

het verschil

Maakbaar

door **Erik Jan Bolsius** — beeld **Martijn Gijsbertsen**

Er zijn veel middelgrote advocatenkantoren in Nederland en de helft zit in Amsterdam. Hoe spring je daar tussenuit? MAAK Advocaten denkt een antwoord te hebben.

De kantoor naam en expertise van MAAK wijzen richting een duidelijke niche: de maakindustrie. Maar is ons land niet vooral een diensteneconomie? 'Zeker, maar er wordt hier ook veel geproduceerd en geïmporteerd en daarmee voor het eerst in de EU gebracht,' zegt Remko Roosjen (39), die samen met Martin Krüger in 2016 het kantoor oprichtte. Roosjen: 'Je kunt ons zien als specialisten met een focus op een sector in plaats van een specifiek rechtsgebied. Martin richt zich voornamelijk op de regels rondom producten zelf, zoals in het productieproces en in de handel brengen van producten en ik richt me meer op het distributieproces daarachter, met name het opmaken en beoordelen van commerciële contracten.' Martin Krüger (38) vult aan dat Nederland een modern 'maakland' is. 'De maakindustrie is veranderd van ooit de ruwe productie van staal, hout en textiel, naar elektronica, consumentenproducten en geavanceerde machines. Succesvolle voorbeelden zijn ASML, Philips Healtheneers, Signify en verschillende machinebouwers die heel specifieke en intelligente machines maken. Daarnaast loopt Nederland voorop in 3D-printing, zoals het printen van onderdelen van machines op locatie. Dat is interessant als de leveringsketen wordt verstoord door restricties, of als grond- en brandstoffen duurder worden.'

Mocht iemand denken dat er in Nederland niets meer geproduceerd wordt, dan weet hij beter na het betoog van Roosjen en Krüger. Maar wat maakt dat zo interessant dat je er een heel kantoor op inricht? Ook daar

over is Krüger niet te stoppen, bijvoorbeeld als hij vertelt over product compliance en hoe de Europese productregelgeving werkt: 'Je mag iets in Nederland produceren en in de hele Europese markt verkopen, maar dan moet je wel een "CE-markering" hebben, het Europese conformiteitssteken.'

Krüger en Roosjen vertellen dat Europese productregelgeving verschuift van richtlijnen naar verordeningen die direct toepasbaar zijn, waardoor niet de Nederlandse Warenwet, maar Europese regels gelden, en het kantoor ook buitenlandse partijen kan helpen. Dat vooral de handel met Duitsland groeit, is goed voor de praktijk van de in Duitsland geboren Krüger, die met een aantal Duitstalige collega's ondernemende oosterburen bedient.

Ook andere Nederlandse advocatenkantoren weten MAAK te vinden vanwege hun specialisatie. Martin Krüger: 'Zij zitten als huisadvocaat vaak dicht bij het vuur en krijgen de vraag als eerste op hun bord. Als het dan om productregelgeving en bijbehorende contracten gaat, of een *product recall* of een specifieke *due diligence* op *product compliance* bij een bedrijfsovername, worden we erbij betrokken.' Ook dan blijven ze bij hun leest. Roosjen: 'We werken voor makers, mensen die een probleem zien en dat met hun product oplossen. Dat vind ik boeiender dan het grote geld van een overnamepraktijk.'

'HAPPY ME'

Roosjen en Krüger vertellen dat ze in 2016 het kantoor begonnen, terwijl ze in die maand ook tegelijk voor het eerst vader zouden worden. Dus werd de lancering van het kantoor een paar maanden naar voren gehaald. Zo ingewikkeld is een kantoor opzetten nou ook weer niet, willen ze maar zeggen. Krüger: 'We begonnen met een kleine kantoorruimte, zodat we weinig hoefden te investeren.' Door de gestage groei naar tien ad-

MAAK Advocaten

Wie: tien advocaten, drie stafmedewerkers, drie werkstudenten.
 Waar: Amsterdam
 Hoe: Specialisten voor de maakindustrie.



vocaten, zitten ze in de vierde vestiging in vijf jaar, een halve verdieping van een hip kantoorpand aan het IJ, in Amsterdam-Noord, met uitzicht op scheepswerven en een jachthaven.

Hoe concreet het werk is, blijkt als advocaat procesrecht Sander van Someren Gréve (34) vertelt over een recente zaak: 'Een product van een cliënt voldeed aan alle regels, maar het hoesje bleek weekmakers te bevatten, en dat mag niet volgens het verpakkingsbesluit. Sommige cliënten willen dan dat je alleen de juridische problemen oplost, andere willen echt een overzicht van hoe het in elkaar zit, zodat ze echt veilig ondernemen.

Dan kun je meedenken over het design, de gedachte achter het product, en adviseren hoe het zo kan worden aangepast dat het wél voldoet.'

Advocaat aansprakelijkheidsrecht Faranaz Ishak (27), die in 2020 is begonnen bij MAAK, vertelt over een internationale zaak rond geïmporteerde mondklappers die via een Nederlandse distributeur werden verkocht in Noorwegen en die niet aan de Europese productreggeving zouden voldoen. 'Onze cliënt wil uiteraard de koopprijs ontvangen, maar de maskers zijn in Noorwegen in beslag genomen. Dan is het snel schakelen in ons netwerk en samenwerken met Noorse collega's om een oplossing te bereiken.' Ishak werkte bij Unilever en liep stage bij een aantal grote kantoren, maar koos voor MAAK. 'Het gevoel moet goed zijn, je moet je ergens op je plek voelen. Ik krijg hier gelijk veel verantwoordelijkheid.'

Dat goede gevoel is geen toeval. Het kantoor voert 'Happy Me'-gesprekken, waarin zakelijke en persoonlijke doelen worden vastgelegd. Roosjen: 'In zo'n gesprek stellen we ieders doelen vast, die niet alleen werkgerelateerd hoeven te zijn. We willen graag met gelukkige mensen werken.' Het hele kantoor profiteert ervan, want zo hebben collega's met een zeilbrevet de 'MAAK Sail Academy' opgericht en namen ze het kantoor mee op een 24-uurs zeilregatta. Ook wordt

— Dit werk vind ik boeiender dan het grote geld van een overnamepraktijk

er maandelijks padel gespeeld onder leiding van Sander van Someren Gréve, die nu een padelcompetitie voor advocatenkantoren opzet. En een ander persoonlijk doel komt voor hem ook uit, want hij gaat dit jaar een aantal maanden op reis. 'Mijn vriendin werkt bij een bank, we zitten allebei in een commerciële omgeving. Op reis zie je hoe mensen leven, je krijgt de smaak van het land echt mee. We hebben dit eerder gedaan en daar zoveel van geleerd en er zoveel energie van gekregen. Je krijgt een groter wereldbeeld, leert relativeren.' Dat is precies wat Roosjen en Krüger willen stimuleren onder collega's. 'In deeltijd werken is prima en ook het gedeeltelijk thuiswerken blijft erin. Alleen op donderdag hebben we een vaste kantoordag, waarna we ook borrelen. Fit zijn in je hoofd, daar gaat het om. Juist op die manier boeken we goede resultaten voor zowel onze mensen als voor onze cliënten.'