



'JUISTE MOMENT LUISTERT NAUW'

Tijdig inschakelen advocaat loont

Ondernemers houden zich bezig met geld verdienen en een advocaat inschakelen kost geld. Vanwege die tegengestelde belangen zijn ondernemers geneigd pas voor juridische inmenging te kiezen als de nood aan de man is. Is dat verstandig? "Het goede moment luistert nauw", weet advocaat Manon Pluymen.



Pluymen – specialisaties onder meer verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht – waarschuwt niet te laat actie te nemen, want dat maakt de kans op meer of onherstelbare schade veel groter. "Heb je het idee: dat klopt niet, daar moet ik iemand naar laten kijken? Dat onderbuikgevoel is altijd terecht, negeer het niet. Modder je door, dan loop je in veel gevallen schade op en rest soms niks anders dan procederen", aldus Pluymen, werkzaam bij de Doetinchemse en Deventer vestiging van JPR advocaten. "Onze gedragsregels zijn er juist op gericht om er eerst samen uit te komen."

TIMING

Wat is het juiste moment? Wanneer moet welke actie worden ondernomen? Dat ligt geregeld heel complex, omdat partijen verschillende belangen hebben. Een praktijkvoorbeeld. Een bedrijf in auto-onderdelen dat levert aan de automobielindustrie, krijgt te maken met een grote afnemer die dreigt met een terugroepactie van auto's waarin de onderdelen van het bedrijf zijn verwerkt. Op dat moment moet zo'n bedrijf allerhande ballen in de lucht houden om al zijn belangen veilig te stellen. Uit commercieel belang wil die zijn klant niet kwijt, maar hij moet wel met hem in discussie omdat hij de claim niet terecht vindt. Daarbij speelt op de achtergrond de vraag op welk moment hij bij zijn verzekeraar de potentiële claim moet melden? Doet hij dat te laat, dan kan de verzekeraar vinden dat zijn belangen zijn geschaad. Meldt hij het risico te vroeg, dan neemt de verzekeraar de discussie over en verliest de ondernemer de regie. "Een complexe situatie, waarbij het aankomt op balanceren tussen commerciële belangen en veiligheidsnormen."

MEERWAARDE

Tijdige inschakeling van een advocaat levert meerwaarde op. Pluymen: "Het is verstandig vroeg de stand van zaken met zowel cliënt als assurantietussenpersoon te bespreken. Met de cliënt: wat zijn de risico's? Is er al sprake van een risico? En als dit risico zich realiseert: welke schade levert dit op? Wat de overeenkomst betreft moet gekeken worden wat er precies verzekerd is. Het is raadzaam eerst te onderzoeken wat de risico's en dekking zijn, waarna er bijgestuurd kan worden. Bij aansprakelijkheidsrecht draait het altijd om risico's. Veel ondernemers gaan er van uit dat als er ooit schade optreedt, 'het wel gedekt' is.

Iedereen sluit verzekeringen af, maar weinigen vragen zich af of deze voldoende toegespitst zijn op de bedrijfsvoering. Is de dekking zwaar genoeg? Volstaat de normale AVB (Aansprakelijkheids Verzekering Bedrijven) of moet deze worden aangevuld met, bijvoorbeeld, een productaansprakelijkheidsverzekering?"

UP TO DATE

Pluymen adviseert ondernemers geregeld hun verzekeringspolissen onder de loep te nemen. "Je moet blijven checken. Als iets wijzigt, bijvoorbeeld een nieuw product wordt toegevoegd of een productinnovatie wordt doorgevoerd, of als de bedrijfsvoering wordt uitgebreid met bijvoorbeeld nieuwe diensten, dan moet je controleren of de gesloten overeenkomst nog up to date is."

Ook aan het juiste gebruik van algemene voorwaarden ontbreekt het bij veel ondernemers. Naast het feit dat velen verzuimen om op maat gemaakte algemene voorwaarden op te stellen – terwijl die de essentie van de bedrijfsvoering vormen – worden ze vaak niet goed gebruikt, met als consequentie dat ze gewoonweg niet van toepassing zijn. "Je moet algemene voorwaarden daadwerkelijk overhandigen voor of tijdens het sluiten van de overeenkomst, of uiterlijk op het moment van de opdrachtbevestiging. Ze moeten fysiek meegestuurd worden, niet per e-mail. Inhoudelijk kan een ondernemer met goede algemene voorwaarden zijn positie zo gunstig mogelijk regelen. Maar hoe goed de algemene voorwaarden ook zijn, als ze niet zijn overeengekomen, heeft de ondernemer er niets aan. Daar komen ondernemers vaak te laat achter. Dan willen zij zich bijvoorbeeld in een faillissement beroepen op hun eigendomsvoorbehoud en dan zegt de curator: 'Het spijt me, de algemene voorwaarden zijn niet overeengekomen. Helaas!'"

ONTZORGEN

Een (dreigend) geschil frustrereert de bedrijfsvoering van ondernemers. Niet alleen is de advocaat dé aangewezen persoon om te bepalen wat wanneer gedaan moet worden, de advocaat neemt ook de zorg uit handen zodat ondernemers zich kunnen concentreren op hun core business. "Onze rol is te ontzorgen. Hoe moet de discussie gevoerd worden, welke uitgangspunten gelden, wat moet er wel/niet gezegd worden en wanneer? Dit nemen wij over. Samen met de klant bespreek je de belangen.

Als advocaat word je vaak ingeschakeld als de brand al om zich heen slaat. Dan rest niets anders dan in de opgetreden kwestie te redden wat te redden valt. Extern probeer je alles zo goed mogelijk te plooiën. Je stelt een compleet stappenplan op. Daarna kun je meerwaarde bieden door zo'n brand in de toekomst te voorkomen. Dit doe je door te kijken of intern bij de cliënt alles goed geregeld is, of de overeenkomst niet aangepast moet worden, zodat dergelijke situaties in de toekomst kunnen worden voorkomen, of de risico's ervan zijn afgedekt. Het is dan net schaken, je zet je stappen zo dat je de risico's voor blijft", aldus Pluymen, die bij complexe dossiers beslissingen regelmatig in samenspraak met collega's neemt.

SPARRINGPARTNER

De advocaat fungeert voor zijn cliënt als sparringpartner, een rol die Pluymen duidelijk op het lijf is geschreven. Enthousiast: "Ondernemers blijven vaak in de groef van hun eigen gedachten hangen. Als advocaat kun je ondernemers uit die groef tillen door vanuit een ander perspectief naar de situatie te kijken of er een ander aspect uit te halen", illustreert ze de meerwaarde van haar beroepsgroep. Andere voordelen: emoties spelen geen rol en een advocaat spreekt de taal van de verzekeraar. "Ondernemers zijn vaak niet happig om zich bij de verzekeraar te melden uit angst dat hun eigen risico of de premie omhoog gaat. Ondernemers zien verzekeraars vaak als een abstracte grote boeman. Soms kan het toch erg handig zijn om af te stemmen: waar staan we? Wij hebben wat meer mogelijkheden om even kort en neutraal te overleggen. Dan wordt die verzekeraar ook betrokken in het proces." Uiteindelijk is het altijd de kunst zoveel mogelijk de schade te beperken. Daarbij is de timing van de te nemen stappen cruciaal. <<

JPR ADVOCATEN

Koopmanslaan 4
Postbus 348
7000 AH Doetinchem
Telefoon 0314 - 37 23 11
Fax 0314 - 33 21 47
E-mail info@jpr.nl
www.jpr.nl