen van essentieel belang. Zowel Savelkoul als Huijs zijn goed op de hoogte van de ins en outs van deze processen. Savelkoul houdt zich onder andere bezig met overnames, het opzetten van samenwerkingsverbanden en treedt regelmatig op als curator. "Dan ben je vooral bezig met een onderneming draaiende houden en laten doorstarten langs juridische, maar ook bedrijfseconomische lijnen. Je moet begrijpen wat er binnen het gehele speelveld gebeurt. Omdat wij in heel Limburg bij veel bedrijven over de vloer komen, hebben we feeling met de diverse bedrijfsprocessen

en begrijpen we hoe deze verlopen. Door dit inzicht kunnen we snel schakelen en doorgronden welke aanpak gewenst is, of dit nu bemiddelen, herstructureren of procederen is." Huijs begeleidt al jaren fusie- en overnameprocessen. "Dan heb je niet alleen juridische kennis nodig maar ook inzicht in de financiële aspecten, anders weet je niet wat het financiële gevolg van een bepaalde afspraak is." Bij deze trajecten is het eveneens van belang dat een advocaat in staat is om de ondernemer bij de hand te nemen en de verwachtingen te managen. "Fusie- en overnameprocessen zijn door Angelsaksische invloeden in de afgelopen vijftien jaar een stuk complexer geworden", legt Huijs uit. "Bovendien komen er bij dergelijke trajecten ook vaak emoties om de hoek komen kijken. Er zijn bijvoorbeeld altijd risico's waar een ondernemer zich tegen wil indekken, maar sommige wegen zwaarder dan andere. Hier kun je afspraken over maken en deze vastleggen. Dan ben je dus met meer bezig dan enkel het toepassen van juridische regeltjes." "Tegelijkertijd moet je ervoor waken dat er geen overjuridisering in de contracten ontstaat", benadrukt Savelkoul. "Bij een overname van een BV met een aantal werknemers hoeft er vaak geen contract van zes ordners met vrijwaringen, garanties en releaseovereenkomsten op tafel te komen."

VOORUITDENKEN

Goede afspraken maken en deze contractueel vastleggen is niet alleen belangrijk bij het (ver)kopen of beëindigen van een bedrijf, maar ook bij de oprichting hiervan. Savelkoul: "Veel zakenpartners die samen een bedrijf starten, gaan voortvarend aan de slag met het regelwerk, maar vergeten vaak om vast te leggen hoe ze om willen gaan met bepaalde situaties waar zij in al hun enthousiasme niet direct aan denken. Wat doe je als na een tijdje de dingen niet goed lopen en je elk

een andere kant op wil? Door van tevoren na te denken over eventuele conflicten en dit vast te leggen in een goede overeenkomst, bouw je een mechanisme in waarmee je problemen kunt voorkomen. Hetzelfde geldt voor belangrijke stappen die een bedrijf maakt zoals het ontwikkelen van een nieuw product en het beschermen van intellectueel eigendom, maar ook de aansturing en structurering van een onderneming."

EEN JURIDISCHE PARTNER ALS RECHTERHAND

In deze tijd van steeds verder toenemende juridisering moet een ondernemer steeds meer aan allerlei wet- en regelgeving voldoen. Het is voor MKB-ondernemers echter lastig om overal van op de hoogte te zijn, laat staan de consequenties daarvan te overzien. Savelkoul en Huijs staan dan ook voor een proactieve werkwijze. Huijs: "Een ondernemer is onmogelijk in staat om naast zijn core business op de hoogte te blijven van ontwikkelingen zoals bijvoorbeeld de nieuwe regels uit de privacy-wetgeving. Het helpt als je een vertrouwde partner hebt die met je meedenkt, je daarover informeert en je adviseert over de relevantie daarvan voor jouw onderneming." Savelkoul: "We zijn een groot voorstander van het toepassen van de principes van Risk Management. Dat betekent dat we bij voorkeur gedurende de rit de risico's van een ondernemer beheersen, analyseren en monitoren om tijdig te kunnen anticiperen." Huijs: "Die werkwijze kunnen we goed toepassen omdat we een flink aantal cliënten hebben voor wie we al jarenlang de belangen mogen behartigen. Dankzij die langdurige relatie leer je het bedrijf vanzelf kennen en weet je wat voor welke cliënt relevant is."



MASTERCLASS LICHT OP FINANCIERINGEN

Adelmeijer Hoyng Advocaten organiseert regelmatig lezingen en bijeenkomsten.

Op 22 maart 2018 vindt de Masterclass Licht op Financieringen plaats: 'Begrijp waar je aan begint en weet wat je tekent'. Geïnteresseerden zijn van harte uitgenodigd in de ECI Roermond. Voor meer informatie en aanmelden gaat u naar www.ahadvocaten.eu/nl/masterclass-licht-financieringen of scan de QR-code.