

Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

17

3 november 2017



Philippe Mulliez en Wim Goossens – Eubelius

“Onze advocaten moeten ook ondernemers zijn”

BLIKVANGER

Vika investeert fors in hogere capaciteit en kwaliteit

REPORTAGE

Haven Oostende heeft meer dan ooit toekomst

DOSSIER

Design & architectuur

**BEDRIJVEN
CONTACT
DAGEN** 6-7/12/2017
KONINKRIJK
VPO
BEDRIJVENCONTACTDAGEN.BE



Philippe Mulliez en Wim Goossens – Eubelius

**“Onze advocaten
moeten ook
ondernemers zijn”**



In een wereld waar de veranderingen elkaar aan sneltempo opvolgen, is er nood aan een trouwe gids. Het gereputeerde advocatenkantoor Eubelius, integraal gefocust op het bedrijfsleven, profileert zich als zo'n baken in een vaak woelige zee. Eubelius gaat prat op zijn onafhankelijkheid, zijn degelijkheid, zijn bijna 25 jaar traditie, zijn ruim honderd advocaten en zijn filialen in Kortrijk, Brussel en Antwerpen. Dit jaar bereikte boegbeeld Jozef Lievens de leeftijdsgrens als vennoot en vandaag leiden Philippe Mulliez en Wim Goossens het kantoor in Kortrijk.

Waar staat Eubelius vandaag?

Philippe Mulliez: "We zijn in 1994 ontstaan in Brussel als Dieux-Geens-Cornelis. Rond de eeuwwisseling zijn we op zoek gegaan naar een nieuwe naam, out of the box. Dat werd Eubelius. We wilden ons meer dan ooit profileren als een Belgisch advocatenkantoor (Bel en -ius, wat in het Latijn verwijst naar recht en België) en dat in een Europese context (Eu). We hebben toen een snelle groei gekend, dankzij onze focus: een juridische full service aanbieden aan het ondernemersleven. Het kantoor in Kortrijk heeft zich in 2001 aangesloten bij Eubelius."

Wim Goossens: "De voorbije twintig jaar zijn nogal wat onafhankelijke advocatenkantoren opgegaan in een groter geheel, vaak binnen de context van Angelsaksische spelers. Wij hebben bewust gekozen voor een andere richting, een Belgische *stand alone* zeg maar, maar met nationale én internationale uitstraling. Het is aan anderen om te oordelen of we daarin geslaagd zijn. Wij denken in alle bescheidenheid van wel."

Praat met honderd advocatenkantoren en ze zullen allemaal zeggen dat ze de beste zijn. Hoe anders zijn jullie en wat is de toegevoegde waarde?

Wim Goossens: "Onze aandeelhouderstructuur is al fundamenteel anders. We hebben meer dan 100 advocaten in huis en maar liefst 20 van hen zijn gelijke vennoten in ons verhaal. Van al onze medewerkers wordt verwacht dat ze meer zijn dan enkel advocaat. Ze moeten ook ondernemer zijn."

Philippe Mulliez: "Er is nog meer dat ons onderscheidt van de rest. Omzet realiseren is niet onze eerste prioriteit. We willen dat onze mensen zich in de eerste plaats goed voelen in ons kantoor. Dat wil zeggen dat er voldoende ruimte moet zijn voor fun (in de vorm van professionele voldoening maar ook daarbuiten), voor persoonlijke ontwikkeling (met een expliciete focus op opleiding, zowel op juridisch als op persoonlijk vlak) of om zich maatschappelijk te profileren (bijvoorbeeld door bijdragen te schrijven voor rechtskundige publicaties en te doceren aan universiteiten en hogescholen). En nog dit: wij zijn écht onafhankelijk."

Zwartkijzers menen dat het beroep van advocaat volledig op de helling staat. Hoe ervaren jullie de huidige en toekomstige context?

Wim Goossens: "Dat er druk is, zullen we zeker niet ontkennen. Maar daar voelen we ons goed bij en sta me toe: die druk is niet nieuw. In de jaren negentig hebben onder meer de Big Four zich al op de juridische markt gelanceerd. Ik weiger echter te geloven dat ons beroep in gevaar is, op één voorwaarde weliswaar: dat we bewijzen dat we toegevoegde waarde in huis hebben. De klant staat altijd centraal, zelfs al brengen we soms een boodschap die moeilijk

“Chatbots voldoen aan een bepaalde vraag in een bepaald segment. Maar dat is niet het onze.”

Wim Goossens

ligt. Digitalisering is sowieso een evolutie waar we niet omheen kunnen én willen. Voor ons is dat een tool om efficiënter te werken en dichter bij onze klanten te staan. Chatbots voldoen aan een bepaalde vraag in een bepaald segment. Maar dat is niet het onze."

Philippe Mulliez: "Elk juridisch advies draagt een mix van kennis en strategie in zich, want elk dossier is anders. Wij stellen vast dat de bedrijfswereld nood heeft aan gefocust advies, dat bepalend kan zijn voor de strategie en/of voor de efficiëntie van een bedrijf."

Wim Goossens: "We hebben daar een mooi Engels woord voor: *trusted advisor*. Het gaat dus om meer dan alleen maar om juridisch advies. Het gaat even goed over een vertrouwensband opbouwen met bedrijfsleiders."

Toch kan je ook niet om die ene vaststelling heen: het aantal nieuwe wetten en regels neemt elk jaar toe. Hoe kan een kat daar zijn jongen nog in vinden?

Wim Goossens: "Uw opmerking is terecht. Er zit maar één iets op: je moet een groep van



mensen bijeenbrengen met elk hun specialiteit. Tot tien jaar geleden was er nog niet echt sprake van energierecht; nu is dat een veel gevraagde specialiteit. Een ander voorbeeld: de GDPR-wetgeving die er in mei volgend jaar aankomt en die bedrijven strikte regels oplegt op het vlak van privacy. Of nog: de nieuwe vennootschapswetgeving die een grote impact zal hebben op de oprichting van bedrijven en de aansprakelijkheid van bestuurders. Met 120 mensen hebben we alle expertise in huis om de bedrijfswereld te dienen.”

Zou u Eubelius zelf ook een bedrijf durven noemen?

Philippe Mulliez: “Zeker. Het kan misschien wat vreemd klinken uit de mond van een advocaat, maar ik voel me ook een ondernemer. Ons businessplan moet kloppen, we moeten een hr-beleid hebben, we bieden onze klanten nieuwe producten en diensten aan om het verschil te maken in een competitieve omgeving. Daarvoor moeten we innovatief zijn, in marketingtermen durven denken en ga zo maar door. Dat zijn toch allemaal zaken die ook op het bedrijfsleven van toepassing zijn? Ook de balie promoot de gedachte van entrepreneurship bij advocatenkantoren groot of klein.”

Wim Goossens: “Via opleidingen en een begeleidingstraject proberen we onze medewerkers die soft skills bij te brengen. Zoals: customer care, timemanagement of communicatievaardigheden. Dat spreekt jonge mensen die bij ons komen solliciteren heel erg aan.”

In de bedrijfswereld doen zich aan een snel tempo een reeks fundamentele veranderingen voor, zoals: steeds meer intensieve samenwerkingsverbanden.

Philippe Mulliez: “Die tendens is ingegeven door zowel wetgevende wijzigingen als door economische factoren. Het is fascinerend om te zien hoe (al dan niet fiscale) regelgeving stimulerend kan werken. In de open economie die West-Vlaanderen kenmerkt, wordt steeds meer begrepen dat samenwerken voor een surplus kan zorgen. De klassieke structuur en opdeling van ontwikkeling, productie en distributie vervagen in zeer verregaande mate. De wereld wordt kleiner en de stap om met een andere (eventueel internationale) speler een samenwerking aan te gaan, ligt dan ook meer voor de hand. Vaak wordt een ondernemer ook tot samenwerking ‘gedwongen’ gezien de time-to-market kleiner wordt en omdat de kosten die gepaard gaan met het zelf ontwikkelen van de ontbrekende component, vaak te hoog zijn.”

Wim Goossens: “De terughoudendheid om tot samenwerken over te gaan, is veel kleiner dan vroeger. Er is nu al meer bereidheid



om knowhow te delen. Het uitwerken van een evenwichtige juridische structuur voor zo’n samenwerking is van groot belang. Enkele parameters zijn cruciaal: wie heeft de eigendom, wat met de governance, hoe worden de opbrengsten verdeeld, wat met het maatschappelijk doel en - helaas misschien - wat in geval van scheiding? U merkt het: er komen ook bijzonder veel juridische zaken bij kijken zoals de concurrentieregels, de fiscaliteit, enzovoort.”

Ook het fenomeen van overnames maakt steeds meer opgang. Wat is daarvan de onderliggende reden?

Philippe Mulliez: “De fiscaliteit van meerwaarde op aandelen speelt daarin natuurlijk een grote rol. De lage interestvoeten, de hoge multiples en het feit dat er veel geld op de markt is, maken dat het fenomeen van M&A (mergers & acquisitions) zeer sterk aantrekt. Het toenemend aantal private equity-spelers doet de rest. Het is opvallend hoeveel West-Vlaamse bedrijven door buitenlandse private equity-spelers overgenomen worden. De thuismarkt van die spelers is te klein geworden en dus zakken ze graag af naar onze contreien. In een buy and build-strategie speelt de grootte van één overname vaak geen rol, wel de optelsom.”

Wie onderneemt, heeft geld nodig. Vroeger was de bank partij nummer één. Vandaag zijn er veel alternatieven. Een goede zaak?

Wim Goossens: “Op vandaag hebben de banken voor circa 145 miljard euro aan kredieten verleend aan ondernemingen. Maar ook buiten de banken is de beschikbaarheid van middelen groot en die vinden via verschillende kanalen hun weg naar de markt. Er bestaan steeds meer alternatieven voor klassieke bankfinanciering: mezzaninefinanciering, obligaties, fondsen, private equity. Dat is een zeer goede zaak. Het vergroot de concurrentie en de zuurstof voor ondernemers. En daar draait het toch om. De

“Onze snelle groei hebben we te danken aan onze focus op een juridische full service bieden aan het ondernemersleven.”

Philippe Mulliez

regelgever heeft die evolutie ook gevolgd en net die regelgeving wordt nog wel eens te vaak uit het oog verloren.”

Uit de statistieken blijkt dat er in het bedrijfsleven minder gerechtelijke procedures worden opgestart. Wil dat zeggen dat bemiddeling of arbitrage meer dan ooit ‘in’ is?

Philippe Mulliez: “In vele gevallen kiest een ondernemer een commerciële of pragmatische oplossing. Hij zal bij conflicten vooral een procedure inleiden bij principiële en strategische kwesties of in dossiers met een belangrijke financiële inzet.”

Wim Goossens: “Het moet niet altijd gaan om procedures voor de rechtbank. Arbitrage en bemiddeling zijn een alternatief. Bemiddeling vereist echter bereidheid van de partijen. Het komt erop aan om de juiste middelen op het juiste ogenblik in te zetten. En dat zijn inderdaad niet altijd procedures. Zo stellen we vast dat bij conflicten bestuurders steeds vaker persoonlijk geïsoleerd worden. Langs de zijde van de bestuurders komt het erop aan om de aansprakelijkheid in te dekken. Vanuit onze kennis van de rechtspraak ter zake, heeft ons kantoor daarom een draaiboek ontwikkeld met de do’s en de don’ts voor bestuurders van vennootschappen. Te veel ondernemers met bestuursverantwoordelijkheid zijn zich niet bewust van het risico dat ze lopen.” *(Karel Cambien - Foto’s Dries Decorte)*