

Praktijk

Vier Nederlanders over hun ervaringen

Lawyer in London

Nu de grote Engelse kantoren de Nederlandse advocatuur stukje voor beetje dreigen op te slokken, moet het vizier worden gericht op Europa's juridische hoofdstad: Londen. Vier Nederlandse advocaten met city-ervaring doen verslag. En: een echte Londenaar praat in Amsterdam over Nederland.

Micha Kat
freelance journalist

Bij ons Nederlandse kantoor wordt van je verwacht dat je de puntjes op de i zet; die hang naar perfectie bestaat hier niet

Get the deal done

Lokke Moerel (35) is partner IE/IT bij De Brauw Blackstone Westbroek/Linklaters & Alliance. Ze is voor onbepaalde tijd 'overgeplaatst' naar Londen in het kader van het integratieproces binnen L&A.

'Ik zit hier pas kort, maar de verschillen vallen snel op. Het meest in het oog springt het grote aantal nationaliteiten: er lopen hier mensen rond uit alle landen. Dat geeft een kosmopolitische sfeer waarin buitenlanders snel worden opgenomen. De kloof tussen partners en de rest is hier wat groter dan bij ons: in Nederland wordt meer informatie kantoorbreed gedeeld. Partners hebben hier ook hun eigen *dining room*. Iedereen loopt daar alleen naar binnen zodat je steeds weer

bij een ander aanschuift. Goed voor de integratie.

'Het is hier te groot om aan iedereen te worden voorgesteld. Toen ik kwam werd een rondje op de etage meer dan voldoende geacht. Ondanks al die verschillen is weer opmerkelijk dat het type van de IE/IT-advocaat toch vrij universeel blijkt te zijn. Ik heb enkele vrouwelijke partners ontmoet, zeker. Ze werken bijna allemaal fulltime en hebben vaak mannen die meer dingen thuis doen. De partners wonen in de regel ver buiten de city in het groen en zitten zo drie uur per dag in trein en metro. Het openbaar vervoer is hier op het moment dramatisch: hele trajecten vallen uit. Maar de tolerantie jegens oponthoud en vertragingen is eindeloos. Wij zouden ruiten gaan intikken, maar zij blijven onverstoord de *Financial Times* doorploegen, daar kunnen wij veel van leren.

'Een trieste kant van dit alles is dat er nauwelijks meer tijd overblijft voor het privéleven. Ik bedoel: als je om acht uur 's avonds van kantoor weggaat en je komt om tien uur thuis, dan heb je het wel gehad, zeker als je de volgende ochtend om zes uur weer weg moet. Wij zouden liever een hotel nemen bij kantoor, maar daar is voor hen geen denken aan. Al met al zouden wij zeggen: dit is een *low quality of life*. Maar zij denken daar gelukkig anders over. Binnenkort hebben we wat dineetjes bij partners thuis. Daar ben ik wel benieuwd naar.

'De kamers zijn hier veel kleiner, maar daar staat dan weer tegenover dat je *round the clock* kunt beschikken over allerlei ondersteuning. In het werk valt me op dat het resultaat



Foto's: Micha Kat

Lokke Moerel is partner bij Linklaters & Alliance

Praktijk

In Nederland gaat het erom hoe goed je de wet beheerst en hoe slim je nieuwe interpretaties vindt, hier zeggen ze: we doen het zoals we het altijd hebben gedaan

hier veel centraler staat. Je werkt om iets af te krijgen en weer aan het volgende te beginnen. *Get the deal done.* Bij De Brauw wordt toch ook wel van je verwacht dat je daarbij alle puntjes op de i zet, maar die hang naar perfectie bestaat hier niet. Het IT-werk is trouwens verrassend hetzelfde, al zijn de belangen hier veel groter. Een contract van honderd miljoen gulden is in Amsterdam heel wat, terwijl het hier wordt opgesteld door een trainee.'

Zoals we het altijd deden

Tim Stevens (31), medewerker van Allen & Overy Amsterdam (ondernemingsrecht), mag zes maanden lang in Londen ervaring opdoen.

'De fusie met A&O verloopt echt stapje voor stapje. In het begin veranderde er niets. Dan komen de nieuwe *business cards* en brochures, vervolgens contractmodellen en een know-howsysteem. De fusie zorgde er wel voor dat er steeds werd gesproken over de *global practice* en de unieke mogelijkheden daarvan; toen ik dus een e-mail kreeg met de vraag of ik naar Londen wilde hoefde ik niet lang na te denken.

'Ik moet zeggen dat het type werk weinig verschilt; in Amsterdam draaide ik in de sectie bij Annelies van der Pauw ook al mee in een internationale praktijk met beursgangen en overnames en bovendien werkten we voor de fusie ook al veel samen met A&O. Veel mensen denken dat we in Amsterdam nu een soort uitvoeringsfiliaal zijn van Londen, maar dat is echt onzin: we doen nog heel veel zaken strikt autonoom. In Londen zit je wel wat dichter op de echt grote deals. Dat zijn dan de krenten in de pap, vooral omdat je meer dan in Nederland aan het stuur zit. In Nederland word je dan vaak gebeld om advies over het stukje Nederlands recht in de transactie, maar in Londen ben jij degene die belt. Bij een beursgang focus je vooral op het prospectus en mogelijke aansprakelijkheden. Je doet alles om de opbrengst van de emissie voor de cliënt veilig te stellen; daartoe moet alle documentatie kloppen en moeten de richtlijnen van de beurs strikt worden nagevolgd. Daar ben je dan dus druk mee bezig.

'Het moment dat je op de eerste dag je PC aanzet is spannend. Ik kreeg een rondleiding, schudde wat handen en dan is het zover. "Mijn" partner had direct twee zaken waar ik kon inspringen: een betrof een beursgang die vervolgens werd uitgesteld, de andere een



Tim Stevens (31), medewerker van Allen & Overy

bedrijf dat een investeerder zoekt omdat het zich wil loskoppelen van de moeder en over twee jaar de beurs op wil. Qua werkdruk of cliëntencontact merk ik eigenlijk nauwelijks verschil met Amsterdam. Wat ik wel merk is dat je veel meer indruk maakt als je namens A&O ergens komt dan namens Loeff. Internationaal behoeft A&O geen nadere introductie.

'Nederlanders vinden het altijd erg leuk te horen dat hier de hiërarchie zoveel strenger is. Tja, ook bij ons zijn *partners' dining rooms* maar daar gaan vooral de oudere partners heen. De jongeren lunchen gewoon met ons. Het grote verschil zit 'm in de trainees versus de stagiaires. Stagiaires zijn volledig bevoegd en gekwalificeerd, maar trainees weten na drie jaar *law school* nog bijna niets. Ze kunnen in twee jaar hun *qualification* halen en pas dan mogen ze zich *solicitor* noemen. Als je *barrister* wilt worden ben je een jaar *pupil* voor je eventueel wordt toegelaten tot een *chamber* zoals de *barrister-kantoren* worden genoemd. Je bent dan eigen baas en krijgt zaken van de *solicitor*. Goede *barristers* verdienen overigens net zoveel als de top van de *solicitors*.

'De partners wonen meestal buiten Londen maar wat ze daar allemaal uitspoken: ik heb geen idee. Mafketels die met golfclubs door de gangen rennen ben ik nog niet tegengekomen. Helaas.

Veel partners in de VS weten wel degelijk wie ik ben, ook omdat ik 'de Nederlander' ben

'Het grootste verschil vind ik de manier van juridisch denken. In Nederland gaat het om de wet: hoe goed beheers je die en hoe slim ben je in het vinden van nieuwe interpretaties? Dit wordt gevoed door de cliënten die steeds denken dat ze uniek zijn en bijzondere aandacht vragen voor hun zaak. Hier is dat compleet anders. Ze zeggen: we doen het zoals we het altijd hebben gedaan en dat is goed om die reden. Uitgangspunt is een kolossale verzameling modellen en *precedents*. Is wat er gebeurt wel *market practice*? Dat willen cliënten boven alles weten. Ze zijn perfect tevreden met 33 procent als blijkt dat een x-aantal anderen dat ook heeft gekregen. In Nederland zul je zien dat men wil dat je "voor de 100 procent probeert te gaan" om te "pakken wat je pakken kunt". De Engelse praktijk, aangestuurd door de investeringsbanken, draait vooral op volume: zo veel mogelijk deals. Dan is het niet meer dan logisch dat je niet steeds het wiel opnieuw kunt uitvinden.'

'De Nederlander'

Alexander Kaarls (31) werkt vanaf 1994 bij Skadden Arps Slate Meagher & Flom LLP, en vanaf 1996 in Londen. Skadden is qua omvang het tweede kantoor van de Verenigde Staten, qua *profit per partner* staat het op de achtste plaats met 1,6 miljoen dollar.

'Ik ben begonnen bij Barents & Krans in Den Haag, maar daarvoor had ik al een zomerstage gelopen bij Skadden in Brussel. Na een jaar zocht Skadden weer contact met me en ik besloot mijn stage daar af te ronden. Toen ik in Londen kwam werkten er twintig advocaten, nu al vijftig. We zitten in een fraai kantoor in Canary Wharf, dat zich nu snel ontwikkelt tot Londens nieuwe zakencentrum. Skadden is echt *top of the bill* en voert zowat alle lijstjes aan. Niet dat je daar nu dagelijks mee bezig bent, maar leuk is het toch wel. Overigens heeft Skadden in Londen bij lange na nog niet de positie die we in de VS hebben: we moeten ons hier nog echt in de markt invechten. De concurrentie met de Engelsen is pittig.

'Ik ben gewoon Nederlands advocaat en heb geen Engelse *qualification*. Maar dat maakt voor de transactiepraktijk niet veel uit: grote deals bestrijken zoveel landen en aspecten dat er altijd werk zat is. Ik heb Nederlandse cliënten met een Amerikaanse Nasdaq-notering die ik bijsta in kwesties rond het Amerikaans effectenrecht, zoals ASML en Docdata. ASML is nu tevens bezig met de overname van de Silicon Valley Group in Californië, wat ook een hoop werk meebrengt. [Een maand na het gesprek meldde de *Financial Times* dat deze deal de ijskast in moet omdat de FBI bang is dat ASML de beschikking krijgt over data die van belang zijn 'voor Amerika's veiligheid', mk.]

'Voor ING doen we allerlei internationaal werk: M&A en afstotingen. Momenteel werken we intensief samen, met De Brauw voor Gucci, aan het afweren van de overnamepoging door LVMH. In die zaak buig ik me nog over het Nederlands recht. Gucci is naast de AEX/Euronext ook genoteerd aan de NYSE en het management is Amerikaans en Italiaans: vandaar de link met Skadden. Ten slotte heb je natuurlijk de buitenlandse bedrijven die een Nederlandse *target* willen overnemen: ook in die gevallen adviseer ik in Nederlands recht. Maar veel werk heeft geen enkele Nederlandse connectie. Dat zijn zaken als de privatisering van de Kroatische en de Litouwse telefonie in opdracht van Scandinavische investeerders die daar een belang in willen nemen. Die transacties komen in Londen terecht omdat hier het geld



Alexander Kaarls werkt vanaf 1996 in Londen

Praktijk

Een topadvocaat die tevens professor is, dat komt hier niet voor, terwijl het in Nederland juist de status verhoogt

zit en de kennis. Ik mag wel zeggen dat de praktijk me hier niet tegenvalt.

'Amerikaanse kantoren betalen nog weer beter dan de Engelse. Laatst meldde een blad hier zelfs dat een eerstejaars *solicitor* bij een Amerikaans kantoor in Londen meer verdient dan Tony Blair. We krijgen enorme bonussen van tienduizenden dollars per jaar. Ik doe niet stiekem over mijn salaris: dat ligt boven de vier ton. Maar vergis je niet: Londen is qua kosten voor het levensonderhoud vele malen duurder dan Amsterdam.

'Skadden is een groot kantoor, maar ik durf wel te zeggen dat veel partners in de VS wel degelijk weten wie ik ben. Dat komt natuurlijk ook omdat ik 'de Nederlander' ben. Er heerst een platte, informele cultuur: ik krijg aan de lijn wie ik wil. Een pak hoeft niemand aan op kantoor. Ik ga meestal in trui, maar heb wel een pak in de kast hangen voor noodgevallen. In januari hebben we ons jaarlijkse *senior associate weekend*, ditmaal in Florida. Dat is natuurlijk lachen gieren brullen, maar er zit ook een serieus trainingselement aan vast. Natuurlijk, ik ga voor het partnerschap. Maar dat zal zeker nog wel twee jaar duren.'

Geen intellectuele poespas

Mieke Dudok van Heel (35) werkt twee jaar voor Freshfields Bruckhaus Deringer in Londen. Daarvoor werkte ze bij De Brauw (Den Haag) en de investeringsbank UBS (Londen).

'Dat ik nu bij Freshfields werk staat volledig los van de opening van Freshfields in Nederland. Ik ken daar een paar mensen, maar meer ook niet. In ben in Londen terechtgekomen via De Brauw en heb twee en een half jaar op hun kantoor hier gewerkt. Toen zou ik terug kunnen, maar ik wilde hier niet meer weg en ben begonnen bij UBS, nu UBS Warburg. Van UBS ben ik overgestapt naar Freshfields. Ik draai een pure *corporate* praktijk met veel M&A.

'*Corporate* is hier ingedeeld in vijf "teams"; ik zit in "team 2" met tien partners en zo'n veertig medewerkers. Deze teams zijn in feite kantoren binnen het kantoor en organiseren eigen borrels. Ze hebben nauwelijks thematische inkleuring; het zijn meer organisatorische units, hoewel een team vooral bezig is met *antitrust*. Thematisch hebben we de *practice groups* die internationaal zijn. Ik zit in 2: *private M&A & securities skills*. Elk jaar vierden we ook nog de *corporate conference* voor alle *corporate lawyers* van Europa. Dat is een nachtmerrie voor ons interne reisbureau, want we worden volgens bepaalde regels verspreid over verschillende vliegtuigen om de schade voor *the firm* als er een neerstort te minimaliseren. Op deze conferentie in 1999 in Keulen presenteerde "Amsterdam" zich voor het eerst. Amsterdam wordt zeker gezien als een zeer belangrijke vestiging; zo is een van de hoofden van onze *International tax group*, Roger Berner, er neergestreken.

'Ik heb mijn Engelse *qualification* behaald na het succesvol afleggen van de *QLTT*, de *qualified lawyers transfer test*. Echt zwaar was dat niet. Omdat ik al in Nederland ingeschreven ben geweest, hoefde ik geen *traineeship* meer te doen. Het gaat hier echt om het afwikkelen van de deals zonder intellectuele poespas. Een topadvocaat die tevens professor is, dat komt hier niet voor, terwijl het in Nederland juist statusverhogend werkt. Bij de *barristers* zie je dat juist weer wel, die hang naar het superintellectuele. Zij leveren wel professoren en rechters. Wij huren zo'n *barrister* wel eens in als *counsel* bij uiterst gecompliceerde rechtsvragen, zelfs ook op het terrein



Mieke Dudok van Heel werkt twee jaar voor Freshfields Bruckhaus Deringer in Londen

Een Engelse advocaat neemt het heft in handen, een Nederlandse advocaat is meer een outside counsel die doet wat de cliënt zegt

van de *company law*. Dat kunnen ze zich bij De Brauw denk ik absoluut niet voorstellen, dat je als topkantoor juridisch advies moet inkopen van buiten.

'Ik kom zojuist terug uit de VS van een projectcoördinatiebijeenkoms over de verkoop door Agilent van hun afdeling Health Care Solutions aan Philips. Beide partijen hebben over deze deal medio november weliswaar al een contract getekend, maar nu moet de daadwerkelijke overdracht worden geregeld. Welke apparaten moeten precies worden overgedragen, welke patenten? De transactie speelt in 25 landen met elk weer hun eigen *country specific hurdles*. Het aardige is dat Agilent mede door mij is gecreëerd toen het zich vorig jaar afsplitste van Hewlett Packard. Het organisatorische regelwerk van zo'n operatie spreekt me erg aan. We werken hier erg hard, maar anders dan vaak wordt gedacht hoeft niemand een target te halen in de vorm van een vastgesteld aantal uren. Daar doen we hier niet aan.

'Onze Amsterdamse vestiging wordt veelvuldig ingezet bij internationale deals, maar voor mijn praktijk geldt dat weer wat minder omdat ik Nederlandse aspecten vaak zelf doe vanuit Londen. Soms vraag ik Richard Norbruis in Amsterdam of hij even ergens naar wil kijken. Ik zou best kunnen overstappen naar Amsterdam als ik dat zou willen; een Nederlandse kantoorgenoot, Pieter van Welzen, deed dat ook, maar ik heb geen plannen in die richting. Ik woon hier nu al zo lang.'

Doen wat de cliënt zegt

Stephen Blackshaw (38), partner ondernemingsrecht bij L&A, werkt al bijna twee jaar bij De Brauw in Amsterdam, in het kader van de integratie binnen L&A.

'Aanvankelijk dacht ik dat ik naar Duitsland zou gaan, wat goed zou uitkomen, want ik spreek Duits. Maar inmiddels lees ik *Het Financieele Dagblad* zonder problemen. Ik lees ook *Het Parool*; je wilt toch weten wat er in je stad gebeurt. Ik heb zelfs het drinken van karnemelk al onder de knie. Ja, de kamers zijn hier veel groter dan in Londen. Laatst

had ik daar iemand aan de lijn terwijl mijn deur nog openstond. Ik zei: wacht, ik doe even mijn deur dicht. Toen ik de hoorn weer oppakte zei mijn collega: dat duurde lang! Hoe groot is je kamer wel niet? De Nederlandse collega's zijn erg *easy going*. Een enorme meevaller was dat ze veel van cricket bleken te weten. Zelfs de uitslagen van onze landenwedstrijden hadden ze paraat. Die zijn voor Engeland niet best de laatste jaren. Een groot verschil met Lokke in Londen is dat zij daar een van de honderden exotische types is. Ik ben hier veel meer iets bijzonders.

'Ik ben hier primair om het integratieproces vooruit te helpen. Maar ondertussen wordt er natuurlijk wel hard gewerkt. Bijvoorbeeld aan de beursgang van Crucell in Amsterdam en aan de Nasdaq en aan de splitsing van Rodamco, waar ook weer een hoop beursnoteringen aan vast zaten. Een groot verschil is dat de advocaat in Engeland veel meer het heft in handen neemt: hij organiseert het hele traject, ook de niet-juridische zaken, en instrueert het management. Hier is hij veel meer een *outside counsel* die doet wat de cliënt zegt. Eigenlijk zitten we in Londen qua rol vrij dicht tegen de investeringsbanken aan.

'Ik denk overigens wel dat dergelijke verschillen zullen verdwijnen: iedereen gaat het een beetje op onze manier doen. Ook de manier waarop tijd wordt geschreven gaat hier nog anders, maar dat zijn kleine dingen die bij de fusie gelijk zullen worden getrokken. Ik weet dat Nederlanders de Engelse advocatuur hiërarchischer vinden dan de hunne, maar ik vind de sfeer hier gek genoeg weer formeler dan bij ons. Bij ons hoeft niemand een pak aan en op een meeting gebruiken we altijd direct voornamen. Dat is hier duidelijk anders. Dat 'u' en 'jij' blijft toch lastig; het zit niet in je systeem. Verder vind ik de Nederlanders op veel punten nogal hypocriet. Zo van: wel allemaal roepen dat het milieu zo belangrijk is maar toch elke dag uren in de auto zitten. In Londen gaan we allemaal met het openbaar vervoer.'