

De kracht van preventive law Voorkomen is beter dan genezen

— door **Daphne van Dijk**

Voorkomen dat juridische geschillen ontstaan in plaats van ze op te lossen met een gang naar de rechter.

Dat is de kern van preventive law waarbij vooral voor cliënten in het midden- en kleinbedrijf (mkb) winst te behalen valt. Hoogleraar Eric van de Luijngaarden:

‘Het is geen grote beweging, wel een bestendige.’

‘Ik kan een prachtig voorbeeld geven van preventief werken waarbij advocaten niet goed nadenken hoe partijen snel en efficiënt afscheid van elkaar kunnen nemen,’ vertelt ondernemingsrechtadvocaat Guido Goorts (Hooglander in Helmond, Eindhoven en Deurne). ‘Twee mensen willen een bedrijf beginnen in een vennootschap onder firma (vof). Volgens de gebruikelijke gang van zaken stellen zij met hulp van een advocaat een vof-akte op waarin afspraken staan over de gewenste samenwerking, met name voor het geval het misgaat en je niet meer fatsoenlijk met elkaar kunt communiceren.’

De Haviltex-norm uit 1981 wordt gebruikt als maatstaf om onduidelijke contracten uit te leggen, verduidelijkt Goorts. ‘Het arrest houdt in dat wanneer je in de toekomst enorme ruzie krijgt met je compagnon

je de rechter laat uitleggen wat er wordt bedoeld met de inhoud van de vof-overeenkomst. Maar waarom eigenlijk? Je kunt óók in de vof-akte optekenen dat je de Haviltex-formule expliciet uitsluit. Voor geschillen kun je een kortdurende arbitrageprocedure afspreken. Een beknopt mediationtraject kun je desgewenst eraan laten voorafgaan. Het bespaart je cliënt een gang naar de rechter.’

‘Arbitrageprocedures zijn weliswaar soms kostbaar,’ vervolgt Goorts, ‘maar veel sneller en efficiënter. Want bij een gang naar de rechter ben je zo twee, drie jaar verder. Als je daar met gezond verstand over nadent dan wil je dat elkaar toch niet aandoen? Ik ben voorstander van dat de meeste geschillen voor mkb-ondernemers binnen een halfjaar zijn afgerond, liefst nog eerder. Ik ben ervan overtuigd dat als je in een vroeg

stadium de zaken goed regelt je uiteindelijk minder discussie hebt. Al moet ik erkennen dat je daarvoor natuurlijk wel afhankelijk bent van de tegenpartij. Die kan een advocaat hebben met als strategie om de boel te trekken, rekken en traineren.'

De werkwijze van Goorts valt onder de term preventive law, een beweging die zijn oorsprong heeft in de Verenigde Staten (zie kader) en sinds enkele jaren officieel op de opleiding is erkend. Preventive law, preventief recht, richt zich op het voorkomen van juridische problemen en geschillen via de zachte kant van het recht en met oog voor menselijke verhoudingen. De zaken regelen aan de voorkant via verbinding en een goede communicatie. Eric van de Luijtgaarden, lector (Zuyd Hogeschool, Sittard) en sinds 2020 bijzonder hoogleraar preventive law (Maastricht University, rechtsfilosofie): 'Risicopreventie, handjeklap, advisering in plaats van procederen bestaat natuurlijk al veel langer in de advocatuur. De grote jongens op de Zuidas doen niets anders, alleen noemen ze het niet zo. Maar in het mkb is nog winst te halen met preventive law, al is de filosofische preventive law natuurlijk wel meer dan bedrijfsadvisering.'

CONFLICTINDUSTRIE

In Nederland is Van de Luijtgaarden dé naam op het gebied van preventive law. Het zaadje voor preventief recht werd bij hem geplant eind jaren negentig toen hij rechter in opleiding was bij de rechtbank Leeuwarden. 'Ik had een keer twee broers voor mij staan die, samen met hun beider advocaten, elkaar kapot procedeerden over een buitenboordmotor. Dat was een erfstuk van hun overleden vader en ze zochten een soort omgangsregeling voor die motor. Ik heb de zitting stopgezet, ben met hen koffie gaan drinken en heb gezegd: waar zijn jullie mee bezig?'

Mijn mentoren van de opleiding vonden het geen goede

beurt dat ik een dorpshuis-oplossing had bedacht en daar hadden zij volkomen gelijk in. Maar het zette me wel aan het denken. Toen ik later in de rechtbank Amsterdam als plaatsvervangend bestuursrechter werkte, overviel mij vaak een soortgelijk gevoel. De techniek, de professionaliteit van het recht vind ik fantastisch, maar als ik dan iemand tegenover mij had staan die beticht werd van bijstandsfraude van een paar duizend euro, dan klonk er een klein stemmetje in mijn hoofd: is deze rechtszaak wel de bedoeling? Waarom hebben de betrokkenen elkaar niet even gebeld en overlegd: hoe kunnen we dit an-

ders oplossen? Ik heb rechten en filosofie gestudeerd en wilde ooit priester worden. Ik ben een idealist.'

Van de Luijtgaarden ging in 2011 aan de slag als lector preventive law. 'Ik dacht: we moeten de opleidingen anders inrichten en aan studenten uitleggen dat een juridische procedure geen klassiek toernooimodel hoeft te zijn. Partij A en partij B die alles uit het gereedschapskistje halen en met elkaar vechten en aan de eindstreep de rechter die een knoop doorhakt. Je hoeft als jurist niet te wachten tot een probleem juridisch is gemaximaliseerd, maar kunt ook eerder je eigen moreel kompas volgen. Ben je rechten gaan studeren om schofterig veel geld te verdienen of vanuit een rechtvaardigheidsgevoel om de wereld beter te maken of iets wat daartussen zit? Een oud-student van mij werkt tegenwoordig bij een deurwaarderskantoor. Haar baas wilde beslag leggen op een woning van een huurder wegens betalingsachterstand. De oud-student heeft toen in overleg met de deurwaarder een andere oplossing gezocht en gevonden, met in gedachten de principes van preventive law. Dat soort verhalen vind ik fantastisch om te horen: met kleine stappen zaken veranderen.'

'Meer procederen, meer juridiseren en in een regelreflex schieten, is niet de oplossing,' vervolgt Van de Luijtgaarden. 'Burgers zijn weliswaar mondiger geworden, maar de overheid bedenkt ook steeds weer nieuwe regels voor bestaande problemen. Er is wat ik noem een regel- en conflictindustrie ontstaan. De meeste ad-

vocaten rekenen vaste tarieven, ook voor huis-tuinen-keukenproblemen. Op juristen na vindt bijna niemand het fantastisch om te procederen. De menselijke

maat lijkt verdwenen. Je hoort nooit mensen aan het einde van een juridische procedure zeggen: wat fijn dat we na al die jaren gelijk hebben gekregen. Recht maakt soms meer kapot dan je lief is.'

PIONIEREN

Arbeidsrechtadvocaat René de Wit (De Wit Advocatuur in Oosterhout) kwam een paar jaar geleden via een LinkedIn-post van Eric van de Luijtgaarden in aanraking met preventive law en was meteen enthousiast. 'Ik ben al sinds de jaren negentig bezig met risicomangement voor mijn mkb-cliënten,



Eric van de Luijtgaarden

'Je hoeft niet te wachten tot een probleem is gemaximaliseerd'

maar heb me de laatste jaren met hulp van Van de Luijngaarden op de preventie toegeleid.' De Wit werkt ook als mediator, maar dat is volgens hem toch net wat anders. 'Bij mediation is er al een concreet conflict tussen bijvoorbeeld een werkgever en een werknemer. Als mediator begeleid je een gesprek om zo tot een oplossing te komen. Preventive law zit nog een stapje voor het mediationproces.'

Wat hem aanspreekt in preventive law is niet het feitengesprek en daarna het juridisch oplossen van het probleem, maar uitzoeken waar de cliënt écht mee is geholpen. 'Stel, een werknemer heeft een conflict met de baas en die wil met gestrekt been de confrontatie aangaan en geld zien. Preventive law be-



Guido Goorts

tektent dat je als advocaat in zo'n geval doorvraagt, de vraag achter de vraag stelt. Want wat speelt er echt en wat vindt een cliënt echt belangrijk? Vaak gaat het niet zozeer om geld maar om erkenning. Dan wil een cliënt vooral begeleiding om een stap verder te zetten in de loopbaan of hulp bij privéproblemen.'

De afgelopen jaren heeft De Wit zijn praktijk omgegooid en presenteert hij zich in de markt als preventive lawyer. 'Het is een beetje pionieren. Ik heb mijn website aangepast en probeer actief cliënten ertoe te bewegen mij te benaderen voordat ze een probleem hebben: preventie als dienstverlening. Inmiddels besteed ik er bij elke nieuwe zaak aandacht aan. Vorm en inhoud zijn nog een aandachtspunt en volop in ontwikkeling en het is geen scherpe afbakening: nu gaan we over op preventive law. Bij lopende geschillen probeer ik te kijken wat ik kan doen om escalatie te voorkomen of gaandeweg andere oplossingen dan een juridische procedure of een scherpe brief aan de tegenpartij aan te dragen.'

Zijn vaste cliënten reageren doorgaans verrast. 'Die moeten ineens nadenken over de vragen: Wat heb je nodig? Hoe wil je verder met je bedrijf? Hoe kunnen we het anders oplossen? Maar ik zie dat cliënten tevredener zijn wanneer ik hun probleem ook uit een andere invalshoek benader, meer coachend. Want is het winst als je een juridische procedure hebt gewonnen? Stel je een bakker voor die van zijn leverancier verontreinigd meel krijgt. Een advocaat kan met een boze brief de leverancier aansprakelijk stellen voor schade wegens omzetverlies. Kortom: de lont in het kruitvat steken.

Maar misschien heeft de leverancier wel een verhaal en kan die een alternatief bieden met korting op het meel of een nieuwe levering. Met zoeken naar gemeenschappelijk belang voorkom je escalatie en blijft je zakelijke relatie goed. Dat is ook winst.'

De Wit is volop aan het experimenteren met het verdienmodel van zijn praktijk. 'Ik worstel daarmee. Ondernemers moeten een hobbel over als ze voor iets moeten betalen, wat nog niet significant een probleem is. Dat is soms lastig. Het "uurtje-factuurkje" werkt niet in preventive law. Ik bied momenteel eenvoudige abonnementen aan van 300 euro per kwartaal. Een soort strippenkaart op basis van *fair use*. Mijn cliënten kunnen mij bellen met vragen waardoor ik in een vroeg stadium mogelijke problemen kan signaleren. Het idee is dat het de ondernemer op lange termijn geld bespaart.' Hoogleraar Van de Luijngaarden vult aan: 'Er zijn natuurlijk veel kantoren die op zoek zijn naar andere en nieuwe verdienmodellen. Soms kun je daar achteraf preventive law opplakken.'

RECHT DIRECT

Advocaat Goorts is al wat langer bezig met preventive law. Tien jaar geleden richtte hij naast zijn advocatenkantoor, gespecialiseerd in het mbk en de agrarische sector, de onderneming Recht Direct op. 'We werkten als traditioneel kantoor: er komt een cliënt binnen met een probleem en dat lossen wij op, al dan niet met

een regeling of een procedure. Maar dat duurt lang, is vaak kostbaar en kost de cliënt negatieve energie. Ik dacht: hoe kunnen we een duurzamere relatie

'Wat vindt een cliënt echt belangrijk?'

met onze cliënten opbouwen met duurzame geldstromen naar ons kantoor? Het verdienmodel voor een advocaat is zo veel mogelijk uren draaien. Ik wilde de negatieve prikkel uit ons werk halen en kwam uit bij preventie, het voorkomen van problemen. Met dat in gedachten heb ik in 2014 Recht Direct opgericht.'

Ook financieel was Recht Direct puzzelen voor enig aandeelhouder Goorts. 'Klanten wilden uiteraard geen advocatentarieven betalen voor preventieve juridische hulp op het gebied van inkoop, personeel, dossiers of bedrijfsmiddelen. Maar ik zag ook dat ondernemers veel te snel naar een advocaat stapten omdat ze denken dat dat het beste is. We hebben daarom een abonnement ontwikkeld voor of een vaste prijs of op basis van 140 euro per projectuur.'

De preventieve juridische dienst Recht Direct bleek aanvankelijk lastig te verkopen aan cliënten. 'De drempel was hoog. Grotere bedrijven hebben hun eigen legal afdeling, maar de gemiddelde ondernemer in het midden- en kleinbedrijf heeft er geen budget voor over.'