

VOXIUS

LEGAL SEARCH
LEASE A LAWYER

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



Carrière kansen

Advocaat of bedrijfsjurist?



JONGE BALIE CONGRES '09



VOER VOOR ADVOCATEN

Deze Legal Letter wordt uitgegeven ter gelegenheid van het Jonge Balie Congres 2009

Kroonprins wordt nooit koning



Voor een bedrijfsjurist met ambitie zijn er altijd voetangels en klemmen. Je moet vanzelfsprekend een goed jurist zijn, maar geen vakidoot, je moet een teamspeler zijn, maar geen vergadertijger (want anders blijven je dossier liggen), je moet de business begrijpen, maar bent wel verantwoordelijk voor de risico's. En dat allemaal om zelf ooit hoofd te worden van de afdeling, liefst General Counsel en als het even kan als Chief Legal Officer in de board. Niks mis mee. Alleen: wat zien wij in de praktijk? Veel juridische eindfuncties binnen ondernemingen worden helemaal niet van binnen uit opgevuld. Die haalt men van buiten. Niet altijd, maar wel vaak. Waarom? Meestal wordt het argument genoemd dat iemand te veel een verleden heeft in zijn eigen bedrijf. Het team kent hem of haar niet als baas en er zijn altijd wel wat "dingetjes". Niet altijd direct teruggebeld of iets niet op tijd af, ooit iemand genegeerd of afgefallen in de vergadering, iets te vaak nee gezegd tegen een commercieel plannetje: alles komt voor. Ook zie je vaak dat directies toch graag na het vertrek van de vorige leidinggevende een aantal veranderingen willen doorvoeren. Met een buitenstaander gaat dat blijkbaar sneller. En wat moet een bedrijfsjurist met ambitie doen? Goed uitkijken. En regelmatig aandacht vragen voor de plannen die er zijn als de chef vertrekt. Hoe sta ik er op bij mijn collega's en directie en hoe schat ik mijn kansen in? Wees realistisch en weet dat er andere bedrijven zijn die op zoek zijn naar een ambitieuze buitenstaander. Zo komt het toch nog goed.

Ruud Harinck,
Managing Partner
Voxius

Inhoudsopgave

Pagina 3-5	Over welzijn – of dat niet zijn – in de advocatuur
Pagina 6-7	Simmons & Simmons
Pagina 8-9	Kneppelhout & Korthals Advocaten
Pagina 10-11	Stibbe
Pagina 12-13	Van Traa Advocaten
Pagina 14-15	Een bloemlezing van Legal Counsels
Pagina 16-17	Udink & De Jong
Pagina 18-19	DLA Piper
Pagina 20	Heineken
Pagina 21	Maes Staudt Advocaten
Pagina 22	Koninklijke BAM Groep
Pagina 23	ANWB
Pagina 24	Martinair-Transavia
Pagina 25	Philips
Pagina 26	Sanoma Uitgevers
Pagina 27	British American Tobacco

Colofon

Redactie:

Caspar Naber, Michiel Rohlof, Marieke Manders

Opmaak en Druk:

Nivo Drukkerij & DTP service, Delfgauw

Fotografie:

Fred Ernst

©Voxius

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

Correspondentie adres:

Postbus 29170
3001 GD Rotterdam

legal@voxius.nl
www.voxius.nl

Bezoekadres Rotterdam:
Stationplein 45
Groothandelsgebouw
A ingang 4e verdieping
Rotterdam
Telefoon: 010-240 06 05

Bezoekadres Amsterdam:
Strawinskylaan 53
World Trade Center
Ingang B.02
Amsterdam
Telefoon: 020-305 72 88

Over welzijn - of dat niet zijn - in de advocatuur

Mieke Douma (41) besloot na zes jaar in de advocatuur gewerkt te hebben, de advocatuur te verlaten. Na een aantal carrièreswitches volgde zij de opleiding Maatschappelijk werk en Dienstverlening aan de Haagse Hogeschool. Aan het eind van deze studie bracht zij haar ervaringen bij elkaar; zij schreef een afstudeerscriptie die de redenen van het vertrek van vrouwen uit de advocatuur in kaart brengt.

Zij vraagt zich in haar scriptie onder andere af of het vertrek aan de vrouwen zelf ligt, of dat het komt door de specifieke cultuur bij advocatenkantoren. Douma interviewde in dit kader zeven vrouwelijke partners, zeven vrouwelijke senior advocaatmedewerkers en zeven vrouwen die hun toga na minimaal zeven jaar advocatuur aan de wilgen hingen; allen afkomstig van de grote kantoren.

Het meest opvallende resultaat is dat de redenen van vertrek bij de zeven ex-advocaten zo verschillend zijn. Als redenen worden genoemd de eigen persoonlijkheid, de situatie thuis, de kantoororganisatie en de druk van het moederschapsideaal. Bij de meeste vrouwen vormt een combinatie van deze factoren de doorslag. Omdat veel arbeidskapitaal verloren gaat door het afhaken van deze groep vrouwen, doet Douma in haar scriptie twaalf aanbevelingen aan advocatenkantoren waarmee ze de vrouwelijke advocaten aan boord zouden kunnen houden.

Wat was de reden dat Douma zelf uit de advocatuur vertrok? Douma: "Ik begon met mijn advocaatstage bij een vrouwenkantoor. Ik kon daar niet goed mezelf zijn. Ik herinner me nog dat ik tijdens de lunch aan collega's vertelde over mijn gestuntel tijdens mijn allereerste zitting bij de rechtbank die dag. Na die lunch werd ik apart genomen door een ervaren collega die me uitlegde dat het echt niet de bedoeling was dat ik mijn collega's daarover vertelde. Ik was per slot aangenomen om op een professionele manier cliënten te vertegenwoordigen en daar hoorde dit gedrag niet bij. Dat heb ik goed in mijn oren geknoopt; op mijn werk heb ik het

nooit meer hardop over dergelijke zaken gesproken. Buiten kantoor sprak ik met collega's wel over problemen waar ik tegenaan liep en zij deelden met mij ook hun problemen. Maar het heeft me altijd verbaasd dat je op kantoor, waar geen cliënten te bekennen zijn, nog moet doen alsof je perfect bent."

In haar scriptie noemt Douma een aantal oorzaken voor het beperkte aantal vrouwen in de maatschap. Onder andere zijn dat de vrouwelijke eigenschap om de eigen onzekerheden te delen met anderen (hoogst ongebruikelijk in de traditionele advocatuur) en de schroom om hardop reclame te maken voor de eigen feilloosheid, een kwaliteit die veel vrouwen vreemd is. De keuze die dan overblijft is de rol van de op een dood spoor belande advocaatmedewerker of een exit uit de advocatuur.

Vrouwen in de Amerikaanse advocatuur blijken tegen hetzelfde probleem aan te lopen. Onderzoekster Susan Pinker (De sekseparadox) liet zien dat de waarden waar de meeste grote Amerikaanse advocatenkantoren voor staan, zoals winstmaximalisatie en status, niet overeenkomen met de intrinsieke waarden die vrouwen veelal hooghouden: jezelf kunnen zijn, de samenwerking met anderen, een goede work-lifebalance en iets voor een ander kunnen betekenen. Dat is in de visie van Douma een aspect waar kantoren meer rekening mee zouden moeten houden.

Douma: "Er zou ruimte gecreëerd moeten worden om wat meer van deze vrouwelijke kenmerken toe te laten in de advocatuur. Toegeven dat je iets verkeerd hebt gedaan en daarover overleggen met collega's zorgt voor een verbetering van de kwaliteit. Hier zouden veel mannelijke advocaten wat van de vrouwen kunnen leren. De vrouwen zouden wat kunnen leren van de mannen als het op onderhandelen aankomt. Nu delven ze met hun eigen man vaak nog het onderspit als het gaat om de taken aan het thuisfront. Bij de vrouwen die het tot partner gered hebben, zie je dat hun mannen sterker betrokken zijn bij de taken thuis; al voordat er kinderen zijn, hebben zij de taakverdeling vastgelegd. Zij lijken ook minder last te hebben van de druk van het moederschapsideaal die in Nederland welig tiert."

Wat houdt die druk in? Douma: "De Nederlandse maatschappij/moraal gaat uit van het anderhalfverdienersmodel, waarbij de man de kostwinner is en de vrouw drie dagen per week werkt. De kinderen vijf dagen per week naar de crèche brengen is in Nederland not done. Maar ook de keuze 100% voor je kinderen te zorgen, stuit op weerstand.

Tabel 1 : Percentage vrouwelijke partners top 10-kantoren

	Partners	Man		Vrouw		% Vrouwen	
		2009	2009	2009	2009	2009	2008
1.	Nauta Dutilh (4)	69	57	12	17,4	13,1	
2.	Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn (3)	37	31	6	16,2	13,9	
3.	Loyens & Loeff (8)	38	32	6	15,8	11,4	
4.	Houthoff Buruma (2)	48	42	6	12,5	15,7	
5.	De Brauw Blackstone Westbroek (5)	65	57	8	12,3	12,3	
6.	Allen & Overy (6)	33	29	4	12,1	12,1	
7.	CMS Derks Star Busmann (1)	43	38	5	11,6	16,7	
8.	Clifford Chance (7)	28	25	3	10,7	12	
9.	AKD Prinsen Van Wijmen (9)	45	41	4	8,9	9,3	
10.	Stibbe (10)	44	41	3	6,8	6,8	
		450	393	57	12,4	12,3	

Tabel 2 : Percentage vrouwelijke advocaten top 10-kantoren

	Advocaten	Man		Vrouw		% Vrouwen	
		2009	2009	2009	2009	2009	2008
1.	Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn (2)	147	76	71	48,3	43,9	
2.	Loyens & Loeff (3)	241	132	109	45,2	42,3	
3.	Houthoff Buruma (1)	268	152	116	43,3	44,5	
4.	Nauta Dutilh (4)	289	164	125	43,3	41,6	
5.	De Brauw Blackstone Westbroek (5)	273	157	116	42,5	40,9	
6.	Clifford Chance (9)	162	98	64	39,5	38,8	
7.	AKD Prinsen van Wijmen (6)	184	114	70	38	40,5	
8.	Stibbe (10)	168	105	63	37,5	36,3	
9.	CMS Derks Star Busmann (7)	147	92	55	37,4	40,4	
10.	Allen & Overy (8)	188	121	67	35,6	39,5	
		2.067	1.211	856	41,1	40,9	

Bron : De Stand van de Advocatuur 2009, KSU Uitgeverij.

Vrouwen veroordelen vooral elkaar het hardst. Op feestjes is na de vraag of ik werk, de meest gestelde vraag hoeveel dagen ik werk met de zorg voor de kinderen erbij. Ik heb nog niet meegemaakt dat mijn man die vraag gesteld werd. Op veel plekken is de opvang ook niet toegerust op twee ouders die vier à vijf dagen per week werken.”

Dat veel vrouwen in de worsteling tussen moederschap en advocatuur op termijn de advocatuur laten voor wat het is, is een gegeven. Douma: “Dat gaat al mis bij het begin. Mannen krijgen twee dagen de tijd om te wennen aan het vaderschap en lopen dan al gauw een enorme achterstand op. Het eerste levensjaar van een kind bungelen ze er maar een beetje bij. De vrouwen die onverminderd zijn blijven werken, lijken minder moeite te hebben met het uitbesteden van zoveel mogelijk huishoudelijke taken. In die gezinnen wordt voor ieder klusje een expert ingehuurd.”

Een panklare oplossing voor het hoge percentage uitstroom van vrouwelijke advocaatmedewerkers met zeven à acht jaar ervaring bestaat volgens Douma niet. Er zijn wel initiatieven als het female development programme (een programma

dat beoogt vrouwelijke advocaatmedewerkers klaar te stomen voor het partnerschap, red.) en het hanteren van de door alle grote kantoren ondertekende diversiteitseis. Een individuele aanpak, waarbij gekeken wordt naar de persoon in plaats van naar de sexe verdient volgens Douma echter de voorkeur.

Eén van de aanbevelingen die Douma doet is het flexibele partnertraject. Op dit moment is het zo dat een vrouwelijke advocaatmedewerker rond haar dertigste levensjaar alles tegelijk moet doen; kinderen krijgen en laten zien wat ze waard is om in aanmerking te komen voor het partnerschap. Voeg daarbij de vele zorgtaken thuis en de conclusie lijkt gerechtvaardigd dat vrouwen in deze fase van hun leven meer flexibiliteit nodig hebben.

Een flexibel partnertraject met de mogelijkheid om pas tegen je veertigste of vóór je dertigste levensjaar toe te treden tot de maatschap, of aan te blijven als salary partner - met behoud van de ontwikkelingsmogelijkheden - zou de gewenste ruimte kunnen creëren.

Het voortdurend toenemende percentage vrouwen in de advocatuur zullen de bij (met name grote) kantoren nog altijd heersende traditioneel mannelijke cultuur door het verstrijken van de tijd vanzelf veranderen. De scriptie van Douma geeft nuttige tips aan advocatenkantoren die deze ontwikkeling proactief willen benaderen.

Voor de mannelijke advocaat op partnerniveau is hierbij een belangrijke rol weggelegd: door al zijn collega's (m/v) een gezonde work life balance te tonen, kan juist hij de weg vrijmaken voor vrouwen die een levenslange carrière in de advocatuur ambiëren.



Mieke Douma

Simmons & Simmons

Een nieuwe bedrijfsstrategie, nieuwe partners en een nieuw kantoor op korte termijn, geven de Amsterdamse vestiging van het wereldwijd opererende advocatenkantoor Simmons & Simmons een nieuw elan. Hoog tijd dus voor een blik achter de schermen met drie kersverse advocaat-partners die de verpersoonlijking zijn van de nieuwe manier van werken waarbij de 'sectorfocus' centraal staat.

„Elke cliënt valt binnen een bepaalde branche of sector. Wanneer je focust op die sector, de cliënt kent en de taal ervan spreekt, kun je een cliënt beter bedienen,” zegt Michiel Wurf Bain (39) die sinds een jaar bij het kantoor werkt. Hij is specialist in transacties op aandelen- en kapitaalmarkten maar helpt bedrijven ook bij fusies en overnames en zit in de sectorgroep 'Financial Institutions'. „Een cliënt is niet per definitie slechts op zoek naar een advocaat op een bepaald rechtsgebied. Je moet dus veel meer vanuit de cliënt denken dan vanuit je eigen achtergrond.”

„Als het geld op raakt, heeft een cliënt een advocaat nodig die

meedenkt hoe het verder moet,” zegt Christiaan Zijdeveld (35). Hij weet alles van grensoverschrijdende insolventies en herstructureringen voor banken en bij bedrijven en zit sinds september 2009 bij dezelfde financiële sectorgroep. Volgens hem is de juridische markt de laatste jaren sterk veranderd. „Vroeger werd je als advocaat alleen ingeschakeld bij een geschil, nu ben je veel meer een juridische dienstverlener.”

„Je moet daarom ook weten wat er speelt in het vakgebied van de cliënt,” zegt Bas Berghuis van Woortman (39). Hij trad vijf maanden geleden toe tot het kantoor en zit door zijn specialisme in octrooirecht en techniek in de sectorgroepen 'Life Sciences' en 'Technology, Media & Telecommunications'. „Je moet kunnen meepraten over de techniek, maar ook over andere zaken die de cliënt bezighouden. Ik heb veel te maken met zaken als labeling en toelating tot de markt maar moet bijvoorbeeld ook een jaarrekening kunnen begrijpen of een renteberekening kunnen terugsturen in een Excel-sheet.”

„De sectorfocus maakt advocaten tot adviseur en sparring partner die ook eerder in het traject betrokken worden bij een project,” vervolgt hij. „Daardoor kun je cliënten behoeden voor problemen in plaats van ze alleen maar te helpen bij het oplossen ervan.”

Twee jaar na de invoering ervan staat het raamwerk van de sectorgerichte aanpak binnen Simmons & Simmons. Daarover zijn de advocaat-partners het eens. Ze hebben naar eigen zeggen weinig moeite met de nieuwe manier van werken. „Je gaat er in mee zodra je binnenkomt bij het kantoor,” zegt Zijdeveld. „Voor mij is het niet zozeer een kwestie van wennen maar van prettiger werken,” lacht Berghuis van Woortman.



Van links naar rechts: Michiel Wurf Bain, Christiaan Zijdeveld, Bas Berghuis van Woortman

Fotograaf : Sicco van Grieken



Christiaan Zijderveld

Fotograaf : Sicco van Grieken

„De macht ligt niet meer bij de individuele praktijkjes maar bij de sectorgroepen.”

„Voordat Simmons & Simmons met sectorgroepen ging werken, wisten kantoorgenoten al veel af van een bepaalde sector maar nu bestaat er een formele infrastructuur met sectorgroepen die een platform bieden voor interne kennisoverdracht”, signaleert Wurfbain. Hij merkt op dat niet elk individueel lid van een sectorgroep kan adviseren over alle juridische aspecten van de sector maar iedereen kent volgens hem wel de ontwikkelingen en weet waar de specialistische kennis zit binnen kantoor. „De toegevoegde waarde is dat je als kantoor een team kunt aanbieden dat cliënten op al die vlakken adviseert.”

De sectorgerichte aanpak heeft volgens de drie geen hogere tarieven met zich meegebracht. „In plaats van te denken in het stramien van ‘uurtje-factuurkje’ investeer je in de cliënt, iets wat zich later terugverdient,” zegt Zijderveld. „Uiteindelijk scoor je beter op het vlak van de prijs-kwaliteitverhouding,” vult Berghuis van Woortman aan.

De nieuwe aanpak werpt haar vruchten af als we de advocaatpartners mogen geloven. De cliënten, die volgens hen heel positief reageren, zijn in alle sectoren ook nog eens ‘grote spelers om trots op te zijn’. Niet onbelangrijk volgens het trio omdat er meer kantoren zijn die werken met de sectorfocus. „Wij doen dat echter in vergaande mate en zijn écht gefocust op vier sectoren in plaats van op -tig,” zegt Wurfbain.

Niet toevallig koos Simmons & Simmons naar zijn zeggen voor de sectoren Financial Institutions, Energy & Infrastructure, Life Sciences en Technology Media & Telecommunications.

„Specialismen die je eigenlijk niet kunt oppakken als gewone advocaat omdat het sectoren zijn waarin veel gereguleerd is en je dus veel juridische dienstverlening nodig hebt.”

De sectorfocus heeft ook meegespeeld bij de beslissing de Rotterdamse vestiging te sluiten en alles over te hevelen naar Amsterdam. Zijderveld: „Je moet zitten waar je cliënt zit. De financiële markt maar eigenlijk ook de andere sectorgroepen zijn in Nederland geconcentreerd in en rond Amsterdam.” Volgens Berghuis van Woortman is één locatie ook efficiënter. „De sectorgerichte aanpak veronderstelt veel uitwisseling van informatie. Dan is het wel zo handig als je even kunt langslopen bij een collega voor advies of overleg.”

De vier sectoren worden ook het beste bediend vanuit Amsterdam, meent Zijderveld. Temeer omdat het kantoor, dat 80 advocaten, notarissen en fiscalisten telt, wil groeien. „Op dit moment komt een groot deel van ons werk al uit de sectoren maar dat moet op termijn tachtig tot negentig procent worden. Dat is eenvoudiger te bereiken als je vanuit één locatie werkt.”

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

Simmons & Simmons



Michiel Wurfbain

Fotograaf : Sicco van Grieken

Ton van Oosten: 'Risico van bedrijfsfraude neemt toe tij

„Hier praat je mee op het niveau dat ook de beslissingen neemt,” lacht advocaat Ton van Oosten (38). Toch is dat volgens hem niet de enige reden voor zijn overstap, van de Rotterdamse vestiging van Simmons & Simmons naar het kantoor van Kneppelhout & Korthals Advocaten zo'n kilometer verderop.

De dertiger kent Kneppelhout & Korthals Advocaten uit zijn Rotterdamse studententijd, begin jaren negentig. Met tien tot vijftien man advocaten gold het toen als een klein kantoor. „De afgelopen jaren is het uitgegroeid tot een middelgroot, full service kantoor met een gevestigde naam en reputatie” klinkt het trots. Dat laatste vindt de kersverse partner belangrijk. „Er werken hier momenteel 40 advocaten. Er is onderling veel persoonlijk contact en men werkt cliëntgericht. Bovendien heerst er een gezonde balans tussen werk en privé.”

Die 'work life balance' zoals Van Oosten het noemt, is belangrijk voor hem. „Naast het werk is er binnen ons kantoor alle aandacht en ruimte voor het gezin, sport en andere sociale activiteiten. Persoonlijk vind ik het bijvoorbeeld belangrijk dat ik mijn kinderen 's ochtends naar school kan brengen en 's avonds weer op bed kan leggen.”

De manier van werken in de Maasstad speelde eveneens een rol bij zijn overstap naar Kneppelhout & Korthals Advocaten. „Ik werk al twaalf jaar in Rotterdam en houd van de no nonsense mentaliteit, van het handen uit de mouwen steken.” Dat daadkrachtige vindt hij naar eigen zeggen terug op zijn huidige werkplek. „Een groot deel van de 'overhead' discussies die je hebt binnen grote kantoren valt hier weg. Daardoor kun je weer gewoon aan het werk en zaken behandelen voor je cliënt.”

Van Oosten, met twee medepartners verantwoordelijk voor de sectie Handel, Industrie & Logistiek (HIL), wil elk detail kennen van zaken die hij behandelt. De advocaat zit al jaren in de procespraktijk en hecht er aan zelf van alle ins- en outs op de hoogte te zijn. De cliënt mag dat ook verlangen. „Wij werken daar waar nodig in overzichtelijke teams, maar persoonlijke betrokkenheid van de advocaten bij zowel de zaak als de cliënt staat voorop. Hier wordt bovendien gewerkt volgens het principe dat elke advocaat ook in staat

moet zijn om te procederen in plaats van dat over te laten aan één afdeling zoals grote kantoren doen. Dat komt zowel de advisering als de opleiding van stagiair ten goede. Ook heb je meer groeimogelijkheden bij een middelgroot kantoor als het onze.”

Kneppelhout & Korthals Advocaten biedt cliënten 'full service' op het gebied van arbeids- en ondernemingsrecht en alles wat te maken heeft met vastgoed, bouwen, handel,



dens recessie'

transport en logistiek en daardoor liggen er 'geweldige kansen' volgens Van Oosten. Het kantoor streeft een verdere, verantwoorde groei na. „We kunnen en willen nog iets groeien zonder daarbij in de val te lopen van te groot te worden.”

Een stuk of tien collega's erbij lijkt hem ideaal. Waar ze vandaan moeten komen? „Deels door autonome groei, deels door het aantrekken van specialisten van andere kantoren.



Ton van Oosten

Wij hebben ook op deze laatste groep een grote aantrekkingskracht. Ik ben daar zelf natuurlijk ook een voorbeeld van”, voegt de specialist in handels- en overnamegeschillen en arbitrage daaraan toe.

Hij ziet ook groeimogelijkheden op een gebied dat hem persoonlijk interesseert: bedrijfsfraude. Die neemt toe door de recessie meent Van Oosten. Openbaar ministerie en media hebben daar nu al veel aandacht voor, stelt hij vast. „Fraudeaanpak veronderstelt samenwerking tussen de actoren op het vlak van arbeids-, aansprakelijkheids- en strafrecht. Daarom wil ik binnen ons kantoor een fraude-desk ontwikkelen.”

De economische crisis biedt ook kansen op een ander vlak. Van Oosten: „Juist ook in deze economisch slechte tijden kijken cliënten naar de hoogte van de juridische kosten, die doorgaans fors zijn. Je merkt overal de druk op de budgetten. Zullen grote kantoren creatiever moeten zijn in hun tariefsstructuur, middelgrote kantoren als het onze kunnen hun diensten nu al aanbieden tegen scherpe tarieven, terwijl de kwaliteit minimaal hetzelfde is.”

Kneppelhout & Korthals Advocaten maakte de afgelopen jaren een wat hij noemt 'professionele slag' naar een hoger segment cliënten. Het kantoor deed dat vanuit de strategie dat het een goed alternatief wil bieden voor grote advocatenkantoren. Van Oosten: „Die strategie is succesvol gebleken, want we hebben onze cliënten ervan kunnen overtuigen dat ze bij ons net zo goed af zijn voor minder.”

Ton van Oosten is niet de eerste advocaat die overstapt van een groot kantoor naar Kneppelhout & Korthals Advocaten. Veel van zijn collega's zijn hun carrière daar begonnen. Ook zijn collega Marijn van Tuijl, hoofd van de sectie HIL, ging hem anderhalf jaar geleden voor. 'Mooie stap, goed gedaan', dacht de dertiger toen. Waarom hij pas nu is gevolgd? „Omdat ik er klaar voor was,” motiveert de advocaat. „Na twaalf jaar bij grote kantoren te hebben gezeten, ervaar ik een middelgroot kantoor als Kneppelhout & Korthals Advocaten als een stap vooruit met interessante uitdagingen,” aldus Van Oosten.

Meer weten over Kneppelhout & Korthals Advocaten? Surf naar www.kneppelhout.nl.



Voor de fiscale fijnproevers: Michael Molenaars over zijn werk bij

Voor fiscalisten biedt een advocatenkantoor een uitermate boeiende omgeving. Puur fiscale problemen worden afgewisseld met onder meer ondernemingsrechtelijke vraagstukken. En dat was ook één van de redenen dat Michael Molenaars voor Stibbe koos. De internationale component is een andere: Molenaars was ruim twaalf jaar werkzaam in New York en Londen.

Molenaars begon in 1992 bij Stibbe, toen de fiscale advocatuur in Nederland nog niet zo wijdverbreid was als nu. "In feite was Stibbe het eerste Nederlandse advocatenkantoor dat een fiscale praktijk had", aldus Molenaars. "Voor mij was de fiscale advocatuur een bewuste keuze. De link met het ondernemingsrecht en de intensieve samenwerking met de corporate afdeling binnen kantoor geven mijn werk een enorme dynamiek, die me meer aansprak dan een functie als fiscalist bij een accountantskantoor. Veel mensen denken dat wij voornamelijk procederen omdat alle fiscalisten hier ook advocaat zijn, maar dat is absoluut niet zo. Het grootste gedeelte van de werkzaamheden betreft advisering over de fiscale aspecten van transacties. Nederland is voor internationale bedrijven om belastingtechnische redenen interessant als vestigingsplaats en wij staan bedrijven bijvoorbeeld bij om zo'n vestiging of een overname volledig te begeleiden. Als fiscalist word je daar al in een vroeg stadium nauw bij betrokken. Technisch uitdagend werk, waarbij de ondernemerskant minstens zo belangrijk is als de puur fiscale aspecten. Je kunt namelijk wel met een fiscaal correcte oplossing komen, maar als je dat niet kan vertalen naar 'gewone mensen-taal' is zo'n advies minder bruikbaar. Dat soort zaken leer je alleen in de praktijk"

Voor Molenaars zelf had die praktijk een grote internationale component. Na zijn stage op het Amsterdamse kantoor vertrok hij in 1996 naar het Stibbe-kantoor in New York, waar hij in een klein team de Amerikaanse markt bediende. Molenaars: "Een hectische, maar zeer interessante periode. Ik adviseerde cliënten over het fiscale klimaat in Nederland en kreeg daarnaast de kans om aan de New York University een opleiding belastingrecht te volgen. Overdag werken en 's avonds in de collegebanken met voornamelijk Amerikaanse fiscalisten, die ook allemaal in de praktijk werkten. Op die manier leer je ontzettend veel over zo'n land en de manier van zaken doen. Ik

had het er dusdanig naar mijn zin, dat ik veel langer gebleven ben dan aanvankelijk de bedoeling was. Dat vind ik ook het fijne aan Stibbe: natuurlijk is het een groot kantoor maar er wordt heel goed geluisterd naar de wensen van individuen. Ik had het zelf enorm naar mijn zin in het buitenland en werd daarin volledig gesteund." Zo ook in 2002, toen Amerikaanse kantoren en instellingen in toenemende mate vestigingen in Londen hadden geopend. Molenaars zag zijn kans schoon om de groei in Londen van dichtbij mee te maken. "Stibbe houdt er kantoor in het gebouw van de Engelse alliantiepartner Herbert Smith en dat brengt meteen een hele andere dynamiek met zich mee. Je voelt je daar onderdeel van een veel groter geheel en tegelijkertijd werk je in een team van rond de acht Stibbejuristen, waardoor je die collega's heel intensief leert kennen. Het is heel interessant om met buitenlandse cliënten samen te werken. Na zes jaar Londen ben ik sinds vorig jaar weer



Michael Molenaars

Stibbe

terug in Amsterdam, waar ik mijn ervaring in de Nederlandse praktijk kan inzetten.”

Op het kantoor in Amsterdam werken in totaal dertien fiscalisten; drie partners en tien medewerkers. Voor fiscalisten, die niet op een eiland binnen kantoor maar gewoon tussen de andere advocaten zitten, is er een mooie balans tussen puur transactiewerk en diepgaande fiscale vraagstellingen. “Je weet ’s ochtends vaak niet waar je die middag mee bezig zult zijn”, aldus Molenaars. “Een leuk aspect van het werk vind ik dat ons ook om een second opinion wordt gevraagd door grote ondernemingen, die doorgaans een vast team van fiscalisten in dienst hebben. Zij komen bij ons om een ander licht op een zaak te laten schijnen en het is dan aan jou om praktische oplossingen te bieden waar de cliënt écht verder mee kan. In die zin moet je echt een fiscale fijnproever zijn, je willen ingraven in de materie.”

Stibbe is altijd op zoek naar goede fiscalisten. Het is een kleine vijver waaruit gevist wordt, zegt Molenaars, waarbij advocatenkantoren niet alleen met elkaar, maar ook met de Big Four kantoren concurreren. “Juist in de combinatie tussen ondernemingsrecht en fiscaliteit kunnen wij ons onderscheiden van de ‘Big Four’- accountancy kantoren. Daarnaast denk ik dat je als beginnend fiscalist bij een advocatenkantoor sneller in direct contact met de cliënt staat. Wij krijgen hier wel horizontale instromers, maar het grootste gedeelte begint de carrière en opleiding bij Stibbe. Een goede manier om de verschillen tussen de kantoren zelf te ervaren is het lopen van een studenten-stage. Ik ben destijds ook zo begonnen bij Stibbe en heb het er tot op de dag van vandaag enorm naar mijn zin.”

Meer weten over Stibbe? Surf naar www.stibbe.nl.

Stibbe



Ruim honderd jaar ‘gewoon’ Van Traa

Transparant, dynamisch, pro-actief; modewoorden

die gemeengoed zijn in de advocatuur, maar die ze

bij Van Traa niet bezigen. Liever staan Benedict

Janssen en Robert Pessers, die samen met 27 andere

advocaten het kantoor gezicht geven, met beide

benen op de grond. Volgens goed Rotterdams gebruik

geven zij er de voorkeur aan die kwaliteiten te tonen

in plaats van zichzelf er voor op de borst te slaan.

“Wij blijven liever onszelf”, aldus Pessers.

“Toen in de jaren '80 en '90 van de vorige eeuw veel kantoren over fuseren praatten, bleven wij gewoon onze eigen koers varen en toen later de gespecialiseerde kantoren opkwamen kregen we ineens de naam een nicheplayer te zijn. Sinds de oprichting in 1898 is ons kantoor echter gewoon Van Traa, niets meer en niets minder.” Bij het kantoor, gevestigd aan de Meent in Rotterdam, zijn specialisten op drie gebieden in huis: transport en logistiek, internationale handel en verzekeringen & aansprakelijkheid. “Daar blijft het dan ook bij”, aldus Janssen. “Een directeur van een transportbedrijf kan ons voor een hele hoop zaken inhuren, maar als hij personeel wil ontslaan of van zijn vrouw wil scheiden, verwijzen we hem graag door naar een ander kantoor. Bij Van Traa werken professionals die bewust voor een bepaalde tak van sport gekozen hebben. Juist door te specialiseren zijn we – in alle bescheidenheid – inmiddels wel marktleider.”

Onder de cliëntèle vallen onder meer internationale transportbedrijven, verzekeringsmaatschappijen en beursgenoteerde ondernemingen. Met de meeste cliënten is een langdurige relatie opgebouwd. Pessers: “Gelukkig zijn onze cliënten tevreden over ons en onze dienstverlening. We investeren ook veel in die relatie, onder meer door het geven van cursussen bij en met de cliënt zelf. Daarbij worden gezamenlijk relevante onderwerpen uitgediept en proberen we onze expertise samen te brengen met die van de cliënt. Zo leren we van elkaar en ontstaat een heel laagdrempelig contact dat voor beide partijen prettig werkt. Die aanpak werpt zijn vruchten af; we zien tot ons genoeg regelmatig dat een bedrijfsjurist die een baan bij een ander bedrijf

heeft genomen, ons ook dan weer weet te vinden.” Janssen vult aan: “We hechten veel aan het vertrouwen van de cliënt en weten dat je dat moet verdienen. Dat kan door hele simpele dingen; één contactpersoon per cliënt bijvoorbeeld. Daarnaast zetten we nooit zomaar hele teams op een zaak; alleen als het wat toevoegt en dan wel in overleg met de cliënt.”



Robert Pessers (links) & Benedict Janssen

Naast een persoonlijk en laagdrempelig contact met de cliënt, noemen Pessers en Janssen handelsnelheid als een ander belangrijk element bij een goede dienstverlening. Janssen: "Toen ik hier begon bestond er nog geen fax. Bij een zaak in Frankrijk moest je tijdig de stukken per post bij je correspondent aldaar zien te krijgen om een termijn te stuiten. Tegenwoordig liggen de stukken wanneer ik die

hier binnen krijg, met een klik bij de juiste persoon in Parijs. In Nederland, maar ook daarbuiten, kunnen we via ons netwerk binnen enkele uren rechtsmaatregelen nemen. Ook je bereikbaarheid is daarbij van essentieel belang." Pessers: "Daarnaast valt op dat we meer en meer een rol dichtbij de onderneming zelf krijgen. We behandelen de zaken samen met bedrijfsjuristen; vroeger deed je het meer voor hen. Die samenwerking is leuk en stimulerend. Je leert van elkaar." De zaken zijn daar ook vaak naar: volgens Janssen worden ze steeds complexer. "Neem die piraterij voor de kust van Somalië, waarbij we vaak als adviseur van ladingbelanghebbenden optreden. Eén van de vragen daarbij is of het losgeld dat betaald moet worden onder de Averij Grosse valt. Zo ja, dan kan het zo zijn dat je als belanghebbende - bij lading aan boord - mee moet betalen. Naast een hele rits aan belanghebbenden heb je bij dat soort zaken ook te maken met verschillende rechtssystemen. Een andere zaak waarbij we betrokken zijn geweest betrof die van het vrachtschip Artemis, dat op een strand in Frankrijk strandde en daar dagen bleef liggen. De Franse burgemeester dreigde na een tijd het schip in stukken te zagen en het leek onmogelijk om het schip snel weg te krijgen. Je schaakt dan op veel verschillende borden tegelijk. Het zijn vaak unieke zaken, zonder precedent."

Ondanks de economische recessie weet het kantoor zich verzekerd van een constante stroom werk. Uitbreiding van het aantal advocaten is daarom altijd een optie, maar geen doel op zich. Pessers: "Bij uitbreiding is het belangrijk dat de sfeer op kantoor behouden blijft. Alhoewel het altijd moeilijk is om die sfeer voor een buitenstaander te beschrijven, denk ik dat saamhorigheid wel een goed woord is. Wij hebben de overtuiging dat de som veel meer waard is dan de afzonderlijke delen. Bij ons staat dan ook het kantoor en niet één van ons centraal. Veel mensen hebben bij de advocatuur een beeld van een industrie die vooral om geld verdienen draait. Dat soort advocaten zul je bij ons niet aantreffen. Laat ons maar diensten leveren zoals we dat al ruim honderd jaar doen: professioneel, kwalitatief en met het cliëntbelang voorop."

Meer weten over Van Traa Advocaten? Surf naar www.vantraa.nl





"Het is uitermate boeiend en veelzijdig werk, een goede mix van praktisch en zeer gedegen juridisch werk in een omgeving met doorgewinterde professionals.

De advocatuur is een prachtige beroepsgroep maar toch wat al te solistisch. Ik miste vooral de interactie met collega's, het samenwerken aan zaken en projecten vanuit verschillende disciplines in de organisatie om tot een goed eindresultaat te komen. Daarnaast is ook in de advocatuur de 'strijd om de klant' een feit en moet steeds meer tijd en aandacht besteed worden aan het behouden van en verder uitbouwen van de praktijk."

Cara Groeneweg - Rabobank



"Door de activiteiten van Landal GreenParks heb ik met veel rechtsgebieden te maken.

Ook het aantal disciplines waarmee ik werk binnen Landal GreenParks is aanmerkelijk groter dan hiervoor. Daar komt nog bij dat het bedrijf onderdeel uitmaakt van het grote Amerikaanse concern Wyndham Worldwide. Ook dit levert leuke contacten op."

Arjan Bakhuizen - Landal GreenParks



Avril Tate - MEXX



"Eén van de opvallendste verschillen (ten opzichte van de advocatuur – red.) is dat de drempel voor de interne klant om de bedrijfsjurist in te schakelen aanmerkelijk lager is dan voor een cliënt die een advocaat inschakelt. Dit maakt dat ik als bedrijfsjurist veel meer en ook een veel grotere variëteit aan vraagstukken behandel, dan ik als advocaat deed. Daarnaast word ik ook meer bij praktische uitvoeringsvraagstukken betrokken."

Joep Vermeulen - Havenbedrijf Rotterdam



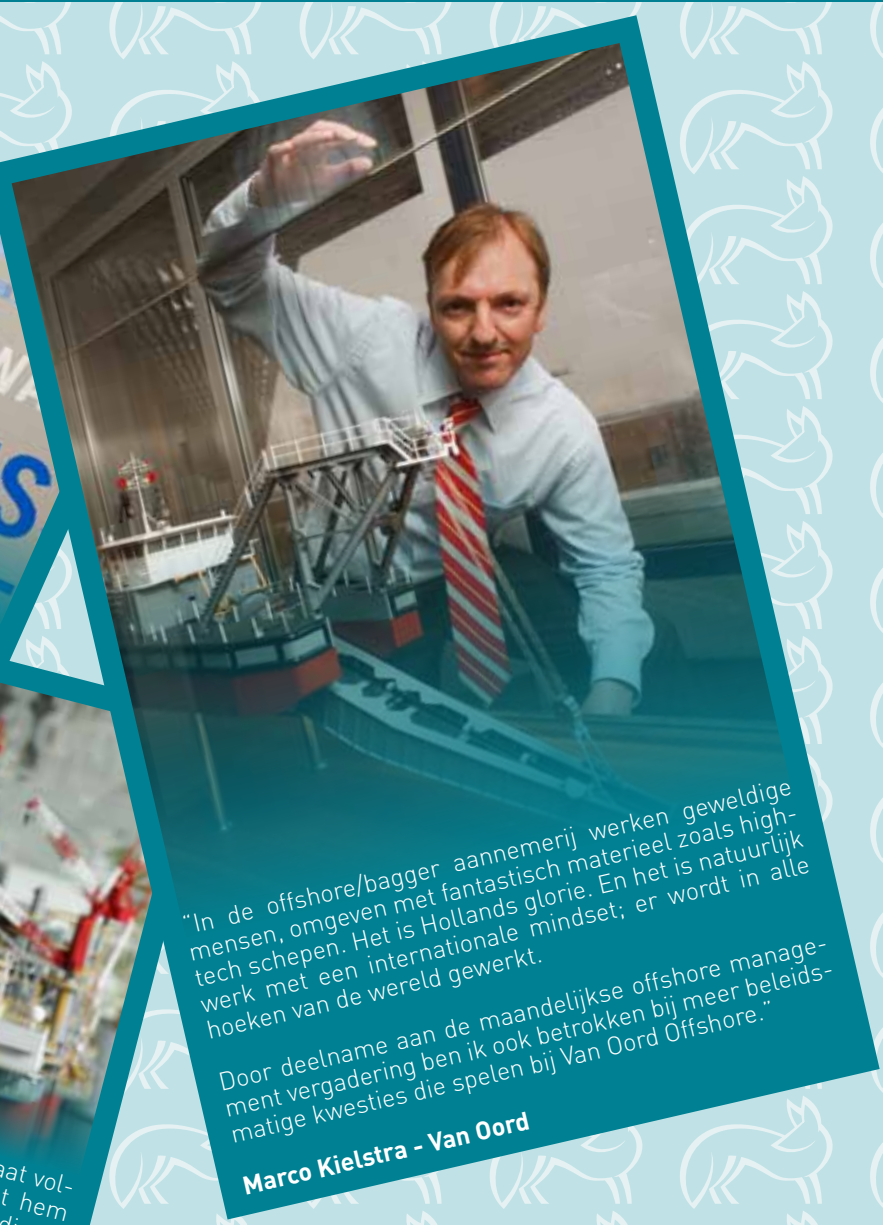
"Als bedrijfsjurist verwacht ik een structurele juridische bijdrage te kunnen leveren ter ondersteuning van het bedrijf en wil ik tegelijkertijd kennis over commerciële beslissingen opdoen.

Bij VION werken wereldwijd 35.500 mensen, daaronder een handjevol juristen. Als bedrijfsjurist dien je met alle bedrijfsdisciplines goed te kunnen samenwerken."

Esther Zonnenberg - VION Food Group



Tim Noordhof - Koninklijke Ahold



"In de offshore/bagger aannemerij werken geweldige mensen, omgeven met fantastisch materieel zoals high-tech schepen. Het is Hollands glorie. En het is natuurlijk werk met een internationale mindset; er wordt in alle hoeken van de wereld gewerkt.

Door deelname aan de maandelijkse offshore management vergadering ben ik ook betrokken bij meer beleidsmatige kwesties die spelen bij Van Oord Offshore."

Marco Kielstra - Van Oord



"Om een cliënt te kunnen adviseren is een advocaat volledig afhankelijk van de informatie die zijn cliënt hem geeft. Voor de bedrijfsjurist is dat een stuk eenvoudiger; hij kent 'zijn' bedrijf en weet precies bij welke collega's hij de informatie kan vinden en hoe hij die informatie moet waarderen.

Voor een bedrijf als Dockwise is Londen het juridische centrum van de wereld".

Eelco Vanlerberghe - Dockwise



Georg Zielinski - Dyas



Paolo Vacca - Sabic Europe

Udink & De Jong: eerder huisadviseur

Binnen de advocatuur is Udink & De Jong een opvallende nichespeler. Het monumentale pand aan het Willemspark te Den Haag biedt ruimte aan advocaten, belastingadviseurs en geregeld natuurlijk aan de cliënten - met name midden en grootbedrijf uit de financiële en vastgoedwereld. Partner ondernemingsrecht en curator Marc Udink legt uit waarom Udink & De Jong zich met recht 'een groot kantoor in het klein' kan noemen: de mission statement van het kantoor.

Klein is niet het eerste woord waaraan je denkt als je het gebouw van Udink & De Jong nadert; de statige witte villa met dito oprijlaan geeft eerder de sfeer van de 19e eeuwse grandeur. Udink: "Ik ben begonnen als advocaat in Rotterdam en toen we dit gebouw in Den Haag te huur zagen staan, waren we meteen verkocht. De combinatie tussen de Rotterdamse zakelijkheid en het Haagse chic zou hier goed tot haar recht komen, was de gedachte. In Den Haag zetelt de nationale macht, wat veel besluitvormingsprocessen aantrekt. Daarnaast hebben wij het voorrecht door de rechtbank vaak benoemd te worden in faillissementen. Dit biedt onze jonge mensen de kansen om in korte tijd veel te leren van ondernemingen. De overheid en pseudo-overheid kunnen we dus zeker tot onze cliënten rekenen, maar het grootste deel van onze cliënten betreft bedrijven uit de financiële en vastgoedwereld, waaronder internationale spelers die veelal rond de Zuidas geconcentreerd zitten. Die ervaren het echter niet als een probleem dat we in Den Haag gevestigd zijn. Ze vinden het eigenlijk wel spannend



Marc Udink

dan advocaat

om naar zo'n stadsvilla met een oprijlaan te komen... Onze medewerkers gaan ook vaak buiten de deur en als wij cliënten ontvangen, waarderen ze de rustgevende omgeving waar ze hun gedachten kunnen vormen. In die zin willen we een echte 'huisartsfunctie' vervullen; cliënten komen hier met een probleem en krijgen vervolgens het idee dat ze dat ook echt bij de advocaat kunnen achterlaten."

Die dienstverlening aan de cliënt staat centraal bij Udink & De Jong en daar gaat men ver in. "Dat begint al bij het advies. Cliënten zijn niet geïnteresseerd in de juridische wetenschap erachter, maar willen een hapklaar stappenplan. Daarbij komt dat bedrijven aan de bovenkant van het MKB en de onderkant van het grootbedrijf vaak geen eigen juridische afdelingen hebben. Als advocaat fungeer je dan als vooral als huisadviseur en in die taak moet je absoluut thuis zijn in de business van de cliënt. Ik verbaas me wel eens over het feit dat veel advocaten van cliënten uit de financiële industrie, zelf geen verstand hebben van balansen of jaarrekeningen. De kennis van de financiële wereld is echter essentieel voor een goede advisering. Alleen door ook verstand te hebben van bepaalde niet-juridische zaken kun je pro-actief optreden en incidenten voorkomen, in plaats van genezen."

Het is één van de redenen waarom het gros van de medewerkers bij Udink & De Jong afkomstig is van de grote kantoren. Udink: "Wanneer je een groot kantoor in het klein wilt zijn, kun je natuurlijk niet aankomen met medewerkers die alleen op een kleine setting hebben gewerkt. Ik zie ook een significant verschil tussen de Randstadpraktijk en die in de rest van het land. Met name de internationale dimensie zie je hier in veel grotere mate. Daarbij is de opleiding, waar wij op kantoor veel belang aan hechten, bij de grotere kantoren altijd perfect geregeld. De belangrijkste reden voor ons om voor mensen van grote kantoren te kiezen is echter de business waar zij al vertrouwd mee zijn. Contact met de cliënten leer je niet op de opleiding of door het schrijven van een memo. Alleen door veel met de cliënt te doen, wordt je een echte meedenkende advocaat, van het type waar Udink & De Jong altijd plek voor heeft."

Een advocaat komt bij Udink & De Jong in een professionele en informele sfeer terecht. Udink: "Het is hard werken, maar als het ook leuk werk is maakt dat niet uit. Waar mogelijk kunnen medewerkers ook thuis werken, daar laten we ze vrij in. Er werken hier bijvoorbeeld ook veel parttimers, die zeker op het gebied van organisatievaardigheden uitblinken. Cliënten vinden het in deze tijd ook niet erg wanneer je door een gebrek aan schaalgrootte bepaalde zaken doorverwijst. Juist door het niet doen van zaken, creëer je een sfeer van professionaliteit en vertrouwen naar de cliënt toe." Udink & de Jong denkt zeker aan uitbreiding, als is groei geen doel op zich. "Voor leuke mensen met leuk werk



Marc Udink

is altijd plaats. Bij Udink & De Jong wordt hen een kans geboden om meteen al heel dicht bij de ondernemer te staan en zo te groeien naar een grotere maatschappelijke vaardigheid en betrokkenheid. Groei is welkom, maar we willen wel graag een 'petit bijou' blijven. Alleen dan kun je cliënten de voordelen van kleinschaligheid en het grote kantoor blijven bieden."

Meer weten over Udink & De Jong? Surf naar www.ujlaw.nl.



UDINK & DE JONG ADVOCATEN

‘Ambitieuus, maar geen ellebogenwerk’

Met ruim 3700 juristen en 67 kantoren in Azië, Europa, het Midden-Oosten en de Verenigde Staten, is DLA Piper de grootste juridische dienstverlener ter wereld. Het kantoor in Amsterdam heeft haar oorsprong in 1916 en is sterk geworteld in de nationale markt. Juist de combinatie van nationaal en internationaal maakt het werken bij DLA Piper zo leuk, aldus Frans Stibbe en Yvette van Gernerden, beide partner bij het Amsterdamse kantoor.

In Nederland kan DLA Piper met zo'n 125 fee earners tot de middelgrote kantoren gerekend worden. Het Amsterdamse kantoor huisvest advocaten, notarissen en belastingadviseurs, onderverdeeld in zeven praktijkgroepen. Frans Stibbe, managing partner: "Juist die sterke lokale spelers zijn een onderscheidende factor van DLA Piper. Men heeft, waar we ook zitten, altijd ingezet op een nauwe verbondenheid met de nationale markt, gecombineerd met de mogelijkheid om grote internationale cliënten ook internationaal te kunnen bedienen. Centraal binnen de kantoorfilosofie staat dat we een 'business law firm' en daarmee full service zijn. Onze cliënten, voornamelijk middelgrote en (zeer) grote ondernemingen, kunnen bij ons terecht voor het volledige pakket aan dienstverlening en daarbij streven we altijd naar een langdurige relatie. Full service zijn is een bewuste strategische keuze; cliënten stellen zo'n aanpak ook erg op prijs. We zien er echter wel op toe dat onze praktijkgroepen ook bewust met een eigen gezicht naar buiten toe treden. De ene praktijkgroep is niet ondergeschikt aan de andere"

Eén van die praktijkgroepen is Employment, Pensions & Benefits, met 18 advocaten één van de grotere praktijkgroepen arbeidsrecht in ons land. Partner Yvette van Gernerden: "Met recht kan ik zeggen dat we in ieder geval één van de breedste van Nederland zijn, door de vele specialisaties die wij hier in huis hebben. Bij veel andere grote kantoren hebben arbeidsrechtadvocaten voornamelijk een ondersteunende functie aan de corporate afdeling. Dat betekent in de praktijk vaak wachten op werk, terwijl je met een zelfstandige praktijkgroep ook echt je eigen cliënten hebt en zodoende zelf achter leuke zaken aan kunt gaan." De internationale setting van DLA Piper is daarbij vaak een

belangrijke extra dimensie. Van Gernerden: "Ook bij arbeidsrecht heb je regelmatig te maken met grootschalige projecten die vele jurisdicties beslaan, zoals internationale reorganisaties. Cliënten vinden het prettig als zo'n zaak dan vanuit één kantoor wordt aangestuurd. De lijnen zijn hier kort en dat zie je terug in de kwaliteit van de dienstverlening. We organiseren dan ook vaak activiteiten met onze internationale collega's, zodat je die mensen ook echt leert kennen en ze niet enkel een persoon op afstand zijn."

Een professionele dienstverlening begint bij de medewerkers zelf. DLA Piper staat garant voor een gedegen opleiding van de jonge én oudere medewerkers. Stibbe: "Onze jonge medewerkers volgen naast de interne opleiding lessen aan de Law Firm School, het welbekende initiatief van een aantal grotere kantoren. De eerste evaluatie stemt ons erg tevreden; onze medewerkers deden het bovengemiddeld goed. Daarnaast investeren we bijvoorbeeld actief in de banden met de universitaire wereld. De afgelopen jaren hebben we verschillende professoren aan ons verbonden



Yvette van Gernerden

en we bieden eigen medewerkers die college willen geven aan de universiteit, nadrukkelijk die mogelijkheid. We hebben ook een wedstrijd voor het best geschreven artikel van het jaar, waarmee we ook de meer wetenschappelijke kant van het vak extra willen stimuleren. Naast kennis van de sector waar de cliënt in opereert helpt dit alles mee om onze medewerkers een wat bredere kijk te geven. De context waarin een dossier is opgebouwd en moet worden gezien kleurt de behandeling van een dossier vaak sterk in. Men heeft hier oprechte nieuwsgierigheid in wat de cliënt beweegt.”

In de nabije toekomst ligt verdere groei in de planning, waar andere kantoren op het gebied van personeelsuitbreiding wellicht even de hand op de knip houden. Anticyclisch beleid? Stibbe: “Je moet altijd blijven investeren in je toekomst, dus zeker ook in deze tijden. Het laatste dat je wilt is een gat in je personeelsopbouw. We blijven daarom ook gewoon mensen aannemen.” Is men daarbij op zoek naar een bepaald type jurist?



Frans Stibbe



DLA kantoor Amsterdam

Van Gernerden: “Er bestaat geen standaard omschrijving voor de DLA Piper-medewerker. Juristen die een open persoonlijkheid hebben, goed kunnen samenwerken in teamverband en boven alles een praktische instelling hebben, zijn van harte welkom. Ik ben me ervan bewust dat iedereen het roept, maar de sfeer is hier echt heel open en goed. Alle kantoren claimen daarnaast al niet hiërarchisch te zijn dus het heeft weinig zin dat te benadrukken. Dat soort zaken kun je nu eenmaal moeilijk overbrengen op papier, dat moeten mensen gewoon ervaren.” Stibbe: “Juristen die geïnteresseerd zijn in het recht, goed en ambitieus zijn zonder aan ellebogenwerk te doen, lijken me geschikt voor een oriënterend gesprek bij DLA Piper. Met en om elkaar kunnen lachen is daarbij absoluut een pre.”

Meer weten over DLA Piper? Surf naar www.dlapiper.nl.



Bedrijfsjurist in het arbeidsrecht

Liesbeth Oosten, bedrijfsjurist:

“Vanuit het advocatenkantoor waar ik werkte ben ik gedetacheerd bij een grote onderneming. Een mooie kans voor een kijkje in de keuken van het bedrijfsleven en het werk van bedrijfsjurist. In die periode kon ik het werk goed vergelijken. Het werk van bedrijfsjurist beviel mij erg goed en ook de omschakeling (de praktische aanpak) ging me gemakkelijk af. Ik heb daarom besloten definitief de overstap naar het bedrijfsleven te maken en ben bij Heineken gaan werken.”

Nicolet Vernes, bedrijfsjurist:

“Na 5,5 jaar arbeidsrechtadvocaat geweest te zijn, heb ik nagedacht over mijn verdere carrière. Ik had het goed naar mijn zin bij dat kantoor maar miste nieuwe uitdagingen en een breder werkgebied. Ik heb goed gekeken naar de mogelijkheden om als bedrijfsjurist te gaan werken. Via via werd ik gewezen op de vacature bij Heineken en heb ik contact opgenomen met Liesbeth om haar te vragen naar haar ervaringen. Mede door dit telefoongesprek ben ik enthousiast geraakt en vond ik wat ik zocht; Afwisselende werkzaamheden, in mijn favoriete vakgebied, het arbeidsrecht.”

Welke verschillen zien jullie tussen de advocatuur en je huidige baan?

“Als bedrijfsjurist word je eerder in het proces betrokken. Hierdoor kan je advies nog bijdragen aan de besluitvorming. Er is daardoor minder vaak sprake van een conflictsituatie waarin geprocedeerd moet worden. De oplossing ligt niet altijd op het juridische vlak en de insteek is vaak praktisch.

Managers willen een advies waar ze direct wat mee kunnen. Je stuurt managers meer bij hun keuze dan je als advocaat zou doen. Samenwerken met dezelfde HR adviseurs en managers zorgt voor betrokkenheid. Het werk van bedrijfsjurist is breder en je werkt samen met collega's van andere afdelingen. Je leert te kijken naar zaken door een niet-juridische bril en je verbreedt je kennis op andere vakgebieden.”

Waaruit bestaat je werk?

“Ons werk bestaat uit het behandelen van ontslagzaken. Bij een regeling behandelen we het gehele dossier. Indien er geprocedeerd moet worden, schakelen we een advocaat in. Heineken heeft een eigen Ondernemings-CAO, Sociaal Plan en veel arbeidsvoorwaardelijke regelingen en we beantwoorden allerlei vragen hierover. We maken richtlijnen en werkinstructies ter borging van uniforme toepassing. De voorbereiding van CAO- en Sociaal Plan onderhandelingen behoort tevens tot onze taak. Een ander aspect is contractmanagement van een aantal externe arbeidsvoorwaardelijke contracten. Zo zijn we bijvoorbeeld contractmanager voor het contract inzake alle binnen Heineken werkzame uitzendkrachten. Ons werk is dus zeer afwisselend en omvat vele aspecten!”

Meer weten over Heineken? Surf naar www.heineken.nl



Van links naar rechts: Irene Steenwelle (toenmalige Manager Arbeidszaken, nu werkzaam als HR Manager Supply Chain & Business Support), Liesbeth Oosten, Nicolet Vernes

‘Geen schapen met vijf poten’

Voor een relatief jong kantoor loopt Maes Staudt Advocaten over van de ambities. Bart Maes en Conny Staudt-Bos, beiden met een verleden bij grote kantoren, combineren in Eindhoven de voordelen van een groot kantoor met hun eigen, realistische kijk op zaken als personeel en cliëntcontacten. Het kantoor biedt thans een specialistische combinatie van arbeidsrecht en arbeidsmigratie aan. Uitbreiding naar andere rechtsgebieden is niet alleen hun wens; de cliënt vraagt er zelf geregeld naar.

Maes: “In 2006 ben ik – letterlijk – aan de keukentafel met het kantoor begonnen, toen nog Maes Advocatuur gehe- ten. Conny en ik kennen elkaar uit onze tijd bij Holland Van Gijzen en begin 2008 zagen we de kans schoon om het infor- mele kantoor samen te runnen. Inmiddels zijn we met zes advocaten en is nummer zeven op komst. Cliënten komen uit het hele land; het betreft bijvoorbeeld bedrijven die met buitenlandse arbeidskrachten werken en advisering omtrent internationale tewerkstelling nodig hebben. In feite valt ons kantoor nog het best te vergelijken met een zeer gespecia- liseerde sectie arbeidsrecht van een groot kantoor. Nóg wel, want ons doel is zeker om de praktijk verder uit te bouwen

en op termijn full service te worden.” Staudt-Bos: “Die wens komt voort uit vragen van onze cliënten. Zij weten wat onze niches zijn, maar komen toch met de meest uiteenlopende vragen bij ons. Samen sparren we dan over de allerhande juridische kwesties en denken we mee als ondernemer. We besteden dan ook zaken uit aan andere kantoren in binnen- en buitenland, maar we houden wel zelf de vinger aan de pols. Dat was ook de opzet van het kantoor: laagdrempelig voor de ondernemer en een open, prettige sfeer. De koffie staat bij wijze van spreken altijd klaar.”

Uitbreiding naar andere rechtsgebieden zal echter wel op een ‘natuurlijke’ manier moeten gebeuren, aldus Maes. “We doen daar liever wat langer over, dan dat we mensen zou- den moeten aannemen die niet binnen kantoor passen. Wat typeert onze kantoorgenoten? Het zijn bevlogen mensen die in een jong en dynamisch team hard werken. Bovenal wil- len we echter plezier in ons werk hebben. Het valt me op dat men bij veel andere kantoren op zoek is naar duizend- poten. Een advocaat moet op kunnen leiden, commercieel én wetenschappelijk zijn, publiceren en het liefst ook nog elke dag een zaak binnenhalen. Dat is niet realistisch. Als mensen bepaalde zaken absoluut niet kunnen of niet willen, maar ergens anders heel goed in zijn, dan moet je ze juist op die kernkwaliteiten inzetten.” Staudt-Bos: “Schapen met vijf poten bestaan niet. Liever zien we iemand die op bepaalde gebieden écht uitblinkt en een waardevolle aanvulling kan zijn voor onze jonge, sterk gespecialiseerde, maar bovenal ook prettige club mensen.”

Meer weten over Maes Staudt Advocaten? Surf naar www.maes-staudt.nl



Achterste rij van links naar rechts: Gijs van Wezenbeek, Saskia Klingeman, Conny Staudt-Bos, Irma van Mierlo
Middelste rij van links naar rechts: David Lagarrigue, Linda Mansveld, Bart Maes, Elke Lenting
Middenvoor: Hüsnüye Killi

Veel aandacht voor opleiding en diversiteit



Naam:
Paul Jaeger

Paul Jaeger werkt al zo'n 30 jaar als jurist in de bouw- en vastgoedbranche; hij begon bij het voormalige HBG dat later samenging met BAM. Jaeger is Directeur Juridische

Zaken en rapporteert aan de CEO. In deze functie is hij tevens secretaris van de vennootschap. Als hoofd van de juridische afdeling geeft Jaeger leiding aan 18 juristen en 2 paralegals op het hoofdkantoor van de Groep in Bunnik. Ongeveer een zelfde aantal juristen werkt op de buitenlandse vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en België. Daarnaast werken er 4 juristen bij dochteronderneming Tebodin.

Hoe is de afdeling in Bunnik georganiseerd?

Jaeger: "De afdeling is opgedeeld in 4 zogenaamde clusters die elk een verschillende activiteit van het bedrijf ondersteunen. Dat zijn de clusters Bouw, Vastgoed, Infra en PPS (Publiek Private Samenwerking)."

Met welke advocatenkantoren werken jullie?

"Voor vastgoedzaken en vennootschapsaangelegenheden gaan wij vooral naar De Brauw Blackstone Westbroek en voor bouwrechtelijke zaken werken wij met CMS Derks Star

Busmann. Daarnaast werken wij ook wel met kleine, gespecialiseerde kantoren."

Welke selectiecriteria hanteer je bij het aannemen van nieuwe juristen?

"Dat verschilt per vacature. In ieder geval moet ik het gevoel hebben dat de kandidaat als persoon past bij de activiteiten en in ons team. Wat overigens niet wil zeggen dat ik een blauwdruk heb voor de ideale kandidaat: diversiteit op de afdeling vind ik belangrijk omdat ook de activiteiten van het bedrijf nogal verschillend zijn en een verschillende aanpak en expertise vereisen. Ook hebben wij op de afdeling een mooie mix van juristen die in de advocatuur zijn begonnen en juristen die altijd bedrijfsjurist zijn geweest."

Hoe wordt omgegaan met opleidingen voor de juristen?

"Bij BAM wordt traditioneel veel aandacht besteed aan opleidingen voor de medewerkers. Veelal geschiedt dit vanuit onze eigen BAM Business School. De juristen kunnen daar opleidingen volgen in niet-juridische vakken die hen van pas komen in hun dagelijks werk."

"Ook geven de juristen daar wel eens een cursus aan hun niet-juridische collega's met het doel hen beter beslagen ten ijs te laten komen in bijvoorbeeld onderhandelingen.

Maar uiteraard kunnen de juristen ook extern gespecialiseerde juridische opleidingen volgen".



Naam:
Saskia Gambon

Saskia Gambon voltooide zowel de studie Civiele Techniek aan de TU Delft als de rechtenstudie. Hierna werkte zij 10 jaar bij een groot advocatenkantoor waar zij een

bouwrechtelijke (proces)praktijk had. Sinds een klein jaar werkt Saskia als jurist bij Koninklijke BAM Groep.

Wat zijn de verschillen tussen je werk als advocaat en je huidige werk?

Gambon: "In de advocatuur werkte ik vooral in een procespraktijk, wat betekende dat ik altijd achteraf problemen probeerde op te lossen of de schade probeerde te beperken. In mijn huidige werk ben ik vooral problemen aan het voorkomen en ben ik meer constructief bezig in een team met col-

lega's uit verschillende disciplines. Dat geeft mij een heel positief gevoel!"

Waaruit bestaat jouw werk?

"Ik werk in het cluster Publiek Private Samenwerking (PPS). In een PPS werken wij – meestal vele jaren – samen met overheden, financiers, facilitaire bedrijven en exploitanten. Je moet daarbij denken aan ziekenhuizen, scholen, universiteiten en dergelijke. Veel tijd besteed ik aan de juridische aspecten van de vaak complexe financieringen."

Heb je profijt van je technische opleiding?

"Niet zozeer in de problematiek rond PPS-projecten maar wel in het contact met de vele technisch geschoolde collega's. Ik heb het idee dat ik bij hen door mijn dubbele opleiding meer gewicht in de schaal leg."

Meer weten over de Koninklijke BAM Groep? Surf naar www.bam.nl

Juristen met een zeer brede werkervaring



Naam:
Jan Rijnveld

Jan Rijnveld is manager Bedrijfsjuridische Zaken van de ANWB. Voor de duidelijkheid: dit is de bedrijfsjuridische afdeling die intern adviseert. Daarnaast is er een afdeling

Rechtshulp ten behoeve van de leden. Rijnveld heeft ruime werkervaring in zowel de advocatuur als het bedrijfsleven.

Hoe is de juridische afdeling georganiseerd?

Rijnveld: "de afdeling telt 6 ervaren juristen, inclusief mijzelf. Ik vind het belangrijk dat de juristen een goede band hebben met het bedrijf en met de mensen voor wie zij werken. Daarom werken de juristen langere tijd voor een bepaalde divisie. De ANWB heeft 3 divisies: Operaties, Leden & Marketing en Financiën. Twee van de juristen werken voor Operaties, 3 voor Leden & Marketing en ikzelf werk voor Financiën en behandel zaken die de divisies ontstijgen.

Deze manier van werken bevordert de communicatie tussen de juristen en 'hun' divisie en bevordert daarmee de kwaliteit."



Naam:
Mirjam Bosma

Voor je overstap naar de ANWB werkte je in de advocatuur. Waarom die keuze voor het bedrijfsleven?

"Vooral nieuwsgierigheid. Als advocaat heb ik veel

bedrijven geadviseerd en voor hen geprocedeerd. Maar hoe het er precies aan toe ging binnen een bedrijf kon ik mij moeilijk voorstellen, daarom vond ik het na 6 jaar advocatuur goed om de overstap te maken.

Een bijkomende reden voor de overstap was mijn wens om vooral heel breed te werken; als advocaat deed ik - overigens met plezier - veel zaken met betrekking tot bouw- en aanbestedingsrecht.

Maar als er zich eens een zaak voordeed buiten die rechtsgebieden dan pakte ik die graag op.

Welke selectiecriteria hanteer je bij het aannemen van nieuwe juristen?

"Allereerst moeten de juristen een zeer brede werkervaring hebben. Dat is hier hard nodig omdat de activiteiten van de ANWB zeer divers zijn: reisorganisatie, winkels, traumahelikopter, verzekeringen, uitgeverij, bewegwijzering om er een aantal te noemen.

Daarnaast vind ik een voordeel wanneer juristen ook enige tijd in de advocatuur hebben gewerkt, en in het bijzonder wanneer zij ervaring hebben met procederen. Zij gaan gemakkelijker met andere advocaten om en zijn minder bang in juridische procedures.

En ten slotte: een grote sociale vaardigheid is zeer gewenst in de vele contacten met een grote verscheidenheid aan collega's uit verschillende disciplines. Iemand die bijvoorbeeld als student in de horeca heeft gewerkt heeft bij mij een streepje voor."

Met welke advocatenkantoren werken jullie?

"Voor notariële zaken en wat algemene vragen gaan wij naar De Brauw Blackstone Westbroek, voor het arbeidsrecht naar GMW Advocaten hier in Den Haag. Voor kleinere procedures werken wij al jaren met een lokale éénpitter. Het streven is echter om zo veel mogelijk zelf te doen."

Als bedrijfsjurist, en zeker bij de ANWB, krijg je zaken te behandelen met een grote diversiteit."

Welke verschillen zie je tussen de advocatuur en je huidige baan?

"Opvallend is dat ik als bedrijfsjurist veel eerder bij zaken betrokken wordt; je behandelt een zaak van het begin tot het einde. In de advocatuur zie je regelmatig maar een deel van een zaak en vaak pas op het moment dat er al een probleem is."

Waaruit bestaat je werk?

"Ik werk voornamelijk voor de divisie Operaties. Daaronder vallen bijvoorbeeld de Wegenwacht, de alarmcentrale en de bewegwijzering. Dat betekent dat ik een zeer breed pakket privaatrechtelijke onderwerpen behandel en dat is precies wat ik graag wilde."

Meer weten over de ANWB? Surf naar www.anwb.nl



Klantgericht, innovatief en ondernemend

Sinds een jaar werkt Bas Eggen (39) als Hoofd

Juridische Zaken bij Martinair op Schiphol.

Daarvoor werkte hij bij Albert Heijn en bij de

Schreiner Aviation Group.

Bas heeft een roerig jaar achter de rug. De luchtvaart is hard geraakt door de crisis en bovendien stond Martinair bij zijn komst vlak voor een volledige overname door KLM en een eventueel samengaan met Transavia. Het werd dan ook niet alleen een druk jaar, het werd ook nog eens een jaar met de meest uiteenlopende werkzaamheden. "Je holt van grote naar kleine klussen", aldus Bas. "Het ene moment zit je midden in grote outsourcing deals waarbij meer dan 100 man betrokken zijn of een grote herfinanciering, en het volgende moment behandel je claims van passagiers die menen dat hun vliegtuig te lang vertraagd is geweest. Zelfs rechtzaken in de VS over antitrustzaken komen langs". Bepaald niet saai dus. Omdat Martinair met Transavia als zelfstandige carrier in het KLM concern zit, heeft veel werk dat hij doet ook te maken met het behalen van maximale synergie uit de samenwerking met zowel KLM als Transavia. "We opereren aan de ene kant full freighter vliegtuigen van KLM, terwijl we aan de andere kant naar Transavia kijken hoe ze dat met "leisure" doen. Wij kunnen daar met onze "long haul" vakantievluchten wellicht ook van leren".



Lonneke van Rossum is bedrijfsjurist bij Transavia. "Het is zeer afwisselend werk", aldus Lonneke. "Ik kan zelfs mijn ervaring als procesadvocaat goed gebruiken."

De samenwerking met de juristen van KLM en Transavia is prima. "Niemand vindt hier het wiel twee keer uit", zegt Bas. "Als we straks met Transavia in één gebouw gaan zitten op Schiphol Oost, zijn we helemaal goed bezig samen"

Meer weten over Martinair? Surf naar www.martinair.com

Meer weten over Transavia? Surf naar www.transavia.com



Bas Eggen

De business is leidend en moet doorgaan

Voor Philips werkte je als advocaat. Men zegt soms dat de legal function bij Philips door zijn omvang ook een soort 'in-house advocatenkantoor' is. Klopt dat?

"De juridische functie van Philips is opgesplitst in enkele gespecialiseerde afdelingen (mededingingsrecht, intellectueel eigendomsrecht, ondernemingsrecht en fusies en overnames) en enkele afdelingen die zich toeleggen op het ondersteunen van de verschillende bedrijfsonderdelen (Lighting, Healthcare, Consumer Lifestyle, Corporate Technologies, en business die onder Philips Corporate vallen) bij onder meer product ontwikkeling, inkoop, verkoop, en marketing.

Een groot deel van de juridische ondersteuning van onze interne cliënten wordt verleend door onze juridische afdeling. Alleen op bepaalde vlakken is sprake van inhuur van expertise/ resources. Daardoor zou je inderdaad kunnen zeggen dat wij werken als een intern advocatenkantoor. Echter onze rol en de relatie met interne klanten is anders dan die tussen een advocaat en zijn cliënt.

Als jurist binnen Philips ben en blijf je betrokken bij dezelfde business en wordt je in ieder project betrokken. Je krijgt daardoor grote dossierkennis, waardoor je in staat bent om op efficiënte wijze en proactief te adviseren. Door je herhalende betrokkenheid is je relatie met je interne cliënt veel collegialer dan die tussen een advocaat en zijn cliënt".

Hoe ziet jullie juridische afdeling eruit en waaruit bestaat jouw werk?

"Ik werk bij de afdeling die het bedrijfsonderdeel 'Consumer Lifestyle' ondersteunt. Deze afdeling bestaat uit acht juristen en vier secretaresses. Iedere jurist heeft zijn eigen interne klanten. De afgelopen drie jaar heb ik onder meer de Business Unit Hospitality en Global Consumer Care ondersteund. Je bent dan betrokken bij productontwikkeling, in- en verkoop en marketing. Verder woon je vergaderingen bij van het management van de business, waarbij je wordt gevraagd je visie te geven over te nemen beslissingen. Uiteraard is ook het ondersteunen van de business bij onderhandelingen met leveranciers een belangrijk deel van mijn werk".

Werk je veel met externe advocaten? En hebben jullie preferred suppliers of wordt het werk ook lokaal verdeeld?

"Behalve procesrecht wordt veel van het werk binnen onze juridische afdeling gedaan. Wanneer Philips in een procedure betrokken wordt of wil entameren dan schakelen we externe advocaten in. We werken met preferred suppliers maar het komt ook voor dat we werk lokaal verdelen.

Het valt mij echter op dat geschillen met leveranciers en afnemers zelden leiden tot een juridische procedure. Het merendeel van de geschillen kan in der minne worden geregeld.

Dit uiteraard omdat de 'business' leidend is en door moet gaan. Als jurist ben ik nauw betrokken bij de onderhandelingen over een minnelijke regeling. Tot heden heb ik slechts een enkele keer een externe jurist moeten inschakelen".

Meer weten over Philips? Surf naar www.philips.nl



PHILIPS

Let's make things better



Martijn Schoonenberg

De dynamiek van een multimediale uitgever

John Vogel heeft het grootste gedeelte van zijn juridische loopbaan doorlopen bij Ernst & Young, eerst als legal counsel, later als deputy general counsel / senior claims manager. Sinds ruim een jaar is John werkzaam bij Sanoma Uitgevers, een dochter van Sanoma Magazines, als Hoofd Juridische Zaken.

Wat zijn grootste verschillen tussen je werk als legal counsel bij E&Y en je huidige werk?

Het grootste verschil is dat ik nu een mooie combinatie in mijn werk heb, waarbij ik naast een managementtaak ook vol bezig ben met het begeleiden van overnames. Daarnaast is Sanoma als de grootste multimediale uitgever van 80 publicatiestijdschriften en ruim 200 websites in Nederland natuurlijk wel een andere wereld, waarbij er een geheel eigen dynamiek heerst.

Uit welke elementen bestaat jouw werk op dit moment?

Ik houd mij bezig met het ondernemingsrecht in brede zin en met overnames in het bijzonder. Verder zijn we met het hele team dagelijks bezig om de business juridisch te ondersteunen en produceren we talloze contracten op allerlei gebied. Daarnaast maak ik deel uit van het stafteam van Sanoma Uitgevers.

Hoe ziet jouw team er op dit moment uit en wat is jouw rol daarin?

Mijn team bestaat op dit moment uit 4 juristen, een juridisch medewerker en 2 secretaresses. Ik ben eindverantwoordelijke voor alle werkzaamheden op de afdeling, echter de juristen zijn allemaal zeer ervaren en specialisten op het gebied van merkenrecht, onrechtmatige perspublicaties, licenties, privacy en zij behandelen hun zaken zeer zelfstandig. Zoals gezegd onderhoud ik zelf de M&A praktijk.

Aan welke functies rapporteer je binnen Sanoma (functioneel / hiërarchisch) en hoe ervaar je dat?

Binnen Sanoma Uitgevers rapporteer ik direct aan de CEO. We spreken elkaar regelmatig en ik bespreek met hem de belangrijkste juridische zaken die zich binnen Sanoma afspelen. Verder informeer ik de COO Print en COO Digital Media over de specifiek binnen hun aandachtsgebied liggende zaken.

Daarnaast heb ik veel contact met de Chief Legal Officer op het hoofdkantoor in Amsterdam en overleg ik regelmatig over vakinhoudelijke zaken. Bovendien rapporteer ik een aantal zaken aan hem ten behoeve van de financiële verslaggeving. Dit alles verloopt prima.

Met welke advocatenkantoren werk je het meest?

We werken eigenlijk met diverse kantoren samen en besteden onze zaken niet aan één specifiek kantoor uit. De kantoren waarmee we werken zijn Klos Morel Vos & Schaap, Nauta Dutilh, CMS Derks Star Busmann, De Brauw, Stibbe en Winters & De Vries.

Meer weten over Sanoma Uitgevers? Surf naar www.sanoma-uitgevers.nl.



John Vogel

Korte lijnen en een hands-on approach

“In de tabaksbranche hebben we te maken met een categorisch verbod op reclame en sponsoring. Basis is hier de Europese Richtlijn uit 2001, die zijn beslag heeft gekregen in de Nederlandse Tabakswet”, aldus Rik Doejaaren, General Counsel van British American Tobacco Nederland.

“Er gelden slechts drie uitzonderingen, waaronder de ‘reguliere presentatie’ van tabaksproducten in andere verkooppunten dan tabakzaken. Het zal meteen duidelijk zijn: daar wordt nogal eens over geprocedeerd.”

British American Tobacco, BAT, is een van de wereldmarktleiders in de sector tabak en is actief in vrijwel alle landen van de wereld, met drie beursnoteringen: NYSE, LSE en (Zuid-Afrika) JSE. Op het Nederlandse hoofdkantoor in Amstelveen waar verschillende BAT-ondernemingen zijn gevestigd, werken in totaal ongeveer 300 mensen, waarvan de helft werkzaam is voor de thuismarkt.

Doejaaren geeft leiding aan de juridische afdeling van BAT Nederland B.V.. Zij zijn dienstbaar aan BAT's commerciële activiteiten op de thuismarkt. Doejaaren rapporteert aan de General Manager van BAT Nederland, en heeft een dotted line naar de Regional Legal Counsel van BAT Western Europe Area B.V.. Hij heeft tevens zitting in het management-team van BAT Nederland. “Met zeven leden een zwaar team. Korte lijnen en een hands-on approach zijn essentieel in het huidige klimaat.”

Het takenpakket van BAT Nederland Legal is - zoals gebruikelijk bij een FMCG-bedrijf - zeer breed. Voorop staat de begeleiding van overeenkomsten en transacties met de handelspartners. BAT's handelspartners zijn met name de groothandelaren en key accounts die de tabakswaar in eigendom nemen en vervolgens vrijwel de gehele distributie in Nederland (supermarkten, benzinstations, tabaksspecialzaken en horeca-automaten) voor hun rekening nemen. Het gaat hier om hard-core contractenrecht in een setting van felle concurrentie.

Het faillissement van een van de belangrijkste groothandels leidde tot de nodige contingency-activiteiten, waaronder het inroepen van eigendoms- en reclamerechten. Doejaaren



Rik Doejaaren

legt uit: “Tabak is een fast moving consumer good dat om constante doorlevering aan detaillisten vraagt. Je kunt je voorstellen dat de uitschakeling van een belangrijke distributeur dan een kostbare kink in de kabel vormt die zo snel mogelijk moet worden verholpen.”

Een minstens zo belangrijk werkterrein vormt de juridische toetsing van alle commerciële activiteiten. Doejaaren: “Elke snipper wordt gescreend. Denk aan de introducties van nieuwe productvarianten, materialen bestemd voor tabaksspecialzaken, de bedrukking van de pakjes, de communicatie naar de handel, etcetera.”

Naast deze activiteiten vormt het begeleiden van juridische procedures een kernactiviteit van de juridische afdeling. Maar hoewel er de nodige commotie is rond het horeca-rookverbod, voert BAT geen zaken op dit gebied. “Volgens de wet heeft de horeca-eigenaar de risico-verantwoordelijkheid voor overtreding van het verbod door bezoekers. BAT adviseert horeca-ondernemers wel over de installatie en de inrichting van wettelijk verantwoorde ‘rook-faciliteiten’.”

Meer weten over BAT? Surf naar www.batnl.nl.

VOXIUS

LEGAL SEARCH
LEASE A LAWYER



RUUD HARINCK
MANAGING PARTNER



HIELKE BRUIN
PARTNER



PETER MILDERS
PARTNER



TERRY VERHEIJ
PARTNER



MARIJE BEDAUX
SENIOR CONSULTANT



ILONA TJON POEN GIE
CONSULTANT



ELISE VAN OIRSCHOT
CONSULTANT



REMCO FEUTH
CONSULTANT LEASE A LAWYER

NEEM GERUST CONTACT MET ONS OP
VOOR EEN KENNISMAKING