



Gevestigde orde of nichekantoor?

Vraag: Wat betekent de trend van grote kantoren naar kleine niche kantoren voor ondernemers?

Antwoord: Voor veel ondernemingen kunnen kleine nichekantoren een oplossing zijn: minder overhead en een duidelijk specialisme.

Jan Paul Franx is partner bij het dit jaar opgerichte nichekantoor FG Lawyers in Amsterdam, dat zich richt op ondernemingsrecht, effectenrecht en financieringen. Hij vormt regelmatig een team met advocate en octrooigemachtigde Anke Heezius van Life Sciences Legal Advocaten, als Delfts ingenieur in de chemische technologie een specialist op het snijvlak van recht en life sciences. Een vraaggesprek.

Op welke manier heeft een ondernemer baat bij het werken met een nichekantoor?

Franx: “De klantperceptie is vaak, dat alleen de grotere kantoren meerdere specialisaties voor een gecompliceerde zaak kunnen leveren. Die perceptie klopt in de huidige markt niet meer.”

Heezius: “Je kunt gespecialiseerde teams samenstellen om bedrijven te helpen. Waar het mogelijk is werk ik samen met andere nichekantoren. Wel het maatwerk, niet de overhead.”

Zijn nieuwe startups in de Life sciences markt bij uitstek een voorbeeld van ondernemingen die baat hebben bij een samenwerking van twee kleine niche kantoren?

Heezius: “Opstartende bedrijven in de life sciences zijn vaak spin-offs van universiteiten. Het Nederlandse bedrijfsleven loopt in Europa zelfs voorop in het financieren van toegepast onderzoek. Dat stuk kennis wil men commercialiseren. Maar wie heeft welke intellectuele eigendomsrechten? Juridisch is de high-tech industrie complex. Er kunnen gemakkelijk conflicten ontstaan, hoe meer succes, hoe eerder. Aan de ene kant omdat er vrijwel nooit één uitvinder is, maar multidisciplinaire projectgroepen die soms informeel samenwerken. Concurrenten kunnen blokkerende octrooirechten hebben.

Je uitgangspositie moet je als startup goed regelen. Vaak als er nog geen investeerders in beeld zijn en het budget beperkt is. Wij kunnen daarin flexibel opereren.”

Franx: “ In de life sciences draait het om lange termijn projecten die constant in ontwikkeling zijn. Daarbij is het zwaard van Damocles altijd de financiën. De vennootschappelijke structuur en de financiering moeten op het onderzoekstraject worden afgestemd.”

Wat kun je juridisch doen om de ontwikkeling van zo'n bedrijf te stroomlijnen?

Franx: "Sinds 2012 bestaat er de 'flex-bv', daarmee kunnen ondernemers de bv meer naar eigen wens inrichten. In de statuten kun je een paar momenten, 'milestones', opnemen waarbij de aanhouder verplicht is geld bij te leggen. Als een aandeelhouder dat niet doet wordt bijvoorbeeld het stemrecht ontnomen. Je kunt met de flex-bv een strak keurslijf in elkaar timmeren. Een individuele aandeelhouder kun je het recht geven een eigen bestuurder te benoemen en om specifieke instructies aan het bestuur te geven. Vroeger was dit moeilijker."

Heezius: "Met de flex-bv kan een aandeelhouder aangeven dat een bepaalde ontwikkeling moet worden stopgezet. Die heeft dus veel meer grip op de onderneming en dat is uiteraard prettig als je er zoveel geld insteekt."

Franx: "Met deze vennootschappelijke mechanismen kun je interessante dingen doen. Je wilt de trein op de rails houden en hiermee kun je die tot het einde toe laten rijden. Het is zeer geschikt om maatwerk te maken voor de lange termijn. "

En zulk soort constructies kunnen de grote kantoren niet in elkaar zetten?

Franx: "Natuurlijk wel, maar ons team is lean and mean en levert gespecialiseerd maatwerk tegen scherpe tarieven. Voor de klant een win-win situatie. En per zaak kan de samenstelling van zo'n team anders zijn"

Heezius: "Waar het past, werken wij samen. Ik werk als advocaat eigenlijk altijd samen met specialisten, uiteraard ook met de klanten zelf, die in de life sciences vaak een wetenschappelijke achtergrond hebben.

Vanuit een nichekantoor ligt de focus altijd op de klant."