



Hotel Blue Nijmegen

KLANTEN VOORUITHELPEN MET PRAKTISCHE OPLOSSINGEN

Poelmann van den Broek uit Nijmegen, groot in de focusgebieden retail, productiebedrijven en bouw- en vastgoed, is een tikkeltje ongewoon advocatenkantoor. Vooral door hun persoonlijke en directe aanpak en hoe ze georganiseerd zijn in diverse brancheteams onderscheiden ze zich van veel andere kantoren. We spreken met twee gespecialiseerde advocaten, **Marloes Beeren** (bouwrecht) en **Rudi Minkhorst** (ruimtelijk bestuursrecht).

Wij zijn een kantoor dat al ruim 40 jaar voor ondernemers optreedt in het midden- en grootbedrijf’, zegt Minkhorst. ‘Vaak ook klanten die in hun branche tot de top van Nederland horen. Vanuit een high-end niveau pakken we vooral de ingewikkelde kwesties op. In ons brancheteam Bouw en Vastgoed vind je vrijwel alle rechtsgebieden die een direct raakvlak met vastgoed hebben: bouw, omgeving en overheid, huur en onroerend goed. Maar ook disciplines als financiering en zekerheden, rechtspersonen, ICT, intellectuele eigendom, privacy en arbeid. Het is dus anders georganiseerd dan bij veel advocatenkantoren gebruikelijk is. Via het brancheteam weten we wat er in de markt en bij onze klanten speelt. Zo kunnen we inspelen op nieuwe ontwikkelingen en eenvoudig verschillende expertises inzetten, om de klant optimaal te kunnen ondersteunen.’


CONCRETE ADVIEZEN EN KORTE LIJNEN

‘Wat wij nu zien is dat onze klanten zo min mogelijk afgeleid willen worden van hun dagelijkse business’, merkt Beeren. ‘We vermoeden hen niet met wetenschappelijke

artikelen of jurisprudentie. Maar we bedienen ze door duidelijke en beknopte inhoudelijke adviezen te geven. Om een simpel voorbeeld te geven, in de mails die we sturen staat in eerste regels de conclusie en vervolgens duidelijk uitgelegd hoe we tot die conclusie komen. Een bedrijfsjurist wenst vaak wel een uitgebreide juridische uiteenzetting en dan zullen wij dit zeker leveren. Wij willen ons vooral presenteren als een kantoor dat passende oplossingen biedt en waar met veel plezier gewerkt wordt.’

SEMINAR VERDICTEN KANTOORLOCATIES

‘Om nog een voorbeeld van onze aanpak te geven’, verduidelijkt Minkhorst: ‘Onlangs presenteerde ik voor klanten een seminar over verdichten op kantoorlocaties. Uiteraard hebben we het dan over alle juridische perikelen die met dat onderwerp samenhangen. Maar wat ons denk ik onderscheidt, is dat we het op een heel praktische manier doen; echt om de klanten gelijk een aantal stappen verder te brengen. Wij willen juist vanuit die ondernemer denken, zijn taal spreken en hem verrassen met een heel praktische insteek en de snelheid van onze adviezen. Klanten wachten geen weken op een advies, maar krijgen dat vaak nog dezelfde dag. Vooral door de multidisciplinaire aanpak, de praktische gerichtheid en de korte lijntjes



'WE HELPEN IN DE PVDB-ACADEMY JONGE ONTWIKKELAARS MET ALLERLEI CONCRETE VRAGEN'

kun je vaart maken. Een mooi voorbeeld is het stikstofprobleem. Wat heeft de Raad van State nu precies geoordeeld? Hoe groot is het eventuele drama hier voor bouwers? Wij hebben een stroomschema gemaakt, dat ook op de website staat. Een besluitmodel waarmee een ondernemer heel snel de analyse kan maken: moet ik er wat mee? Kan ik voorkomen dat ik allerlei vergunningen moet aanvragen of moet ik nu al doorschakelen? Dat is wat we bedoelen met die praktische, ontzorgende aanpak.'

IN DE BOUWKEET

Nog een ander voorbeeld waaruit blijkt dat Poelmann van den Broek ondersteuning van klanten bepaald niet traditioneel aanpakt, was het verblijf van Marloes Beeren afgelopen jaar in de bouwkeet van een klant. 'Ik zat daar als juridische eerste hulp. Het was praktisch en absoluut nodig om direct bij de problemen te werken. De kopers van woningen woonden er al en er waren veel

discussies met hen over gebreken. Door ter plekke te zijn, kon ik onmiddellijk juridische ondersteuning bieden. Dan is het wel handig dat je de taal van de bouwers spreekt en technische kennis hebt. Als je de eerste keer een mooie spouwmuur ziet, moet je wel weten wat erachter zit. Omdat ik zelf de dochter van een aannemer ben is me dat wel toevertrouwd.'

CIRCULAIRE ECONOMIE

Ook is Poelmann van den Broek uiteraard heel actief als het gaat om hun klanten attent te maken op belangrijke ontwikkelingen waar ze "iets mee moeten". Minkhorst: 'We zorgen dat we optimaal geïnformeerd zijn en werken samen met klanten en experts. De overheid heeft bijvoorbeeld gezegd dat al in 2023 alles circulair moet worden aanbesteed. Wij ondersteunen bijvoorbeeld een grote supermarktketen, die wat dit betreft veel al op orde heeft en telkens tot meest duurzame keten van Nederland wordt

Wat was de belangrijkste les uit 2019

Beeren en Minkhorst: 'De crisis is weliswaar voorbij maar dat betekent niet dat de bouw geen gevolgen meer ondervond van de crisis. Discussies over kostenstijgingen, mislukte aanbestedingen en tekorten aan materialen en arbeid waren helaas geen uitzondering.'

Welk cijfer geef je 2019

Beeren en Minkhorst: 'We geven 2019 een 8. Langzaam aan herstellen onze klanten van de crisis, maar er zijn in 2020 nog genoeg uitdagingen!'

Wat staat er op de agenda voor 2020

Beeren en Minkhorst:

'Duurzaamheid krijgt een steeds meer prominente plaats op de bouwagenda. Wij verwachten dat in 2020 belangrijke stappen zullen worden gezet naar een circulaire economie. Daarnaast is er grote onzekerheid in de bouw door het stikstofbesluit van de Raad van State. Voor onze klanten zetten we ons in om te voorkomen dat bouwprojecten stil komen te liggen.'

Wat is je droom voor de toekomst

Beeren en Minkhorst: 'Graag zouden wij als adviseur samen met onze klanten een verdere professionaliseringslag willen maken in de bouw- en vastgoedbranche.'



'HET IS HANDIG DAT IK DE TAAL VAN DE BOUWERS SPREEK EN TECHNISCHE KENNIS HEB'

Beste zakenlunch of diner:

Beeren: 'Stuk pizza met de bouwvakkers in de bouwkeet.'

Mooiste deal:

Minkhorst: 'Oplevering van een groot bouwproject na een langlopende discussie.'

Beste beurs:

Beeren en Minkhorst: 'Provada.'

Opvallendste nieuws:

Beeren en Minkhorst: 'De PAS-uitspraak van het Hof van Justitie en de Raad van State.'

Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken:

Minkhorst: 'Ervoor zorgen dat heel bouwend en ontwikkelend Nederland ons prachtige kantoor kent.'

Grootste uitdaging:

Beeren: 'Onze klanten helpen om te blijven bouwen, ondanks de onzekerheid met betrekking tot stikstof.'

Waar kijk je naar uit:

Beeren: 'Nieuwe complexe juridische dossiers waarbij we op zoek gaan naar een pragmatische oplossing om ontwikkelaars te kunnen helpen hun projecten te realiseren.'

Minkhorst: 'Nog scherpere keuzes maken.'

uitgeroepen. Maar er moet bij veel bedrijven nog heel veel gebeuren op dit vlak. Ook 3D-printing is zo'n ontwikkeling waarbij we klanten bij de hand willen nemen. Steeds meer bouwelementen zullen in de fabriek of op de bouwplaats worden gemaakt, waardoor metselaars niet meer nodig zijn. Dat is natuurlijk cru. Maar je moet hier wel iets in mee in de bouw. Nog een ander voorbeeld, met de nieuwe omgevingswet, die in 2021 wordt ingevoerd, wordt herbesteding makkelijker. Tegelijkertijd moet je nadenken over de kaders, waardoor de leefbaarheid in de stad overeind blijft. Het hele concept binnenstad, met veel winkels, verandert wellicht. Daar moet opnieuw over worden nagedacht. Een en ander moet dan ook planologisch worden gewaarborgd.'

PVDB-ACADEMY

De klanten van Poelmann van den Broek hoeven zich in ieder geval geen zorgen

te maken over het "proactieve gehalte" van het kantoor. Beeren: 'We hebben hier de PvdB-academy in het leven geroepen. Vanuit ons kantoor geven we aan bedrijfsjuristen, directieleden, ontwikkelaars en andere gespecialiseerde medewerkers zoals HR-medewerkers, trainingen op maat over belangrijke onderwerpen. Zo helpen we bijvoorbeeld jonge ontwikkelaars met allerlei concrete vragen. Daar is men doorgaans erg blij mee. Alle cursussen zijn ook op maat en incompany mogelijk. We hebben zelfs een keer een medewerker van een klant hier intern voor een deel opgeleid. En een tijdje geleden zat hier om de week een bedrijfsjurist van een klant. Om feeling te krijgen met hoe wij onze adviezen opstellen. Zo kunnen we ook weer van elkaar leren. Dat kunnen we natuurlijk niet voor iedereen doen. Maar we schuwen, zoals al gezegd, minder gebruikelijke methoden niet. Zeker niet wanneer de klant er beter van wordt.'