

VOXIUS

VOOR JURISTEN
VAST EN INTERIM



Legal LETTER

Voxius is een werving-, selectie- en interimbureau voor juristen. Voxius werkt voor advocatenkantoren, notariskantoren en bedrijven, waaronder veel top 100-ondernemingen.

Inhoudsopgave

Pagina 2-5 Richard Suskind

Pagina 6-7 Lovells

Pagina 8-9 Simmons & Simmons

Pagina 10-11 Loyens & Loeff

Pagina 12-13 Faasen & Partners

Pagina 14-15 Marxman

Pagina 16-17 Heussen

Pagina 18-20 Hughes Castell

Pagina 21-23 Lawyer in Londen

Pagina 24-26 Voxius 10 jaar

Pagina 27 Voxius Amsterdam

The Future of Law?



Deze Legal Letter wordt uitgegeven ter gelegenheid van het Jonge Balie Congres 2007

Nieuw businessmodel voor de advocatuur

Klanten van intellectuele dienstverleners bundelen de krachten

Zelfs de meest succesvolle advocatenfirma's zullen hun businessmodel moeten herzien om concurrerend te blijven, zegt adviseur Richard Susskind. Susskind sprak op de lustrumviering van Voxius in juni 2007. Journalist Jan Fred van Wijnen (FD) interviewde hem in Londen.

"Het is niet eenvoudig om een zaal vol buitengewoon succesvolle miljonairs toe te spreken," zegt Richard Susskind, "en ze te vertellen dat ze het verkeerd doen." Susskind, adviseur van advocaten- en accountantskantoren, staat bekend als prikkelend, uitdagend en soms een beetje 'wild'. Hij denkt dat topadvocaten

hun royale inkomens snel zien verdampen als ze de beschikbare nieuwe technologie niet omarmen. En wat zijn klanten steeds weer verrast, is dat hij hierin doodserius is.

"Het is nog moeilijker," zegt hij, "om een zaal vol buitengewoon succesvolle senior partners van een advocatenkantoor, die over vier jaar met pensioen gaan, te vertellen dat ze zo snel mogelijk hun businessmodel moeten veranderen."

Wie zich wendt tot de van oorsprong Schotse consultant Susskind, heeft in elk geval een vermoeden dat technologie een grote invloed zal krijgen op het werk. Een van die klanten is de hoogste rechter in Engeland, de Lord Chief Justice of England and Wales. Als officieel IT-adviseur helpt Susskind met het uitkiezen van computerprogramma's voor de rechterlijke macht. Bij grote dienstverleners als de accountants Deloitte en Arthur Andersen, of de advocaten Clifford Chance en Allen & Overy, ontwerpt hij scenario's over de effecten van nieuwe technologie. Hij denkt dat de concurrentieverhoudingen daardoor fundamenteel veranderen.



Richard Susskind op het seminar van Voxius met managing partner Ruud Harinck

We spreken elkaar in de nieuwe glazen kantoortoren van Allen & Overy in het centrum van Londen. De firma, die in Londen wordt gerekend tot de zogeheten 'magic circle' van topkantoren, voert de meeste ranglijsten van fusie- en overnameadvocaten aan. Susskind adviseert hier over de strategie in een door technologie gedomineerd tijdperk.

Hij denkt bijvoorbeeld dat er nieuwe internetgemeenschappen zullen komen van de belangrijkste opdrachtgevers, de chefs juridische zaken ('general counsels') van grote bedrijven. Die zullen hun gezamenlijke inkoopmacht gebruiken om betere dienstverlening te krijgen tegen lagere kosten. De general counsels zullen de standaardcontracten van hun externe advocaten onder elkaar uitwisselen. Ze zullen zelfs druk uitoefenen op de advocaten om alles gratis ter beschikking te stellen.

Dat laatste gebeurt al. Negen Engelse investeringsbanken vormden in 2003 zo'n community onder de naam Banking Legal Technology Group. Ze vroegen vijf grote advocatenkantoren om alle standaardcontracten en financieringsmodellen online beschikbaar te maken. De banken konden voortaan gratis in het materiaal zoeken, en gebruiken wat ze nodig hebben. Inmiddels zijn er zestien banken aangesloten bij de groep.

Vier jaar later volgde nog zo'n initiatief. In juni lanceerden negen wereldwijde ondernemingen als Cisco, Microsoft en General Motors de website Legal OnRamp. Meer dan zestig internationale advocatenkantoren hebben aangeboden om hun kennis hierop beschikbaar te stellen. De ondernemingen kunnen documenten krijgen, grasduinen in 'wiki's' en vragen stellen in chatrooms. Onder deze druk van klanten en computertechnieken zou de advocaat toch een zekere belangstelling voor vernieuwing moeten ontwikkelen. Maar die gedachte, zegt Susskind, onderschat de psychologie van de advocaat.

"Hij wil geen pionier zijn, maar hij wil ook niet achterblijven. De advocaat als ondernemer is gewoon niet gemotiveerd om zijn concurrentie voor te blijven. Hij voorkomt liever een concurrentienádeel, dan te streven naar een concurrentievóórdeel. Daarom zijn de meeste advocatenkantoren pas geneigd om te veranderen als het werkelijk onontkoombaar wordt."

De opkomst van Susskind als goeroe begon ruim tien jaar geleden met het boek 'The Future of Law', dat al snel een standaardwerk voor de advocatuur werd. Hij schetste een toekomst waarin juridische diensten zijn gericht op het voorkomen van conflicten, in plaats van het oplossen ervan, en die ontwikkeling zou mogelijk worden door het gebruik van technologie. Nu schrijft hij het vervolg. De titel is nog niet vastgesteld, maar hij denkt voorlopig aan 'Heruitvinden van advocaten' of 'Het einde van de advocaat?' ('Dat vraagteken is belangrijk', zegt hij).

Waarom is het onvermijdelijk dat de advocaat zijn businessmodel verandert?

"Door de druk van klanten. Die worden steeds veeleisender. De advocatuur is een kopersmarkt, er is veel meer aanbod dan vraag. De tien beste firma's knokken om een enorme hoeveelheid werk van ongeveer twintig zakenbanken. Er is dus altijd een concurrent op zoek naar werk."

Toch gaan de tarieven nog ieder jaar omhoog.

"Jawel, maar dat gaat veranderen. General counsels staan onder grote druk van hun bestuur om de juridische kosten te drukken. Bovendien verandert hun rol binnen de onderneming. Hun rang wordt steeds meer senior. Daarmee worden ze sterkere tegenspelers voor de ervaren partners van advocatenkantoren. In Amerika is dat al jaren het geval, en nu ook steeds meer in Engeland en Europa."



Waarom worden klanten veeleisender?

"Omdat ze het zat worden om maatwerk tarieven te betalen voor routinewerk. Juridische dienstverlening ontwikkelt zich steeds sterker tot een commodity business. In het begin was de advocaat een artiest die begint met een blanco doek en dan het kunstwerk laat ontstaan vanuit zijn eigen geest. Ik noem dat het 'bespoke' stadium - het maatwerk, maar veel juridisch werk is routineus geworden. De advocaat vult standaarddocumenten in. Bovendien wordt het werkproces gesystematiseerd. Een kredietdocument in de banksectie, bijvoorbeeld, werd lange tijd opgesteld vanuit het niets, telkens weer opnieuw. Nu is dat proces verschoven naar het beantwoorden van vragen op een computerscherm. De software creëert een gepolijste eerste versie van het contract, die automatisch naar een andere partner wordt verstuurd om af te maken en naar de klant te sturen. Die ontwikkeling gaat verder. Bij het opstellen van een term sheet, met de voorwaarden voor een overeenkomst, kan de klant via het internet toegang krijgen tot het document. Kantoren die zoiets doen, zitten in het stadium van de 'packaging'. Tenslotte ontstaan er standaardcontracten voor een hele bedrijfstak, zoals in de bouw of in de financiële sector. Dat is het laatste stadium, waarin de dienstverlening een

commodity is geworden. Een Engels kantoor kan zulk werk ook uitbesteden aan een Schotse firma, of een kantoor in India, om het nog efficiënter en goedkoper te maken.”

Moeten alle topkantoren uiteindelijk stoppen met standaardwerk?

“Ik denk het wel. Ze worden eenvoudigweg te duur. Daardoor kunnen ze in dat deel van de markt niet meer concurreren. Ze móeten zich concentreren op de hooggespecialiseerde dienstverlening.”

Voorziet u dezelfde ontwikkeling voor andere dienstverleners, zoals accountants en consultants?

“Het zijn algemene trends, waarvan je overal de signalen ziet. Ook belastingadvies wordt steeds meer packaged. De klanten gebruiken de systemen bij de dienstverlener, zoals bij Deloitte, om zelf een deel van het werk te doen. Grote IT-consultants als Accenture werken volgens strenge protocollen. Als alle diensten gelijkwaardig zijn, zullen klanten minder willen betalen. Er zullen steeds meer tenders worden uitgeschreven, en bij de keuze van de opdrachtgever zal de prijs een belangrijke factor zijn. Vergelijk het met een hersenoperatie. De operatiekamer is overal hetzelfde - daar wil je niet voor betalen. Wat het verschil maakt is de chirurg.”

Als het werk steeds efficiënter wordt gedaan, en steeds meer werk verdwijnt naar India, hoe kunnen topkantoren dan nog hun tarieven handhaven?

“Ze moeten hun businessmodel aanpassen en heel scherp kiezen in het soort relatie dat ze met hun klant willen aangaan. Voor het meeste werk wordt het persoonlijke element langzaam maar zeker vervangen door technische alternatieven. De kosten geven hierbij de doorslag. Een videoconferentie reduceert de kosten van een vliegreis of een ontmoeting. Er zal altijd ‘high-level’ werk blijven, waarvoor hooggespecialiseerde, individuele adviezen nodig zijn. Maar advocaten moeten de persoonlijke ontmoeting dan wel een betere inhoud geven. Klanten willen advocaten die luisteren, die inlevingsvermogen tonen, die weten wat de klant ‘s nachts uit zijn slaap houdt. Ze willen geen pasklare antwoorden. Er zullen dus minder ontmoetingen zijn, maar de ontmoetingen worden wel belangrijker.”

Als de advocaat zijn kennis gratis uitdeelt op een dienst als OnRamp, ondermijnt hij zijn voorsprong. Hoe moet hij hiermee omgaan?

“De firma die het meest succesvol is, is de firma die het meest weggeeft. Maar een advocaat is geneigd om zoveel mogelijk van zijn kroonjuwelen te houden. Ik denk dat het kantoor zijn kennis beschikbaar zou moeten stellen in de vorm van wiki’s, zoals in de populaire online-encyclopedie Wikipedia. Die zijn uniek voor elke auteur. Zodra er geen duplicering mogelijk is, kan het kantoor zich ermee onderscheiden.”

Hoe zal de advocatuur er over tien jaar uitzien?

“Klanten zullen het werk van hun advocaat continu kunnen vol-



gen, met tussentijdse rapportages via de website. Net als bij transportbedrijf Fedex, waar je doorlopend kunt volgen waar je pakketje zich bevindt. Ook de selectie van advocaten zal via internet lopen, voor zover het geen maatwerk betreft. Klanten hebben elke advocaat binnen handbereik: ze kunnen zien waar het beste en voordeligste advies beschikbaar is op het moment dat ze iets nodig hebben.”

Dit heeft wat trekjes van science fiction.

“Ja, dat klopt. Het is ook slechts mijn visie op de toekomst. Toen ik mijn eerste boek schreef, dacht ik: er is een goede en een foute visie, en ik had de goede. Maar zo werkt het dus niet, heb ik geleerd. Een scenario is als een lopend buffet: je kunt uitkiezen



wat je wilt, de toekomst is datgene wat jij laat gebeuren.”

Is er in die visie nog plaats voor persoonlijk contact?

“Jazeker, want hoeveel werk er ook verdwijnt naar andere landen of naar de commodity business, sommige dingen zullen altijd face to face moeten gebeuren. Zoals het analyseren van juridische problemen of het management van een rechtszaak. Die speciale tijd zullen advocaten moeten uitsparen, desnoods via videoconferentie.”

Zal het ambacht van advocaat uitsterven?

“Niet snel.”

Hoe kan een advocaat zich ontwikkelen tot dat hoge niveau, als al het eenvoudige werk verdwijnt naar andere landen?

“Dat is de grote vraag. In het verleden werd hij opgeleid door te beginnen met eenvoudig standaardwerk. Als dat verdwijnt, moeten er alternatieven worden bedacht. Misschien internetcursussen, e-learning. Maar dat zal lastig worden, want de meeste kantoren plannen hooguit voor drie, vier jaar.”

Jan Fred van Wijnen is redacteur bij Het Financieele Dagblad

Dit artikel is verschenen in *fd.strategie* van september 2007.

Het auteursrecht is voorbehouden aan Het Financieele Dagblad; zie www.fd.nl/copyright.

Lovells: een internationale carrière

Met 26 vestigingen, meer dan 300 partners en ruim 1600 juristen behoort Lovells tot één van de internationale topadvocatenkantoren in de wereld. Op de Nederlandse vestiging in Amsterdam, sinds november van dit jaar gevestigd aan de Keizersgracht 555, spreekt Voxius met twee corporate partners: Johannes Buntjer en Victor de Vlaam. Zij vertellen over wat Lovells zo anders maakt dan andere kantoren.

Lovells is zonder twijfel één van de toonaangevende internationale kantoren in de wereld met kantoren in Azië, Europa en de Verenigde Staten. "Toch is het juist die beperkte omvang die Lovells in Nederland zo bijzonder maakt," stelt De Vlaam. "Wij zijn in Amsterdam met een klein en hecht team."

"Dankzij de kwaliteit en expertise van onze mensen zijn we in staat een hoogwaardige overname en private equity praktijk te voeren met aansprekende transacties. Daarmee heeft ons kantoor, met ongeveer 45 juristen in Nederland te kwalificeren als klein tot middelgroot, een speciale positie verworven."

"Als je het verlangen hebt om iets te bereiken en goed te zijn in je vak, dan zal Lovells je altijd blijven steunen."

Johannes Buntjer is hoofd van de Nederlandse ondernemingsrechtpraktijk (Corporate/M&A). Naast deze unit zijn er nog vijf: Banking and Finance, Tax, Intellectual Property, Media & Technology, Employment en Litigation and Arbitration. Een sterke nadruk op een beperkt aantal rechtsgebieden. Ook deze focus

geeft het kantoor een speciale dimensie, zo stelt Buntjer: "Door te kiezen voor deze, voor de internationale praktijk belangrijke, rechtsgebieden ben je in staat om op bepaalde gebieden héél goed te worden. Voor mensen die het spannend vinden om op hoog niveau internationale advocatuur te bedrijven, biedt ons kantoor alle mogelijkheden."

"Commercieel, laagdrempelig, collegiaal en direct."

"Maar dan moet je natuurlijk niet alleen talent hebben, maar dit ook willen benutten," voegt De Vlaam daar nog aan toe. "Iedereen heeft zijn of haar eigen gift in het leven. Immers, ben je ambitieus en bereid hard te werken, dan geldt dat de wereld voor je open ligt. Het belangrijkste is dat je wordt gewaardeerd om wat je kunt en wilt bereiken. Als je het verlangen hebt om iets te bereiken en goed te zijn in je vak, dan zal Lovells je altijd blijven



Het nieuwe pand aan de Keizersgracht dat per december 2007 wordt betrokken

steunen." "Met als voordeel," zo stelt De Vlaam, "dat je altijd in een internationale omgeving werkt, met een weidse blik op de wereld."

Als van oorsprong Angelsaksisch kantoor besteedt Lovells bovendien veel aandacht aan de opleiding van jonge mensen. Daar wordt door kantoor veel waarde aan gehecht. Zo krijg je vanaf het begin van je carrière een voortreffelijke internationale opleiding en bovendien de kans veel buitenlandse contacten op te doen. Onze ervaring is dat dat niet alleen erg leuk, maar ook voor de rest van je carrière een waardevolle ervaring is."

in hartje Amsterdam



Johannes Buntjer (links) is partner en hoofd van de business unit ondernemingsrecht, gespecialiseerd in private equity, private M&A, technology contracts en outsourcing.

Hoe zou de cultuur van Lovells het best kunnen worden beschreven? "Ik zou haar beschrijven als commercieel, laagdrempelig, collegiaal en direct." stelt De Vlaam. "Wat dat betreft is Lovells een echt Amsterdams kantoor." Buntjer stelt dat de lijnen kort zijn en dat Lovells een platte organisatiestructuur heeft waarin mensen worden gestimuleerd het beste uit zichzelf te halen en hun talenten te ontwikkelen. Dat heeft geleid tot een kantoor-samenstelling met een grote diversiteit aan mensen, zowel wat betreft achtergrond, als nationaliteiten. Toch is er volgens De Vlaam één gemene deler: "Enthousiasme, assertiviteit en gedrevenheid."

Victor de Vlaam (rechts) is partner bij Lovells en gespecialiseerd in private equity, public M&A, IPO's en corporate real estate.

Dit enthousiasme en hoge ambitieniveau zijn volgens Buntjer kenmerkende aspecten die het werken bij Lovells aangenaam maken: "Als je met z'n allen aan een belangrijke transactie werkt en het wordt later dan normaal, dan is het prettig te werken met mensen die zin hebben om hun schouders eronder te zetten en samen te helpen bouwen aan onze internationale praktijk."

Meer weten over Lovells? Surf naar www.lovells.com

Lovells

De internationale praktijk van Sim

Sinds het gevestigde Nederlandse kantoor Nolst

Trenité in 2002 is opgegaan in het internationale

(21 kantoren wereldwijd) topkantoor Simmons

& Simmons is het werk van de advocaten in snel

tempo 'geïnternationaliseerd'.

Jasper Helder (38, partner):

"Mijn sectie houdt zich bezig met internationale handel, invoerrechten, dumping, WTO-ruzies, dat soort zaken. Thans zijn we druk bezig met de EU-tarieven voor de invoer van consumenten-elektronica. Die zijn nogal hoog en daarover dreigt nu een handelsoorlog te ontstaan. Wij adviseren hierover bedrijven van buiten Europa."

"Door het internationale netwerk krijg je toegang tot cliënten waar je als Nederlands kantoor niet snel bijkomt."

Sinds het gevestigde Nederlandse kantoor Nolst Trenité in 2002 is opgegaan in het internationale (21 kantoren wereldwijd) topkantoor Simmons & Simmons is het werk van de advocaten in snel tempo 'geïnternationaliseerd'. Voor de praktijk van Jasper Helder (Customs & Trade) geldt dat bij uitstek. Helder: "Het meeste werk halen we uit Azië en de VS, we doen nog maar weinig puur Nederlandse zaken." De praktijk van Cathérine Jakimowicz (Employment & Benefits) heeft een meer Nederlands karakter, maar haar 'data protection' praktijk is juist weer erg internationaal. Een mooi voorbeeld is een database die in opdracht van ABN AMRO Bank wordt ontwikkeld, die uitvoerige informatie bevat over de privacy wetgeving en bankgeheim regels in 40 jurisdicties. Jasper Helder: "Door het internationale netwerk krijg je toegang tot cliënten waar je als Nederlands kantoor niet snel bijkomt, zoals General Electric. Bij dergelijke bedrijven ga je dan pitchen met buitenlandse collega's." "Steeds vaker worden ook advocaten van ons gedetacheerd, voor bijvoorbeeld een half jaar, bij een cliënt. Op die manier leer je zo'n organisatie ook echt kennen."

Cathérine Jakimowicz (33, advocaat medewerker):

"Vanuit mijn specialisatie in het privacy-recht ben ik onder meer

betrokken geweest bij de advisering (van een bank) over de nasleep die de SWIFT-affaire veroorzaakte. SWIFT is een transporteur van financiële informatie en de VS wilde dat SWIFT allerlei informatie prijs gaf." Cathérine vertelt enthousiast over haar praktijk. Anderhalf jaar geleden zat ze voor zes maanden op het kantoor in Londen.

De beide advocaten hebben de fusie met Simmons & Simmons meegemaakt en kunnen dus goed aangeven wat er onder invloed van 'de Engelsen' is veranderd. Helder: "Op alle punten is de praktijk verregaand geprofessionaliseerd: IT, de organisatie van werk, know how-systemen, declareren, marketing. Om dat laatste toe te lichten: we hebben nu een marketing-staf in Nederland van vijf mensen."

Simmons & Simmons telt in Nederland nu 110 legal fee earners waarvan 35 partners. Zes daarvan resideren in de vestiging



Jasper Helder

mons & Simmons



Cathérine Jakimowicz

Amsterdam die vorig jaar werd geopend. Daar concentreert alles zich op de capital markets en banking-praktijk die onder leiding staat van Gerhard Gispén. Helder: "In Londen is de financial markets praktijk een van de sterkste assets van het kantoor, dus in Amsterdam zit het ook wel goed." Wereldwijd werken er voor Simmons & Simmons 1.100 advocaten en het kantoor staat in de omzet-top 100 van the American Lawyer en Legal Week 2007 op plaats 66 met \$ 461.500.000.

"Bij ons tellen secties als Employment & Benefits, maar ook EU-Competition en Intellectual Property volledig mee."

Ter vergelijking: het hoogste Nederlandse kantoor, Loyens & Loeff, staat op nummer 98 met \$ 310.500.000." Helder: "Het verschil tussen ons kantoor en de magic circle is vooral dat die laatste groep erg is geconcentreerd rond de corporate trans-

actie- en financial markets-praktijk. Andere praktijken zijn meer ondersteunend. Bij ons tellen secties als Employment & Benefits van Cathérine maar ook EU-Competition en Intellectual Property volledig mee."

Hoe zien de advocaten de positie van Simmons & Simmons op de Nederlandse arbeidsmarkt? Jakimowicz: "Ik denk dat onze naam nog relatief nieuw is, maar daar gaan we dus het een en ander aan doen. Daarnaast merken we dat het rekruteren in Amsterdam makkelijker is dan in Rotterdam." Is de sfeer onder invloed van de 'Engelsen' harder geworden in de zin dat er meer wordt gefocust op resultaat en omzet? Jakimowicz: "De uren-norm is nog dezelfde als bij Trenité. Helder: "Bij de grote internationale kantoren verdienen je goed en dat moet ergens vandaan komen, dus er moet hard worden gewerkt. Veel ingewikkelder is het eigenlijk niet."

Meer weten over Simmons & Simmons? Surf naar www.simmons-simmons.nl

Simmons & Simmons

Loyens & Loeff: 'Structureel werken in het weekend

Loyens & Loeff is dit jaar het meest populaire advocatenkantoor onder rechtenstudenten. Dat blijkt uit een onderzoek naar het imago van organisaties op de huidige arbeidsmarkt. Het onderzoek, uitgevoerd door Intermediair in samenwerking met Ebbing & Company, leverde het kantoor ook vorig jaar al een ereprijs op. Toen werd het tweede. Aantrekkelijke club dus, en nog steeds in de lift. Waar ligt dat aan? Als iemand het moet weten is het partner Winfried van den Muijsenbergh, al 27 jaar aan het kantoor verbonden.

Loyens en Loeff is op 1 januari 2000 ontstaan uit een fusie tussen de advocaten en notarissen van Loeff Claeys Verbeke en het belastingadvieskantoor Loyens & Volkmaars. De geschiedenis van deze kantoren gaat terug tot begin 1900. Loyens & Loeff is het eerste grote kantoor in Nederland geweest waar advocaten, belastingadviseurs en notarissen hun diensten op grote schaal geïntegreerd aanbieden, waarbij de drie disciplines een gelijkwaardige rol spelen. En dat is volgens Van den Muijsenbergh precies wat het kantoor voor veel jonge advocaten aantrekkelijk maakt: "Geen enkel ander groot advocatenkantoor in de Benelux kent zo'n sterk en volledig geïntegreerd aanbod van dienstverlening. Dat is aantrekkelijk voor onze cliënten, maar natuurlijk ook voor onze medewerkers. Advocaten die zich aangetrokken voelen tot multidisciplinaire samenwerking met fiscalisten en notarissen vinden hier een scala aan mogelijkheden."

"Bij Loyens & Loeff werken ruim 700 specialisten verdeeld over zeven kantoren in Nederland, België, Luxemburg en tien vestigingen in de belangrijkste financiële centra in de wereld. Ondanks deze omvang wordt de cultuur gekenmerkt door korte lijnen en een minimale hiërarchie, waarin mensen op een open en informele manier met elkaar omgaan. De gemiddelde leeftijd is in verhouding tot andere grote kantoren laag. Dat schept een dynamische sfeer," aldus Van den Muijsenbergh. "Mensen met goede ideeën worden gehoord, plannen kunnen snel en gemakkelijk in praktijk worden gebracht. Natuurlijk hebben we ambitieuze doelstellingen en wordt er hard gewerkt, maar

structureel in de avonden en weekenden werken is bij ons geen verdienste. Je tijd efficiënt indelen wel. Zodat er ruimte is voor meer dan werk alleen. Zelfontplooiing wordt hoog in het vaandel gedragen. Ook dat spreekt jonge mensen vaak aan.'

Loyens & Loeff is anders dan veel andere grote kantoren niet meegenomen in de overnamegolf door Angelsaksische kantoren. Het kantoor is dus onafhankelijk en in staat zelf koers te bepalen. Om toch te kunnen voldoen aan de internationale vraag om advies opereert Loyens & Loeff in een groot internationaal netwerk van vooraanstaande advocatenkantoren en belastingadvieskantoren in Europa, de Verenigde Staten en in de diverse landen in Azië. Zo biedt Loyens & Loeff haar medewerkers alle kans om wereldwijd ervaring op te doen. Van den



is bij ons geen verdienste'

Muijsenbergh: "Voor veel met name jonge advocaten heeft het buitenland sterke aantrekkingskracht. Bij ons heb je een zeer grote kans dat ook je wensen op dat vlak vervuld kunnen worden. We openen bijvoorbeeld binnenkort een vestiging in Dubai. Daarmee zijn we daar het eerste Benelux-kantoor. Voor internationaal georiënteerde advocaten bieden dit soort ontwikkelingen aantrekkelijke carrièreperspectieven."

Van den Muijsenbergh is gespecialiseerd in vennootschapsrecht. Voor de praktijkgroep ondernemingsrecht, waarvan hij deel uitmaakt, is hij permanent op zoek naar goede mensen. Bij de selectie daarvan spelen goede studieresultaten en interessante nevenactiviteiten natuurlijk een rol. Internationale oriëntatie strekt tot aanbeveling. Maar een minstens zo belangrijk crite-

rium is of je een teamspeler bent, zo stelt Van den Muijsenbergh. "In staat en bereid zijn om samen te werken is op dit kantoor van essentieel belang. Veel grote projecten worden in teamverband opgepakt. Daarbij is het relevant dat je op een prettige, effectieve en inspirerende manier kunt communiceren. Dat draagt immers bij aan de cultuur van het kantoor die staat voor permanente ontwikkeling, hoogwaardige dienstverlening, kwaliteit en onderlinge betrokkenheid. Er wordt veel van onze mensen gevraagd. Om optimaal te presteren móét je kunnen samenwerken. Dus dat is bij ons een belangrijk selectie criterium."

Meer weten over Loyens & Loeff? Surf naar www.loyensloeff.com

LOYENS & LOEFF
ADVOCATEN • BELASTINGADVISEURS • NOTARISSEN



Winfried van den Muijsenbergh is lid van de praktijkgroep Ondernemingsrecht. Hij is gespecialiseerd in vennootschapsrecht met de nadruk op corporate litigation, (internationale) arbitrages, het geven van vennootschapsrechtelijke adviezen op het gebied van corporate governance en het begeleiden van joint ventures. Daarnaast is hij onder meer docent aan de Voortgezette Stagiaire Opleiding (VSO), gasthoogleraar aan het LL.M. Program van de Pacific McGeorge School of Law en gasthoogleraar aan de Universiteit van Hainan in China.

Faasen & Partners: buiten de geijkt

Faasen & Partners is sinds de oprichting in 2002 uitgegroeid tot een bloeiend middelgroot kantoor dat zowel een vestiging in Amsterdam als in Rotterdam heeft. Het werk is spannend en uitdagend, vindt partner ondernemingsrecht Jan ter Horst: "Juist door soms buiten de geijkte paden te gaan kun je cliënten aan je binden."

Waar een aantal grote kantoren de afgelopen jaren kozen voor een concentratie in de Amsterdamse Zuidas, heeft Faasen & Partners zich altijd bewust willen richten op zowel Amsterdam als Rotterdam. Jan ter Horst: "In Rotterdam krijg je werk dat je niet snel zou krijgen als je alleen in Amsterdam zit. Rotterdamse ondernemers doen nu eenmaal graag zaken in hun eigen stad, Amsterdam heeft een geheel eigen praktijk. Wij richten ons als boutique op ondernemingsrecht en arbeidsrecht (10 pro's), de overige specialistische rechtsgebieden besteden we uit aan andere kantoren. Juist omdat we een middelgroot kantoor zijn zonder dure buitenlandse vestigingen zijn onze tarieven aantrekkelijk, terwijl de kwaliteit net zo hoog is als bij de grote kantoren. Cliënten merken dat in hun portemonnee en dat werpt zeker zijn vruchten af."

"Wij richten ons als boutique op ondernemingsrecht en arbeidsrecht."

De prijs is echter niet de belangrijkste drijfveer voor cliënten om voor Faasen & Partners te kiezen, denkt Ter Horst. "Kwaliteit en toegankelijkheid zijn het belangrijkste. Wij hebben een hele duidelijke filosofie waar het partnerbetrokkenheid betreft. Waarschijnlijk komt dat omdat veel advocaten hier een verleden in het bedrijfsleven of de multidisciplinaire dienstverlening hebben en

zich dus goed kunnen verplaatsen in de individuele cliënt. Die kiest voor een bepaalde specialist van Faasen & Partners omdat hij doordrongen is van diens kwaliteiten. Daar geven we dan nauwe persoonlijke betrokkenheid voor terug."

Ter Horst werkte zelf jaren als bedrijfsjurist en kan zich mede daarom goed verplaatsen in de individuele behoefte van de cliënt. "Neem bijvoorbeeld een management buy-out, waarbij het management van een onderneming van de ene op de andere dag opeens eigenaar wordt in plaats van werknemer. Dat brengt een hele andere dynamiek met zich mee. Dat soort processen zijn ontzettend interessant om te begeleiden, juist omdat het allerlei niet strikt juridische zaken behelst. Hoe ziet de dag na de overname eruit? Welke eisen stelt de financier? Naast de overname zelf is dat ook waar cliënten zich druk om maken. Wij zijn goed in staat om het wettelijk kader te gebruiken om een transactie tot stand te brengen, maar de juristerij is maar een deel van de werkelijkheid. Wij kunnen goed over niet strikt juridische zaken meepraten en we merken ook dat onze cliënten dat erg waardevol vinden. Als medeondernemer meedenken met de cliënt, in plaats van alleen maar zeggen hoe het niet moet!"

"De juristerij is maar een deel van de werkelijkheid."

Buiten de geijkte paden adviseren betekent niet dat men bij Faasen & Partners veel adviezen geeft op niet-juridisch gebied. Ter Horst: "Bij een overname gaan we natuurlijk niet de waarde-bepaling maken, dat is het werk van de accountant. We kunnen echter wel heel goed luisteren naar wat de accountants te zeggen hebben omdat we die taal ook spreken."

Een verleden in het bedrijfsleven is zeker geen vereiste om bij Faasen & Partners aan de slag te gaan. "Interesse in het bedrijfsleven wel", aldus Ter Horst. "Ook klassiek geschoolde juristen zijn voor ons van groot belang, zolang die bereidheid om buiten de geijkte paden te bewegen er maar in zit."

Het kantoor is voorlopig nog niet klaar met groeien. "We hebben veel vertrouwen in de toekomst en zien dat terug in de kwanti-

e paden

teit en kwaliteit van het werk. Ik schat dat veertig procent van ons werk een internationale dimensie heeft; buitenlandse cliënten die in Nederland actief zijn en vice versa. Beide vestigingen van ons kantoor draaien zelfstandig zeer goed. Van de klassieke Amsterdam-Rotterdam vete is bij ons geen sprake. Er is sprake van een goede homogene groep, hetgeen extra duidelijk werd toen we dit jaar met 65 werknemers naar Barcelona togen om

ons eerste lustrum te vieren. Ik ben benieuwd welke stad groot genoeg zal zijn om ons tweede lustrum te huisvesten !”

Meer weten over Faasen & Partners? Surf naar www.fplaw.nl

FAASEN & PARTNERS 
ADVOCATEN • NOTARISSEN



Jan ter Horst

Marxman: inspirerend kantoor met onderne

Het in Amersfoort gevestigde advocatenkantoor Marxman is niet alledaags. Bas Besseling, mede oprichter en aandeelhouder van het kantoor, vertelt waarom we af moeten van de vooroordelen die bestaan over de traditionele advocatuur: "Er zit niet alleen een kern van waarheid in, ze zijn hartstikke waar!"

Geïnspireerd door andere bedrijven in de zakelijke dienstverlening heeft Marxman advocaten gekozen voor de besloten vennootschap als rechtsvorm. De advocaten bij Marxman kunnen participeren als aandeelhouder. Volgens Bas Besseling dé manier om gedreven en klantgerichte advocaten richting te laten geven aan de toekomst van het groeiende kantoor, dat zich onderscheidt door een actieve benadering van de markt.

"Bedrijf tussen de bedrijven."

Marketing- en klantgericht ondernemen is een van de speerpunten van het bedrijf. "En noodzakelijk," aldus Besseling. "Bedrijven willen advocaten die meedenken, proactief zijn en geïnteresseerd zijn in hun branche. Dat is wat wij doen. Als bedrijf tussen de bedrijven." Besseling kent de vooroordelen over de klassieke kantoren. Zij werken veelal vanuit de gedachte dat ze willen leveren wat ze zélf goed kunnen. Maar cliënten willen graag dat het over hen gaat. "Cliënten gaan er vanuit dat de kwaliteit van de juridische adviezen hoogwaardig is," legt hij uit. "Maar wat zij vooral willen weten is: Wanneer krijg ik het? Begrijp ik het?"

Is het duurzaam, heb ik er morgen nog iets aan? En hoe wordt het verpakt?" Vooral dat laatste acht hij van belang. "Het gaat allemaal om beleving."

"Wij willen meedenken over het hele bedrijfsproces."

Besseling bezocht recent een lezing van de Vlaamse Diane Nijs (auteur van het boek 'Engineering') over de invloed van beleving in de reclame. Nijs bevestigde de gedachtegang van Marxman dat het ook in de advocatuur om beleving gaat. Pas als dat goed zit is een cliënt bereid een langdurige binding met een kantoor aan te gaan. Dat is dus waar Marxman op focust: niet alleen reageren op verzoeken vanuit de markt, maar juist de contacten met bestaande cliënten verdiepen. "Wij willen meedenken over het hele bedrijfsproces, ook als dat betekent dat je je moet verdiepen in een sector die je nog niet zo goed kent. Meelopen, interne bedrijfsprocessen inventariseren, interviewen, congressen bezoeken. Alleen op die manier word je een volwaardige gesprekspartner en hoor je niet alleen de juridische problemen, maar ook waar de behoefte ligt. Zo bouw je als advocaat een andere dan klassieke relatie op met je cliënten. En kun je als ondernemer een initiërende rol spelen in de commerciële belangen van je zakenpartner."

Marxman heeft een grote ondernemingsrecht-, arbeidsrecht-, vastgoed- & overheid- en incassopraktijk. Daarnaast hebben ze ook veel kennis op het gebied van sportrecht, IE- en ICT- recht, insolventierecht en bank- en effectenrecht. Marxman werkt met accountmanagers en heeft een variabel beloningssysteem naar aanleiding van targets op het gebied van kennis, omzet en commercie. "Onze medewerkers kunnen rekenen op een uitdagende loopbaan met veel verantwoordelijkheid. Eigen talenten en persoonlijke ontwikkelingen staan centraal binnen een informele, platte en flexibele werkomgeving. Omdat we een relatief klein kantoor zijn, hebben alle advocaten op kantoor taken en verantwoordelijkheden. Alleen in dossiers werken is er bij ons niet bij. De één doet de bibliotheek, de ander verzorgt een seminar of organiseert een evenement. Afhankelijk van ieders kwaliteiten

mersmentaliteit



Bas Besseling

worden de taken verdeeld. Een advocaat met stevig ontwikkelde acquisitiecapaciteiten is geholpen met een collega die sterk is op de inhoud en een verdiepingsbezoek kan brengen. We zoeken naar een effectieve manier van samenwerken en een goede mix van mensen die genoeg ervaring hebben om te weten wat er speelt in de wereld.”

“Advocaten denken vaak vanuit datgene wat niet kan.”

Marxman is lid van het wereldwijde advocatennetwerk Consulegis, dat ook een incassotak heeft (Consulegis Collect). Ook heeft het kantoor een samenwerkingsovereenkomst met de Vereniging Sport en Gemeenten (VSG Legal Network). Marxman behartigt daarbij de belangen van de VSG leden in één van de vier regio's. Het kantoor ontplooit ook initiatieven buiten de juridische dienstverlening. Zo is het kantoor 'Sociaal Aandeelhouder' en lid van de Raad van Advies van Matchpoint Maatschappelijk Ondernemen. Deze organisatie stimuleert duurzame samenwerking tussen bedrijven, maatschappelijke organisaties, onderwijs en de gemeente Amersfoort bij het initiëren en realiseren van maatschappelijke projecten. Ook wordt door Marxman ondersteuning verleend aan een aantal ideële organisaties, zoals het Gehandicapten- en Patiëntenplatform Amersfoort.

Bas Besseling verzorgt regelmatig seminars voor advocaten over marketing. “Er is nog veel te doen,” zegt hij. “Advocaten denken vaak vanuit datgene wat niet kan, terwijl de wereld van ondernemers juist tegenovergesteld denkt. Door markt- en klantgericht te denken verandert de beleving van de markt over ons vak. En daar is de hele beroepsgroep bij gebaat.”

Meer weten over Marxman? Surf naar www.marxman.nl

MARXMAN
advocaten

Heussen: Grote kantorenpraktijk in

Heussen is een in omvang klein Amsterdams advocaten- en notarissenkantoor met 11 fee-earners. De oprichters van Heussen zijn allen verbonden geweest aan Landwell, het aan PricewaterhouseCoopers gelieerde advocatenkantoor. Twee van hen, Tim Schreuders en Stan Robbers, belichten waar het kantoor vandaag de dag - ruim 2,5 jaar na de oprichting - voor staat.

Een jaar nadat het Nederlandse Landwell kantoor op 1 januari 2004 fuseerde met Van Doorne besloten Tim Schreuders en Stan Robbers om met Jacques Verasdonck (notaris) en Niels van Gelder (advocaat) een eigen kantoor te starten. Op 1 april 2005 openden zij de deuren van Heussen, gevestigd in een modern kantoorpand naast de ArenA. Het kantoor opereert onder de vlag van Heussen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,

een groot onafhankelijk Duits advocatenkantoor met vestigingen in Berlijn, Frankfurt, München en Stuttgart. Het nieuwe kantoor werkt nauw samen met het Duitse Heussen op het gebied van acquisitie, exclusieve doorverwijzing en naamvoering. Heussen is daarmee een van de eerste Duitse kantoren met een Nederlandse tak.

Heussen is gespecialiseerd in het ondernemingsrecht en werkt vanuit multidisciplinaire teams projectmatig samen met fiscaal adviseurs, (register-) accountants en corporate finance consultants. Daarnaast is het kantoor sterk internationaal georiënteerd. Er werken op dit moment 6 advocaten, 4 (kandidaat-) notarissen en een Japanse juriste. Schreuders: "Ons kantoor bestaat uit vijf praktijkgroepen: Fusies en Overnames, Vennootschapsrecht, Contractenrecht, Arbeidsrecht en Procesrecht. Daarmee beslaan we 95% van het werk waarmee we ons bezig willen houden. MKB en particulieren komen we nauwelijks tegen in ons cliëntenbestand, het zijn vooral de grote en middelgrote Nederlandse en buitenlandse bedrijven. Daarbij zijn met name bedrijven uit de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en Azië ruim vertegenwoordigd. Specifiek in Azië werken we onder meer voor Chinese, Taiwanese, Koreaanse en Japanse bedrijven, met een speciale focus op Japan. Onze praktijk is dus met name interessant voor advocaten die affiniteit hebben met de internationale advocatenpraktijk of zich daarin willen ontwikkelen."



Stan Robbers is partner bij Heussen en gespecialiseerd in het ondernemingsrecht. Hij is vooral actief op het gebied van fusies en overnames.

een kleinere setting



Tim Schreuders is partner bij Heussen en eveneens gespecialiseerd in ondernemingsrecht, met een nadruk op vennootschapsrecht.

De speciale focus op Japan wordt belichaamd door de Japan Desk, bemand door Chizuko Yamada. Zij studeerde in de Verenigde Staten en Japan, maar behaalde ook haar Master of Law degree (LL.M) aan de universiteit van Leiden in Public International Law. Als manager van de Japanse praktijk bedient zij Japanse bedrijven die in Nederland zaken doen. Schreuders: "Onze Japanse praktijk geeft ons kantoor een bijzondere dimensie. Interessant om te zien dat Japanse bedrijven een andere benadering vergen dan Nederlandse maar ook andere buitenlandse bedrijven. De Japanse cultuur vergt een zeer strikte nakoming van gedane toezeggingen. Afspraak is afspraak. Bij andere opdrachtgevers kun je wellicht nog wat schuiven, maar Japanners zijn uitgesproken stipt. Voordeel van een Japanse medewerkster is dat zij die cultuur kent en ook gedegen kennis heeft van hoe Japanners zaken doen. Daar waar een ander slechts de taal verstaat, zijn wij in staat de nuance van de vraagstelling te doorgronden. De Japan Desk geeft het werk van al onze advocaten een extra verdieping."

Is het 2,5 jaar na de oprichting al tijd om naar de toekomst te kijken? "Zeker!" stelt Robbers. "We weten nu al dat we geen full-service kantoor zullen worden. De bewuste keuze voor een

beperkt aantal specifieke rechtsgebieden blijft in beginsel gehandhaafd. Gezien de vraag vanuit de markt zullen de bestaande secties versterkt en uitgebreid worden richting een middelgroot kantoor. Groot zullen we niet zijn. Al onze medewerkers komen van de grote kantoren en de nadelen die daaraan kleven kennen we te goed om te weten dat een kleinere omvang een werksfeer verschaft die niet alleen goed is voor onze cliënten, maar ook voor onze juristen. Korte lijnen en snel schakelen in een informele werkomgeving vinden wij aantrekkelijker dan werkzaam zijn in een grote, logge of ambtelijke organisatie. Daar moeten starters vaak zwemmen totdat de beste boven komt drijven, worden geregeld politieke spelletjes gespeeld en is het vaak van geluk spreken als je een mentor hebt die met volle overgave aan je opleiding meewerkt. Wij streven op al deze vlakken naar het tegenovergestelde. Werken in de wereld van de grote kantoren, maar dan vanuit een setting die qua omvang juist bescheiden is."

Meer weten over Heussen? Surf naar www.heussen-law.nl

HEUSSEN

Op bezoek bij Hughes Castell

Hughes Castell is een van de 5 grootste legal recruitment firms in Londen en heeft vestigingen in Australië, Frankrijk, Hong Kong, Nieuw Zeeland, Singapore en Engeland. Hughes Castell is net als Voxius onderdeel van de Vedior groep.

“Een associate bij Allen & Overy bij banking of capital markets krijgt tegenwoordig gemiddeld zo'n 3, 4 telefoontjes per dag van headhunters” zegt Scott Gibson, director bij de legal recruiter Hughes Castell en verantwoordelijk voor de gang van zaken op het kantoor in Londen waar 13 consultants werken. Ook in Londen is de arbeidsmarkt dus behoorlijk van de kook. Gibson: “Jonge advocaten worden nu uit Australië, Canada en Nieuw Zeeland overgevlogen, landen met een traditie van common law net als Engeland.”

We treffen Gibson in zijn kantoor in Chancery Lane midden in het legal hart van Londen waar de director tot 1998 rondliep als barrister met pruik. Ook de andere consultants hebben veelal een advocatenverleden, zij het dan als solicitor bij een groot kantoor. Gibson: “Ik dacht dat een positie als barrister in een goede chamber het meest prestigieuze was wat je in legal London kon bereiken, het geven van representations in High Court. Maar dat bleek niet zo te zijn.” De director wil direct na zijn openingsstatement een mogelijk misverstand rechtzetten. “Wij doen niet aan headhunting en maken ook geen cold calls naar kandidaten. Kenmerk van headhunting is dat je na een upfront payment tegen een kantoor zegt: ‘we’ll find that guy or girl’ waarbij dat kantoor geen andere bureaus inschakelt. Wat wij doen noemen we contingency recruitment. De cliënt maakt kenbaar een advocaat te zoeken, maar meer ook niet. Wij kijken dan naar de hele markt zonder dat er sprake is van exclusiviteit.” Maar Gibson erkent dat de grenzen vaag zijn, zeker in deze tijd van grote schaarste en felle concurrentie, zowel tussen advocatenkantoren als tussen recruiters. Gibson: “Steeds meer recruiters doen aan mock headhunting, een vorm van opereren waarbij ze net doen alsof ze een exclusieve opdracht hebben en ook mensen benaderen bij firms waarvoor ze op zoek zijn. Murky business.” Is Hughes Castell niet gewoon te soft, te netjes voor deze harde tijden? Gibson: “Dat zou kunnen, maar het is wel ons unique selling point. We hopen steeds dat deze houding zich

terugbetaalt omdat advocatenkantoren ons beter vertrouwen nu ze weten dat we geen mensen van ze ‘stelen’”.

Advocatenkantoren en grote ondernemingen

Er zijn in Londen honderden bedrijfjes die zich bezighouden met legal recruitment, maar rond de 30 zijn er volgens Gibson echt ‘in the game’ waarvan er 10 echt concurrenten zijn voor de top van de markt. Gibson noemt met name Taylor Root, Hay’s, Hudson en EJ Legal. Hughes Castell richt zich op advocatenkantoren en grote ondernemingen, vooral in investment banking. 40% van de plaatsingen gaat van law firm naar corporation, 60% van law firm naar law firm. Gibson: “Een in house-positie werd twintig jaar geleden in Londen echt gezien als ‘second rate’, echt iets voor ‘failed private practise lawyers’. Maar die tijd is helemaal voorbij. In de VS zie je al dat de beloning ook ongeveer gelijk is getrokken. Zover zijn we hier nog niet. Maar toch, als iemand na drie jaar Allen & Overy overstapt naar Barclays Capital gaat hij vaak meer verdienen voor minder uren. Daarbij is er vaak een sneller carrièrepad naar een



Scott Gibson, director bij legal recruiter Hughes Castell



functie als director en kun je veel macht krijgen door het uitschrijven van pitches en het inrichten van panels.” Hughes Castell plaatst geen partners bij magic circle-kantoren. Maar wel veel vanuit die kantoren naar andere firms, laatst nog – de klapper uit de geschiedenis – een partner van Allen & Overy naar het Amerikaanse kantoor Latham & Watkins, het best betalende kantoor uit de Londense City. Gibson: “Er gaan steeds meer partners weg bij magic circle-kantoren, meestal omdat ze ‘de-equitiesed’ raken.” De nog steeds groeiende stroom Amerikaanse kantoren richting Londen levert Hughes Castell goede klanten op. Gibson: “Ze kwamen hier om US law te gaan doen, maar gingen steeds meer UK law doen en hadden steeds meer UK lawyers nodig. Nu doen ze vaak meer UK law dan US law en zijn het echt concurrenten geworden van de Engelse kantoren. In de city werken nu al meer dan 2000 Engelse advocaten voor Amerikanen.” “Bij de grootste Amerikaanse kantoren in Londen zoals Sherman & Sterling en Skadden Arps werken al meer dan 100 advocaten. Mede hierdoor wordt de ‘salary

gap’ tussen Engelse en Amerikaanse kantoren steeds kleiner.” Toch ziet Gibson ze nog niet als concurrenten voor de magic circle-kantoren hetgeen onder meer blijkt uit de fantastische resultaten die de magic circle-firms in de eerste helft van 2007 (die in de City te boek staat als het beste halfjaar uit de geschiedenis) wisten te behalen. Gibson: “Zowel in 2006 als ook al in 2007 zijn de inkomens bij de magic circle met 15% gestegen. Daar komen dan de bonussen nog bovenop, tegenwoordig ook vaak ‘golden hello’s’. ‘De salary hike is echt huge’.”

Paralegals

Hughes Castell vindt zijn kandidaten onder meer door te adverteren in de ‘legal press’. Vroeger werden ook gewone dagbladen ingezet zoals The Times (legal supplement) maar daar is men vanaf gestapt: te weinig lezers. In de plaats daarvan wordt steeds meer online geadverteerd, vooral op de sites www.legalweek.com en www.thelawyer.com, de site van de twee bekende legal publications in de City. Gibson: “De prijzen voor

on line-adverteren stijgen snel, maar print is nog altijd duurder.” Andere belangrijke wervingskanalen zijn networking via het eigen netwerk (Gibson: “Alle consultants zijn oud-advocaten”) en het bezoeken van events. Daarnaast zijn er veel advocaten die zichzelf aanmelden. De rate voor de bemiddelingsfee is 25% van het jaarinkomen.

Hughes Castell is via een eigen brand (ProLaw) specifiek actief op de markt van de paralegals, een fenomeen dat in Nederland ook (heel langzaam) voet aan de grond krijgt maar dat we nog altijd niet helemaal begrijpen. Een paralegal is volgens Gibson meestal geen ‘fully qualified lawyer’. “Ze doen due diligences, documentatie en research. Het zijn vaak studenten of mensen die net hun law degree hebben en op deze wijze binnen trachten te komen bij een goed kantoor.” ProLaw plaatst veel paralegals ook tijdelijk en bemiddelt ook in functies voor secretaresses. Gibson: “Een nieuwe en interessante ontwikkeling is het ontstaan van de carrière-paralegal. Die krijgt veel respect en wordt ook goed betaald. Ze worden ingezet in bijvoorbeeld complexe deals met effecten zoals securitisations, document-intensieve

trajecten waarvoor advocaten te duur zijn. Freshfields werkt veel met zulke mensen.”

Hughes Castell (in het totaal 45 consultants) heeft kantoren over de hele wereld, maar een extra focus ligt op China. In Hong Kong is het zelfs marktleider maar ook in Beijing en Sjanghai wordt hard aan de weg getimmerd. Gibson: “We werken er voor dezelfde kantoren als hier in de city, maar ook wel voor Chinese partijen, vooral bedrijven. Veel van onze consultants spreken Chinees, maar het blijft erg moeilijk locals te werven die je volledig kunt vertrouwen. India wordt ook erg belangrijk, dat land bedienen we vanuit Singapore.” Ziet Gibson mogelijke synergie met Voxius in Nederland? “Ik denk dan vooral aan bepaalde specifieke in house-plaatsingen, bijvoorbeeld Shell dat een international lawyer nodig heeft in Duitsland. Op dat soort trajecten zie ik ons zeker samenwerken.”

Meer weten over Hughes Castell? Surf naar www.hughescastell.com

Hughes-Castell 



Lawyer in Londen

Londen is 'these days the place to be' voor de financiële topadvocatuur en neemt de plaats van New York als global capital market steeds meer over. Wat betekent het om als Nederlandse advocaat in the City te opereren of liever gezegd: in de Square Mile, het deel van stad waar 'het' allemaal gebeurt?

'Welkom op de zeventiende verdieping van de Stibbe-toren'

Stibbe

Stibbe heeft een bijzondere positie in Londen vanuit de alliantie met het topkantoor Herbert Smith, 'lid' van de chasing pack, de vijf kantoren die de magic circle op de hielen zit. Stibbe Londen (8 fee earners) houdt ook kantoor bij Herbert Smith op Exchange Square tegen Liverpool Station aan. Op een plaza tussen station en kantoor zijn trendy restaurants en 'wine bars' gevestigd waar de advocaten 's avonds buiten met



Stibbe

flessen wijn en champagne de deal van de dag vieren. Ook Derk Lemstra en Hans Witteveen, twee resident partners van het kantoor, zijn er vaak te vinden. Witteveen werd recent door Stibbe van New York naar Londen overgebracht om het groeiende belang van the City nog maar eens te onderstrepen. Stibbe bedient dezelfde soorten klanten als NautaDutilh maar vestigt nog wel de aandacht op de buitenlandse beleggingsfondsen die een notering nemen in Amsterdam op Euronext en vaak in Londen als cliënt worden geworven. Het gaat vaak om innovatieve fondsen met namen als MW Tops en Boussard & Gavaudan die uitsluitend voor institutionele beleggers interessant zijn. Ook de Stibbe-partners benadrukken het belang van de 'fysieke aanwezigheid' in Londen voor de acquisitie; puur 'technisch gezien' zou het werk ook in Nederland gedaan kunnen worden. Gebeurt deels ook, want de partners vliegen voortdurend op en neer naar Amsterdam. "We noemen het hier niet voor niets de 17e etage van de Stibbe-toren", lacht Lemstra. Hij is hoofd van de capital markets-group van Stibbe; Witteveen doet vooral financieringen en private equity-werk. Het is eenzelfde soort 'taakverdeling' als tussen Gaike Dalenoord en David Viëtor van ND.



Derk Lemstra



Hans Witteveen

Hans Witteveen werkt thans voor een Amerikaans private equity-huis aan een acquisitie-financiering van een target met 'Nederlandse assets', Lemstra ('het ligt heel gevoelig, kan er echt niet meer over zeggen') is bezig met een openbaar bod op een Nederlands beursgenoteerd bedrijf waarbij hij optreedt voor de bieder en vliegt morgen naar Nederland om te werken aan een IPO in Amster-

dam van een Nederlands bedrijf. De alliantie met Herbert Smith zorgt voor veel top notch-werk zoals het adviseren van het Indiase Tata dat recent het deels Nederlandse Corus overnam. Witteveen: "Samen met Herbert Smith adviseerde Stibbe TaTa over de overname van Corus waarvan het vroegere Hoogovens onderdeel uitmaakt."

'De deals worden steeds groter'

NautaDutilh

"Nog niet zo lang geleden was een deal van een miljard gulden echt heel groot, een event. Nu moet je zeggen dat een deal van 450 mio Euro, het equivalent, niets bijzonders meer is, een mid market affair" zegt David Viëtor, partner van NautaDutilh (ND) te Londen (vanaf 2005) en specialist op het gebied van financieringen. Samen met Gaike Dalenoord die in mei 2006 overkwam voor de corporate en capital markets-praktijk runt hij de ND-vestiging in Londen waar thans 10 fee earners werken. Dat Londen steeds belangrijker wordt merken de beide partners niet alleen aan het groter worden van de deals. Dalenoord: "Je ziet dat de Amerikaanse kantoren ook inzien dat de buit in toenemende mate in Londen te halen is en hier grote operations

neerzetten. Het is net zoals toen de Engelse kantoren zich massaal op Nederland stortten eind jaren negentig, de panelen zijn echt aan het schuiven."

Waar hebben de advocaten deze week zoal aan gewerkt? David Viëtor: "Ik werk aan de financiering van een openbaar bod op een Nederlandse beursgenoteerde partij door een Engels private equity-fonds. Mijn cliënt is de Amerikaanse zakenbank die de deal financiert. Juridisch spelen hier vooral zaken rond risico's en de beperking daarvan." Dalenoord: "Ik ben bezig met een management buy out bij een Amerikaanse 'listed company' met Nederlandse activiteiten in de corporate structuur. Die activiteiten worden vaak om fiscale redenen in ons land opgetuigd. Het nieuwe management wil de onderneming vanuit Nederland gaan runnen". In principe heeft het werk in Londen een Nederlandse component, want daar ligt natuurlijk de juridische expertise van de advocaten. Al dat werk zou ook best vanuit Nederland kunnen worden gedaan, maar het is toch van eminent belang in Londen te zitten omdat het werk daar wordt 'vergeven'. "Je gezicht laten zien, feestjes en recepties aflopen, elkaar recht in de ogen kunnen kijken: dat is hier erg belangrijk," aldus de partners, "zelfs ook in deze Blackberry-tijden." Drie 'types' cliënt komen in Londen vooral in beeld: het werk dat wordt gedaan voor grote Amerikaanse en Engelse kantoren



links Gaike Dalenoord, rechts David Viëtor



Simmons & Simmons

(referrals), voor de investment banks en voor private equity-fondsen en hedgefonds. Bij al deze clubs moet regelmatig worden 'gelobbied'. Bij de laatste twee categorieën gaat het in de regel om (de financiering van) investeringen in Nederlandse bedrijven of in buitenlandse ondernemingen met Nederlandse vertakkingen en om Nederlandse capital market-transacties (IPO's en emissies), de referrals kunnen van alles zijn (al zijn ze veelal wel M&A-related). Die avond geeft ND een feestje voor de 'young friends in the City' en de bezoekers van de American Bar Association die dit najaar in Londen is neergestreken in een trendy club op Jeremyn Street.

'Juli was hier de drukste maand ooit' **De Brauw Blackstone Westbroek**

Op het fraaie kantoor van De Brauw vlakbij London Bridge werken onder leiding van partner Niek Biegman (vanaf 2002) vijf ervaren advocaten. Elke twee maanden rouleert er ook een stagiair voor wie een flat beschikbaar is. Er is beschuit met muisjes: een van de drie staffers heeft een baby gekregen. De 'grote tafel' wordt gedekt voor de jurisprudentielunch om nog maar eens duidelijk te onderstrepen dat we ons hier bij De Brauw bevinden. Biegman: "Een kwart van mijn tijd wordt besteed aan representatie en acquisitie.

Gisteren naar een partij geweest van Sherman & Sterling, een van de grootste Amerikaanse kantoren hier en een belangrijke relatie voor ons. Nee, ik heb er geen andere Nederlanders gezien. Tate Britain was afgehuurd. Ik kom hier wel vaker op fraai aangeklede partijen. Excessen? Ach, je leest wel eens wat over flessen wijn van duizenden ponden, maar dat heb ik nooit aangetroffen." Biegman werkt thans onder meer aan enkele acquisitie-financieringen voor de overname van Nederlandse targets, veelal in opdracht van de financierende bank en aan enkele 'controlled auctions' waarbij hij optreedt voor een van de beoogde kopers. Dat kan een Engelse of een Amerikaanse partij zijn, maar ook een partij uit een ander land, want grote deals komen vaak in Londen terecht. Biegman: "Je doet dan de



Allen & Overy

due diligence, licht de target ook juridisch door en vertaalt je bevindingen in de contracten. Daarnaast is het ook een wedstrijd met meerdere bidders waarbij je je steentje bij moet zien te dragen aan de overwinning van jouw cliënt." Ten tijde van ons bezoek aan Londen is er sprake van een crisis veroorzaakt door de Amerikaanse subprime-hypotheek. Daardoor staat een aantal deals on hold. Biegman: "2003 was ook een slecht jaar. Vanaf toen ging het crescendo tot de eerste helft van 2007. Juli was hier de drukste maand ooit. Maar toen ik eind augustus terugkwam van vakantie zag de wereld er weer heel anders uit." Biegman verwacht dat de situatie over een paar maanden weer normaal is. Biegman: "Toen ik hier kwam deed ik vooral financieringen, maar gaandeweg werd M&A steeds belangrijker, direct in opdracht van de bieder of via een referral van een Amerikaans of Engels kantoor." Een specialiteit van Biegman is het adviseren over hybrid securities, effecten die zowel eigen vermogen vertegenwoordigen als schuld. Dit instrument is bedacht door de investeringsbanken maar Biegman sprong erop en hield er een seminar over. Biegman verwacht dat meer Nederlandse partijen deze stukken binnenkort zullen gaan uitgeven.



Niek Biegman

Voxius 10 jaar: juridisch Nederland

ROTTERDAM - Op 21 juni 2007 gaf Voxius ter ere van haar tienjarig bestaan een groot verjaardagsfeest. In 1997 begon het juridisch werving- en selectiebureau met het concept "Lease a Lawyer®", in een tijd waarin interim-juristen in Nederland nog een uitzondering waren. Tien jaar later is Voxius een vertrouwde en belangrijke leverancier van juristen in een markt die de afgelopen jaren steeds krapper werd.

Mr Ruud Harinck, managing partner Voxius: "Toen wij begonnen met "Lease a Lawyer®" vroeg iedereen zich af wie dat werk zou willen doen, en wie die mensen zou gaan inschakelen. Er bleek echter, zoals wij zelf al verwachtten, een grote behoefte te zijn aan interim-juristen en er was ook veel aanbod: juristen die een aantal maanden per jaar iets anders wilden doen. Inmiddels zijn interim-juristen niet meer weg te denken in Nederland. Op het gebied van flexibel werken is Nederland een gidsland, al denken veel mensen dat men bijvoorbeeld in Amerika hierin veel verder is. Een ervaren senior bedrijfsjurist ad interim is in andere landen echter een grote zeldzaamheid."

Ter ere van het lustrum werd het eerste exemplaar van het boek van Micha Kat: "In-House bij de Legal Counsel" uitgereikt aan Roland Notermans, senior vice president bij Philips International. In het boek zijn alle artikelen uit de In House-serie van KSU gebundeld. Het geeft hierdoor een unieke kijk in de keuken van praktisch alle juridische afdelingen van AEX ondernemingen. Roland Notermans was blij met de bundeling van de In-House serie, daar er voorheen niet veel bekend was over de opzet van



vierde mee



deze afdelingen. Hij feliciteerde Ruud Harinck en Voxius met de vooruitziende en scherpe blik, bij de oprichting van Voxius, maar ook in de huidige tijd, waarin in-house juridische afdelingen een



steeds belangrijkere rol gaan vervullen.

Centraal in het voorprogramma stond de lezing van professor Richard Susskind over de toekomst van het juridische vak. Susskind, een autoriteit op dit gebied, wist de zaal buitengewoon te boeien met zijn voorspellingen met betrekking tot de advocatuur. De nieuwe richting van de advocatuur, zo stelde Susskind, zal veel systematischer zijn dan nu het geval is. In vijf stappen kan de juridische dienstverlening van een zeer specialistische dienstverlening-op-maat evolueren naar een standaardisering van diensten, die daarnaast in nieuwe vormen als online communities zullen worden aangeboden. Een lichte schok wellicht voor de aanwezige juristen die zich dan ook met voldoende stof tot nadenken en -praten naar het feest begaven. Op het dak van het Groothandelsgebouw, dat in een heerlijk zonnetje was gehuld, kon men genieten van cocktails, bubbels, oesters en andere heerlijkheden, en binnen konden de voeten van de vloer op de muziek van DJ Bootsy Paul. Al met al een zeer geslaagde verjaardag van een bureau dat in tien jaar groeide tot een belangrijke speler in de juridische arbeidsmarkt.





Voxius nu ook in Amsterdam

AMSTERDAM - Op 13 september was het zover:

Voxius opende haar eerste dependance in

Amsterdam. Naast het kantoor in Rotterdam

zit Voxius met haar vestiging in het World Trade

Center aan de Zuidas nu ook dicht bij de

Amsterdamse kantoren en kan het werving- en

selectiebureau haar diensten nu vanuit de twee

grote steden aanbieden.

De lancering van het kantoor in Amsterdam kon volgens goed Voxius-gebruik niet onopgemerkt voorbijgaan. Onder het motto 'De Vos gaat los in Amsterdam' werd er dan ook een feestelijke openingsborrel gehouden in Café De Blauwe Engel. Nog maar net bekomen van het feest ter ere van het tienjarig bestaan van Voxius eerder dit jaar, stonden de medewerkers van Voxius samen met vele gasten uit de juridische wereld te proosten op een nieuwe mijlpaal van het werving- en selectiebureau, dat dit jaar haar tienjarig bestaan viert. De prosecco vloeide rijkelijk en voor de liefhebber was er de gelegenheid wat aan beweging te doen op de maat van de dj. Managing partner Ruud Harinck stond er als een trotse pauw bij: "Een kantoor in Amsterdam stond al langer op het wensenlijstje van Voxius. De dienstverlening blijft van dezelfde kwaliteit en die zullen we nu verder kunnen uitbreiden. Door de positie dicht bij de Amsterdamse juridische kantoren kunnen we ons netwerk daar makkelijker onderhouden. Netwerken is voor een kantoor als het onze natuurlijk van wezenlijk belang om altijd de juiste mensen te blijven vinden. Ons kantoor aan de Zuidas is een lang gekoesterde wens die in vervulling gaat."

Het nieuwe kantoor is gevestigd in het World Trade Center; Strawinskylaan 53 te Amsterdam, en is te bereiken onder telefoonnummer 020 - 305 72 88.



VOXIUS

VOOR JURISTEN
VAST EN INTERIM



Ruud Harinck
Managing Partner



Hielke Bruin
Partner



Peter Milders
Partner



Marije Bedaux
Senior Consultant



Janne-Marije Hartman-Lens
Consultant



Terry Verheij
Senior Consultant



Philip Tulleken
Consultant



Elise van Oirschot
Consultant



Ilona Tjon Poen Gie
Consultant

010-240 06 05

WWW.VOXIUS.NL

020-305 72 88

Redactie:

Micha Kat, Martine Goosens, Michiel Rohlof

Opmaak en Druk:

Nivo Drukkerij & DTP service, Delft

Fotografie:

Fred Ernst, Nadine Salas

©Voxius

Niets uit deze uitgave mag zonder toestemming van Voxius worden vermenigvuldigd of anderszins openbaar worden gemaakt.

Postbus 29170

3001 GD Rotterdam

Bezoekadres Rotterdam:

Stationplein 45

Groothandelsgebouw

A ingang 4e verdieping

Rotterdam

Telefoon: 010-240 06 05

Fax: 010-240 06 07

Bezoekadres Amsterdam:

Strawinskylaan 53

World Trade Center

B.02

Amsterdam

Telefoon: 020-305 72 88

Fax: 020-305 72 89